

Ensayos de filosofía y metodología de las ciencias económicas

Alejandro G. Miroli y Hernán Ruggeri
compiladores

CIECE
Centro de Investigación en Epistemología de las
Ciencias Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires

CIECE

Director
Eduardo Scarano

Subdirector
Gustavo Marqués

Secretario Técnico
Hernán Ruggeri

Asistencia Técnica
Cynthia Srnec

Av. Córdoba 2122 1° p. Aula 111
(1120) Ciudad de Buenos Aires
Argentina
Tel. (54-11) 4370-6152
Correo electrónico: ciece@econ.uba.ar

Ensayos de filosofía y metodología de las ciencias económicas / compilado por
Alejandro Gabriel Mioli y César Hernán Ruggeri.- 1a ed. - Buenos Aires :
Universidad de Buenos Aires, 2008. Internet.

ISBN 978-950-29-1072-7

1. Economía. 2. Metodología. 3. Teoría Económica. 4. Enseñanza Superior. I.
Mioli, Alejandro Gabriel, comp. II. Ruggeri, César Hernán, comp.
CDD 330.711

Queda hecho el depósito que establece la ley 11.723

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su
almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en
cualquier forma o medio electrónico, mecánico u otros medios, sin
permiso del editor

INDICE

Prólogo	5
Problemas en la teoría de la racionalidad	11
Jon Elster: una teoría amplia de la racionalidad	
<i>Agustina Borella</i>	13
Paradoja de las acciones racionales contrarias a la racionalidad	
<i>Silvia Lerner</i>	33
Análisis normativo de la teoría de la utilidad esperada (EUT). Tendencias conflictivas	
<i>Gustavo Marqués</i>	45
Proyecto utópico y preferencia temporal	
<i>Alejandro G. Mioli</i>	59
La incierta decisión	
<i>Diego Weisman</i>	83
Estudios sobre método y ciencia económica	107
¿Robinson Crusoe aprende matemática, o la matemática lo aprehende a él?	
<i>María de las Mercedes D'Alessandro</i>	109
El método idealizacional en ciencias sociales	
<i>Pablo Sebastián García</i>	133

La imprescindible conexión entre filosofía y ciencia económica. <i>Hernán Ruggeri</i>	151
Una perspectiva metodológica de la escuela austriaca: las propuestas de Mises <i>Eduardo R. Scarano</i>	175
Problemas epistemológicos de las categorías económicas	203
Percepciones de pobreza y pobreza subjetiva <i>Victoria Giarrizzo</i>	205
Cambio climático e incentivos a la innovación en tecnologías limpias: ¿puede más mercado corregir la mayor falla de mercado de la historia? <i>Verónica Gutman</i>	231
Problemas de la economía aplicada	275
Stiglitz y las dimensiones morales en las decisiones económicas: ¿Hacia una nueva cultura organizacional? <i>Eleonora Baringoltz</i>	277
La Imaginación al Poder. La Ilustración escocesa en las ideas francesas modernas <i>Alex Kodric y Juan Odisio</i>	293
Caracterización de la economía como disciplina a partir del análisis de recomendaciones de política económica <i>Ruth Pustilnik</i>	305

Prólogo

El desarrollo de la ciencia económica trajo aparejado en paralelo una reflexión metacientífica sobre categorías y métodos específicos; así cuestiones como:

- I. ¿Es la economía una ciencia social o una ciencia exacta al modo de los sistemas axiomáticos interpretados propios de la física teórica?
- II. ¿Es posible la predicción en economía o sólo se pueden elaborar diagnósticos de tendencia?
- III. ¿Son los modelos formales representaciones idealizadas de la realidad, o meros instrumentos inferenciales?
- IV. ¿Es posible la existencia de modelos holistas o la economía debe emplear necesariamente unidades de análisis individualistas?
- V. ¿Tienen los modelos económicos un alcance normativo o son meramente explicativos?

Estas y otras preguntas han aparecido tanto en los propios textos de los economistas como en la reflexión filosófica sobre la disciplina y se han hecho especialmente presentes en los momentos en que la interacción entre políticas públicas, fenómenos económicos y teoría pura presentan situaciones que no se pueden caracterizar adecuadamente con el herramental teórico disponible sin generar interpretaciones forzadas.

Como ejemplo reciente de esto se puede señalar que a fines del año 2007 los analistas económicos y la prensa especializada se interroga sobre los alcances de una crisis financiera de dimensiones todavía no calculables que comenzó en los Estados Unidos de América con la caída de los instrumentos financieros que se apalancaban en la reciente apreciación de carteras de hipotecas de baja calidad, lo que afectó las carteras de los

fondos de pensión y de las instituciones bancarias que fondeaban con dichos instrumentos financieros, afectando de ese modo otros sectores de la economía estadounidense y a su vez a los mercados financieros mundiales. Y en ese marco se discuten temas como la causalidad, la responsabilidad de los consultores, los problemas de la información sesgada, la heterodoxia de la intervención estatal, la capacidad de previsión de riesgos ocultos, en suma, cuestiones que hacen al núcleo de la práctica económica y que involucran fuertes debates teóricos.

Como en otras ocasiones -la crisis de los años 30, la planificación de guerra entre el 41-45, la creación de Organismos Económicos Multilaterales (FMI, BM, BID, BCE, etc.) se genera en el plano académico y de decisión política un debate sobre la posibilidad de cotejar teorías económicas y diferentes interpretaciones de un fenómeno que todavía se está intentando caracterizar; y en ese marco, al hacerse manifiesta la incomodidad de las racionalizaciones ex-post sobre las fallas de la ciencia económica, permite una nueva oportunidad para la revisión de las categorías filosóficas centrales en la construcción de teorías y modelos económicos.

Dentro de las distintas discusiones que se generan, nos podemos encontrar con interrogantes del tipo:

- I. ¿Cuál es la estructura de la racionalidad de los actores y qué es lo que determina el comportamiento económico?
- II. ¿Hay evidencia suficiente para afirmar la existencia de una onda descendente a nivel mundial? Y en ese caso ¿cómo hacen los economistas para recabar e interpretar datos que confirmen o nieguen la existencia de períodos ascendentes y descendentes?
- III. ¿Cómo se pueden generalizar los resultados que en los últimos años se han logrado en las investigaciones

económicas bajo condiciones de laboratorio o en simulaciones de inversión?

Estas cuestiones hacen a la práctica y a la teoría económica, pero no sólo a ellas, su intento de respuesta excede esos ámbitos y se hace necesario incorporar la reflexión filosófica y metodológica de la ciencia económica mostrando la importancia pragmática de esos análisis.

Este libro pretende acercar a los lectores el estudio de ciertos aspectos de la filosofía de la economía, ya sea mediante el análisis crítico desde distintos ángulos, como el tema de la racionalidad; ya mediante el análisis filosófico y metodológico de algunos problemas u obras clásicas y actuales; o con la discusión de algún problema de actualidad económica, por ejemplo, el problema ambiental o de la percepción de la pobreza.

Las problemáticas tratadas son de amplio espectro, algunos trabajos tienen enfoques más restringidos, otros son escritos con una visión más sinóptica de la temática en cuestión, y otros forman parte de un análisis crítico de la realidad. Pero todos pueden ser comprendidos por un público amplio que se encuentre interesado en las discusiones de filosofía y metodología de la disciplina.

La estructura del volumen está organizada en cuatro secciones: 1) Problemas en la teoría de la racionalidad; 2) Estudios sobre método y ciencia económica; 3) Problemas epistemológicos de las categorías económicas; y 4) Problemas de la economía aplicada. A continuación, se presentan temáticamente los contenidos de cada sección al sólo efecto de poder contextualizarlos.

En la sección uno se condensan la mayoría de los trabajos sobre racionalidad que examinan tanto los problemas de la teoría de la racionalidad -i.e. las acciones contra-rationales o la incertidumbre en la acción- como problemas de la teoría de la utilidad esperada y aplicaciones de la teoría de la racionalidad en otras áreas disciplinares como la ciencia política y la sociología.

El hilo conductor de la segunda sección son los problemas filosóficos sobre la captación del objeto y el método más apropiado para estudiarlo por parte de los científicos sociales, en particular, los economistas. La sección comienza indagando sobre algunos desarrollos de la macroeconomía moderna, en particular, se analizan alcances y limitaciones del uso de modelos matemáticos que utilizan el supuesto del agente representativo. A continuación; se expone una caracterización del método idealizacional en ciencias sociales desde el punto de vista propuesto por L. Nowak y U. Mäki. Seguido, se aborda la vinculación existente entre la ciencia económica y la filosofía, mostrada a través de la interpretación filosófica de tres escuelas del pensamiento económico. La sección finaliza presentando los principales aspectos de la metodología de L. von Mises, donde se realiza una evaluación crítica de la metodología descripta y un análisis sobre su incidencia epistemológica ulterior.

La tercera sección expone discusiones teóricas actuales sobre dos aspectos centrales del estado actual de la ciencia económica: la percepción de la pobreza -donde se introduce la categoría de pobreza subjetiva y se propone abordajes metodológicos para llevar adelante estudios de estas características- y los instrumentos económicos para abordar los efectos del cambio climático -donde se examina sobre la posibilidad de que éstos brinden a los encargados de la política económica instrumentos que permitan cambiar comportamientos actuales en la sociedad global.

Por último, la cuarta sección explora ciertas dimensiones de aplicación y extensión del conocimiento económico ya sea la relación siempre compleja entre doctrina teórica y políticas económicas, los problemas de justicia involucrados en la teoría económica y las tradiciones intelectuales que contribuyeron a desarrollar el actual perfil de la disciplina.

El presente volumen está conformado por autores que son profesores y/o integrantes del Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Agradecemos en forma especial la colaboración prestada por Cynthia Snerc, secretaria del CIECE, en la realización de esta publicación. Y al profesor Eduardo Scarano, quién ha sido, y es, un generador e impulsor constante de espacios pluralistas y de grupos multidisciplinarios para el desarrollo de discusiones sobre este tipo de problemáticas.

Alejandro G. Miroli
Hernán Ruggeri

Problemas en la teoría de la racionalidad

Jon Elster: una teoría amplia de la racionalidad

Agustina Borella
UBA

Resumen

Este trabajo intenta penetrar en el aporte de Jon Elster acerca de la racionalidad en el marco del problema de la racionalidad de medios y la de fines.

Para tratar la racionalidad en Elster, estudiaremos la racionalidad imperfecta y su relación con la debilidad de la voluntad, y las estrategias de precompromiso. Señalaremos el papel de las emociones, las falsas creencias y las falacias cognitivas en la consideración de la irracionalidad. Mostraremos la diferencia que realiza el autor entre teoría débil y teoría amplia de la racionalidad.

Tomando la distinción entre racionalidad de medios, de creencias, de fines y extendida de Hamlin explicitaremos la relación entre *su* racionalidad de creencias y la teoría amplia de Elster.

Palabras clave

Racionalidad de medios; racionalidad de fines; teoría débil; teoría amplia; racionalidad de creencias.

Abstract

This paper tries to penetrate Jon Elster's contribution to rationality in the frame of the problem of means and ends rationality.

To treat rationality in Elster, we will study the imperfect

rationality and its relation to weakness of will, and the development of precommitment strategies. We will also point out the role of emotions, false beliefs and cognitive fallacies in the consideration of irrationality. We will show the difference that the author makes between the thin theory and the broad theory of rationality.

Taking into account Hamlin's distinction between means, beliefs, ends and extended rationality, we will explain the relation between *his* belief rationality and Elster's broad theory.

Key words

Means rationality; ends rationality; thin theory; broad theory; beliefs rationality

I. Introducción

A través de este trabajo se intentará profundizar en el aporte de Jon Elster a la cuestión de la racionalidad, en el marco del problema de la racionalidad de medios y la de fines.

Para esto penetraremos en la noción de racionalidad en general. Se presentará el pensamiento de Daniel Hausman sobre la elección racional. Acerca de la noción de racionalidad en Elster, trataremos la racionalidad imperfecta. En torno a la irracionalidad, se planteará el tema de las emociones. Se estudiará la distinción entre la *thin theory* de la racionalidad y la *broad theory* en la racionalidad individual.

Con el propósito de comprender el aporte de Elster a la discusión entre racionalidad instrumental y racionalidad de fines, analizaremos la posición de Hamlin, con la distinción de racionalidad de medios, de creencias, y de fines o extendida, y se intentará mostrar la relación entre la teoría amplia de Elster y la racionalidad de creencias de Hamlin.

II. Aproximación a la noción de racionalidad

El modelo standard de elección racional lleva en sí una noción instrumental de racionalidad. En él los individuos tienen determinados objetivos (como la satisfacción de sus preferencias, deseos...) que los mueven a obrar y es la “capacidad de calcular” de la razón instrumental aquella que decide cuál es la mejor acción para alcanzar esos objetivos. Al modelo, que entiende de este modo la racionalidad se lo denomina teoría económica de la acción racional o modelo de acción de la elección racional.

Un primer problema que se plantea en torno a este modelo es si tanto razón o acción consisten en esto únicamente. Se presenta aquí la relación de esta teoría con el individualismo metodológico, y abre a la cuestión acerca de si toda la vida social puede ser entendida bajo el prisma de las preferencias individuales, creencias y acciones racionales calculadas, basadas en ellas. Vinculada a la razón instrumental se halla el tratamiento axiomático de la teoría de la decisión. Éste asocia la racionalidad con las elecciones que satisfacen ciertas condiciones, o axiomas como el de transitividad y completitud.

Sin embargo, el modelo instrumental pareciera no proveer de hipótesis motivadoras para explicar la variedad en la vida social. Tampoco se preocupa por el origen o la naturaleza de los objetivos. Este modelo puede generar distintos tipos de conducta. Entre ellos se presenta aquel ilustrado con “Ulises y las sirenas”. Ulises ordena a sus hombres que lo aten al mástil, y le tapen los oídos, para evitar escuchar el canto de las sirenas y ser arrastrado a las rocas.

Es difícil pensar que toda la vida social pueda ser explicada con el modelo instrumental, en tanto se halla comprometido con el individualismo metodológico. Así también se plantea si es posible explicar las normas desde una racionalidad instrumental. Esto es, establecer por qué una norma es mejor que otra (cf.

Davis, Hands, Mäki, 1998: 400-404). En este marco se presenta la cuestión de la racionalidad en el obrar humano y la consideración de la misma en relación a la teoría de elección racional.

Daniel Hausman señala que la microeconomía entiende a los agentes individuales como quienes eligen racionalmente. Se pregunta qué es elegir racionalmente, e indica que la noción de elección es problemática. Ella surge de las restricciones, preferencias (deseos), y expectativas (creencias). Las preferencias son dadas y no sujetas a juicio racional.

Las elecciones y el conjunto de creencias y preferencias son racionales o irracionales si son o no consistentes. La elección es racional cuando está determinada por sus deseos y preferencias racionales. Las preferencias son estados subjetivos para los cuales las elecciones, interpretadas como acciones, proveen evidencia falible. Las preferencias de un agente son racionales si son completas, transitivas y continuas. Los agentes eligen racionalmente si sus preferencias son racionales y no existe opción factible que los agentes prefieran más que la elegida. Esta noción de racionalidad es considerada por algunos como muy débil y por otros como muy exigente dado que supone que el agente puede ordenar *todas* las opciones factibles.

Muestra Hausman que la teoría de la preferencia o elección racional no especifica ninguna meta distintiva que todos deban adoptar. Indicar que los individuos son maximizadores de la utilidad no dice nada sobre la naturaleza de las preferencias, sino que conecta preferencias y elecciones. Los individuos racionales ordenan las alternativas disponibles y eligen la que más prefieren. Señala Hausman que la teoría de la utilidad puede ser entendida como una teoría normativa ya que la noción de racionalidad es normativa. Al definir preferencias y elección racional se manifiesta cómo se debería elegir o preferir racionalmente. También puede ser considerada la teoría de la utilidad como una teoría positiva que define qué es racionalidad

y presenta una teoría de la preferencia y de la elección. La teoría de la utilidad no pone restricciones a lo que la gente puede querer, requiere consistencia de las preferencias, y que la elección manifieste preferencias (Hausman, 2-12).

II. Acerca de la racionalidad en Elster.

Elster sostiene que para que la conducta sea racional debe enraizarse en deseos y preferencias que son ellas mismas en algún sentido racionales. Esta noción de racionalidad requiere que el set de creencias y el de deseos sean consistentes e implica la racionalidad instrumental. Pero, no basta para Elster con la consistencia entre deseos, preferencias y creencias; puede pedirse a la racionalidad más que mera consistencia, y preguntar acerca de la racionalidad de las creencias.

Para que la creencia sea racional:

- debe ser la mejor creencia, dada la evidencia disponible.
- debe ser causada por la evidencia disponible.
- la evidencia debe causar la creencia en el modo correcto.

Como se señala en la bibliografía:

“Ideally, a fully satisfactory rational-choice explanation of an action would have the following structure. It would show that the action is the (unique) best way of satisfying the full set of the agent’s desires, given the (uniquely) best beliefs the agent could form, relative to the (uniquely determined) optimal amount of evidence”. (Davis, Hands y Mäki, 1998, 400-404).

y

“Rational action is concerned with outcomes. Rationality says: If you want to achieve Y, do X.” (Elster, 1993: 440).

La elección racional ha de ser aquella que mejor satisfaga los deseos del agente, dadas las mejores creencias que el agente pudiera formarse, conforme a la evidencia. Una explicación satisfactoria de la elección racional no se alcanza a través de la teoría coherentista. No es suficiente para Elster la adecuación de medios a fines para sostener la racionalidad de una conducta. Pone de manifiesto el autor los límites que se presentan en la teoría débil. Conforme a esto propone incorporar la cuestión de la racionalidad de creencias, abriendo a una consideración más sustantiva de la racionalidad.

La idea de pensar la racionalidad de las creencias plantea la problemática en torno al testeo de las mismas, puesto que es la evidencia disponible uno de los criterios que da Elster para distinguir cuál es la mejor creencia; y además supone que ésta ha de ser causada correctamente por esa evidencia. Si bien incorporar la racionalidad de las creencias implica un anclaje a la realidad y la consideración de las limitaciones de una teoría débil, no queda suficientemente explicado cómo evaluarlas acabadamente.

II.I. Racionalidad imperfecta.

“... but you must bind me hard and fast, so that I cannot stir from the spot where you will stand me...and if I beg you to release me, you must tighten me and add to my bonds.” (Odyssey)

La noción de racionalidad imperfecta se introduce porque nuestra debilidad de la voluntad puede impedirnos obrar racionalmente. Aparecen aquí, entonces, la posibilidad de atarse a uno mismo, (tal como lo hizo Ulises), y el desarrollo de estrategias de precompromiso. Es nuestra debilidad y el conocimiento que tenemos de la misma, aquello por lo que surge la teoría de la racionalidad imperfecta.

La voluntad de un agente es débil si éste actúa intencionalmente, contra aquel que es su juicio sobre lo mejor. Él carece de la fuerza de voluntad para hacer aquello que sabe o cree que es mejor. Estas acciones son incontinentes. Generalmente la noción de incontinencia respecto de una acción implica que la acción es realizada al margen del conocimiento del agente de que otra acción es mejor. Para explicar la debilidad de la voluntad puede mostrarse a un agente que hace lo que sabe que está mal. Ya Aristóteles señalaba que una acción habitual conlleva un principio de acuerdo al que actúa, mientras que el hombre incontinente obra en contra de su principio. El agente incontinente quiere hacer *y*, que le parece es el mejor curso de acción, o al menos un mejor curso que hacer *x*; y sin embargo hace *x*. Hay dos cuestiones que intervienen en la incontinencia: por un lado, el deseo que nos distrae del bien, por otro lado, que la acción incontinente puede favorecer la pasión egoísta y no al deber y la moral.¹

Elster explica que atarse a uno mismo y precomprometerse son técnicas para alcanzar la racionalidad por medios indirectos, e implican una forma de resolver el problema de la debilidad de la voluntad. Esto es, tomar una decisión determinada en un tiempo *t*₁ para aumentar la probabilidad de llevar a cabo otra decisión en un tiempo *t*₂. Atarse a uno mismo implica que temporariamente depositamos nuestro deseo, nuestra voluntad, en una estructura externa. Construimos un proceso causal en el mundo externo, que después de un tiempo, modifica nuestra conducta.

Para explicar por qué una persona en una situación dada se comporta de una manera y no de otra, es preciso distinguir dos procesos de filtro:

- limitando el conjunto de las posibles acciones abstractas a las

¹ Ver Davidson, D. (1980) *Essays on actions and events*, Oxford-New York: Clarendon Press, ch. 2.

viabiles.

- eligiendo una del conjunto viable, como la acción que va a ser llevada a cabo. Esto se realiza a través de la elección racional.

El uso de las estrategias y la redefinición de la situación, hacen evidente la responsabilidad sobre el propio yo, como contracara de la acción racional. Ser humano y por ende racional supone la posibilidad de deliberadamente sacrificar la gratificación presente por una gratificación futura. Pero, ya hemos mostrado, que frecuentemente no somos racionales, y se manifiesta la flaqueza de nuestra voluntad. Aún en esos casos, conocemos que esto es así, y podemos “atarnos a nosotros mismos” para protegernos de la irracionalidad, dando lugar a lo que se llama racionalidad imperfecta” (Elster, 1979: 36- 111).

II.II. En torno a la irracionalidad.

La irracionalidad aparece como el fracaso de la racionalidad. Algunos de estos fracasos pueden surgir por obstáculos externos, por falsas creencias, accidentes imprevistos, riesgos, conductas malevolentes de otros... Puede, también, hacerse presente cuando obramos racionalmente sobre supuestos irracionales acerca del comportamiento de los otros. Respecto a las intenciones irracionales, son aquellas que permanecen sin ser alcanzadas porque son en sí mismas irrealizables. “Se quiere algo que no puede ser querido”.

Aparecen aquí las emociones y las elecciones racionales puesto que el carácter inestable y evanescente inherente a las mismas, puede apartarnos del obrar racional. Se presentan algunas contradicciones vinculadas a las emociones como “querer querer a alguien”, “recordar que debemos olvidar”, “ordenar a alguien que sea espontáneo” (Elster, 1979: 157-179).

“La espontaneidad nos elude si tratamos de actuar

espontáneamente. No podemos creer a voluntad u olvidar a voluntad, al menos no podemos en el sentido en que se puede levantar un brazo a voluntad. No podemos hacernos cosquillas, sorprendernos o engañarnos deliberadamente por mucho que lo deseemos. Podemos ser estimados y admirados por los otros pero las acciones que nosotros o los otros realizamos con el solo efecto de obtener ese fin se autodestruyen.” (Elster, 1993: 32-33).

“A menudo se suelen ver a las emociones como fuentes de irracionalidad y como obstáculos para una vida bien ordenada desatendiéndose el hecho de que una vida sin emociones sería estúpida y como dije sin sentido.” (Elster, 1993: 67).

Establece Elster una tipología de las emociones, distinguiendo:

- emociones núcleo: aquellas que son inherentemente positivas (amor, amistad...) o negativas (odio, miedo...)
- parasitarias de las emociones núcleo: surgen de la contemplación de ocasiones anteriores, futuras o posibles de las emociones núcleo. (El recuerdo de una mala experiencia es triste...)
- emociones contrafactuales: surgen de cuanto pudo haber sucedido, pero no sucedió (alivio, remordimiento...)
- generadas por las experiencias de otros (rencor, envidia, piedad, comprensión...);
- generadas por la pérdida antes que por la carencia. (Elster, 1993: 67-70)

Además de la influencia de las emociones y de las falsas creencias, que pueden conducir a conductas irracionales, se

suman las ilusiones y falacias cognitivas, y los deseos irracionales. La irracionalidad como contradicción de la mente, no cuestiona la unidad del hombre, como ser racional. La unidad del hombre, en tanto racional, no implica la ausencia de contradicciones, aunque es necesario estar atentos a ellas y tratar de reducir su impacto en nuestra conducta.

II.III. Racionalidad: Los casos de *thin theory* y *broad theory*.

Elster señala que la noción de racionalidad abarca desde la eficiencia y consistencia (racionalidad formal) hasta la autonomía y la auto-determinación (racionalidad sustantiva). Sostiene Elster que, si bien la consistencia supone un sistema de creencias y un sistema de deseos, deja sin examinar los deseos y las creencias, en tanto razones para la acción.

II.III.a. El caso de la *thin theory*

Una acción es racional si se encuentra en relación a las creencias y deseos del agente. Esto es, de acuerdo a *sus* razones. Las razones son razones para la acción cuando, dadas las creencias del agente, la acción en cuestión es la mejor manera de alcanzar el deseo.

“If an agent has a compulsive desire to kill another person, and believes that *the best* way (or a way) of killing that person is to stick a pin through a doll representing him, then he acts rationally if he sticks a pin through the doll.” (Elster, 1983: 3).

Un hombre es racional si sus preferencias y sus planes son consistentes. Los deseos y creencias son consistentes si no son contradictorios. Un plan es consistente si existe un mundo

posible en el que es realizado, se encuentra el plan y su cumplimiento.

La *thin theory* de Elster entiende a la racionalidad en un *thin sense*. Se trata de una racionalidad formal donde determinados medios escasos se eligen para alcanzar fines subjetivos y determinados del agente. La *thin theory* es expresión de la racionalidad instrumental.

Distingue el autor, el hombre racional y el económico. El racional posee preferencias y planes consistentes. El segundo, posee preferencias consistentes, completas, continuas, y egoístas. Señala también, que aquello que diferencia las formas de conducta maximizadora es la naturaleza del contexto, (que puede ser paramétrico o estratégico) y hasta qué punto éste es conocido por el agente (certeza, riesgo e incertidumbre).

II.III.b. El caso de la *broad theory*

The *broad theory* apunta a considerar las connotaciones sustantivas u objetivas de la racionalidad. Intenta penetrar en la naturaleza sustantiva de los deseos y creencias involucradas en una acción. Sostiene Elster que una *broad theory* ha de estar más allá de una *thin theory* y, que además, la *broad theory* se ubica entre una *full theory* de la verdad y el bien, y la teoría débil.

Elster manifiesta explícitamente la necesidad de apelar a una *broad theory* que permita **examinar los deseos y creencias** que forman parte de la *thin theory*. La propuesta de una *broad theory* implica la crítica a una noción instrumental de racionalidad. Es importante incorporar la racionalidad de las creencias, y que éstas satisfagan los criterios señalados por Elster.

Además, cuando hace referencia a la teoría amplia en la racionalidad colectiva plantea su preocupación por cuestiones sociales y políticas, y en particular su interés por el tema del bien común. Queda manifiesto en este autor que cuestiones como el altruismo y el bien común no pueden ser resueltas en términos

de una *thin theory* de la racionalidad.

Así también, aún cuando Elster explica que no puede entenderse la racionalidad únicamente en un sentido débil, e incorpora el sentido amplio, éste último no se refiere a una razón objetiva, sino que Elster señala que es preciso una racionalidad amplia, una noción de racionalidad instrumental en un broad sense. (Una noción de racionalidad en un broad sense dejaría de ser *mera racionalidad instrumental*) La teoría amplia expresa las debilidades de la thin theory. Si la racionalidad de las creencias supone la "evidencia disponible", surge entonces la relación entre racionalidad y realidad. (Aunque no aparecería en este autor en el marco de una teoría amplia la vinculación entre racionalidad y verdad. Esto último quedaría para una teoría completa, como la llama Elster)

A la cita del ejemplo de la racionalidad de la acción concreta de "matar a alguien pinchando a un muñeco que lo represente", le sigue la frase:

Yet we might well want to question the substantive rationality of that desire and that believe." (Elster, 1983: 3)

De esta forma si bien el ejemplo muestra en qué consiste la racionalidad instrumental, esta última oración pone de relieve una vez más los límites de la teoría débil. Entiende Elster que no es suficiente para explicar la conducta humana la teoría débil, y propone entonces preguntar por la racionalidad de las creencias para entender la racionalidad de la conducta.

III. Teoría débil, racionalidad de fines y racionalidad de medios

Para comprender mejor la propuesta de Elster en torno al problema de la racionalidad de medios y de fines, plantearemos la

contribución de Hamlin en relación a este tema.

Hamlin distingue tres interpretaciones diferentes de racionalidad. La primera, **the means rationality**, entiende *la racionalidad como consistencia/eficiencia*. Puede ser abordada desde dos perspectivas. Una concierne a las decisiones últimas de los individuos, sin considerar las creencias y deseos. La condición de racionalidad descansa en la ausencia de contradicción entre las decisiones. Es *la consistencia* la clave de esta interpretación. La otra perspectiva tiene en cuenta la interrelación entre creencias y deseos en el proceso de elección. La racionalidad aquí es definida como *eficiencia para alcanzar los deseos en el contexto de las creencias dadas*.

En la segunda interpretación la *racionalidad* es entendida como **belief-rationality**. Es *condición de las creencias de los individuos*. La racionalidad es satisfecha si el set de creencias del individuo sobre el mundo real implica conocimiento científico y las reglas de la lógica. Aquí se pueden señalar también, dos variantes. La primera requiere que la racionalidad dependa de *que el modelo de creencias (belief-model) sea objetivamente verdadero* en todos los aspectos relevantes. (En este sentido muestra Hamlin que "la danza de la lluvia" sería irracional, dado que no existe un nexo causal entre "la danza de la lluvia" y que llueva.) La segunda incorpora una posición relativista por identificar como racional *todas las acciones basadas en creencias genuinamente sostenidas*. Ésta es la racionalidad de la creencia subjetiva. (*subjective belief-rationality*). (En este segundo sentido, sostiene Hamlin, la "danza de la lluvia" podría ser racional)

La tercera interpretación es **the ends rationality**. Ésta se relaciona exclusivamente con los deseos de los individuos. Ella implica que *algunos deseos o fines son racionales, mientras que otros no lo son*. El autor muestra que la racionalidad de medios queda demostrada en la teoría de la preferencia revelada. Sin embargo la consistencia/eficiencia de la elección no "dice nada" acerca de los objetivos sustantivos que motivan realmente la acción de un

individuo. Según Hamlin es posible identificar seis características principales de la visión de la racionalidad de fines sobre la maximización de la utilidad:

- Es *personal*, en el sentido que la utilidad que se maximiza es la propia.
- Es *global* en tanto el individuo racional es capaz de comprometerse en la planificación de la variedad de “un paso para atrás, dos para adelante”.
- Es *intertemporal* en cuanto la utilidad que ha de ser maximizada es la del tiempo de la vida, más que la instantánea.
- Es *de expectativa*, puesto que si el modelo de creencias del individuo indica incertidumbre respecto del contenido de utilidad de las acciones alternativas, el individuo elegirá acciones para maximizar la expectativa matemática de utilidad.
- Es *consecuencialista* ya que las acciones son juzgadas sola y completamente en referencia a sus consecuencias
- Es *específica del acto*. Cada decisión particular es abordada independientemente, con cada acción evaluada sobre sus propios méritos más que de acuerdo a alguna regla predeterminada, que pudiera esperarse que trabajara bien sobre la media.

Al concepto de *belief-rationality* subyace el de información perfecta. Ésta se relaciona con el modelo del mundo y las expectativas que se derivan de éste en relación al futuro. En torno a esta racionalidad Hamlin menciona la distinción entre racionalidad paramétrica, y racionalidad estratégica de Elster. Hamlin muestra que la teoría neoclásica de la racionalidad ha sido criticada por ser demasiado demandante, en el sentido que requiere que los individuos perciban, evalúen y calculen con absoluta precisión, y demasiado restrictiva en tanto limita la

atención para estrechar el interés propio como el único motivo de la acción individual. La primera crítica recae sobre la racionalidad de medios, mientras que la segunda se relaciona directamente con la racionalidad de fines. Deja entrever Hamlin la posibilidad de pensar en otros motivos para la acción del individuo, abriendo a un planteo más amplio que el de la racionalidad de medios.

Señala el autor que en el debate en torno a la racionalidad de medios aparece la noción de racionalidad limitada de Simon. La racionalidad limitada es la incorporación de la imperfección humana a la teoría de la racionalidad. La racionalidad limitada intenta dar las bases para una teoría positiva de la conducta imperfectamente racional. Una racionalidad de fines, ilimitada y completa se mantiene como un ideal normativo apropiado. Hamlin señala que Simon identifica dos restricciones a la racionalidad. Los individuos pueden carecer de la habilidad para identificar las acciones óptimas dado un modelo particular de creencias y deseos; y pueden carecer de la información importante para la decisión a tomar.

Otra distinción relevante es entre restricciones exógenas y endógenas. Una restricción exógena es aquella que se encuentra fuera de la influencia de las restricciones individuales. Una restricción endógena surge como resultado de las decisiones propias del individuo. Ésta es reconocida conscientemente por la persona. La noción de racionalidad limitada surge porque los individuos son inherentemente imperfectos, y por ende, psicológicamente incapaces de ser completamente racionales en sentido neoclásico. Hamlin muestra que el reconocimiento de las propias limitaciones puede motivar un cambio sobre la consideración de la racionalidad de fines alejada del egoísmo maximizador de la racionalidad perfecta neoclásica.

La debilidad de la voluntad, así como la racionalidad limitada, se relacionan al fracaso de la racionalidad interna al individuo. La debilidad de la voluntad supone a un individuo haciendo un plan

concerniente a la acción que intenta en alguna situación futura, y luego fracasando al implementar ese plan cuando la situación relevante se presenta. La dificultad reside más en la implementación del plan que en el reconocimiento del mismo. Este fracaso de la racionalidad de medios puede resultar en una conducta inconsistente.

El autor señala que Ulises responde a las restricciones de su racionalidad invirtiendo en una acción irracional, pero de bajo costo (ser atado al mástil) para evitar una acción irracional, pero de costo alto que podía ver de antemano (ser arrastrado hacia las rocas). La respuesta de Ulises al reconocer la debilidad de su voluntad es comprometerse atándose, precomprometerse o buscar una futura elección de acción. El reconocimiento de la debilidad permite al individuo elegir el momento de la irracionalidad y sus costos. La debilidad de la voluntad siempre implica una pérdida de racionalidad.

Las nociones de racionalidad imperfecta, racionalidad limitada y debilidad de la voluntad se definen en términos de la incapacidad para ser completamente racional. Surgen como respuestas a la imperfección. Así también, indica Hamlin que a la racionalidad de fines se vincula la **racionalidad extendida**. La racionalidad extendida sostiene que no es la utilidad personal el único motor para la acción individual, y que existe una tensión interna entre interés personal y otros fines racionales.

Intenta mostrar visiones alternativas sobre la racionalidad individual. A estas visiones alternativas subyacen cuatro temas importantes:

- Las limitaciones inherentes a los individuos y el reconocimiento de esas limitaciones.
- Las limitaciones como motores de las estrategias de precompromiso.
- La existencia de otros motores y compromisos fuera del interés personal, abriendo el planteo a la cuestión moral.
- El reconocimiento sobre la lucha interna en torno a la

racionalidad en el individuo. Esta lucha implica la tensión entre las alternativas de compromiso y las limitaciones. Es una lucha contra la irracionalidad, considerando a la racionalidad como un premio valioso pero inalcanzable, más que una propiedad de la definición de elección humana (Hamlin, 1993: 304-362).

La distinción que establece Elster, entre la *thin theory* de la racionalidad y la *broad theory*, muestra que, si bien la primera hace referencia a la consistencia de preferencias y planes, es necesaria la segunda que evalúe la racionalidad de las creencias y los deseos.

La *thin theory* de la racionalidad se acerca a la racionalidad de medios de Hamlin, pero si bien Elster sostiene la teoría débil de la racionalidad, se inclina a mostrar los límites que esta teoría presenta. Su propuesta de una teoría amplia que vaya más allá de la teoría débil, pero que no sea una teoría completa de la verdad y el bien se enmarca en la *belief rationality* de Hamlin, especialmente en el *belief model* que pretende que el modelo de creencias sea verdadero. (Aunque verdadero en Hamlin, no sea lo mismo que racional en Elster) La teoría amplia de Elster que plantea penetrar en la racionalidad de las creencias se relaciona con la posibilidad de establecer la racionalidad de las creencias que propone Hamlin. Así como Elster ubica a la teoría amplia entre la teoría débil y una teoría completa, Hamlin análogamente ubica su "belief rationality" entre la "means rationality" y la "ends rationality".

Pero las notas características de la *belief rationality* de Hamlin: que el modelo de creencias sea objetivamente verdadero o que las acciones estén basadas en creencias genuinamente sostenidas, aunque "más pretenciosas" se acercan a las que propone Elster: que sea la mejor creencia dada la evidencia disponible, que sea causada por la evidencia disponible y que esta evidencia deba causar la creencia en el modo correcto, aún cuando Hamlin no especifique cómo ha de mostrarse que las creencias son verdaderas ni genuinas para la acción racional.

Habiendo ubicado la *thin theory* de la racionalidad en el marco de la racionalidad instrumental, Elster hace referencia a la necesidad de una teoría amplia orientada a las connotaciones más sustantivas de la racionalidad. Ésta es la que evalúa **la racionalidad de creencias y deseos**. Esta racionalidad sustantiva está volcada a la relación entre creencias y la evidencia disponible.

En principio pareciera mostrar el autor, que la noción de racionalidad a la que adhiere es aquella constitutiva de la teoría débil (*thin theory*). Sin embargo, el reconocimiento de la insuficiencia de considerar la racionalidad en el marco de la teoría débil, y la manifestación de la necesidad de una visión amplia, que tenga en cuenta la racionalidad de las creencias, da lugar al surgimiento de la teoría amplia.

La *broad theory* se ubica, tal como señala Elster, entre lo que sería una *full theory* vinculada a la verdad y el bien, y una *thin theory* de la consistencia entre medios y fines. La teoría amplia está lejos de una teoría completa de la racionalidad, o de una teoría de la razón objetiva o de fines. Queda explicitado el reconocimiento de los límites de la teoría débil y la apertura a entender, en el marco de la propuesta de la teoría débil, la racionalidad de las creencias.

IV. Conclusión

En este trabajo hemos intentado mostrar cuál ha sido el aporte de Jon Elster al problema de la racionalidad de medios y la racionalidad de fines. Para esto hemos abordado el tema de la racionalidad, en el que se hace manifiesta la especial preocupación del autor por la cuestión de la debilidad de la voluntad y el surgimiento de la racionalidad imperfecta como consecuencia de ésta.

Se hace presente como fracaso de la racionalidad, la irracionalidad y las causas que llevan a los hombres a tener

conductas irracionales, entre las cuales se encuentran las emociones. Habiendo señalado fortalezas y debilidades de la racionalidad, hemos podido estudiar la distinción que hace el autor, y que constituye un aporte fundamental, entre teoría débil y teoría amplia de la racionalidad.

Para comprender el pensamiento de Elster en torno a la racionalidad distinguimos la racionalidad de medios, de creencias, y de fines de Hamlin y señalamos algunos puntos de encuentro entre la racionalidad en sentido amplio y la racionalidad de creencias. Asimismo, se pusieron de relieve las diferencias entre ambas nociones.

El análisis de la racionalidad de Elster, pareciera enmarcarse en lo que constituye la teoría débil. Esto es, su consideración de la racionalidad se cierce particularmente sobre aquel aspecto por el cual es racional aquella acción en la que se manifieste la consistencia entre medios y fines. Sin embargo, como hemos podido mostrar, señala Elster los límites de esta racionalidad débil y abre al planteo de la teoría amplia.

La teoría amplia intenta alcanzar los aspectos más sustantivos de las creencias y los deseos. Propone esta teoría la evaluación de la racionalidad de las creencias. La teoría amplia, no se encuadra en una teoría de la razón objetiva, y tampoco pretende acercarse a ella. La teoría amplia deja en evidencia los límites de la teoría débil y su estudio de la racionalidad de las creencias pone de manifiesto la necesidad de una consideración más realista de la racionalidad, que se acerque al ejercicio que hacemos de esta facultad en la vida cotidiana.

Es el deseo de entender a la racionalidad no ya como un modelo de conducta, con supuestos ideales, y para hombres que “tienen la mirada de los dioses”, sino para comprender la racionalidad de quienes elegimos de hecho, “aquí y ahora” con conocimiento limitado, expectativas determinadas, limitadas y cambiantes y que además somos capaces de equivocarnos.

La teoría amplia de Elster deja manifiesto los límites de la

teoría débil, la imposibilidad de una teoría completa, y la búsqueda de una comprensión de la racionalidad que incluya, al menos, la evaluación de la racionalidad de las creencias.

Bibliografía

Davidson, D. (1980): *Essays on actions and events*, Oxford-New York, Clarendon Press.

Davis, Hands y Mäki (1998): *The Handbook of Economic Methodology*, Northampton-Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Elster, J. (1979): *Ulysses and the sirens*, Cambridge, Cambridge University Press.

_____ (1983): *Sour grapes*, Cambridge, Cambridge University Press, 3.

_____ (1993a): “Social Norms and Economic Theory”, en B. Caldwell (ed.) *The Philosophy and Methodology of Economics I*, Cambridge, Cambridge University Press.

_____ (1993b): *Tuercas y tornillos*, (3ra. ed.), Barcelona, Ed. Gedisa.

_____ (2002): *Ulises desatado*, Barcelona: Ed. Gedisa.

_____ (1992) [1988]: “The Nature and Scope of Rational – Choice Explanation, en *The Philosophy and Methodology of Economics I*, (vol. I) (B. Caldwell, Ed.), Cambridge, Cambridge University Press.

Hamlin, A. (1993); “Individual Rationality”, en B. Caldwell, (ed.) *The Philosophy and Methodology of Economics*, vol. I, Cambridge, Cambridge University Press.

Hausman, D. M., (2002) [1992]: *La ciencia inexacta y separada de la economía*, Apunte interno del Ciece. (trad. Alejandro Francetich y Leandro Gorno).

Paradoja de las acciones racionales contrarias a la racionalidad

Silvia Lerner
CIECE-FCE-UBA

Resumen

La paradoja de Chisholm de las Obligaciones Contrarias al Deber ha suscitado diversas propuestas de solución en la literatura. Sostenemos que el carácter paradójico último de la paradoja de Chisholm no reside en limitaciones de la lógica deóntica estandar relacionadas esencialmente con el mecanismo inferencial del sistema. Por el contrario, SDL resulta inadecuada por su carácter monótono, por su incapacidad de sostener de manera inocua ciertas contradicciones deseables.

En este trabajo construimos una paradoja similar, a la que denominamos “Paradoja de las Acciones Racionales Contrarias a la Racionalidad”. La reproducción de esta paradoja para nociones no deónticas (mediante una formalización en lógica de primer orden) parece mostrar que el nudo del carácter paradójico no proviene de características propias y exclusivas del discurso normativo.

Finalmente, proponemos una solución de la paradoja mencionada en un sistema de Lógica Default.

Palabras clave

Lógica no-monótona, Paradoja, Paradoja deóntica, Racionalidad

Abstract

Chisholm's Paradox of Contrary –to-Duty Obligations has received different solutions in the literature. We hold that the inadequacy of standard deontic logic to formalize this set of normative statements is not due essentially to its deontic inferential mechanism, but to its monotonic character.

In this paper we construct a similar paradox, called “Paradox of Rational Actions Contrary- to- Rationality”, this paradox results from a formalization in first order logic, and doesn't involve deontic notions nor operators. The reproduction of the paradox for different notions than deontic ones, seems to suggest that the ultimate cause of the paradox is not exclusive of normative discourse. We also propose a simple solution to the paradox, in a non-monotonic logical system.

Key words

Non- monotonic logic, paradox, deontic paradox, rationality

I.

En “The Ways of Paradox” Quine caracteriza a la antinomia, una clase de paradoja, como un argumento que produce una auto-contradicción a través de modos aceptados de razonamiento. Una antinomia, afirma Quine, provoca la revisión de patrones de razonamiento tácitos y aceptados.

En lógica deóntica estandar, en adelante SDL, (un sistema que constituye una extensión del cálculo de enunciados clásico), se han detectado distintas paradojas. Algunas de ellas, como la Paradoja de Chisholm de las Obligaciones Contrarias al Deber, deben en parte su carácter paradójico a la incapacidad del sistema de permitir la coexistencia de normas conflictivas.

En efecto, algunos de estos resultados paradójicos dependen de la ocurrencia de contradicciones normativas, las cuáles conducen, en SDL, a contradicciones clásicas y a la consiguiente trivialización de la teoría.

Los sistemas no-monótonos poseen recursos para manejar la contradicción y evitar la trivialización. En trabajos anteriores hemos propuesto un sistema de lógica deóntica default, que constituye una extensión y modificación del sistema de Poole y que resulta adecuado para la formalización de normas conflictivas.

En este trabajo construiremos una paradoja similar a la de las Obligaciones Contrarias al Deber para las acciones racionales; la misma surgirá de una formalización en lógica de primer orden; analizaremos la relación de incumplimiento de criterios de racionalidad involucrada en la paradoja, y propondremos una solución de la misma mediante lógica default.

II. Paradoja de las obligaciones contrarias al deber (versión autóctona)

Las paradojas contrarias al deber involucran obligaciones que surgen cuando otras obligaciones han sido violadas.

Veamos una versión autóctona de la paradoja de Chisholm:

1. El gobierno no debe incautar los depósitos bancarios.
2. Si el gobierno no incauta los depósitos bancarios, no debe entregar bonos compensatorios a los ahorristas.
3. Si el gobierno incauta los depósitos bancarios, debe entregar bonos compensatorios a los ahorristas.
4. El gobierno incauta los depósitos bancarios.

Una posible formalización de estos enunciados en SDL sería la siguiente:

ESQUEMA 1.

1. $O \neg A$
2. $O (\neg A ? \neg B)$
3. $A? OB$
4. A

Pero este conjunto aparentemente razonable de enunciados deviene inconsistente formalizado en SDL. En efecto:

De 2. y el principio de distribución de O en la implicación se sigue:

$$5. O \neg A ? O \neg B$$

De 1. y 5. se deduce:

$$6. O \neg B$$

Pero de 3. y 4. :

$$7. OB$$

6. Y 7. constituyen fórmulas deónticamente inconsistentes. En efecto, de 6. y 7. se sigue:

$$8. OB ? O \neg B$$

que contradice el principio de consistencia deóntica:

$$9. + \neg (OB ? O \neg B)$$

En SDL se deduce el principio de consistencia deóntica. Dicho principio conduce a inconsistencia clásica en presencia de enunciados normativamente inconsistentes.

III. Las relaciones de violación y cancelación

En la paradoja anterior aparece la violación de una obligación, y el surgimiento de una nueva obligación (contradictoria con la primera) a partir de dicha violación.

En su artículo "The Many Faces of Defeasibility in Defeasible Deontic Logic" Van der Torre y Tan analizan la relación de ensombrecimiento o superposición que se da en lógica deóntica

entre una obligación y su violación. La diferencia fundamental entre la lógica deóntica y las lógicas para el razonamiento revisable es, según los autores, que $OA \wedge \neg A$ no es inconsistente. Aún cuando la obligación OA sea violada por el hecho $\neg A$, la obligación conserva su fuerza, su vigencia. Aún cuando un automovilista exceda el límite de velocidad, no debe excederlo. Esta relación sigue apareciendo en las lógicas deónticas revisables. Pero en estos sistemas las cosas se complican. Consideremos el enunciado: “normalmente, **a** debe hacer B”. ¿Qué debemos concluir si **a** no hace B? ¿Se trata de una excepción a la afirmación general, o de una violación a la obligación de hacer B?

La tesis fundamental de los autores es que el aspecto revisable de la lógica deóntica revisable es diferente del aspecto revisable de, por ejemplo, la lógica default de Reiter. En el ejemplo paradigmático de Tweety, por ejemplo, decimos que el default “las aves vuelan” es cancelado, bien por un hecho (Tweety no vuela), bien por un default que lo derrota (los pingüinos no vuelan). En ambos casos, el supuesto de que Tweety vuela no tiene “fuerza legal”, vigencia, queda anulado.

Si los pingüinos no pueden volar, no tiene sentido establecer que, normalmente, ellos pueden volar. Mientras que en el caso deóntico, como vimos sí es significativo (y deseable) afirmar que la obligación sigue vigente, aún bajo la presencia de una violación.

IV. La paradoja de las acciones racionales contrarias a la racionalidad.

Consideremos la siguiente paradoja, similar a la de Chisholm pero recreada para el concepto de racionalidad:

1. Ante una situación S de ofrecimiento de conmutación de pena y pruebas abrumadoras en su contra, un acusado x actúa

racionalmente si y sólo si denuncia a sus cómplices.

2. Ante esa misma situación, x denuncia a sus cómplices si y sólo si se declara culpable.

3. Si x no denuncia a sus cómplices, actúa racionalmente si y sólo si no se declara culpable.

4. x se encuentra en una situación S.

5. x no denuncia a sus cómplices.

Los enunciados 1. y 3. suponen, evidentemente, criterios más generales de racionalidad.

El anterior conjunto de enunciados parece intuitivamente plausible, pero si lo representamos en lógica clásica, resulta contradictorio. Y es en esta discrepancia entre la intuición y la representación en donde reside su carácter paradójico. Veamos su formalización:

ESQUEMA 2

1. $S \rightarrow (R \rightarrow B)$

2. $S \rightarrow (B \rightarrow C)$

3. $\neg B \rightarrow (R \rightarrow \neg C)$

4. S

5. $\neg B$

Notemos, en primer lugar, que en este caso aparece representado el mismo fenómeno de violación (o, quizás más débilmente, de incumplimiento) entre un criterio de racionalidad y un hecho que lo incumple, que Van der Torre y Tan consideran exclusivo de la lógica deóntica, en un lenguaje no deóntico. En efecto, entre 1. 4. y 5. existe una relación de superposición; ésta se produce entre el criterio de racionalidad expresado por la definición condicional 1. y los enunciados que afirman que x se encuentra en la situación antecedente S y que x no efectúa la acción B. Pues aún cuando x no haga B, sigue

vigente el criterio 1. que establece que, en la situación S , x es racional si y sólo si efectúa la acción B . Y es ésta relación, justamente, la que posibilita la aparición de la paradoja.

Ensayemos una posible solución de la paradoja. Para ello, podemos recurrir a una lógica default como la de Reiter o Poole. Esta última posee la ventaja de una mayor simplicidad. En efecto, basta con considerar, en un sistema default de enunciados, a las fórmulas 1-5 como defaults; es decir, fórmulas que podrán ser incorporadas a un escenario maximal de la teoría si y sólo si resultan consistentes (con la extensión que está siendo constituida)¹.

Una extensión se define como el conjunto de consecuencias lógicas de un escenario maximal de la teoría.

Por último, una fórmula es teorema si, y sólo si, pertenece a alguna extensión de la teoría.

Introduciremos además una categorización del conjunto de defaults en niveles, según la propuesta de Brewka. Los niveles representan prioridades. En efecto,

Brewka propone un ordenamiento de los *default* de una teoría agrupándolos en niveles T_1, \dots, T_n . Cada nivel está constituido por conjuntos de fórmulas de la teoría, de modo tal que la información en T_i es más confiable que la información en T_j , si $i < j$. El criterio para establecer prioridades entre *defaults* no es considerado por Brewka; podría ser especificidad, o algún otro criterio.

Para obtener un escenario (o subteoría) preferido, se comienza considerando un escenario maximal arbitrario de T_1 ; se agregan tantas fórmulas de T_2 como sea posible de manera consistente, y así sucesivamente hasta T_n . Es posible generalizar esta

¹ Poole diseña su sistema en un lenguaje de predicados, pero podemos adaptarlo a un lenguaje de enunciados considerando que en lógica de enunciados toda fórmula es instancia de sí misma.

definición y utilizar un orden parcial estricto.

Adoptaremos la siguiente categorización en el esquema 2:

NIVEL 1 S

$\neg B$

 S? (B? C))

 NIVEL 2 S ? (R ? B)

$\neg B ? (R ? \neg C)$

El criterio que subyace a esta estratificación radica en otorgar mayor prioridad (nivel 1) a los enunciados que consideramos fácticos, respecto de los que representan criterios o definiciones de acción racional (nivel 2).

El conjunto de fórmulas anterior genera dos extensiones, a saber:

$E_1: \{S, \neg B, S? (B? C)), S ? (R ? B), \mathbf{R? C}, \neg R, \dots\}$

$E_2: \{S, \neg B, S? (B? C)), \neg B ? (R ? \neg C), \mathbf{R? \neg C}, \dots\}$

Ambas extensiones son (por una propiedad del sistema) conjuntamente inconsistentes. E_1 contiene la afirmación de que efectuar la acción C resulta racional, mientras que E_2 contiene la afirmación (contradictoria con la anterior) de que omitir la acción C constituye una opción racional. E_1 representa un curso de acción racional bajo cierto criterio y sus consecuencias, mientras que E_2 representa un curso de acción racional alternativo (contradictorio con el anterior) y sus consecuencias, que aparece cuando se incumple el primer criterio. En E_2 dicho incumplimiento activa un nuevo criterio de racionalidad, y $\neg C$ deviene una acción racional.

La solución de la paradoja responde a la intuición de que criterios que generan en un contexto plausible consecuencias contradictorias pueden coexistir y conservar su vigencia simultánea en extensiones distintas. Una acción resultará racional o irracional respecto o relativamente al criterio (o conjunto consistente de criterios) que se aplique.

E_1 refleja el contexto de incumplimiento. 1., 4., y 5. coexisten en esta extensión, a diferencia de lo que ocurriría en un caso de excepción. En este último caso, un enunciado más específico por ejemplo, derrotaría al criterio general, que, por lo tanto quedaría cancelado para ese caso y no aparecería en ninguna extensión de la teoría. Por ej, si al esquema 2. le agregásemos:

6. $S \wedge T \supset (R \supset \neg B)$

7. T

1. se anularía (derrotado por 6, que es más específico), y no podría ser utilizado. Este resultado se implementaría haciendo que 6. pertenezca al nivel 2. y 1. al nivel 3. Habría una sola extensión de la teoría y $R \supset C$ no sería teorema de la misma.

La solución de la paradoja de Chisholm sigue una estrategia análoga, con la implementación de un sistema de lógica deóntica default.

V. Conclusiones

Hemos mostrado que la relación de superposición, puede aparecer en un sistema de lógica default no deóntica, y, por lo tanto, que dicha relación no es privativa de los sistemas con operadores deónticos. Aún más, la hemos reconstruido para una noción diferente de la de obligatoriedad (si bien puede argüirse que en el caso deóntico la relación es más fuerte).

La línea demarcatoria entre sistemas capaces de representar

adecuadamente la relación de violación y sistemas que no lo son, no es tan nítida. En sistemas default estandar pueden formalizarse tanto la relación de cancelación como la de violación.

La relación de violación constituye el origen de la paradoja que analizamos, ya que ésta involucra criterios de racionalidad que surgen cuando se incumplen otros criterios. El tratamiento de los enunciados como defaults, junto con una categorización de los mismos permite proporcionar una solución que responde a la intuición de que una acción es o no racional relativamente a la situación en la que se realiza, y la situación incluye los criterios que se adopten.

Sostenemos que el carácter paradójico último de la paradoja de Chisholm no reside en limitaciones de la lógica deóntica estandar relacionadas esencialmente con el mecanismo inferencial del sistema. Por el contrario, SDL resulta inadecuada por su carácter monótono, por su incapacidad de sostener ciertas contradicciones deseables. Más aún, la reproducción de una paradoja similar para nociones no deónticas parece mostrar que el nudo del carácter paradójico no proviene de características propias y exclusivas del discurso normativo.

La representación de los criterios de racionalidad como defaults supone una noción de racionalidad acotada. Si se tratase de un concepto de racionalidad absoluta, con toda la información relevante incluida en la situación, no se podría, por medio de sistemas default, evitar su carácter inconsistente.

Bibliografía

- Brewka, G. (1991): *Nonmonotonic Reasoning: Logical Foundations of Commonsense*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Brewka, G., Dix, J. y Konolige, K. (1991): "A Tutorial on Nonmonotonic Reasoning" en Gerhard Brewka; Klaus P. Jantke y Peter H Schmitt (eds.) *Nonmonotonic and Inductive Logic*

Proceedings of the Second International Workshop, Reinhardsbrunn Castle.

Demolombe, R. y Jones, A. (2002): "Actions and Normative Positions: A Modal-Logical Approach", *A companion to Philosophical Logic*, Blackwell Publishers.

Elster, J. (1989): "Social Norms and Economic Theory", en *Journal of Economic Perspectives*, v. 3 n° 4, 99-117.

Gabbay, D. y Woods J. (2001): "The New Logic", *L. J. of the IGPL*, v. 9, n° 2, 141-174.

Gigerenzer, G. y Selten, R (1999): "Rethinking Rationality", en Gigerenzer y Selten (eds) *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox*, Cambridge, The MIT Press.

Hilpinen, R. (2002): "Deontic, Epistemic and Temporal Modal Logic", en *A companion to Philosophical Logic*, Blackwell Publishers, 491-509

Horty, J. (1997): "Nonmonotonic Foundations for Deontic Logic" en *Defeasible Deontic Logic*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 17-44.

Lerner, S. (1999): "La Definición" en *Metodología de las Ciencias Sociales-Lógica, lenguaje y racionalidad*, Buenos Aires, Ediciones Macchi, 153-163.

_____ (2003): "Default Models of Rationality" en *Computer Modeling of Scientific Reasoning*, Bahía Blanca, EDIUNS (Editorial de la Universidad Nacional del Sur), 103 – 110

_____ (2006): "Un sistema default para la solución de algunas paradojas deónticas". Trabajo presentado en *Encuentro de Temas de Lógica, Facultad de Filosofía y Humanidades*, Universidad Nacional de Córdoba.

Mäki, V. (1993): "Economics with Institutions" en Mäki, Gustafsson y Knudsen, (eds) *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Londres y Nueva York, Routledge.

McDermott, D. y Doyle, J. (1980): "Non-Monotonic Logic I", en *Artificial Intelligence*. vol. 13, 41-71.

McDermott, D. (1982): "Nonmonotonic Logic II:

- Nonmonotonic Modal Theories”, en *Journal of Association for Computing Machinery*. Vol. 29, nº 1, 33-57.
- Nute, D. y Yu, X. (1997): “Introduction” en *Defeasible Deontic Logic*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 1-16.
- Popper, K. (1996): *The Myth of the Framework*, Londres, Routledge.
- Quine, W. (1966): “The Ways of Paradox” en *The Ways of Paradox and Other Essays*, Nueva York, Random House, 3-23.
- Reiter, R. (1980): “A Logic for Default Reasoning”, en *Artificial Intelligence*, vol. 13, 81-132.
- _____ (1987): “Nonmonotonic Reasoning”, en *Ann. Rev. Compu. Sci.*, vol. 2. Annual Reviews Inc.
- Selten, R. (1999): “What is Bounded Rationality?” en Gigerenzer y Selten, (eds.) *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox*, Cambridge, The MIT Press.
- Vanberg, V. (1993): “Rational Choice, Rule-Following and Institutions”, en Mäki, Gustafsson y Knudsen (eds.), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Londres, Routledge.
- Van Der Torre, L. y Tan, Y. (1997): “The Many Faces of Defeasibility in Defeasible Deontic Logic” en *Defeasible Deontic Logic*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 79-121.
- Von Wright, G.H (1979): *Norma y Accion. Una Investigación Lógica*, Madrid, Tecnos.

Análisis normativo de la teoría de la utilidad esperada (EUT). Tendencias conflictivas

Gustavo Marqués
CIECE – FCE – UBA

Resumen

La Teoría de la Utilidad Esperada es, a la vez, una teoría *positiva* y *normativa* de la elección bajo riesgo o incertidumbre. En el primer sentido dice cómo eligen de hecho los agentes y en el segundo cómo debieran elegir. Esto último, sin embargo, puede ser interpretado de dos maneras distintas, según que el “debe” refiera a la manera de elegir más ventajosa individualmente o a la que resulta moralmente correcta. El artículo examina la aceptabilidad de sus instrucciones en cuanto teoría de la decisión *racional*, algunos aspectos de su dimensión normativa *moral* y la potencial conflictividad de ambas dimensiones.

Palabras clave

Riesgo, racionalidad, ética, economía, epistemología.

Abstract

Expected Utility Theory is both a positive and a normative theory of choice under risk and uncertainty. Taken in the first sense, it says how a decision-maker do in fact choice among prospects, while in the second sense it prescribes how such a choice should be made. The normative dimension of the theory has implications for rationality as well as for ethics. This article examines the acceptability of its instructions as a theory of

rational decision, some aspects of its *moral* dimension, and the potential conflicting relationship among them.

Key words

Risk, rationality, ethics, economy, epistemology

I. Introducción

En la medida en que la Teoría de la Utilidad Esperada (en adelante, EUT) intenta describir o predecir adecuadamente las elecciones de los individuos, es una teoría *positiva* de la elección. Pero es también (y, algunos dirían, fundamentalmente) una teoría *normativa* de la elección: dice cómo se debe elegir. EUT reivindica para sí estos dos atributos. Cómo se *debe* elegir, sin embargo, puede ser interpretado de al menos dos maneras distintas, según que el “debe” refiera a la manera de elegir más ventajosa individualmente o a la que resulta moralmente correcta. En el primer sentido, EUT es una teoría de la elección *racional*. En el segundo, es una teoría de la elección que afecta la *moral*. Aunque EUT *no* proporciona instrucciones de carácter ético a los tomadores de decisiones, ello no impide que éstos decidan en ocasiones bajo la influencia de consideraciones éticas.

En la primer sección examinaremos la aceptabilidad de las instrucciones de EUT acerca de cómo se debe elegir ventajosamente (racionalmente). Se mostrará que la crítica a EUT en cuanto teoría normativa de la decisión racional tiene aspectos empíricos y normativos, aunque, como se verá, el análisis normativo ostenta cierta preeminencia sobre el mero análisis empírico. En la segunda sección, examinaremos algunos aspectos de la dimensión normativa *moral* de EUT y su potencial conflictividad con su dimensión normativa *racional*.

II. Factibilidad y Adecuación de una norma

Por tratarse de una teoría *axiomática*, la manera más directa de evaluar EUT es examinando sus axiomas. Por tratarse de una teoría *normativa*, cada uno de ellos instruye acerca de cómo se debe elegir (o, es parte de la instrucción que proporciona EUT). Por ello, puede decirse que para ser aceptable una instrucción (prescripción) debe ser *factible* (el individuo debe poder, en principio, cumplir lo que se le instruye que haga) y *adecuada* (su contenido debe ser “razonable” o defendible racionalmente). Hay un nexo entre ambas propiedades: la factibilidad es condición *necesaria* para que cualquier axioma perteneciente a EUT pueda ser normativamente adecuado. Si el axioma examinado fuera factible, ello no significa que sea adecuado: la factibilidad no es condición suficiente de adecuación. La adecuación de cualquiera de los axiomas de EUT como norma de racionalidad debe ser argumentada independientemente de su factibilidad¹.

El análisis de la relevancia normativa de EUT puede hacerse de dos maneras: en forma *directa* (examinando el contenido explícito de lo exigido en sus axiomas y supuestos) o en forma *indirecta*, examinando sus consecuencias². En este trabajo nos

¹ El análisis de EUT se complica porque la teoría no sólo contiene axiomas (postulados explícitos), sino que también contiene *supuestos*. No es totalmente claro qué es un supuesto, pero una noción aclaratoria es la de “presupuesto” (Bunge), que denomina así a todo enunciado (o conjunto de enunciados) cuya verdad es condición de verdad de otro enunciado (conjunto de enunciados). Más claramente, si la verdad de S es necesaria para la verdad del axioma A, entonces S es un presupuesto de A. Al discutir el valor normativo de EUT uno podría entonces examinar tanto sus axiomas como sus supuestos (en el caso de que éstos sean identificables).

² Hay diversas maneras de examinar las consecuencias de un axioma: construyendo experimentos, construyendo casos de elección imaginarios,

limitaremos a esta última forma de análisis. ¿En qué consiste la relevancia de las *consecuencias* de EUT para evaluar su valor normativo? En primer lugar, hay que notar que la evidencia empírica puede no ser relevante al respecto. Podría ocurrir que no todos los individuos logran seguir la instrucción que proporciona EUT o no la aceptaran (implícitamente) al decidir. Podría ser que en un porcentaje de casos (que puede ser alto) los agentes elijan sistemáticamente de manera inconsistente con EUT. Pero, la mera incompatibilidad empírica con las decisiones de algunos agentes, no descalifica ipso facto a la teoría en cuanto teoría normativa de la decisión racional, pues las desviaciones de sus prescripciones pueden considerarse casos de irracionalidad. Sin embargo, en el caso en que un número suficientemente alto de agentes fallen, y que la desviación sea sistemática, estamos en presencia de lo que llamaremos una *anomalía*, que pone en cuestión la aptitud de la teoría en cuanto teoría descriptiva (positiva).

Las anomalías tienen también cierta relevancia para examinar el valor normativo de EUT: sugieren que la instrucción provista por algunos de sus axiomas podría no ser no ser factible. Aunque el valor de la norma es relativamente independiente de que los agentes la apliquen o no, no lo es completamente, porque es una instrucción a los seres humanos. Si éstos no pudieran cumplirla (afrontaran limitaciones insuperables para ello), no sería una norma para humanos, sino para (ideales) *homo economicus*. Por ello, si el comportamiento real presenta desviaciones respecto de la norma, se impone examinar su factibilidad.

Las anomalías deben ser distinguidas de las llamadas “paradojas” de EUT (Allais, Ellsberg). Estas son directamente

o interpretándolo instrumentalmente para alcanzar algún objetivo deseado.

relevantes para la evaluación normativa de EUT, porque en estos casos las elecciones que realizan los sujetos no parecen ser irracionales. La presencia de una paradoja no indica que los sujetos no pueden o no desean ajustarse a los axiomas de EUT (por sufrir limitaciones de registro, memoria o computación), sino más bien que, aunque dispusieran de las capacidades sobre-humanas necesarias y fueran capaces de comportarse como los axiomas instruyen, algunos de los resultados alcanzados de esta manera pueden ser inaceptables de todos modos. La relevancia de las paradojas no está en el *hecho* de que los sujetos se desvíen de lo prescrito por EUT, y tampoco en que su racionalidad humana “limitada” vuelve a las instrucciones de EUT no implementables (EUT sería en este caso *no factible*). El problema radica en que el comportamiento que manifiestan los agentes puede ser (razonablemente) interpretado como preferible al aconsejado por EUT (es decir, más racional que el que EUT sugiere en la ocasión). Lo que se halla comprometida, entonces, es la *adecuación* de EUT.

La presencia de paradojas da la pauta de que hay dos nociones de racionalidad diferentes en juego. La racionalidad definida por EUT, que autoriza a calificar de manera inmediata como irracional a cualquier desviación. Y la idea intuitiva de racionalidad, que autoriza a defender como racionales a algunos comportamientos “desviados” (respecto de EUT). Siempre que se presenta una paradoja se admite por implicación dos cosas: a) existe una “teoría” intuitiva de racionalidad que rivaliza con EUT; b) en el caso particular considerado, tal teoría intuitiva tiene preeminencia por sobre EUT.

Examinemos algo más la relación entre estas dos nociones de racionalidad. En principio, dada la definición X se puede discutir si un caso cualquiera pertenece o no a su dominio. En la medida en que EUT proporciona el estándar de “racionalidad”, las elecciones son evaluadas mediante esta norma, y ello permite identificar las desviaciones. Al aplicar la definición, no se la

discute, se la usa como si fuese una definición de racionalidad (y su uso presupone su validez). ¿Cómo se discute la definición misma? Una manera de hacerlo es identificar previamente, de manera intuitiva, un conjunto de comportamientos considerados racionales, y ver luego si pertenecen al dominio de la definición. Es el proceso inverso al mencionado antes. En el primer caso, la definición constituía (es decir, conformaba) su dominio: toda elección que resultaba de la aplicación de los axiomas era considerada racional. En el segundo caso, en cambio, parte, al menos, del dominio es establecido previamente y se exige de la definición que se conforme al mismo.

Sin embargo, usualmente se sigue una vía intermedia o un proceso de feed back entre definición y dominio tentativo. La secuencia podría ser ésta. En un primer momento una cierta idea vaga e intuitiva de racionalidad permite identificar (tentativamente) un conjunto de comportamientos que consideramos *prima facie* racionales. La definición formal de racionalidad (EUT) viene luego para elucidar el concepto vago inicial. Se espera que una elucidación retenga en su dominio la mayor parte de los fenómenos identificados con anterioridad, pero no necesariamente todos, porque la elucidación, al ser una formulación más precisa que la anterior, la corrige en algunos aspectos. Su dominio, pues, no necesariamente es co-extensivo con el dominio de la definición intuitiva inicial. Además, se pide de una elucidación que en aquellos casos en que difiere de la noción intuitiva, una ulterior inspección revele que es superior a aquella.

Como se ve, el “poder” está repartido entre estas dos nociones de racionalidad: la definición precisa restringe el poder de la anterior (precisándola y rectificándola) y la noción primitiva sirve como herramienta de control para mostrar los límites de la elucidación. Cuál es más poderosa es relativo. Cuando una definición se ha impuesto, la gente puede limitarse a aplicarla sin

juzgarla (funciona como parámetro de racionalidad). Cuando está en vías de construcción ocurre lo contrario, el parámetro lo constituye la noción intuitiva. Esto último es lo que se observa en los diálogos de Platón, cuando Sócrates pide a su interlocutor ocasional que ofrezca una definición (de bien, de valor, etc.) y luego le señala que es inaceptable porque deja fuera de su dominio fenómenos que deberían estar o incluye otros que no deberían pertenecer a él. El dominio intuitivo previo es en este caso la guía para modificar y corregir la definición ofrecida. En suma, como muestran estos ejemplos, una discusión normativa de EUT requiere de otra noción normativa que se emplee como parámetro de racionalidad (y que a estos efectos sea considerada superior). Esto es precisamente lo que ocurre cuando surge una paradoja.

El algunos casos pueden proporcionarse argumentos pragmáticos en favor de los axiomas de EUT: el “money pump argument” y los “Dutch Book Arguments” ilustran el punto. Se trata de defensas consistentes en mostrar que quienes los violan se derrotan a sí mismos en el confronto con agentes que los respetan. Podrían funcionar como un antídoto contra la presunta identificación de paradojas: si la violación de un cierto axioma X parece intuitivamente defendible, puede argumentarse que se trata de un error mostrando que, en una situación imaginaria de intercambio, quien viola X saldría perdiendo dinero o bienes frente a quien lo respeta. Constituyen una defensa de los axiomas de EUT contra el veredicto de la noción intuitiva de racionalidad que rivaliza con aquella. Aquí el parámetro es puesto fuera de ambas nociones: no se usa una noción para evaluar a la rival, sino que se identifica un criterio independiente para evaluar a ambas.

El último párrafo parece concretar el sueño del empirismo: mostrar que hay una manera empírica de decidir entre nociones normativas rivales. Pero no es así. En primer lugar, no se trata

exactamente de experimentos reales, sino imaginarios. En todo caso, se trata de algo semejante a un experimento mental (aunque las repercusiones empíricas de un intercambio semejante si se llevara a la práctica son innegables). En segundo lugar, la evidencia empírica que se aduce para decidir entre teorías normativas rivales siempre está interpretada normativamente (proviene del laboratorio o de casos imaginados). Ya vimos que las paradojas son una objeción seria para EUT porque existe una noción rival de racionalidad que las respalda (y que parece adecuada en el caso examinado). Con los argumentos pragmáticos, del tipo del money pump argument, ocurre lo mismo: hay una calificación normativa de los resultados a que conduce adherir a EUT o desviarse de ella. Perder dinero es considerado (tácitamente) como irracional. Si no fuera considerado irracional, el argumento sería estéril. No es el aspecto meramente empírico del proceso lo que descalifica al violador del principio de transitividad, sino la calificación normativa del resultado a que conduce. Ninguna crítica de una teoría normativa puede ser completamente empírica, ni siquiera la que invoca un criterio que (supuesta o efectivamente) resulta ser externo a las teorías rivales bajo consideración. Dicho criterio es relevante porque hay otra concepción de racionalidad que le sirve de respaldo.

III. De qué manera interviene la moral en EUT y en su evaluación.

Ni la economía ni la teoría económica son completamente independientes de consideraciones morales o éticas. Retomando la distinción hayekiana entre conceptos constitutivos y especulativos (Hayek, 1979), y su idea básica de que los primeros conforman (vía decisiones de los agentes) los fenómenos económicos, las razones *morales* deben ser tomadas en cuenta. La teoría económica positiva procura determinar las

causas de los fenómenos económicos. Pero en este caso (a diferencia de lo que ocurre en ciencias naturales) las causas no son enteramente físicas, sino, al menos en parte, *mentales* (preferencias y expectativas). Dar una explicación causal de una acción económica implica mostrar las razones que el agente tiene para actuar de la manera en que lo hace, y estas razones pueden (y a veces suelen) ser *morales*. Por ende, la moralidad tiene efectos económicos, por lo que la teoría económica no puede ser puramente positiva. El campo de los conceptos “constitutivos” a que alude Hayek, debería pues ampliarse para dar cabida a conceptos y razones de orden moral. Este reconocimiento, por sí mismo, no hace normativa a la teoría económica: afecta sólo su objeto de estudio. En la medida en que las razones morales tienen consecuencias económicas, cualquier teoría *positiva* de la economía debería tomar en cuenta estas razones, como formando parte integrantes de las causas (creencias y preferencias) que participan en la producción de los fenómenos económicos³.

Pero en cuanto se ha dado ese primer paso parece necesario dar un segundo. La ética entraría ahora de dos maneras en la teoría. Por una parte, al describir y explicar las decisiones de los agentes la referencia a cuestiones éticas en el nivel teórico se volvería en ocasiones necesaria: consideraciones éticas pueden formar parte de las explicaciones económicas con pleno derecho. Por otra parte, si se discutieran explícitamente las razones (morales) que los agentes tienen para actuar de la manera en que lo hacen, sus decisiones, y los efectos

³ “A considerable amount of evidence, drawn from two-person games and from public goods-experiments, suggests that many people, at least in the Western culture, start out trusting and benevolent and reciprocate both good and bad behaviors. This propensity for reciprocity has been studied both empirically and theoretically.... Many people also have a propensity to punish, even at some costs to themselves, misbehaviors of one stranger toward another stranger” (Kahneman, 2003: 162).

económicos subsiguientes, podrían ser diferentes. En la práctica profesional, la explicación de un comportamiento económico suele limitarse a exhibir su racionalidad económica. Sin embargo, en la medida en que la acción es condenable moralmente, omitir la formulación explícita de la condena como parte integrante de la explicación es adoptar una postura ética (reprochable). Según Hausman y McPherson (1997), explicar la práctica contaminante de una empresa exclusivamente en términos de costos y beneficios, sin condenar dicha práctica, es asumir que no está mal emplear procedimientos contaminantes. Si los economistas fueran plenamente conscientes de la dimensión normativa (en el sentido ético) de sus teorías, agregarían a la explicación usual, en términos de eficiencia, un juicio explícito de valor.

En suma, en la medida en que la deliberación moral afecta a los fenómenos económicos, la filosofía moral es relevante para la economía y los economistas hacen mal en no involucrarse más abiertamente en este debate.

Pero las cosas no son tan simples, porque los dos sentidos de “normativo” examinados aquí pueden entrar en conflicto, ya que ambos inciden de manera opuesta sobre la aptitud descriptiva de los axiomas. Si EUT fuera una buena teoría de la racionalidad, es de esperar que la conducta de los agentes tienda a converger con lo prescripto por ella. Pero como EUT tiene también alcances normativos en el sentido ético, si algunas decisiones eficientes en el sentido económico fueran juzgadas como inmorales, y la moral contara para los agentes, sus decisiones podrían tender a divergir de lo aconsejado por la teoría⁴. ¿Qué tendencia prevalecerá? Si la población de agentes

⁴ Un individuo podría involucrarse en una relación de intercambio en la que sabe que perderá dinero (o no obtendrá todo lo que podría obtener actuando de otra manera que como lo hace) y tener (buenas) razones de carácter *moral* para ello. Por ejemplo, no comprar a un precio de dumping,

se dividiera en dos grupos, los racionales y los que no lo son, según EUT, los del segundo grupo deberían tender a desaparecer, porque ser racional es más eficiente. Pero si al menos algunos de los agentes racionales adoptaran pautas de conducta éticas, podrían desestimar las opciones aconsejadas por EUT y adoptar formas de conducta menos convenientes en términos económicos. ¿Cuál podría ser el resultado de esta confrontación entre el espíritu *oeconomicus* y el espíritu ético? Desde el punto de vista de la eficiencia económica, la irracionalidad éticamente neutral y la escrupulosidad moral constituyen desventajas, lo que sugiere que, en última instancia, el aspecto normativo vinculado a la racionalidad tiende a prevalecer por sobre el aspecto normativo vinculado a la moral. En ausencia de fuertes constricciones morales de parte de la sociedad, los agentes racionales con conciencia ética serán gradualmente sustituidos por quienes siendo igualmente racionales poseen menos escrúpulos morales. Creo que es a los efectos de evitar este resultado, que Hausman reclama de lo economistas un mayor compromiso en el ejercicio de estas presiones. En este sentido, la práctica de los economistas no debería ser meramente “recobrada” (como se ha puesto de moda decir en los últimos tiempo), sino *mejorada*. En efecto, si las razones éticas adquirieran un lugar preeminente en la

aunque individualmente lo favorecería. Es conveniente distinguir dos tipos de “violaciones” de los axiomas de EUT: a) las que son consecuencia de errores de cálculo (los sujetos no perciben la ventaja de la norma sobre el tipo de conducta que de hecho adoptan: este es el caso de las preferencias intransitivas); b) las que son consecuencia no de errores, sino de escrúpulos morales. En este caso, los sujetos son racionales, en el sentido de que saben que se beneficiarían económicamente actuando de manera A, pero como impugnan moralmente este procedimiento optan por el curso de acción B, que es superior moralmente a sus ojos, pero inferior en términos estrictamente económicos (rédito monetario o cantidad de bienes).

sociedad, el grupo de racionalistas no éticos podría encontrarse sometido a fuerte presión (algo así pasa ahora con el cambio climático y la presión social en Europa para que la gente reconsidere sus pautas de consumo en atención a estos cambios). Si la sociedad moral “castigara” a los racionalistas inescrupulosos, éstos, como son racionales, aprenderían a comportarse éticamente (al menos, por conveniencia). Una comunidad con fuerte sentido ético podría conseguir que las prácticas éticamente inaceptables dejaran de ser las más eficientes. Difundida, la ética puede ser más fuerte que la racionalidad⁵. O, como le encantaría decir al teórico mainstream, el sujeto racional auto-centrado incorporaría los valores éticos de su comunidad en los argumentos de su función de utilidad.

En la sección anterior nos referimos a aquellas desviaciones atribuibles a limitaciones cognitivas o computacionales de los individuos. En estos casos, se considera que los agentes se equivocan (no son suficientemente racionales). Pero ahora vimos que los agentes pueden también desviarse de la norma por razones morales. En estos casos no hay necesariamente limitación cognoscitiva ni error de cálculo. Al contrario, pareciera que la desviación atribuible a causas morales se hace nítida cuando se presupone que el agente no afronta problemas gnoseológicos o computacionales serios: el agente sabe lo que le convendría desde un estrecho sentido de la auto-conveniencia, pero aún así elige una opción que es subóptima en términos económicos para privilegiar otra que es óptima en términos éticos. Una consecuencia interesante de esta diferenciación es

⁵ Developing his line of reasoning about reciprocity and, specially, about altruist behavior, Kahneman says that “an important theoretical discovery is that the presence of a sufficient number of individuals with these motives in a population will turn individuals who do not have the same motives into apparent cooperation” (Kahneman, 2003: 162).

que, en el caso usual, de desviación respecto de la norma, el error podría ser corregido, cuando el individuo lo advierte. Pero en el caso de la desviación moral no hay error ni nada que corregir, ya que el agente es consciente de su desviación y elige esta pauta desviada deliberadamente, a sabiendas de su costo. Nuevamente, un escenario de tendencias opuestas viene a la mente: los agentes no sólo podrían aprender (y tornarse cada vez más racionales), sino que también podrían devenir cada vez más éticos (y desviarse de las pautas de EUT de manera más frecuente).

IV. Conclusión

EUT tiene una dimensión normativa compleja, que se vincula a la racionalidad y la ética. Ello introduce en la teoría económica un elemento potencialmente conflictivo: podría existir una tensión entre la capacidad de los agentes para seguir las normas de EUT acerca de cómo se debe elegir racionalmente y la presión de la sociedad para que los agentes ajusten su proceder a normas morales. Esto podría explicar porque ciertas “ineficiencias” no son eliminadas por el accionar del mercado.

Bibliografía

- Arrow, K., Colomatto, E., Perlman, M., y Schmidt, M. (eds) (1999): *The rational Foundations of Economic Behaviour*, Proceedings of the IEA Conference held in Turin, Italy; Londres, Macmillan Press Ltd.
- Bunge, M. (1989): *La Investigación Científica, su estrategia y su filosofía*, Barcelona, Ariel.
- Ellsberg, D. (1961): “Risk, Ambiguity and The Savage Axioms”, en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 75, nº 4, 643 – 669.
- Hausman, D. (1992): *The Inexact and Separate Science of Economics*,

- Cambridge, Cambridge University Press.
- _____ y McPherson, M. S. (1997): *Economic analysis and moral philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hayek, F. (1997): *The Counter Revolution of Science – Studies on the abuse of reason*, Indianapolis, Liberty Fund.
- Kahneman, D. (2003): “A psychological Perspective on Economics”, en *AEA*, 162.
- Nurmi, H. (1998): *Rational Behaviour and the Design of Institutions – Concepts, Theories and Models*, Cornwall, Edward Elgar.
- Schoemaker, P. J. (1982): “The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations”, en *JEL*, junio.
- Starmer, C. (2000): “Developments in Non-Expected Utility Theory: The Hunt for a Descriptive Theory of Choice under Risk”, en *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, 332-382.

Proyecto utópico y preferencia temporal¹.

Alejandro G. Miroli

CBC- CIECE-FCE-UBA/USAL/Instituto “Alfredo Palacios”

Resumen

El trabajo presenta la elección de un proyecto utópico que suponga compensaciones inter-generacionales como un caso de elección racional, se examinan dos tipos de posibles compensaciones intergeneracionales y se muestra que ninguna de ellas satisface las condiciones de un comportamiento consistente en el tiempo; de ese modo se termina señalando que el proyecto utópico se elegirá por razones paternalistas, que prescindan de la adhesión racional de un agente. En un punto se examina la tesis de la neutralidad temporal y se muestra que esta tesis no se aplica al caso de la elección de proyectos que incluyan compensaciones intergeneracionales.

Palabras clave

Racionalidad, consistencia temporal, paternalismo, utopía, compensación.

Abstract

This paper presents the election of an utopist project that supposes inter-generational compensations as a case of rational election, two types of possible intergenerational compensations

¹ Este trabajo es la versión corregida y ampliada de un trabajo presentado en las VI Jornadas AGORA PHILOSOPHICA, UNMdP, 2005.

are examined, and sample that none of them satisfies the conditions of a behavior consistent in time; that way it is ended up indicating that the utopist project will be chosen for paternalists reasons, that they do without the rational adhesion of an agent. In a point it is examined the thesis of the temporary neutrality and sample that this thesis is not applied to the case of the election of projects that include intergenerational compensations.

Key words

Racionaity, temporary consistency, paternalism, utopy, compensation.

I.

Ya desde la era clásica se había hecho tónica en el imaginario social la idea de que existía una asimetría entre el presente y el futuro tal como lo representan los célebres versos de Horacio - “...*dum loquimur, fugerit invida/Carpe diem quam minimum credula postero*” (Mientras hablamos, habrá huido celosa la edad,/goza a bocados del momento, confiada lo menos posible en el de mañana”² y de Catulo “... *nobis, cum semel occidit brevis lux/nox est perpetua una dormienda.*” (“...nosotros, tan pronto acabe nuestra efímera luz, /tendremos que dormir una noche eterna.)³.

El punto central de dichos textos -y una multitud de versiones que les son tributarias- no es la obvia cuestión de que somos seres mortales y que los proyectos o planes de vida deben ser realizados mientras estamos vivos, sino una consecuencia de esta verdad obvia: en tanto tengamos proyectos y planes de vida

² Horacio, *Odas*, I, 11, 7-8.

³ Catulo, *Poemas a Lesbia*, 5, 1-6.

el tiempo es un elemento central de dichos proyectos y planes de vida y en ese caso, el conocimiento de la disponibilidad temporal es un dato central en nuestras decisiones sobre tales proyectos y planes de vida.

Solo que la consecuencia no es obvia en absoluto; ningún agente cuenta con conocimiento de su disponibilidad actuarial de tiempo -o sea su expectativa de vida⁴- que sea relevante para su decisión respecto de proyectos y planes de vida; por consiguiente un agente debe obrar en una situación paradójica: deberá considerar que la disponibilidad de tiempo es central para sus proyectos y planes de vida y al mismo tiempo que no podrá determinar en absoluto dicha disponibilidad -excepto en ciertas situaciones muy específicas cuando se pretende escoger proyectos o planes de vida que exigen actividades institucionalizadas con un recorrido temporal extenso.

Pero el problema no es solo el desconocimiento de la disponibilidad o no de tiempo sino el carácter meramente eventual/futuro de la satisfacción que provea el proyecto o plan de vida a ejecutar: en efecto la mayoría de proyectos y planes de vida suponen un recorrido temporal por el cual recién cuando están completos o con un cierto grado de desarrollo prefijado, pueden proveer satisfacer la preferencia que el sujeto tenía por ellos.

De ese modo la decisión temporal se encuentra con dos restricciones:

⁴ El categoría ***expectativa de vida*** es un constructo teórico elaborado a partir de ciertos indicadores empíricos como la tasa de mortalidad específicas por nivel etario; su definición técnica el promedio de años de vida remanentes para una persona en un nivel etario dado basado en una serie de tasas de mortalidad de grupos específicos de dicho nivel etario determinados por las condiciones de mortalidad existentes en un período dado.

- (RDT1) La paradoja del desconocimiento de la disponibilidad del recurso fundamental.
- (RDT2) La situación de satisfacción futura.

(RDT2) tiene un supuesto fuerte: los proyectos y planes de vida son seleccionados en función de las escalas subjetivas de estimación que tenga el sujeto y por ello él debe poder representarse la tasa de cumplimiento en el tiempo de dichos proyectos y planes de vida; si las elecciones de proyectos y planes de vida están desconectados de las escalas de estimación y dichas escalas son relevantes en el proceso de toma de decisiones del agente, puede ocurrir que al actuar para lograr fines estimados se entre en colisión con la trayectoria temporal de un proyecto o plan de vida cuya finalización sea futura. Por consiguiente (i) o los proyectos de ejecución futura tienen alguna representación presente y exhiben alguna tasa efectiva de cumplimiento o (ii) el comportamiento del agente puede tornarse disfuncional en la medida que sus ejecuciones presentes -estimadas- puedan ralentizar o romper los proyectos o planes de vida de ejecución futura. Es claro que la segunda opción tiene una vasta representatividad empírica i.e. muchos actores eligen proyectos -v.g. estudiar una carrera, adquirir una competencia laboral, formar una familia estable, ahorrar una cierta cantidad de dinero, participar en un programa de desarrollo comunitario, iniciar una actividad política- cuya trayectoria temporal cae debido a elecciones inmediatas disfuncionales con ellos: v.g. faltar a todas las clases, ignorar los requisitos del mercado laboral, tener un comportamiento disipado sin consentimiento del cónyuge, jugar a la ruleta para lograr la suma deseada, pelearse sistemáticamente con los cooperantes en el proyecto de desarrollo, manifestar deseos de emplear la vía política para robar-. Estos casos suponen un comportamiento profundamente disfuncional cuyas causas serán múltiples pero en todos casos hacen fracasar la

consecución de proyectos o planes de vida de resolución futura; por consiguiente debemos examinar el comportamiento que reconoce RDT1 y RDT2.

RDT1 y RDT2 entrañan la necesidad de disponer de ciertas reglas para la decisión que permitan analizar y escoger entre ejecuciones presentes de proyectos o postergaciones o sea que permitan desarrollar una planificación temporal i.e. que seleccionen alguna combinación de satisfacción presente o de planes que otorguen satisfacciones futuras o que reemplazo presente se hará de las satisfacciones futuras. Tales reglas conectan medios o instrumentos con los proyectos y planes de vida para que el agente pueda prever su empleo temporal, de modo que puede decirse que tales reglas permiten una administración del tiempo como recurso de la acción. Y si dichas reglas permiten dicha administración ello deja abierta la cuestión del rendimiento de dicha administración temporal. Es claro que el objetivo mínimo de dicha administración temporal será la funcionalidad del proyecto o plan de vida de consecución futura que se haya elegido: o sea la preservación del objetivo a realizar y del vínculo instrumental entre el estado presente o pretérito de dicho proyecto o plan de vida y su culminación futura. Podemos llamar a esto la consistencia temporal de la acción.

Si la acción temporal debe ser consistente en el tiempo, entonces la regla a aplicar deberá (i) preservar la consistencia temporal y (ii) ofrecer una representación vicaria de la satisfacción futura -si bien no máxima- del proyecto o plan de vida que culminará en el futuro.

Tradicionalmente la consistencia temporal se ha entendido desde la tradición de la pragmática trascendental del lenguaje propia de la segunda generación de la Escuela de Frankfurt; un ejemplo de ello es la tesis de Karl Otto Apel:

«<Hay oraciones cuya consistencia racional se prueba al constatar que su negación es contradictoria con la posibilidad

misma del diálogo y son>... aquellas frases sobre presuposiciones necesarias del argumentar que uno no puede negar en tanto argumentante sin caer en auto contradicción pragmática y que, precisamente por ello, uno no puede fundamentar lógicamente sin círculo vicioso (*petitio principii*)» (Apel, 1986: 21).

Esta tradición interpreta la consistencia temporal como consistencia preformativa entre las creencias -representadas en esta presentación por las presuposiciones- y las condiciones de la acción, de modo que un agente no pueda tener creencias que afirmen la negación de una condición fundamental de la acción y necesariamente deberá tener un conjunto básico de creencias que afirmen dichas condiciones básicas.

Pero la consistencia preformativa supone que el agente pueda reconocer dichas condiciones, pueda evaluar su validez o invalidez y pueda seleccionar planes de acción y proyectos que las incluyan y actuar en consonancia; de ese modo la consistencia preformativa sólo se podrá predicar de cierto tipo de actores que podemos llamar actores reflexivos.

Ni el necio ni el fanático ni el incontinente exhibirán consistencia preformativa ya que ellos

(i) podrán sostener creencias que violen claramente algunas o todas las condiciones necesarias de la argumentación -como ser el derecho a igual consideración de argumentos, la aceptación de los otros argumentadores, etc.

(ii) podrán reconocer ciertas condiciones para la ejecución de los proyectos y planes de vida pero ser incapaces de informar su comportamiento con ellas.

En ese sentido la condición de comportamiento reflexivo parece ser una condición básica para la consistencia preformativa. Y del mismo modo la condición de comportamiento reflexivo puede exigirse de un agente que tome decisiones bajo las restricciones RDT1 y RDT2 y quiera conservar la consistencia temporal. En efecto un sujeto que no

pueda examinar la disponibilidad temporal condicionada y no pueda ofrecer algún símil presente de la satisfacción futura para tomar decisiones efectivas fundadas en las tasas de cumplimiento de proyectos y planes de acción parecería un sujeto incapaz de proveer alguna combinación de satisfacción presente y de satisfacciones futuras o de introducir satisfacciones vicarias por estas últimas; en otra palabra sería incapaz de conectar posiciones temporales y proyectos o planes de vida y dicha incapacidad se proyectará en sus ejecuciones inconsistentes en el tiempo. Por lo contrario; la capacidad reflexiva mínima necesaria será la capacidad de vincular posiciones temporales y de reconocer trayectorias temporales y comportamentales que las vinculen. Un agente con dicha capacidad reflexiva será un agente que podrá generar satisfacciones vicarias, evaluar el grado de cumplimiento de las escalas subjetivas de estimación, ordenar las diversas alternativas -inmediatas o vicarias- y actuar en función de dichas evaluaciones y órdenes.

Dicho de otro modo, decir que un agente tiene tales capacidades es decir que un agente puede ejercer una *preferencia temporal*, una categoría central en el análisis económico de cualquier proceso de toma de decisiones entre posiciones temporalmente separadas.

La preferencia temporal le otorga contenido a la noción de satisfacción vicaria; en efecto al elegir entre posiciones temporales alejadas, sea entre el presente y el futuro, sea entre dos estados del futuro, el agente tendrá que representarse las posiciones temporales como posiciones actuales según una tasa de descuento que le permita comparar y medir las diferencias temporales. Es claro que la tasa de descuento incluye las expectativas acerca de la suerte económica que se tendrá: Así entre pagar \$ 100 dentro de un año y pagar \$120 dentro de tres, uno decide según una tasa de descuento tácita: si piensa que los intereses serán muy bajos en el futuro, o que no va a ganar

dinero, sostendrá que \$ 120 menos la tasa de descuento es más que 100 y por ello será más racional pagar \$ 100 en un año, por lo contrario si piensa que con \$ 100 dentro de un año podrá generar \$200 durante dos años, entonces le conviene postergar el pago, pues al hacer ello tendrá una ganancia de \$ 180.

Este análisis de la preferencia temporal se puede aplicar al análisis de cualquier tipo de elecciones entre posiciones temporales sea que se pueda o no atribuir un valor monetario a tales posiciones: ya que el agente social o político (en adelante S) podrá ser incapaz de estimar la ganancia o pérdida económica, basta para ello que S tenga alguna evaluación subjetiva de tales posiciones temporales con independencia de cuál fuera la fuente de tal evaluación y que las pueda ordenar según la prioridad de satisfacción.

En ese sentido, la lógica de la preferencia temporal permitirá analizar la elección de una determinada posición temporal futura compensatoria del desplazamiento de una posición presente o cercana, al exhibir la tasa de descuento que adopte el agente según un cálculo que compare las representaciones presentes de tales posiciones temporales compensatorias -i.e. sus satisfacciones vicarias- con aquellas posiciones temporales que se desplazan.

Y por ello tal lógica se podrá aplicar al análisis elecciones de cualesquiera clase de proyectos o planes de vida: individuales, colectivos e incluso proyectos utópicos-. En cada caso la pregunta que se formule será la siguiente: ¿Cuál es el valor presente -que tasa de descuento literal o metafórica- aplico para evaluar una ganancia futura ante una pérdida o renuncia presente?

II.

¿Por qué un proyecto utópico? De todos los candidatos a proyectos o planes de vida que puedan preferirse

temporalmente, los proyectos utópicos son los que plantean mayores problemas teóricos. Precisamente porque los proyectos utópicos contienen la tesis más radical que se pueda enunciar sobre compensación inter temporal. Y porque los proyectos utópicos son una de las fuentes más constantes de retóricas y prácticas políticas en nuestro continente americano.

¿Qué es un proyecto utópico? En principio un proyecto utópico es un proyecto político y colectivo; en ese sentido no vamos a considerar los proyectos que sean calificado de utópicos metonímicamente⁵; para su caracterización deberemos hacer un breve *excursus* sobre la historia de las ideas.

La categoría filosófico política *utopía* fue introducida por Thomas More⁶ en su obra *Libellus vere aureus nec minus salutaris quam festivus de optimo reipublicae statu neque nova insula Utopia* mas conocida por la última palabra: *Utopía*, y fue acuñada a partir de las palabras griegas *topos* (lugar o ubicación) con el prefijo negativo *u-* o *ou-* para generar una palabra cuya traducción castellana sería *no-lugar* o *ningún-lugar*. Pero la palabra también se vinculo con la palabra *eutopía* -generada por *topos* y el prefijo *eu-* que significa bueno o placentero. En los documentos iniciales del texto, More escribe con el pseudónimo de Anamelius un *sæxteto* que culmina con el verso: "... y al dictar mejores leyes/Siendo así que deberían, /en justicia, desde ahora,

⁵ Como sería el caso cuando se emplea el adjetivo *utópico*, para señalar que un proyecto individual es irreflexivo, desacertado, demasiado ambicioso o irrealizable.

⁶ Santo Thomas More (1478–1535) fue Canciller del Reino de Inglaterra entre 1529 y 1532; fue juzgado y condenado a morir en la horca acusado de alta traición porque se negó a prestar juramento bajo el Acta de Supremacía y en 1935 fue canonizado por la Iglesia Católica. Si bien la influencia que ejerció su obra fue inmensa, fue en especial decisiva en el movimiento socialista, v.g. en 1888 Karl Kautsky escribió el libro *Thomas More y su Utopía*, sosteniendo que la obra de More se encontraba entre las pioneras en la historia del socialismo.

/darme el nombre de Eutopía.”. De ese modo ya desde la misma obra de Thomas More *utopía* combina ambos significados: un lugar inexistente o irreal que es mejor, más justo, más bueno que los existentes⁷. En ese sentido *utopía* describía un género de textos que se caracterizaban por presentar sociedades irreales pero preferible a la sociedad real. Fue Karl Manheim quién le dio un sentido preciso al concepto de utopía, más allá de la literatura. Estos rasgos informaron toda la tradición utópica, y es en ese sentido que introducimos el carácter de un proyecto utópico, en efecto este autor sostuvo que: “Un estado de espíritu es utópico cuando resulta incongruente con el estado real dentro del cual ocurre...<o sea que> hacia objetos que no existen en una situación real <con la restricción que> solo se designarán con el nombre de utopías aquellas orientaciones que trascienden la realidad cuando al pasar al plano de la práctica, tiendan a destruir, ya sea parcial o completamente, el orden de cosas existente en determinada época.” (Mannheim, 1987: 22).

Mannheim vincula el carácter aún-no-existente y moralmente deseable con la crítica social y la articulación política: el proyecto utópico supone una intencionalidad temporal que mejora y supera la realidad efectivamente existente de un modo éticamente justificado.

En ese sentido el proyecto utópico involucra necesariamente la referencia a posiciones temporales futuras y la necesidad de presentar satisfacciones vicarias de dichas realizaciones futuras; así podemos definir *proyecto utópico* como un proyecto político que satisface las siguientes condiciones:

⁷ Esta combinación de significados está confirmada por el hecho que desde el siglo XVIII se emplea el término *distopía* para señalar un lugar inexistente o irreal pero injusto, totalitario, opresivo. En ese sentido *1984*, de George Orwell o *Nosotros* de Yevgeny Zamyatin son distopías críticas del totalitarismo soviético.

- PU1. Un recambio de todas las instituciones fundamentales del sistema político (v.g. una reforma constitucional).
- PU2. Un cambio completo de los actores políticos.
- PU3. Un programa que permitirá arribar a una situación en la que -esas instituciones nuevas y esos actores políticos nuevos- generarán necesariamente algún estado futuro de reparación ordinal de estados de injusticia y desigualdad relativa presentes.

Es esencial en el proyecto utópico su pretensión constructivista: en ese sentido los proyectos utópicos deben diferenciarse claramente de los proyectos reformistas que podría entenderse como la reparación ordinal de estados de injusticia y desigualdad relativa a partir de las instituciones y actores políticos presentes; precisamente el utopista debe exhibir alguna teoría de la historia y de la sociedad que muestre que los proyectos reformistas son contradictorios porque habría una conexión causal entre las instituciones, los actores políticos y los estados de injusticia y desigualdad relativa presentes.

Así presentado un proyecto utópico parece altamente deseable pues dadas ciertas cotas temporales, si la reparación ordinal es rápida y estable, parece que nadie rechazaría adherir a un proyecto utópico. Sin embargo la cuestión no es lineal.

Si el proyecto utópico supone un recambio institucional y de actores políticos, su ejecución no será un proceso neutral respecto al stock de recursos previamente existentes, sino que tendrá crecientes costos de transacción en el sentido preciso de los recursos involucrados en el reemplazo de instituciones y de actores⁸.

⁸ Siguiendo la intuición de Douglas North podemos decir que “Los costos de transacción son los costos de: a) especificar lo que es intercambiado; y b) hacer efectivos los acuerdos efectuados. En mercados

La evidencia empírica acompaña la consideración teórica: es un hecho establecido por los estudios comparativos sobre procesos de cambio social⁹- que los proyectos utópicos realmente ejecutados han generado estados de convulsión tales que se producen caídas de los niveles de calidad de vida relativos de todos los actores sociales y -en principio- este resultado observable se puede generalizar a todo proyecto utópico diseñable¹⁰, de ese modo podemos suponer que cualquier proyecto utópico se enfrentará al problema de la justificación de daño presente -entendido este como una asignación masiva de recursos existentes para asumir los costos de transacción del proceso de tornar efectivo el proyecto utópico que produce una reducción (momentánea o duradera) de los niveles de calidad de vida relativos- en ese caso el utopista podrá justificar el daño presente sosteniendo que éste será compensado por posiciones temporales futuras i.e. el utopista sostiene la consigna “Está

económicos, lo que está siendo especificado (medido) son las características valiables—las dimensiones físicas y las dimensiones de los derechos de propiedad—de los bienes y servicios o el desempeño de los agentes.” (Prado Robles, 1998: 26).

⁹ Desde Victor Serge y Boris Souvarine, pasando por el grupo **Socialismo o barbarie** -revista editada por ex-miembros del Partido Comunista Internacional francés (Cornelius Castoriadis y Claude Lefort) entre 1948 y 1965, el Informe al XX Congreso del Partido Comunista de la Unión Soviética -informe que uso políticamente la denuncia de los crímenes del estalinismo- hasta la obra del académico ruso Vadim Zajarovich Rogovin sobre la oposición de izquierda en la Unión Soviética y el informe colectivo publicado como *El libro negro del comunismo* (AA. VV, Madrid, Editorial Planeta, 1998: 904) el examen de los costos humanos de los procesos políticos del socialismo real no ha hecho sino comenzar.

¹⁰ Dadas dos posibilidades una de ellas efectiva en numerosos casos y la otra en ninguno, es racional aceptar por *default* la posibilidad efectivizada como más probable.

justificado el sacrificio del presente a partir de una situación futura.”.

El punto central de la justificación del utopista será lograr que S acepte el daño actual o la postergación de reparaciones o la iniquidad actual y su compensación por posiciones temporales futuras como parte de una trayectoria temporal consistente, en suma se haga una preferencia temporal del proyecto utópico.

III.

La cuestión que se plantea es ¿Cómo será la compensación utópica? O dicho de otra manera como serán las satisfacciones vicarias presentes. Antes de abordar tal cuestión es necesario trazar una diferencia entre dos tipos de compensaciones por el futuro, que muchas veces se confunden tanto en la literatura teórica como en la práctica política: por ello debemos distinguir entre **compensación paternalista** y **compensación utópica**. Ambas suponen la ordenación de satisfacciones efectivas y satisfacciones vicarias y la decisión sobre posiciones temporales pero su estructura es diferente.

La compensación paternalista impone planes de vida y asignaciones de recursos coactivas desde el presente de S en nombre de beneficios futuros de S, lo que implica una **compensación intra generacional** entre momentos jóvenes y momentos maduros de un mismo sujeto; el carácter coactivo se debe al supuesto que S no quiere o no puede por si mismo hacer previsiones sobre su futuro -esta es la razón de la imposición coactiva de ahorros y seguros colectivos como los aportes compulsivos a los sistemas de salud y de jubilaciones. En la compensación paternalista los sacrificios presentes en principio se podrían calcular actuarialmente o de otros modos- y en alguna medida son co-presentes y el agente puede considerar a los beneficios de tales transferencias como beneficios actuales y no meramente vicarios que se pueden elucidar en términos de

tasas de riesgo con las que es mejor vivir -o incluso con las que se debe vivir -esto está en la base del paternalismo indirecto que apoya las campañas para no fumar.

Pero la compensación utópica no puede vincular ni actuarialmente ni de ninguna otra manera el sacrificio presente con ningún momento futuro de S, no hay ningún presente en el que se pueda incorporar estados actuariales futuros, peor aún la compensación utópica no se hace exclusivamente en nombre de posiciones temporales intra-generacionales, sino que los proyectos utópicos incluyen la siguiente condición:

- PU.4 La compensación utópica a la elección por el futuro es una compensación intergeneracional que *prima facie* excede la vida de S.

No es difícil entender la imposibilidad de ofrecer una representación presente de las posiciones temporales remotas; en la medida que el proyecto utópico se define por el estado final (PU3) y no por la trayectoria temporal efectiva involucrada y que su ejecución supone una -al menos momentánea-reasignación brutal de recursos para sufragar los costos de transacción no hay posibilidad alguna de caracterizar posiciones temporales en dicha trayectoria temporal en modo efectivo.

Debemos remarcar que este es un rasgo central de todo proyecto utópico, que lo diferencia de la compensación temporal paternalista y que diferencia el proyecto político del utopista de cualquier tipo de proyecto político paternalista.

En este marco la cuestión de la preferencia temporal es: ¿Cuál sería la ponderación que S haga de posiciones temporales en casos de compensación intergeneracional? Dicho de otra manera la cuestión a examinar es si un agente que preserve la consistencia temporal de su comportamiento, puede asumir preferencias temporales en que proveen de compensaciones utópicas i.e. por medio de meras satisfacciones vicarias indeterminadas.

El problema supone que el agente podrá proveer de alguna combinación de satisfacciones presentes y satisfacciones vicarias que le permita elegir proyectos y planes de vidas consistentes en el tiempo y con su escala de utilidad subjetiva ya que el requisito de sacrificio del presente contrasta con la preferencia por el presente: en ausencia de coacción S y ante satisfacciones vicarias indeterminables S elegirá un beneficio presente a un beneficio presunto. Podemos entonces examinar algunos candidatos a compensación temporal en contextos de proyectos utópicos.

El primer candidato es lo que podemos llamar la **compensación utópica doctrinaria**: hay algún tipo de compensación actual de su sacrificio o postergación, en términos de cambio de expectativas de S. De ese modo cambia el conjunto de creencias y deseos que S tiene y de alguna manera las elecciones y satisfacciones que S pueda lograr. En ese caso el cambio de creencias de S podrá ser inferencial o no inferencial. Si el cambio es no inferencial y S pasa de creer que el futuro será peor o igual a creer que el futuro será mejor S podrá asentir a la siguiente tesis: “Se que ciertas necesidades básicas mías se han deteriorado y se posterga su satisfacción pero prefiero esto a su negación porque con los recursos liberados se desarrollará una sociedad mas justa.” y dicha creencia logra mejorar las satisfacciones que S recibe, aún cuando haya una transferencia de recursos antes disponibles para el sufragio de los costos de transacción utopistas.

Pero esto tiene algunos problemas. En principio el cambio de creencias de S es un cambio presente i.e. los estados actuales de satisfacción o insatisfacción son comparables, sin mediación de la preferencia temporal, ya que S no podrá responder la pregunta central: ¿Cuál es el valor presente -que tasa de descuento literal o metafórica- aplico para evaluar una ganancia futura ante una pérdida o renuncia presente? En efecto S debe representarse alguna tasa de descuento de modo que pueda hacer alguna ponderación -cuantitativa o cualitativa- entre la

renuncia presente y la compensación presente de la posición futura. Pero si el sistema de creencias de S cambia en forma no inferencial -conversión guesáltica diría Kuhn- toda satisfacción vicaria de posiciones futuras será analíticamente mejor que toda satisfacción presente, ya que su sistema de creencias incluirá la creencia basal “El futuro será mejor en tal modo que todo sacrificio será compensado”. El problema es que el cambio gésáltico del conjunto de deseos y creencias torna irrelevante el problema de la consistencia temporal, porque por hipótesis todo futuro será mejor y compatible con el presente afectado por el proyecto utópico. En ese sentido la compensación utópica doctrinaria no inferencial no permite el ejercicio básico de preferencias temporales y por ende sostener la consistencia temporal.

Supongamos que el cambio de creencias es un cambio inferencial, en ese caso S podrá comparar satisfacciones presentes o próximas y satisfacciones vicarias, y podrá reconocer que no hay desequilibrios entre su renuncia presente y la compensación futura que compensación satisfará su escala de utilidad subjetiva.

Sin embargo esto nos pone ante una encrucijada:

(i) Si se acepta el *dictum* neoclásico que emplea *preferencia* como un cuasi-pronombre sincategoremático, que puede ser reemplazado por cualquier contenido material, podemos aceptar que para un agente S_1 la satisfacción vicaria sea algo así como “la marcha de la historia”, mientras que para otro agente S_2 dicha propuesta no sea ninguna satisfacción y no ente en ningún proceso deliberativo por el cual elija una postergación, o sea que en dicho caso puede ocurrir que inferencialmente y a partir de sus meras escalas subjetivas haya resultados contradictorios lo que llevaría a la paradójal conclusión que el proyecto utópico sería de adhesión voluntaria -contraviniendo PU1 y PU2, y en ese caso la elección de un

proyecto utópico sería una elección meramente *posible*, lo que contradice el carácter emancipador que pretende tener todo proyecto utópico y lo reduciría a una plataforma reformista más investida de una retórica volcánica.

(ii) El cuerno anterior supone que deberá haber alguna referencia objetiva que homogenice la preferencia temporal de un colectivo de actores y que de alguna manera permita homologar las satisfacciones vicarias; en ese sentido la mejor forma de lograr dicha referencia objetiva es reconocer -en vena con tradiciones como la teoría del desarrollo y diversas escuelas de economía heterodoxa- que hay una diferencia fundamental entre **necesidades humanas** y **meras preferencias** y rechazar las escalas de utilidad subjetiva por ser irrelevantes para la asignación de satisfactores de necesidades básicas -ya que esta emplean escalas de utilidad objetivas-; en este caso parecería que la consigna “Es justificado el sacrificio del presente a partir de una situación futura.” dependerá de algún mecanismo de asignación de satisfactores y la inferencia que haga S supondrá que él se pueda representar las decisiones de dicho mecanismo de asignación; y en ese caso, el cambio de expectativas será efectivamente acerca de dicho mecanismo de asignación y no de cualesquiera satisfactores vicarios. Pero el problema es que no se sabe cual sea dicho mecanismo o cómo se pueda garantizar que arribe a dicho resultado, con lo que la representación presente de algún resultado, no permitiría hacer comparaciones entre posiciones temporales, ya que no podrá tener certeza ni representación -actuarial o no- de dicho resultado futuro y de su garantía, lo que nos lleva al caso del cambio no inferencial que torna analíticamente vacua la preferencia temporal, porque incorporaríamos alguna certeza del tipo “El mecanismo de satisfacción de necesidades llegará inevitablemente al resultado previsto” sin ningún medio de garantizar tales fines.

Pero en este caso, la apelación a compensaciones utópicas

doctrinarias a partir de escalas objetivas de satisfacción parece contener elementos coactivos o de adoctrinamiento presente, que haga irrelevantes la adhesión colectiva; si se niega esto, y se dice que es necesaria la imposición coactiva de decisiones fundadas en escalas objetivas de satisfacción a partir de la incapacidad individual de tomar decisiones sobre posiciones futuras, lo que hacemos es colapsar la compensación utópica en compensación paternalista -la que por definición prescinde de la voluntad de quién es protegido de su propia incapacidad -y en ese sentido todo proyecto utópico no será sino otra forma de proyectos paternalistas¹¹.

¹¹ Sin querer abordar el tema que está completamente fuera del alcance de este trabajo, cabe señalar que el problema de la trayectoria temporal entre la ejecución y la consumación de un proyecto utópico fue abordada desde muy temprano en la tradición socialista como el problema de la transición entre la sociedad de clases capitalista y la sociedad sin clases comunista. El concepto de transición puede entenderse en palabras de Maurice Godelier como “...una fase muy particular de la evolución de una sociedad, la fase en que esta encuentra más dificultades, cada vez mayores –sean éstas internas o externas- de producir el sistema socioeconómico en el cual se basa y empieza a reorganizarse de una manera un tanto rápida y violenta, sobre la base de otro sistema que, finalmente, por su turno, se torna la forma más general de las nuevas condiciones de existencia”. (Godelier, 1986: 181). En general los debates sobre el problema de la transición se centraron en cuestiones técnicas -v.g la coexistencia de relaciones de propiedad privada y actores económicos guiados por el beneficio del capital, o del trabajo asalariado- y con menor detalle en las cuestiones normativas. Sin embargo, la inexistencia de un consenso amplio y respaldado por una evidencia firme y una teoría estándar sobre la transición, ha transformado dicho debate en una pura casuística *ex post*. Por ello, un agente que deba preferir temporalmente no podrá apelar a ningún estándar básico que permita incorporar cierta previsibilidad en las trayectorias temporales del proyecto utópico y por ello no podrá determinar ningún “calendario” tal que pueda pesar en algún sentido las satisfacciones vicarias, las que seguirán completamente

IV.

Si la compensación doctrinaria parece no ofrecer una elucidación precisa del concepto de compensación intergeneracional se puede intentar otro camino.

Se puede partir del reconocimiento de necesidades humanas, y dado el carácter primario que estas tienen y sus efectos en todo proceso de toma de decisiones sobre recursos y satisfactores, su postergación exigirá una compensación mayor que la postergación de las meras preferencias, y en ese sentido, bajo el supuesto de la relevancia de la decisión personal de aceptar un proyecto utópico, se debería investigar qué tipo de compensación no doctrinaria se podría ofrecer a S.

Podría sostenerse que la instauración de un proyecto utópico supone un sacrificio, entendiéndolo por esto la renuncia completa a satisfacer necesidades presentes para liberar esos recursos de modo que se puedan aplicar a satisfacer las necesidades básicas de los actores futuros.

Pero no es claro que la satisfacción de necesidades de actores futuros mueva a la renuncia a satisfactores primarios presentes. Partamos de un caso de mínima: supongamos que el sacrificio de un agente S se compense con el beneficio futuro del linaje de S (el clásico *dictum* “Me sacrifico por mis hijos”). Esta podría ser una razón para que X asuma un sacrificio impuesto por un proyecto utópico¹². Pero ¿cómo se le garantiza a S que los recursos liberados por su renuncia se apliquen efectivamente al linaje de S_i y no que por las desventuras del propio proceso

indeterminadas. Con todo el debate sobre la transición es un debate cuya complejidad exige un tratamiento por separado.

¹² No es menor recordar un caso análogo en la justificación moral de la guerra -defensiva al menos. La muerte de sujetos presentes se compensa inter-generacionalmente con la libertad que la sociedad pueda tener en el futuro.

histórico vayan a parar al linaje de S_2 ?

Para justificar la preferencia temporal del sacrificio utópico se necesitaría alguna garantía de destino de los recursos librados por la renuncia presente, pero el utopista sólo puede garantizar que -en el mejor de los casos- los recursos irán a parar a "la Humanidad". Dejando de lado la complejidad de asumir como agente social a la Humanidad, no queda claro porque debería X asumir un sacrificio cuando el resultado desagregado de los recursos que deja libre es numéricamente insignificante para cada miembro de la Humanidad¹³.

Se podría sostener que lo que se le puede garantizar a S es la existencia de algún mecanismo de arbitraje de los recursos liberados por cada sacrificado en el presente, que permita que el linaje de S recibiría una canasta de recursos compuesta por innumerables alícuotas de cada uno de los sacrificados presentes y que de ese modo el linaje de S será compensado por los sacrificios presentes de S.

Pero nuevamente parece que esto no sería una motivación suficiente porque si los recursos que libera S no llegan a su linaje, sino que depende de mecanismos de arbitraje que garanticen para el linaje de S una cuota parte de lo que resigna en el presente, S debería conocer el mecanismo de arbitrio y su eficiencia -como modo de representarse el estado de beneficio futuro ofrecido y permitir la comparación presente de dicho estado con posiciones presentes.

Ahora bien los mecanismos de arbitrio son dos: o por decisiones de una agencia administradora, o por el mercado. Si el mecanismo fuera un administrador, S se encontraría en la misma situación que en el caso anterior pues ¿cómo se le

¹³ Esta es una situación equivalente a la Paradoja del Voto: el costo de una renuncia presente no se compensa con la escasa o nula probabilidad de que un único bien -canasta básica- llegué en forma equitativa a cualquier miembro de un colectivo indeterminado.

garantiza que las decisiones del administrador haga que efectivamente los recursos liberados por S y otros se compongan en una canasta que llega a su linaje y no a cualquier lado? cuestión que mina cualquier justificación del sacrificio presente.

El otro mecanismo de arbitraje son los mercados de diverso tipo de modo que S podría elegir entre diversas combinaciones de refuerzos de las posiciones temporales presentes y de postergación de ellas en beneficio de posiciones temporales futuras, v.g. y en ese caso es posible -tal vez es necesario- que S elija lograr la mejor posición presente para obtener la mejor satisfacción actual de sus necesidades de modo que su linaje esté en la mejor posición relativa ante el futuro (de la sociedad).

Pero independiente de cómo elija S, el mecanismo de arbitraje por mercado cae en el mismo problema señalado para la compensación utópica doctrinaria inferencial: no homologa las satisfacciones vicarias y por ello torna vacuo el componente emancipatorio del proyecto utópico.

V.

Es claro que la tesis de la relevancia de la preferencia temporal está en conflicto con el supuesto de la neutralidad temporal tal como lo expone Henry Sidgwick. Este autor sostuvo que "I have already referred to this principle <i.e. `that one ought to aim at one's own good> as that `of impartial concern for all parts of our conscious life':--we might express it concisely by saying `that Hereafter *as such* is to be regarded neither less nor more than Now'.... All that the principle affirms is that the mere difference of priority and posteriority in time is not a reasonable ground for having more regard to the consciousness of one moment than to that of another. The form in which it practically presents itself to most men is `that a smaller present good is not to be preferred to a greater future good' (allowing for difference

of certainty): since Prudence is generally exercised in restraining a present desire (the object or satisfaction of which we commonly regard as *pro tanto* 'a good'), on account of the remoter consequences of gratifying it." (Sidgwick, 1907: III, 13). Así la bondad o maldad, la requeribilidad o rechazo moral de un estado de cosas sería lógicamente independiente de las posiciones temporales en las que dicho estado de cosas estaría situado. Así si X es bueno, pero por razones procedimentales X exige cierta inversión temporal, la bondad y por ende la requeribilidad de X no debería ser distinta sea que X se logre antes o que se logre después -pues en ese caso estaríamos ante la situación -claramente contra intuitiva- de que un hecho contingente, v.g. un retraso en la obtención de cierto insumo necesario para lograr X- podría alterar la bondad o requeribilidad de X.

Aquí el utopista parece tener un buen argumento para defender el proyecto utópico con independencia de la preferencia temporal. Pero ello no es exactamente así.

En efecto dijimos que el proyecto utópico tenía un carácter emancipatorio -PU3- y que esto estaría garantizado al final de la trayectoria temporal de su ejecución pero que este carácter no se trasladaba mecánicamente a cada posición temporal, dicho de otro modo la trayectoria no es neutral y es precisamente esto lo que hace necesario el ejercicio de una preferencia temporal. El teórico de la neutralidad temporal deberá reconocer que el hecho que un estado de cosas sea bueno con independencia de su ubicación temporal no implica que las posiciones temporales antecedentes lo sean por el mero hecho de desembocar en dicho estado de cosas, por el contrario el carácter de consistencia temporal parece una condición necesaria de un estado de cosas ubicado en alguna trayectoria temporal, aún si la validez moral de dicho estado de cosas sea independiente del hecho de que contingentemente su ubicación temporal sea la que tiene y no otra. Por consiguiente de la neutralidad

temporal de la validez normativa no se sigue la neutralidad de las trayectorias temporales y por ende la irrelevancia de la preferencia temporal.

VI.

Permítaseme revisar mi argumento: la aceptación de un proyecto utópico supone (i) la aceptación de compensaciones intergeneracionales y (ii) la relevancia de la adhesión personal de un agente reflexivo rechazando la visión paternalista. Bajo estos supuestos hay una contradicción entre (i) y (ii) ya que no hay forma de lograr una preferencia temporal por las compensaciones intergeneracionales a los daños o renunciaciones presentes. Cualquiera sea el mecanismo de arbitraje - administrador o mercado- no parece que un agente pueda encontrar una justificación para la postergación a futuro intergeneracional de las necesidades presentes.

Cualquier salida de la situación que hemos propuesto parece llevar en dirección de aceptar decisiones y compensaciones paternalistas. Parece que la noción de proyecto utópico es inseparable de la compensación paternalista, incluso extendida en forma intergeneracional.

Creo que la conclusión es desalentadora para los defensores de proyectos utópicos no paternalistas y lleva al siguiente dilema: o los proyectos utópicos se imponen de manera coactiva -en el beneficio presente del grupo que la impugna- y de ese modo se viola una de las condiciones que los caracteriza, o se acepta que el test de la preferencia temporal obliga a pensar estrategias alternativas de justificación, que difieran de la mera compensación intergeneracional y en ese caso el componente utópico se debilita.

Bibliografía

- Apel, K..O. (1986): *Estudios éticos*, Barcelona, Alfa, 21.
- Godelier, M. (1986): “Transição” en M. Godelier, I. Wallerstein y otros, *Enciclopedia Einandi*: Art. “Modo de Produção, desenvolvimento”, Villa de Mais, Imprensa Nacional, 181-215.
- Mannheim, K: (1987): *Ideología y utopía*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Prado Robles, G. A. (1988): “El Pensamiento Económico de Douglas C. North”, en *Laissez-Faire*, 9, 13-32.
- Sigdwick; H. (1907): *Methods of Ethics*, Londres, Macmillan & Co, 7ª ed., III.13.

La incierta decisión

Diego Weisman
CIECE-FCE-UBA

Resumen

El trabajo argumenta a favor de la posibilidad y relevancia de distinguir entre una Hipótesis Conductual de Maximización y una Hipótesis Formal de Maximización como partes constituyentes de la Teoría de la Decisión Racional Bajo Incertidumbre. Se sostendrá además que ambas hipótesis provienen de tradiciones diferentes, y que tienen distinto status metodológico –la primera es infalsable, la segunda ha experimentado cambios sucesivos ante el impacto de experimentos que revelaron su inadecuación descriptiva. Por último, se sostiene que las metamorfosis histórico-conceptuales de la segunda tradición ha dado lugar a confusiones en la disciplina, se identifican sus fuentes y se explican sobre esta base ciertas características que la disciplina muestra en estos momentos.

Palabras clave

Racionalidad, Incertidumbre, Decisión Racional, Felicidad, Economía *mainstream*.

Abstract

This paper argues for the possibility and relevance of make a distinction between a Behavioral Maximization Hypothesis and a Formal Maximization Hypothesis as split parts of Rational

Decision Theory under Uncertainty. It will be sustain also that both hypothesis belongs to different traditions, and carries different methodological' status –first of them is a non-falsifiable hypotheses, the second one has suffered many changes over time in response to experiments which has been interpreted as evidence for several descriptive failures of the main theory. Lastly, it will be defend that quite a few disciplinary misunderstandings can be traced back to some conceptual-historical metamorphosis of the second tradition, it's fonts are identified and some of the characteristics that is facing economics nowadays are explained over those basis.

Key words

Rationality, Uncertainty, Rational Decision, Happiness, Mainstream Economics.

I.

El objetivo de lo que sigue es mostrar que en la Teoría de la Decisión Racional bajo incertidumbre (TDRI) confluyen dos tradiciones muy diferentes, con presupuestos conceptuales distintos, y que fueron diseñadas, en sus orígenes, para resolver problemas muy alejados entre sí:

1-La primera puede rastrearse hasta la idea seminal de la economía, y es inseparable del nombre de Adam Smith. Establece que el funcionamiento del mercado sólo precisa de agentes egoístas. La hipótesis de maximización –en tanto hipótesis conductual- se deriva de ella, y forma parte del núcleo duro de un programa de investigación que aun hoy se mantiene incólume. Esta primera corriente va a desembocar en lo que será llamado *Hipótesis Conductual de Maximización*.

2-La segunda se relaciona con la posibilidad de entrar al Reino

de los Cielos. O, para decirlo en términos menos refractarios al discurso contemporáneo, esta segunda tradición se vincula con los orígenes de la estadística en la célebre “apuesta” de Pascal, y en los posteriores desarrollos que, a través de los Bernouille y Fermat, apuntan a resolver la pregunta por el comportamiento racional cuando el hombre enfrenta un contexto incierto (sea con probabilidades “objetivas” como en los juegos de azar clásicos del siglo XVII, sea con probabilidades “subjetivas”, como las adjudicadas a las promesas del libro sagrado). La *forma* de la función a maximizar en la TDRI tiene su fuente en los problemas que acucieron a la sociedad europea de hace 400 años. Detrás de lo que llamaremos la *Hipótesis Formal de Maximización* pueden reconocerse aquéllos contornos.

Como se verá, esta doble fundación puede ayudar a comprender la magnitud de los intrincados problemas conceptuales que caracterizan a la Teoría de la Decisión Racional, problemas sobre los que la comunidad académica no alcanza siquiera a entrever un planteo posible en común. Nadie sabe, cuando se afirma que el agente económico es “racional” a qué se está refiriendo: a un supuesto descriptivo, o a una hipótesis normativa, o a una regla prescriptiva, etc. Sostengo que esto se debe, al menos en parte, a que se confunde la *maximización como motivación* que Smith predicó del hombre de mercado, (y que se preserva en TDRI, y más allá como *Hipótesis Conductual de Maximización*) con la *forma de la maximización* –la cual, a diferencia de la primera, requiere supuestos sumamente restrictivos e “irrealistas”, y ha cambiado desde Pascal a Bernouille hasta Morgenstern y Von Neumann, con un quiebre fundamental en los desarrollos de Kahneman y Tversky. No hacer la distinción es además una fuente potencial de malentendidos: lo que la economía actual está abandonando en estos momentos no es la hipótesis smithiana, sino la pascaliana-bernouilliana, que efectivamente ha sido criticada e incluso –al menos para una parte importante de la comunidad académica de economistas-

“refutada” por su falta de adecuación descriptiva. Dentro de la cambiante tradición referida a lo que hemos llamado la Hipótesis Formal de Maximización, hay además confusiones que se pueden explicar por la ambigüedad propia de los términos “decisión” (que remite tanto a un proceso como al resultado de ese proceso) y de “racional”, que arrastra consigo componentes normativos y descriptivos. El Intermedio Conceptual intenta echar luz sobre esos problemas.

II. Los comienzos de la Hipótesis Conductual de Maximización

El clima del Iluminismo deísta del siglo XVIII exigía a Adam Smith una explicación de los fenómenos por medio de mecanismos autosustentables, que no dependieran de Dios salvo para el diseño de relojería y el engaste inicial de las piezas: luego el mecanismo tenía que funcionar, a la manera newtoniana, por leyes propias. Pero además, el mecanismo debía reflejar la perfección de su creador, lo que requiere que no haya piezas sobrantes, o simétricamente, que funcione con las mínimas piezas indispensables. En otros términos, cualquier explicación del funcionamiento de los fenómenos naturales (y para un deísta el mercado es un fenómeno natural) debe poder atravesar sin mácula la prueba de la Navaja de Ockham. Adam Smith, para quien ciertos vínculos sociales se explican en base a la *simpatía* entre los hombres, encuentra que no hace falta suponerla para dar cuenta del mercado: un principio mucho más modesto, el egoísmo o propio interés, es el supuesto mínimo necesario para explicar los fenómenos de mercado. Movidos por el propio interés, no por la simpatía hacia sus congéneres (y en este sentido, por el egoísmo, aunque recordemos que para el escocés tal término carecía de las connotaciones negativas que le adjudicaba, por ejemplo, Mandeville) los hombres se lanzan a producir, y en ese proceso desencadenan el bien de la sociedad.

Después de todo:

“It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker, that we expect our dinner, but from their regard to their own self-interest. We address ourselves, not to their humanity but to their self-love, and never talk to them of our own necessities but of their advantages” (A. Smith, 1776:22).

En la obra de Adam Smith no se habla de maximización, pero para un economista el vínculo es evidente¹: los agentes de mercado son guiados por el egoísmo (o interés propio), el cual determina obtener la mayor cantidad de algo con los menores esfuerzos. *El egoísmo es la motivación psicológica del hombre maximizador.*

Como veremos, la tradición de Smith se mantiene hasta el día de hoy, devenida en Hipótesis Conductual de Maximización, y todo indica que es irrefutable², porque está en el núcleo duro del programa de investigación de la economía. De hecho, hasta el presente no ha sido abandonada, prefiriéndose deformar otros conceptos centrales del programa de investigación económico antes que perder esta hipótesis conductual.

Durante largo tiempo una parte importante de la economía siguió el derrotero marcado por Smith: el edificio económico podía, después de todo, construirse sobre estas mínimas bases, y las espaldas del hombre maximizador / egoísta parecían ser capaces de cargar con los cimientos sin demasiadas quejas mientras el se encontraba inmerso en su tarea de acumulación racional.

El juego que jugaron los economistas contempló explicar los

¹ Arrow (1987) sostiene que la maximización es un legado (reformulado y extendido) de los clásicos. Se puede leer *avant la lettre* a Adam Smith y a David Ricardo como postulando, de manera más o menos explícita, que los capitalistas *racionales* maximizan las tasas de retorno, y los terratenientes *racionales* maximizan su renta, etc.

² Ver Boland (1982).

fenómenos de mercado como llevado a cabo por sujetos que maximizan racionalmente su propio interés, y no por sujetos “benevolentes”, sea por la aceptación de la moral cristiana, o por estar provistos por una naturaleza de cuño rousseauniano, idea que persiste sin demasiados cambios hasta, digamos 1944. Pero antes de trasladarnos hasta allí, es necesario mostrar una segunda corriente que confluye con la primera.

III. Los comienzos de la Hipótesis Formal de Maximización.

En sus orígenes se planteó a la Esperanza Matemática como la respuesta a la decisión racional bajo incertidumbre. De aquí la notoria “apuesta” de Pascal en el siglo XVII, una de cuyas versiones puede parafrasearse de la siguiente manera. Adjudíquesele una probabilidad a la promesa divina de vida eterna: decir “cero” no parece justo, porque requiere la **certeza** de que la religión es falsa, algo que escapa (como cualquier certeza) a nuestras posibilidades cognoscitivas. Sea, entonces una probabilidad muy baja pero positiva. El premio, en caso de que Dios exista, es infinito, y nulo si no existe. La elección es entre un bien infinito, con pequeña probabilidad, o un bien finito (una vida de placeres terrenales, por ejemplo), con certeza. ¿Cuál es la decisión racional aquí? La apuesta razonable es la religión, porque la multiplicación de un número infinito por una probabilidad positiva aunque cercana a cero, es siempre mayor a la de un bien finito con probabilidad cierta. La opción secular es propia del hombre irracional, diría Pascal. Por el contrario, el hombre racional es el religioso.

Las tribulaciones religiosas de Pascal tienen un reflejo un tanto más superficial en la teoría del azar. Los apostadores seculares, como el jugador dostoevskiano ¿intentan maximizar algo cuando juegan? Y si lo hacen ¿hay alguna manera racional de hacerlo?

Hay que advertir que presentar a los jugadores como eventuales maximizadores tiende a deformar el problema original. La pregunta que comenzaron a hacerse los matemáticos, a expensas de los salones que colmaban sus aburrimientos en el siglo XVII con juegos de azar, era la pregunta por la “apuesta razonable” o “justa” en sentido actuarial, no por la maximización. Es interesante notar cómo dos problemas aparentemente desconectados terminan siendo unidos como piedras miliare de una teoría, siglos más adelante. La pregunta del filósofo en tanto economista político era ¿Por qué hay mercado (en el sentido de bienes y servicios), y no más bien nada? ¿Quién decide qué bienes y cuánto de cada uno se debe producir? Ni el monarca, ni el carnicero, claro. Los mercados no precisan de la indulgencia ni del conocimiento de nadie. Tal es la vulgata de Smith y los clásicos³.

No hay una pregunta análoga para el caso del jugador. El filósofo en tanto matemático tenía que responder otra: ¿Cuánto es razonable pagar por entrar en un juego de azar?

III.I. ¿Cuánto Apostar?

Es conocida la historia que vincula el origen de la Teoría de la Probabilidad con el interés que en la sociedad europea de la segunda mitad del siglo XVII despertaron los juegos de azar. A la pregunta ¿cuál es el valor que resulta razonable pagar por un juego?, los matemáticos habían respondido con el valor esperado. En palabras de Bernoulli:

³ Claramente, ni siquiera en sus orígenes el supuesto de autointerés, devenido en hipótesis conductual de maximización, es “falsable” en sentido popperiano; más bien es un principio heurístico, y desde que Quine mostró que es la ciencia como un todo lo que se contrasta, nadie puede rasgarse las vestiduras por esto.

“Ever since mathematicians first began to study the measurement of risk there has been general agreement on the following proposition: *Expected values are computed by multiplying each possible gain by the number of ways in which it can occur, and then dividing the sum of these products by the total number of possible cases where, in this theory, the considerations of cases which are all of the same probability is insisted upon*⁴. If this rule be accepted, what remains to be done within the framework of this theory amounts to the enumeration of all alternatives, their breakdown into equiprobable cases and, finally, their insertion into corresponding classifications” (Bernoulli, 1954:25).

En términos analíticos, la regla tradicional, implícita en Pascal, puede expresarse de la siguiente manera:

$$VE: \sum X_i \cdot P_i$$

Lo cual parece bastante razonable, al menos para la mayoría de los juegos de azar. Hay, sin embargo, uno que presenta alguna dificultad. Es muy simple: de hecho, basta una moneda, y el genio de Nicolás Bernoulli para pergeñar un contraejemplo muy ingenioso:

“Peter tosses a coin and continues to do so until it should land “heads” when it comes to the ground. He agrees to give Paul one ducat if he gets “heads” on the very first throw, two ducats if he gets it on the second, four in the third, eight in the fourth,

⁴ Para ilustrar el principio, supongamos el siguiente juego: se arroja un dado “normal”, y si obtenemos número 1, el premio es de 1\$; si sale el 2, 2\$, etc. Cuál es el máximo valor que resulta razonable pagar por entrar en este juego? Aplicando la fórmula del valor esperado, basta con multiplicar los premios por su probabilidad asociada (1/6 en este caso), y sumar los valores para obtener el “precio justo”:

$$VE: 1\$ \cdot 1/6 + 2\$ \cdot 1/6 + \dots + 6\$ \cdot 1/6 = 3,5 \$$$

and so on, so that with each additional throw the number of ducats he must pay is doubled. Suppose we seek to determine the value of Paul's expectation." (Bernoulli, 1954: 28)

Aplicando la regla del valor esperado, el "precio razonable" que debería apostarse resulta ser:

$$VE: \sum X_i \cdot P_i = \$1 \cdot \frac{1}{2} + \$2 \cdot \frac{1}{4} + \$4 \cdot \frac{1}{8} + \$8 \cdot \frac{1}{16} + \dots = + 8$$

Una cantidad infinita. Lo cual es paradójico, porque:

"Although the standard calculation shows that the value of Paul's expectation is infinitely great, it has (...) to be admitted that any fairly reasonable man would sell this chance, with great pleasure, for twenty ducats. The accepted method of calculation does, indeed, value Paul's prospects at infinitely though no one would be willing to purchase it at a moderately high price." (Bernoulli, 1954:29)

Esta es la conocida "Paradoja de San Petersburgo": un juego con valor esperado infinito por el cual, sin embargo, nadie estaría dispuesto a pagar más que "una moderada cantidad" de dinero por entrar en él.

La solución de Daniel Bernoulli pasa por diferenciar un monto cualquiera de dinero y la utilidad que le significa a una persona. Es la consideración *subjetiva* del precio, y no el precio en sí lo que debe ser incorporado en la regla:

"(...) the determination of the *value* of an item must not be based on its *price*, but rather on the *utility* it yields. The price of the item is dependent only in the thing itself, and is equal for everyone; the utility, however, is dependent of the particular circumstances of the person making the estimate. Thus there is

no doubt that a gain of one thousand ducats is more significant to a pauper than a rich man though both gain the same amount”. (Bernoulli, 1954: 31)

Ganar \$1 no brinda la misma utilidad a un hombre rico que a uno pobre. Asociada a esta idea está la tesis de la utilidad marginal decreciente del dinero. Las dos ideas están conectadas: a medida que un sujeto se enriquece unidades adicionales idénticas de riqueza le proporcionan cada vez menos utilidad.

Puesta en términos analíticos⁵, la nueva regla es conocida por cualquier economista:

$$UE = \sum U(X_i) \cdot P_i$$

Este es el primer quiebre de la tradición subyacente a lo que hemos llamado Hipótesis Formal de Maximización. Siguiendo un esquema que va a reaparecer pronto, una propuesta determinada tropieza con dificultades o paradojas que ponen en cuestión su adecuación descriptiva⁶, y da pie a una nueva formulación que logra absorber el contraejemplo. Así, la Esperanza Matemática de Pascal y Fermat se enfrenta con la Paradoja de San Petersburgo, y es reemplazada por la hipótesis

⁵ “If the utility of each possible profit expectation is multiplied by the number of ways in which it can occur, and we then divide the sum of these products by the total number of possible cases, a mean utility [moral expectation] will be obtained, and the profit which correspond to this utility will equal the value of the risk in question” (Bernoulli, 1954:24)

⁶ Marqués (2007) separa “anomalías” de “paradojas”, en el sentido de que las primeras comprometen el status descriptivo y las segundas el normativo de la Teoría de la Decisión Racional. Sin embargo, como nos centraremos solamente en el aspecto descriptivo, no vamos a usar esa distinción.

de Bernoulli, que la desplaza sin tocar la Hipótesis Conductual de Maximización.

III.II. ¿Por qué la economía dejó de lado a Bernoulli?

La hipótesis de Bernoulli no fue tomada con seriedad, por varios motivos⁷.

1) La razón por la que se evitaba apelar a la teoría de la utilidad bernoulliana para explicar las decisiones riesgosas eran las siguientes: a) Se creía que el dinero tenía utilidad marginal decreciente; b) Bernoulli suponía que los aumentos en utilidad asociados a una cierta ganancia X son menores que las desutilidades asociadas a la pérdida de ese monto. Friedman y Savage (1952) indican que esto implica que cualquier juego tenga utilidad esperada *negativa*. No es racional que un maximizador juegue. c) Más en general, ello significa que el ámbito de las decisiones riesgosas quedan fuera del campo de la teoría económica: de hecho, Smith y Marshall explicaban las decisiones de riesgo mediante factores psicológicos o sociológicos.

2) Implicaba consecuencias políticamente peligrosas: si una misma cantidad de dinero brinda mayor utilidad a un individuo cuanto menos riqueza posea, pareciera que ello avala una redistribución general del ingreso a favor de los más pobres.

3) Finalmente, se trataba de una hipótesis “suelta”, no conectada de manera sistemática con un cuerpo de conocimiento más amplio que le brindara apoyo adicional. Para expresarlo mediante una analogía, piénsese en la hipótesis kepleriana del movimiento elíptico de los planetas antes que este movimiento pudiera ser deducido de la teoría de Newton. Parece tratarse de una hipótesis ad-hoc introducida solamente para ajustar un hecho anómalo, pero que carece de fundamento

⁷ Comunicadas por el prof. Marqués en diálogo personal.

en el cuerpo de conocimiento “básico” de la disciplina. En rigor, la primera razón impidió no sólo que la hipótesis de la utilidad esperada de Bernoulli fuera tomada en cuenta, sino que hizo imposible que *cualquier* teoría de la decisión en condiciones riesgosas pudiera ser axiomatizada e incorporada al *corpus* de la economía. Durante más de doscientos años fueron necesarios dos conjuntos distintos de principios para explicar la conducta económicamente relevante de los agentes: la elección en condiciones de certeza se explicaba en base a la maximización racional de preferencias bien formadas, y las elecciones de perspectivas riesgosas o inciertas en base a preferencias por el riesgo, *animal spirits*, el “carácter emprendedor” de los *entrepreneurs* etc. El consumo y la inversión, en la medida en que presuponen grados de desconocimiento por parte del agente marcadamente distintos, eran explicados por *explananda* inconsistentes.

III.III. Hacia una Teoría Unificada: *Expected Utility Theory* (EUT)

Fueron Morgenstern y Von Neumann los que, en 1944, unificaron las explicaciones de la conducta individual. En “Teoría de los juegos y comportamiento económico” delinearon una axiomatización de las decisiones riesgosas sobre la base de modelar las decisiones de los agentes como elecciones entre “loterías”, que debían satisfacer los axiomas de ordenamiento (transitividad, completitud y consistencia) más un “principio de independencia”, que garantiza la linealidad de las probabilidades. Estos cuatro axiomas permiten introducir la siguiente hipótesis: en circunstancias de riesgo o incertidumbre, los agentes racionales maximizan el valor de la utilidad esperada. En términos analíticos, la hipótesis de la utilidad esperada tiene la forma:

$$UE = \sum U(X_i) \cdot P_i$$

Y es, por supuesto, idéntica (formalmente) a la de Bernoulli. Después, entonces, de doscientos años, reaparece la figura del matemático suizo.

Hay que notar, sin embargo, que se corre el albur de que las similitudes explícitas borren las desemejanzas: si Bernoulli pudo reaparecer, no fue sino a costa de ocupar un papel más bien secundario en la obra definitiva. En particular hay diferencias notables entre la hipótesis de Bernoulli y la de Morgenstern y Von Neumann:

1) Ya no se hace mención a la utilidad marginal decreciente del dinero. Más aun, en Morgenstern y Von Neumann no hay ninguna forma explícita de la función de utilidad.

2) El término “utilidad” es despojado de toda carga psicológica. A la manera de la utilidad ordinal, no es sino un “índice de las preferencias” (si bien con propiedades cardinales).

3) Por supuesto, aquellas características incómodas del individuo como su riqueza o pobreza tampoco aparecen: la utilidad asignada a una lotería particular por un individuo es arbitraria. En un *conjunto* de loterías, una vez establecida la utilidad de la más preferida y de la menos preferida, queda determinada el valor de la utilidad de las loterías intermedias, lo que permite comparar *intervalos* de utilidad entre canastas. Pero los valores de la utilidad no se pueden comparar *entre* individuos.

En lo que sigue veremos con alguna profundidad algunas implicaciones del punto 2. Pero antes, unos comentarios generales al respecto:

EUT era una pieza de artillería vital en la lucha por el liberalismo económico, y contra los “totalitarismos” del bloque oriental en la Guerra Fría: agentes separados, “rationales”, sin ninguna coordinación central podían alcanzar un óptimo individual compatible con el equilibrio social. La teoría muestra

básicamente que si hay un orden particular entre “loterías”, entonces hay una función que le asigna a cada lotería un valor cardinal, y por lo tanto ahora se puede maximizar en el sentido matemático (**no psicológico**) del término. Repitémoslo: la utilidad, a diferencia de Bernoulli, no tiene ninguna carga psicológica. Es solamente un *índice de preferencias*. Es por esto que Friedman lamenta en 1952 que no se haya elegido otra palabra: y con razón, porque preservar “utilidad” generó una confusión, que se mantiene hasta el día de hoy, entre el artificio matemático y el principio psicológico. De aquí a los reproches conocidos de “falta de realismo” hay un paso, paso que efectivamente se dio, y que avanzó durante unos años por una vía alternativa a la *mainstream*, hasta que consiguió desplazarla, veremos bajo qué circunstancias. Simon (1955) considera que hay un claro consenso en que la teoría de la decisión racional bajo incertidumbre necesita de una drástica revisión, para hacerla compatible con las capacidades computacionales limitadas del hombre y los costos de acceso a la información, y pergeña un modelo mas sensato desde el punto de vista psicológico, algo que no parecía necesario ni conveniente para la *mainstream* neoclásica de la época.

III.IV. Allais (1953) y Ellsberg (1961)

¿Qué clase de crítica puede erigirse contra una teoría de la decisión racional? En cuanto al proceso que describe, se le puede enrostrar la falta de realismo. Pero aún preservando al proceso fuera del foco de la crítica, acudiendo por ejemplo a una posición cercana al instrumentalismo, la teoría todavía es susceptible de fallar en sus predicciones. Por supuesto, si las desviaciones de la conducta predicha son esporádicas, puede decirse que quienes se apartan de la regla están siendo irracionales. Pero si las desviaciones son sistemáticas, y una gran cantidad de agentes incurren en ellas, entonces el problema es

de la teoría. Allais (1953) y Ellsberg (1961) son paradojas para TDRI, y señalan cuanto menos que en algunas situaciones la teoría de la decisión racional carece de adecuación empírica.

III.V. Kahneman y Tversky, el *Homo Economicus* y la *Prospect Theory*

“My first exposure to the psychological assumptions of economics was in a report that Bruno Frey wrote on that subject in the early 1970's. Its first or second sentence stated that the agent of economic theory is rational and selfish, and that his tastes do not change. I found this list quite startling, because I had been professionally trained as a psychologist not to believe a word of it” (Kahneman y Tversky, 2003:164).

Tal fue la poco alentadora impresión que causó en Kahneman su primer encuentro con el *homo economicus*. En el campo de las decisiones individuales, tanto la Teoría de la Utilidad Ordinal como la Teoría de la Utilidad Esperada despojaron sus conceptos de toda carnadura “realista”, y la defensa estándar de Friedman permite además pensar tal estrategia como necesaria (ninguna teoría interesante puede partir de supuestos realistas) e inocua (lo que importa es la adecuación de las predicciones, no de los supuestos). Lo que queda en pie bajo la máscara del *homo economicus* es un esqueleto de presupuestos y axiomas que definen normativamente la decisión racional. Por supuesto, para ser una teoría interesante, además de su fuerza normativa necesita al menos algún grado de adecuación descriptiva. Ahora bien, esto es algo que Kahneman y Tversky le niega.

“In the mid-1980's Amos Tversky and I articulated a direct challenge to the rationality assumption itself, based on experimental demonstrations in which preferences were affected predictably by the framing of decision problems, or by the procedure used to elicit preferences” (Kahneman y Tversky,

1986:271).

La economía tradicional torció en algún punto el camino – veremos en cuál precisamente líneas abajo- , y mediante una teoría de la decisión en condiciones de riesgo que sea capaz de dar cuenta y de predecir las elecciones reales de individuos reales, Kahneman y Tversky se proponen enderezarlo. *Prospect Theory* es esa teoría, y significa una vuelta a la adecuación descriptiva de la teoría económica de la decisión individual. Sobre la base de paradojas como la de Allais (1953), y experimentos de laboratorio, la Función de Valor, modificada a Función de Utilidad Esperada es modificada por segunda vez, y adopta la forma:

U: ? $V(X_i) \cdot p(P_i)$

Recapitulando, si Bernoulli subjetiva el valor del dinero por medio de la consideración de la utilidad del dinero (para dar respuesta a los desafíos que la paradoja de San Petersburgo lanza sobre la Esperanza Matemática pascaliana) Kahneman y Tversky hacen lo propio también con las probabilidades, que ahora obedecen a una función no lineal (p), para dar cuenta de las paradojas que Allais y Ellsberg lanzan sobre la TDRI. El movimiento estratégico común ante las eventuales refutaciones por parte del discurso económico parece ser el de inmunizar a la teoría haciéndola menos falsable, algo que habría sin duda escandalizado al Popper de manual.

III. VI. Intermedio Conceptual: Decisión como *proceso* y decisión como *resultado*

Decidir algo –por ejemplo, si debo bañar a Sultán o no- puede referir tanto a los procesos mentales que dan lugar a la decisión, como al resultado de ese proceso. Mi ponderación acerca del esfuerzo de someter al indómito Sultán a los severos pero

arbitrarios cánones de limpieza humanos, el grado de suciedad que se puede soportar dignamente, el tiempo disponible, los imprevistos efectos que pueda tener este acto en nuestra precaria relación, son todos aspectos relativo al proceso decisorio, a la deliberación llevada a cabo de manera previa a la toma de la decisión en sentido estrecho. El acto de tomar al maldito perro por su apestoso cogote y bañarlo es el eventual resultado de ese proceso.

La Teoría de la Decisión Racional, por ser una teoría de la *decisión*, arrastra esa ambigüedad. Pero además, por ser una teoría de la decisión *racional*, hereda las complejidades anexas al concepto de racionalidad, relativas a la distinción normativo / prescriptivo / descriptivo, etc. Dejemos sin embargo este problema a mentes más lúcidas, y concentrémonos en el aspecto siguiente: la Teoría de la Decisión Racional ¿describe adecuadamente el *proceso* de toma de decisiones? ¿O describe adecuadamente sólo el *resultado* de ese proceso? Llamemos a la primer pregunta “(Posición que le asigna a la TDR la característica de ser) Descriptivamente adecuada en el sentido de proceso” (Dp), y a la segunda “(Posición...) Descriptivamente adecuada en el sentido del resultado del proceso” (Dr). Parece claro además que una respuesta afirmativa a Dp implica a Dr, pero no al revés, porque es difícil imaginar una descripción adecuada del proceso decisorio que no permita además identificar la decisión puntual que se va a tomar, y por el contrario es claramente posible predecir las decisiones de los agentes sin necesidad de tener a disposición un modelo del proceso real. Pero preguntémosle mejor a los grandes nombres que hemos convocado en la sección precedente:

a-Pascal respondería de manera afirmativa a Dp, y *mutatis mutandis* a Dr. Los hombres razonables afrontan las elecciones en contextos inciertos considerando por separado la

probabilidad y el valor del resultado a obtener, y los conjugan para arribar a una decisión racional.

b- Bernouille también muestra estar a la caza de la descripción procedimental, y que al mismo tiempo disuelva la paradoja de San Petersburgo. Lo logra simplemente reformulando uno de los términos de la conjunción. La idea de que los hombres razonables se guían en sus apreciaciones por la Esperanza Moral, y no por la Esperanza Matemática, es un intento de incorporar a la teoría el caso anómalo de la paradoja: pero una vez en posesión de ella, es D_p y por supuesto, D_r .

c- Morgenstern y Von Neumann (o, para ser más precisos, la interpretación de Friedman, 1952 de Morgenstern y Von Neumann, 1944) muestra un quiebre: en ningún momento pretende resolver D_p –después de todo, el proceso decisorio es algo que sucede (al menos para la psicología folk) dentro de la cabeza, y en una época donde la alusión a entidades ocultas era anatema, lo esperable de un “buen” modelo científico era que prescindiera de ellas. Es por eso que se hace mención a la “Utilidad” pero en un sentido matemático, no psicológico –algo que, como hemos visto, Friedman y Savage 1953 lamentan. Si E.U.T pretende tener algún contenido empírico ciertamente no es del proceso, sino del resultado del proceso o de las decisiones *strictu sensu*. Con estos elementos pueden explicarse dos cosas:

c1: Friedman y Savage (1952) afirma enfáticamente que EUT tiene contenido descriptivo; sin embargo, Simon (1955) lo niega, y da por resuelto el debate en cuanto a la necesidad de incorporar realismo en los modelos de decisión. En definitiva, *ambos responderían a la pregunta acerca de la adecuación descriptiva de EUT de manera opuesta, y sin embargo esto no es incompatible* Friedman y Savage (1952) pretende en su disputa con Baumol que EUT no es una tautología infalsable porque pueden encontrarse decisiones incompatibles con aquellas que predice la teoría. Simon (1955) quiere inyectar supuestos psicológicamente “realistas” en el modelo porque considera que

hay un consenso en cuanto a sus limitaciones descriptivas, y a la consiguiente necesidad de una “drástica revisión”. En ningún momento menciona experimentos de campo, o fallas empíricas de EUT, y esto porque está hablando de cómo modeliza EUT la deliberación, y la encuentra falta de realismo psicológico (algo que confirma los amargos temores de Friedman⁸: se está interpretando “utilidad” como una variable psicológica en lugar de estrictamente matemática, y entonces se le exige realismo al proceso deliberativo). En suma, *Friedman y Savage (1952) se refieren a Dr y Simon (1955) a Dp.*

C2: Estas dos posiciones avanzaron por carriles separados, pero hacia mediados de los 70' el panorama es el siguiente: la siembra de Simon comienza a crecer, y se desarrollan modelos “psicológicamente realistas” subsumidos bajo el rótulo común de *Bounded Rationality*. Pero además, la línea friedmaniana enfrenta serios problemas: las paradojas de Allais y de Ellsberg minan seriamente la aserción de que EUT es adecuadamente descriptiva (en el sentido Dr, ver *supra*). Las fuerzas se alineaban silenciosamente a favor de *Bounded Rationality*, y por supuesto, sus epígonos actuaron. Detengámonos un momento y veamos el campo sobre el que se va a librar la batalla:

Hay tres elementos estratégicos sobre los que debe pronunciarse una Teoría de la Decisión Racional: Dp, Dr, y Adecuación Normativa (An). Este tercer elemento, que no había aparecido antes, se relaciona con las complejidades del término “racional”, el cual arrastra inevitablemente un bagaje normativo: establecer que una acción es una decisión racional es al mismo tiempo dictaminar que esa acción debe ser llevada a cabo si se pretende ser racional. Hemos visto que una corriente desestima Dp, pero acepta Dr y An para *Expected Utility Theory*.

⁸ Parece haber un vínculo entre sostener solamente Dr y el instrumentalismo de Friedman, pero este encadenamiento no será motivo del presente trabajo.

Veamos como proceden Kahneman y Tversky. d-Kahneman y Tversky dan cuenta de Dp, Dr, pero no An. Construyen una Teoría de la Decisión que es descriptivamente adecuada de los procesos y los resultados, pero que no es normativamente adecuada. Mas aun, postulan que por cuestiones ineliminables relativas a las características del aparato perceptual o deliberativo humano, no es posible obtener las tres cosas –algo con lo cual Friedman, paradójicamente, se mostraría de acuerdo, con la particularidad de que desearía Dp en favor de Dr y An. Nótese que los lamentos de Friedman se revelan ahora como proféticos: usar el término “Utilidad” en Expected Utility Theory condujo a una interpretación psicologista de la teoría, y al consiguiente reclamo de realismo en los supuestos interpretados como procesos psicológicos, lo que impulsó la creación de modelos “realistas” que terminaron desbancando a EUT. En defensa de los primeros, se puede decir que sin duda EUT merecía desaparecer. En sus propios términos, simplemente no era descriptivamente adecuada respecto a los resultados, la cual parecía además ser su única virtud.

IV. Comentarios Finales: Racionalidad y Felicidad

La estructura de la teoría de la Decisión Racional bajo incertidumbre contempla dos partes separables, la primera diseñada para asegurar la existencia de una Función de Utilidad, y un principio conductual proveniente de los albores de la economía, la Hipótesis Conductual de Maximización. Presentado brevemente, hay:

1-Axiomas referidos a las preferencias del individuo entre loterías, y que señala un conjunto de requisitos que deben satisfacer (transitividad, completitud, continuidad e independencia) para ser “racionales”. En términos matemáticos, estas preferencias racionales (o, como se las suele llamar también, “bien formadas”) son las condiciones necesarias y

suficientes para la existencia de una función de utilidad.

2-Un postulado conductual, que recibe el nombre de Hipótesis Conductual de Maximización, y afirma que no existe una canasta preferida a aquella que el individuo ha elegido. El agente racional elige, de entre todos los puntos que representan canastas en la Función de utilidad aquél en el cual hay un máximo (en términos matemáticos, un punto donde se cumple el teorema de Fermat⁹) La *motivación psicológica* que dispara la elección hacia el punto donde hay un máximo es, precisamente, una Hipótesis Conductual diferente a la forma particular de aquello que se quiere maximizar.

Es la conjunción de 1 (al que podemos llamar Teoría de las Preferencias Racionales, o Principio Formal de Maximización) y 2 (principio de maximización, o Hipótesis Conductual de Maximización) lo que se conoce como Teoría de la Decisión Racional bajo Incertidumbre. Como hemos visto, los cambios se han dado históricamente en 1, sin cuestionar el principio de Maximización. En términos más precisos, sostengo que:

1-El Principio conductual de Maximización de la utilidad es separable y analizable en términos distintos a los de la Teoría de la Utilidad.

2-Todas las refutaciones que golpean inequívocamente al programa de investigación neoclásico de la Teoría de la Decisión, y que demandan transformaciones periféricas (aunque a veces, radicales) son dirigidas al Principio Formal de Maximización y jamás a la Hipótesis Conductual de Maximización.

3-En la medida en que se abandona la maximización como elemento central de la teoría, se abandona (pero no se refuta) el programa de investigación mencionado.

⁹ Sea una función definida en el intervalo abierto (a, b) . Si x_0 es un extremo local de $f(x)$ en (a, b) y $f(x)$ es derivable en x_0 , entonces $f'(x_0)=0$.

Que los economistas sean reacios a abandonar la maximización no resulta sorprendente, si se piensa que es, después de todo, el núcleo que le da identidad al programa de investigación de la economía dentro de las ciencias sociales. Para preservar su herencia smithiana al tiempo que respondía a los reclamos de realismo, la disciplina no ha dudado en amputarle racionalidad al *homo economicus*, lo que dio lugar a consecuencias no previstas: en particular, redefine la matriz donde se ubica el economista en la retícula social. Ya no es un dispensador de eficiencia, sino de felicidad. El nuevo *Homo Economicus* es fatalmente menesteroso de racionalidad, y sin embargo aspira a ser feliz. Corresponde al economista, entonces, un paternalismo que le permita al individuo maximizar su utilidad psicológica, su felicidad. Un par de palabras finales respecto a este punto.

Un informe publicado recientemente en el *World Values Survey*¹⁰ muestra que la humanidad tiene preferencias lexicográficas¹¹. El paso de una sociedad industrial a una post industrial significa en la práctica que hay una generación de hombres que tiene las necesidades de supervivencia satisfechas, y las toman como garantizadas. Para ellos, la prioridad es la realización personal, y no la acumulación, la felicidad, y no la eficiencia.

Tampoco parece haber motivos fuertes para defender la primacía del modo de acumulación capitalista frente a sistemas alternativos después de 1989. En suma, hay un mercado para modelos económicos que, como los de Kahneman y Tversky, respondan a las preocupaciones de las sociedades postindustriales, y que “maximicen la felicidad” (Sugden, 2004).

¹⁰http://margaux.grandvinum.se/SebTest/wvs/index_html Ver especialmente el *Mapa de Valores Inglehart*.

¹¹ Una vez satisfecha una necesidad, comienza a considerarse la siguiente, y no hay sustitución a ninguna tasa entre ellas.

De forma un tanto sorprendente, la nueva *mainstream*, atravesada por la psicología, pone al economista en el papel de teórico de la felicidad, aquél que conoce lo que subyace a las intenciones manifiestas de los hombres, y es capaz de articular medidas para hacerlos, nuevamente, no más eficientes, sino más felices.

Bibliografía

Arrow, K. (1987): “Rationality of self and others in an economic system”, en Hogarth, R. y Reder, M. (eds) *Rational choice: the contrast between economics and psychology*, Chicago, The University of Chicago Press.

Bernoulli, D. (1954): “Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk”, en *Econometrica*, vol. 22, n.º. 1, 23-36.

Friedman, M. y Savage, L. (1952): “The Expected-Utility Hypothesis and the Measurability of Utility”, *The Journal of Political Economy*, vol. 60, n.º. 6, 463-474.

Hausman, D. (1992): *The inexact and separate science of economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Kahneman, D. y Tversky, A. (1979): “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, en *Econometrica*, vol. 47, n.º. 2, 263-292.

_____ (1986): “Rational Choice and the Framing of Decisions”, en *The Journal of Business*, vol. 59, n.º. 4, Parte 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, S251-S278.

Kahneman, D.; Wakker, P. y Sarin, R. (1997): “Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility”, en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 2, 375-405.

Kahneman, D., (2003): “A Psychological Perspective on Economics”, en *The American Economic Review*, vol. 93, n.º. 2, 162-168.

Machina, M. (1987): “Choice Under Uncertainty: Problems

Solved and Unsolved”, en *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 1, N° 1, 121-154.

Simon, H. (1955): “A Behavioral Model of Rational Choice”, en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, n° 1, 99-118.

Starmer, C., (2000): “Developments in Non-Expected Utility Theory: The Hunt for a Descriptive Theory of Choice under Risk”, en *Journal of Economic Literature*, vol. 38, n° 2, 332-382.

Schoemaker , P. (1982): “The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations”, en *Journal of Economic Literature*, vol. 20, n° 2, 529-563.

Estudios sobre método y ciencia económica

¿Robinson Crusoe aprende matemática, o la matemática lo aprehende a él?

María de las Mercedes D'Alessandro
CIECE-FCE-UBA/ CONICET

Resumen

Tanto en los modelos macroeconómicos neoclásicos como neokeynesianos es común encontrar que la sociedad se encuentra personificada en un Robinson Crusoe, que vive en su isla produciendo cocos en distintos períodos de tiempo, por lo que necesita planear intertemporalmente su consumo y actividad productiva. A partir de esta abstracción, modificaciones en los parámetros que le dan marco a la situación de Robinson, o bien, supuestos especiales sobre distintos conjuntos de información (por ejemplo) darán lugar a asignaciones ineficientes, desequilibrios, etc. La pregunta que nos haremos es acerca de la relevancia conceptual de plantear la sociedad como un Robinson Crusoe.

Palabras clave

Macroeconomía, formalización, agente representativo, crítica

Abstract

Both in neoclassical and neo-keynesian macroeconomic models society is usually considered as a one-man community. Robinson Crusoe, the main and only character, lives in his island producing one commodity ("coconuts") in different periods of time. In this extremely simple scenario, his only

challenge is to design his optimal consumption and productive pattern, from a multi-period perspective. Taking this abstraction as the starting point, changes in the parameters that drive Robinson Crusoe decisions, as well as alternative ad-hoc assumptions on the availability of information -among other factors- would bring an inefficient allocation of resources, imbalances, etc. In this context, our main concern is to discuss the theoretical relevance of this Robinson Crusoe's society and delve into its most important consequences (both from an empirical, theoretical and political point of view).

Key words

Macroeconomics, formalization, representative agent, critique

I. Introducción

En el escenario de la economía son comunes las discusiones acerca de si ella puede ser considerada una ciencia, una disciplina científica, un instrumento o tan sólo un discurso.

En el estudio de la economía como ciencia, nos encontramos con corrientes de pensamiento que caracterizan los fenómenos económicos de maneras muy diferentes. De esta forma el objeto de estudio que cada una adopta, o bien, el fragmento de la realidad al que se dirige tiene características distintas, como así también difieren los métodos empleados en la investigación y los fundamentos de la abstracción realizada.

Una parte del debate pasa por los fundamentos ontológicos, es decir, cuál es la manera adecuada de enfocar la investigación de la naturaleza, la estructura y la constitución de la realidad. Por otro lado, se presenta el debate epistemológico, es decir, acerca de cómo se produce el conocimiento científico (si es por medio de la vía empírica, la razón, etc.) y las posibilidades de

acrecentarlo. Esto da origen a dos cuestiones: la demarcación entre ciencia y no ciencia (o metafísica), y la necesidad (o no) de un método para conocer. En lo que refiere a la concepción de ciencia, los criterios convencionales para diferenciarla de una mera disciplina han sido la capacidad para explicar y predecir los fenómenos de interés. En este sentido existen posiciones encontradas acerca de si estos criterios son válidos para la economía y la posibilidad de alcanzarlos exitosamente.

Sin intención de desarrollar en profundidad las diferentes posturas acerca de esto, consideraré como punto de referencia las versiones tradicionales de la Epistemología que se exponen en el método de conjeturas y refutaciones de Karl Popper, o los paradigmas en la versión de Kuhn, los programas de investigación científica de Lakatos, entre otros. En todas ellas el elemento común que las constituye es una postura escéptica en cuanto a la posibilidad de captar la verdad para la ciencia, y como resultado de esta imposibilidad, el trabajo del científico tiene que estar abocado a la búsqueda del método que mejor lo acerque a esa verdad que desconoce y que no podrá conocer.

Claro está, que uno aquí podría decir que encuentra un contrasentido: ¿Cómo puedo acercarme a algo que no conozco? Pues la epistemología de Popper soluciona esta contradicción, para tomar un ejemplo, postulando que no conocemos la verdad pero sin embargo podemos acceder a una verdad “empírica”. Adopta la postura de Tarsky que sostiene que la verdad es la correspondencia con los hechos, entonces sabemos que “la nieve es blanca si y sólo si observamos que la nieve es blanca”. De este modo hay una verdad fenoménica, cognoscible por la ciencia, más allá de la verdad esencial del reino de la metafísica. En términos de Kuhn se expresa en cambio como una cuestión subjetiva, esto es, el conocimiento es un acto de percepción dividido en estímulos y sensaciones que están influidos por el entorno del individuo. Un mismo estímulo puede causar diversas sensaciones, o viceversa, imposibilitando

esto una medida objetiva de lo que se percibe. Llevado a su estructura de paradigmas, la verdad así captada, tiene la forma de una verdad por “consenso” entre la comunidad científica. Planteado de esta forma se estructuran los componentes de lo que debería ser una teoría científica, o paradigma en el caso kuhniiano y también las diversas metodologías que se podrían utilizar. Parados en estas concepciones nos olvidamos en cierto modo del objeto de nuestra investigación, al menos por un tiempo, y nos abocamos a la tarea de organizar nuestra aproximación a él. Cómo formular hipótesis, cómo contrastarlas con la realidad, cómo elaborar conclusiones y elegir el dominio de aplicación serían en este marco cuestiones cruciales a resolver por el científico.

Sin embargo, si indagamos en el campo de la Filosofía, en la introducción a la “Fenomenología del Espíritu” de Hegel, encontramos la crítica de esta concepción que asume al conocimiento como un instrumento. En ella el autor muestra la limitación de este punto de vista y la necesidad de superar esta distinción remontándonos más allá de lo aparente y poniendo en duda aquellas separaciones que asumimos sin más al adoptar esa diferenciación entre el objeto, el sujeto y el conocimiento. Por sólo mencionar una de las cuestiones que se trabajan allí, el hecho de plantear esta imposibilidad de captar la verdad para la ciencia, este hallar una barrera que se alza entre el conocimiento y el objeto, presupone que, en palabras de Hegel, “lo absoluto se halla de un lado y el conocimiento de otro, como algo para sí y que, separado de lo absoluto, es, sin embargo, algo real; presupone, por tanto, que el conocimiento, que, al ser fuera de lo absoluto es también, indudablemente, fuera de la verdad, es sin embargo verdadero”(Hegel, 1807: 52)

Por esto mismo, y de manera contraria a las metodologías en boga, aquí intentaré abordar el problema del objeto de estudio de la economía, y en función de ello, tratar de desenvolver su camino conceptual.

Es muy importante considerar que estos párrafos son simplemente una suma de bloques que considero relevantes para la exposición de la tesis completa, pero que aún no han sido hilados de una manera estructurada, y que sobrevuelan la problemática sin la profundidad necesaria para constituirse en un trabajo conceptual acabado. Probablemente con el transcurso de la investigación haya que modificar la forma de aproximación de algunos puntos, o bien cambiar el enfoque. Lo que intento mostrar es que la forma en que se capta el objeto de estudio de la economía, en las versiones tradicionales es unilateral y por tanto incompleto, lo cual exige retomar algunas de las cuestiones que se asumen como válidas a priori. No se trata simplemente de hacer una relectura de la teoría económica, sino en cierto modo encontrar la relación entre una y otra teoría, para de esta manera captar su desarrollo. Mi énfasis estará puesto en la formalización matemática en economía, que proviene de los primeros momentos del cálculo marginal y gana terreno en el modo actual de plantear los problemas económicos.

II. El concepto obra de maneras misteriosas.

Hace un tiempo llegó a mis manos un viejo libro de divulgación científica titulado “Gödel, Escher, Bach: An eternal golden braid”. En este libro orientado a la inteligencia artificial se trabaja la idea de si es posible imitar la realidad en su comportamiento (o bien qué porción de ella podría ser imitada) por un conjunto de símbolos con significado, que serán gobernados por reglas formales. Esto es: ¿Será posible transformar toda la realidad en un sistema formal? Si la respuesta es si, este sistema formal sería lo suficientemente complejo. Para ilustrarlo fuera de las ideas académicas que podemos hacernos de esto, sugiero considerar la película

“Matrix”¹. En esta ficción encontramos una típica preocupación de las superproducciones cinematográficas futuristas que presentan el conflicto de la sociedad capitalista como un conflicto entre el hombre y su creación -las máquinas-. En Matrix, las máquinas comienzan a aumentar su poder vía su propia autoconciencia y logran emanciparse del control de los humanos, sometiéndolos mediante la creación de una realidad paralela que se nutre de ellos mismos –puestos en incubadoras- para reproducirse. Los que viven en la Matrix, no se dan cuenta de lo que nosotros podríamos pensar desde un enfoque marxista como su propia *alienación*, y disfrutan del mundo de las apariencias que el sistema les ha creado. Mientras que Neo, Trinity, Morfeo (los protagonistas) y otros “iluminados” por una conciencia de su propia alienación son los *elegidos* para salvar a la sociedad. Más allá del argumento, la Matrix es además una computadora (es decir, es un sistema formal!) de dimensiones colosales, que reproduce el mundo humano y además, tiene la capacidad de potenciar las posibilidades humanas, es como un gran dios que conoce los mecanismos de reproducción de la sociedad y puede hacerlos realidad.

De este modo podemos ver que plantearse la pregunta que sugerimos más arriba no es trivial, ya que tiene dimensiones que trascienden la historia de la filosofía y de la ciencia. En cierto modo podemos pensar que en un punto estamos preguntándonos si el universo es determinista, y derivamos de ahí el interrogante de si aceptando el determinismo, esta determinación tendría la forma matemática. Cabe además señalar que si bien un sistema formal nos permite, o bien, tiene la cualidad de poder expresar las relaciones fenoménicas en leyes simbólicas, esta capacidad de reproducción no contiene en

¹ Matrix (1999), escrita y dirigida por Andy Wachowski y Larry Wachowski. Para más información se puede consultar: <http://imdb.com/title/tt0133093/>

si misma la capacidad de comprensión de esto que reproduce. Con lo cual el hecho de que podamos captarlo en su forma no implica que lo comprendamos. El concepto de isomorfismo nos permitiría entender desde el punto de vista lógico de qué estamos hablando. En cierto modo estaríamos pensando que hay un *código* y descifrar ese código podría permitirnos comprenderlo². Para ilustrar esto quería usar como ejemplo otra película, esta vez se trata de “Pi”³. En ella un científico se sumerge en la búsqueda del patrón de desenvolvimiento social. Él piensa que si en la naturaleza podemos encontrar patrones – plantas, movimiento de los astros, adn- entonces en la vida social también debería haber uno. Su intuición le hace pensar que el fenómeno que debería observar para hallar la respuesta está en los precios. Por tal motivo día a día lee los números de la Bolsa de valores buscando desentrañar su trama. En este camino es asediado por unos rabinos ortodoxos que pretenden usar los conocimientos de nuestro científico para decodificar la *Torá*. Asumen que cada letra hebrea y por tanto las palabras que con ellas se forman, guarda un significado numérico, cuyo conocimiento abrirá las puertas del paraíso. También, claro, aparecerán *yuppies* de la bolsa, con propósitos menos espirituales, intentando seducir al científico para que les otorgue sus claves. Otra vez, sin continuar el argumento, encontramos la idea de código en la realidad, y la pregunta de cuál es el límite al que podemos llegar en el descubrimiento del mismo, más allá de la posibilidad de su comprensión.

No voy a extenderme mucho más sobre este punto, ya que en cierto modo, necesito todavía una estructura conceptual más

² Los griegos ya habían encontrado que por ejemplo, el razonamiento es un proceso sujeto a esquemas gobernado por leyes perfectamente formulables, Aristóteles codificó los silogismos y Euclides la geometría.

³ Pi (1998), escrita y dirigida por Darren Aronofsky. Para más información: <http://imdb.com/title/tt0138704/>

rica para hacerlo, pero en términos muy sencillos el problema se podría expresar como la necesidad de replantear la forma en que se trabaja en la economía (los modelos) desde su punto de vista teórico integrando su dimensión económica en el marco de su estructura como conocimiento científico.

Si asumimos como lo hace la economía neoclásica que la matemática es un instrumento que permite abstraer los caracteres de la realidad para intentar dar cuenta de los fenómenos sociales, como mínimo debería replantearse los fundamentos de estas operaciones y lo que implica en términos de su forma misma. Pero al mismo tiempo, y como señalé antes, la búsqueda de esta resolución está amputada para la ciencia, desde su punto de partida, en su renuncia explícita de captar la verdad para la conciencia; y en su divergencia en cuanto al rol del conocimiento en la transformación del metabolismo social.

Para concluir este punto, sólo quiero señalar que la representación de lo infinito por medio de lo finito es uno de los problemas que cierra Kant cuando escribe la “Crítica de la Razón Pura”. En el prefacio a la primer edición, Kant plantea que la metafísica es la ciencia que tiene que asumir para sus explicaciones principios fundamentales cuya comprensión, desde su punto de vista, escapa a las posibilidades de la experiencia.

“Por esta razón, empero, cae en la oscuridad y la contradicción, en donde comprende que algún oculto error las produce, pero sin que pueda por eso descubrirle, porque esos principios de que se sirve, al sobrepasar los límites de la experiencia, no reconocen como piedra de toque experiencia alguna. La arena de estas discusiones sin fin es la metafísica” (Kant, 1781:143).

Otra cuestión que se desprende de lo anterior, es acerca de si la concepción mecanicista de cómo opera la realidad (así como aparece en la economía neoclásica, por ejemplo), puede dar cuenta de transformaciones cualitativas de los fenómenos que se experimentan en el seno del proceso de producción social.

Por ejemplo, si puede trascender la búsqueda de magnitudes medibles y plantearse el por qué eso que ve como forma correspondiente a un contenido (una esencia) más allá, reviste esa forma particular que se aprehende de forma cuantitativa, y deja de lado la cuestión de por qué ese contenido reviste esa forma particular y qué movimientos dieron lugar a ella.

Como una segunda instancia, más aplicada y para ilustrar estas ideas se me ocurrió tomar la metáfora económica que protagoniza la escena de la economía actual, pero que viene sobreviviendo unos siglos, esto es: *Robinson Crusoe* como representante de la sociedad en su conjunto con el objetivo de resolver los problemas de producción, intercambio, distribución y consumo.

De esta manera se podría reconstruir el camino que recorre el objeto de estudio de la economía política en sus momentos determinados, considerándolos en su dimensión formal y ver en qué medida su concepto se corresponde con él.

III. La sociedad en la isla

Robinson Crusoe aparece en la literatura económica hace unos siglos, sin embargo, en los modelos macroeconómicos modernos encontramos a nuestro mismo *Robinson*, incluso rejuvenecido y más inteligente, pero atendiendo a idénticos problemas: cómo asignar su tiempo en la tarea de producir los bienes que le aseguren su subsistencia (aunque a veces la simplificación nos diga que sólo producirá cocos), cómo distribuir esta producción por medio del intercambio (aunque *Robinson* esté sólo en la isla) y siempre sin descuidar su necesidad espiritual de procurarse la mayor satisfacción (utilidad) posible.

Si nos acercamos al texto de Defoe que nos presenta en su versión primigenia al hombre, allá por 1719, *Robinson* por parte de madre y Kreutznaer por parte de padre, nos explica que le quedó el nombre de Crusoe por esa costumbre de los ingleses

de cambiar las palabras. *Robinson Crusoe* era un hombre que sin tener idea siquiera de lo que significaba navegar soñaba con vivir en los mares. Provenía de una familia pobre, pero que no pasaba necesidades, y su padre quería que estudiase para ganarse la vida decentemente. Robinson insistía con viajar pero nadie avalaba su empresa. Sus padres trataban de persuadirlo de abandonar sus ideas por distintos medios pero sin éxitos⁴. Un día logra escaparse y a partir de ahí comienza su historia (que claramente no expondré aquí) de la que parte la economía, tomando sólo el capítulo en que queda en una isla, en la cual percibe que habitan otros seres humanos (unos caníbales), de los cuales rescata al famoso Viernes.

Este es el naufrago que encuentra (en un sentido metafórico) la economía y que adopta como el punto de partida de sus explicaciones de los fenómenos sociales. Este naufrago (a veces en la isla, otras disfrazado de cazador primitivo, o pescador) es

⁴ “Me dijo que sólo los hombres desesperados, por un lado, o extremadamente ambiciosos, por otro, se iban al extranjero en busca de aventuras, para mejorar su estado mediante empresas elevadas o hacerse famosos realizando obras que se salían del camino habitual; que yo estaba muy por encima o por debajo de esas cosas; que mi estado era el estado medio, o lo que se podría llamar el nivel más alto de los niveles bajos, que, según su propia experiencia, era el mejor estado del mundo y el más apto para la felicidad, porque no estaba expuesto a las miserias, privaciones, trabajos ni sufrimientos del sector más vulgar de la humanidad; ni a la vergüenza, el orgullo, el lujo, la ambición ni la envidia de los que pertenecían al sector más alto. Me dijo que podía juzgar por mí mismo la felicidad de este estado, siquiera por un hecho; que este era un estado que el resto de las personas envidiaba; que los reyes a menudo se lamentaban de las consecuencias de haber nacido para grandes propósitos y deseaban haber nacido en el medio de los dos extremos, entre los viles y los grandes; y que el sabio daba testimonio de esto, como el justo parámetro de la verdadera felicidad, cuando rogaba no ser ni rico ni pobre”.

el que nos enseñará los conceptos básicos, tanto de la utilidad que reporta el consumo de un bien, como de la teoría del valor-trabajo. Y es el mismo *Robinson*, el que volverá en los papers de la moderna macroeconomía neoclásica y neokeynesiana a explicarnos cómo se generan los ciclos económicos.

Como la prescripción metodológica del individualismo es que todo fenómeno social debe ser explicado como el resultante de la conducta o psicología de un individuo, *Robinson* ocupa este lugar de individuo tipo. La comparación se debe a que *Robinson* en la isla, para subsistir tiene que organizar su tiempo para desarrollar las tareas que le proveerán de los bienes que necesita consumir. Citemos a Marx, quién en la explicación acerca del fetichismo de la mercancía criticando a la economía política clásica nos hace una caricaturesca descripción de esta escena:

“Como la economía política es afecta a las robinsonadas, hagamos primeramente que Robinson comparezca en su isla. Frugal, como lo es ya de condición, tiene sin embargo que satisfacer diversas necesidades y, por tanto, ejecutar trabajos útiles de variada índole: fabricar herramientas, hacer muebles, domesticar llamas, pescar, cazar, etcétera. De rezos y otras cosas por el estilo no hablemos aquí, porque a nuestro Robinson esas actividades le causan placer y las incluye en sus esparcimientos. Pese a la diversidad de sus funciones productivas sabe que no son más que distintas formas de actuación del mismo Robinson, es decir, nada más que diferentes modos del trabajo humano. La necesidad misma lo fuerza a distribuir concienzudamente su tiempo entre sus diversas funciones. Que una ocupe más espacio de su actividad global y la otra menos, depende de la mayor o menor dificultad que haya que superar para obtener el efecto útil propuesto. La experiencia se lo inculca, y nuestro Robinson, que del naufragio ha salvado el reloj, libro mayor, tinta y pluma, se pone, como buen inglés, a llevar la contabilidad de sí mismo. Su inventario incluye una nómina de los objetos útiles que él posee, de las diversas operaciones requeridas para

su producción y por último del tiempo de trabajo que, término medio, le insume elaborar determinadas cantidades de esos diversos productos.” (Marx, 1867: 94)

Esta es la actividad de Robinson Crusoe y desde el punto de vista de algunas escuelas de pensamiento económico, es asimilable a la actividad de la sociedad toda. Es decir, podemos pensar que así como Robinson tiene que producir, lo tiene que hacer la sociedad en su totalidad, que la conducta de los individuos que la componen es asimilable a la de él. En la escuela clásica los objetivos robinsonianos son distintos que en la escuela neoclásica y neokeynesiana. En éstas últimas lo que lo mueve es lo que mueve a todo homo económico (de hecho Robinson ¡es el homo!): la búsqueda de su mayor placer. El placer lo obtiene de satisfacer sus múltiples necesidades, administrando para ello sus recursos escasos de la mejor manera posible. El dubitativo pero intrépido Robinson de Defoe, da lugar a un ser extremadamente organizado, que sin ayuda de nadie (¡no hay Viernes!) se sienta en la arena a escribir con una vara las ecuaciones que le resolverán de manera óptima la cantidad de tiempo que asigna al trabajo/ocio, la cantidad de bienes que produce, su precio, la ganancia que se lleva por aplicar el capital a semejante producción, etc. Los misteriosos problemas de la producción, distribución, intercambio y consumo de la sociedad capitalista, Robinson en su isla es capaz de resolver casi sin esfuerzos.

A decir verdad, no siempre le va tan bien, y es así como en algún paper moderno (Mc Fadden por ejemplo) a la isla de Robinson Crusoe llegan algunos visitantes que le darán una mano con la eficiencia de la actividad productiva. Así Robinson conoce a Walras y a Keynes. El primero le trae a Viernes y lo pone a trabajar para él. Viernes es una especie de administrador pero con la particularidad de ser un cuasi fantasma que sólo le dice a Robinson lo que tiene que hacer, pero no le pide nada a cambio. Robinson trabaja, por lo que recibe un salario, pero

además es el dueño del “capital”, por lo que recibe un interés (Robinson es obrero y es capitalista al mismo tiempo, imaginemos a Robinson peleando contra si mismo por un aumento de salarios!).

Foley también menciona irónicamente esta dualidad del RC de algunos modelos económicos. En el paper acerca de “la extraña historia del agente económico” señala que en vísperas de la teoría de los juegos (y también de la segunda guerra mundial), con sus puntapiés iniciales dados por Von Morgenstern, el agente económico racional, volaba en un aeroplano esquivando las balas que desde abajo, *él mismo o su doppelganger* le disparaba.

Pero para no quedarnos sólo con la lectura mainstream, quiero agregar que también algún economista como Silvio Gessell, un autor que se caracteriza por permitirse bastantes licencias artísticas en sus trabajos. Al Robinson que presenta Gessell se le aparece de visita otro náufrago que curiosamente tiene por *religión* no pagar ningún tipo de interés, y tampoco cobrarlo. Le enseña a nuestro Robinson algunas técnicas para mejorar su calidad de vida, y se compromete a ayudarlo en el proceso.

No quisiera seguir ahondando en descripciones que de algún modo todos conocemos, sino que el fin de esto es mostrar el problema teórico subyacente es entonces encontrar la unidad teórica o la esencia de este Robinson. Es decir, el plantear las teorías como enfrentadas, como paradigmas inconmensurables o programas de investigación distintos en cierta forma nos aísla el objeto de estudio y lo pone como una multiplicidad de puntos de vista, que no encuentran asidero y se desconectan unas de otras de manera insalvable. Sin embargo el desafío teórico debería pasar por encontrar el nexo, la razón en el concepto que determina que su teoría se manifieste como si fueran distintas visiones del mundo. Abundando en la ejemplificación, podría decir que cuando hablamos del Robinson neokeynesiano, estamos hablando del mismo náufrago, pero con problemas para procesar la

información, o formarse expectativas, o en medio de una isla que se mueve y le genera perturbaciones en estos movimientos... Mientras que el Robinson neoclásico conoce a la perfección los materiales con los que cuenta, sus deseos, las condiciones en las que está, el lugar de su islote, etc. No se trata simplemente de la caricatura, sino también de la posibilidad que esto genera en el terreno de la política económica. Desde el punto de vista neoclásico, el hecho de que Robinson sea tan racional nos pone frente a la situación de que es autosuficiente para tomar sus decisiones y hacerlo muy eficientemente. Mientras que el otro, un poco menos astuto, podría llegar a necesitar ayuda... Allí es dónde en términos de la política económica se justifica la intervención del estado.

IV. Acerca de la matemática

Esta exposición es sólo un puntapié inicial del trabajo que pretendo desarrollar.

La pretensión a futuro es trabajar sobre la visión generalizada y presupuesta en las modernas teorías macroeconómicas acerca de la formalización, considerada como la pretensión de que la metodología adecuada para la economía es la optimización con restricciones en base a microfundamentos. Los desarrollos de la macroeconomía moderna colocan lo que debería ser un “instrumento” para la comprensión de los fenómenos como el fin último de la ciencia económica; es decir, la construcción de modelos matemáticos como la forma en la que se desarrolla el conocimiento científico en la economía. Sin embargo, los economistas no están de acuerdo en los fundamentos sobre los que construyen sus modelos, de lo que se derivan distintas explicaciones sobre un fenómeno determinado (con sus consecuencias a nivel de las recomendaciones de política). Se propone en este proyecto avanzar sobre la discusión acerca de la adecuación del instrumento a su objeto de estudio y a su

concepto, y se pretende superar esta separación arbitraria, y mostrar que el efecto de la formalización transforma el objeto de estudio, es decir, crea su propio objeto, convirtiéndose de este modo en un obstáculo para el avance de la teoría económica.

Para comprender esto de una manera más completa es necesario analizar en qué medida la manera en que se utiliza el instrumento de formalización (aquí la matemática) afecta las conclusiones a las que se llega. La hipótesis es que el medio se convierte a sí mismo en resultado y la realidad deja lugar al recorte que se opera para poder expresarla formalmente. Si se asume que la matemática es la manera de razonar el problema, se podría cuestionar si la *simplificación* no deja fuera de foco información relevante para el estudio de los fenómenos económicos. Por ejemplo, como la realidad es *compleja* se utiliza la abstracción del *agente representativo* o, como decíamos antes nuestro Robinson Crusoe. Aquí se cuestiona la visión *ahistórica* e individualista en términos metodológicos.

A partir de lo anterior, cabe una doble pregunta: por una parte si es el recorte ahistórico el resultado del uso de la matemática, que se volvería muy engorrosa al incorporar factores explicativos, o bien si esta ahistoricidad está en la concepción económica misma y trasciende el instrumento utilizado. La hipótesis que voy a adoptar se asimila a esta segunda afirmación. Por otra parte, la pregunta acerca de si el objeto puede entenderse por medio de esta abstracción particular, es decir: ¿es relevante plantear la sociedad como un Robinson Crusoe?. A partir de esto se podría abordar el problema de si la matemática simplemente refleja este objeto o lo transforma (en términos conceptuales), dejando de ser neutral, y más aun, si es un buen medio para el objetivo de explicar el fenómeno de interés. La hipótesis que propongo aquí es que el uso de este instrumento no puede ser neutral, por lo que cabe la consideración de su necesidad teórica y de las consecuencias

que de su utilización se desprenden.

Una parte del trabajo consistiría en reconstruir el camino que recorre el objeto de estudio que vamos a considerar para evaluar el uso de la formalización (un ejemplo serían los ciclos económicos) y en qué medida su concepto (la teoría de los ciclos) se corresponde con él. Si se asume la existencia de un conjunto de hechos estilizados entonces es necesaria su explicación teórica, al tiempo que si se asume que los ciclos son de carácter general, su explicación también debería serlo. Un objetivo de máxima de este proyecto (en el largo plazo) sería la búsqueda de algunos fundamentos sólidos para el desarrollo de herramientas metodológicas que permitan avanzar en la explicación del ciclo económico dando cuenta de esta necesidad de correspondencia entre el objeto y su concepto.

V. Algunos antecedentes para ejemplificar

El debate actual en la macroeconomía se ve encarnado en la discusión entre dos escuelas de pensamiento: los neoclásicos – en adelante NC- (Lucas, Sargent, Wallace, Kydland, Prescott, Barro, entre otros) y los neokeynesianos –en adelante NK- (Clower, Leijonhufvud, Mankiw, Akerloff, Blanchard, entre otros). Uno de los ejes de la disputa reside en la cuestión de los ciclos económicos o, en palabras de Leijonhufvud (1979), como “la medida en la cual la economía, o al menos su sector de mercado, puede ser considerado adecuadamente como un sistema autorregulador.” Partiendo de la observación de que en las economías capitalistas las variables macroeconómicas fundamentales están sujetas a fluctuaciones cíclicas, el objetivo de la teoría de los ciclos es explicar cuáles son las principales causas de este tipo de movimiento, por ejemplo si son endógenas o exógenas, reales o nominales, etc. O bien, estudiar el comportamiento de una determinada economía ante la aparición de un shock o la modificación de algún

comportamiento de los agentes, etc. El ciclo puede ser entendido como la dinámica que produce las desviaciones de la producción y el empleo con respecto a su trayectoria de equilibrio en el largo plazo (Argandoña, 1996). Al ser un fenómeno recurrente en países con distintas características políticas o institucionales se encuentra la necesidad de explicarlos en el marco de una teoría general (Lucas, 1977).

Tanto los NC como los NK estudian el fenómeno del ciclo como consecuencia de la acción de los individuos en el mercado y, por ello, fundamentan sus conclusiones en la modelización del comportamiento individual.

De este modo, a partir de una función de maximización sujeta a ciertas restricciones, se extrapolan causalmente conductas teóricamente individuales para analizar a partir de ellas lo que se supone es el resultante fenómeno social. Si bien las divergencias podrían llevar a conclusiones semejantes, tienen implicancias distintas en términos del mecanismo que propaga el ajuste del mercado y, en consecuencia, también en la regulación del sistema dando lugar a recomendaciones de política sustancialmente distintas.

Desde el punto de vista de los NC, el papel que juega el individuo en la propagación del ajuste está determinado por sus decisiones que pueden definirse como conscientes: se supone que en cada elección el agente considera un conjunto perfecto de información con una racionalidad completa (Phelps, 1970) en la que todos sus planes realizados son óptimos porque conoce la configuración del sistema en el pasado, el presente y el futuro; y enfrenta mercados en los cuales las leyes de la oferta y la demanda garantizan el equilibrio del sistema. Al mismo tiempo no es necesario suponer rigideces de precios o salarios para que se genere un ciclo a partir de algún shock nominal o real, ya que el ciclo se concibe como un fenómeno de equilibrio (mercados competitivos y salarios flexibles, mercados que se vacían). Si se presentaran rigideces de precios, por ejemplo,

éstas serían explicadas como resultantes de conductas optimizadoras de sujetos racionales y no de un supuesto injustificado en términos de los NC; esto es, el ciclo puede ser considerado Pareto-óptimo.

En cambio, para los NK el mismo individuo maximizador habita un mundo en el que se añade el elemento de la incertidumbre. Así, o bien el individuo se forma expectativas racionales, pero se incorporan fallas en la información de la que dispone; o bien su actividad se desarrolla en un mercado que presenta rigideces, incluso se considera posible el desconocimiento sobre el funcionamiento del sistema. Es decir, si bien el mundo (el mercado) sigue funcionando de manera determinista (esto aparece implícito en el conocimiento perfecto de las configuraciones del sistema en todos sus momentos del tiempo), no es sencillo predecir el futuro ya que “el azar” puede interferir entre los planes óptimos y los realizados; esto es, las expectativas de los agentes pueden verse frustradas. Para los NK, algunas de las causas posibles de estos eventos son las siguientes:

a- Cada agente individual no puede conocer lo que piensan los demás, por lo que tiene que inferir qué es lo que creen de lo que hacen;

b- Los agentes deben conocer el funcionamiento del sistema, pero bien puede suceder que sus creencias al respecto –es decir la distribución de probabilidades sobre los eventos del mundo que el agente tiene– no sea la distribución de probabilidades real.

Los puntos a y b pueden resumirse afirmando que los agentes se equivocan cuando forman sus expectativas porque no conocen cómo las forman los demás, o porque no conocen cómo funciona el sistema.

El sistema se mueve como consecuencia de shocks. Dado que éste procesa esos impulsos, cada agente necesita saber también cuál puede ser el efecto de la presencia del shock y qué

probabilidades de ocurrencia tiene. Describir esto presupone nuevamente la descripción de cómo los agentes en la economía procesan los impulsos.

(Estos son algunos conjuntos de situaciones entre varios que describen casos posibles o reales que quedan fuera del marco de análisis de los NC).

Es evidente la utilización por parte de ambas escuelas del individualismo metodológico (en el sentido de la formulación de modelos a partir de conductas individuales supuestas) así como su necesidad de microfundamentos, aunque éstos difieran sustancialmente en cada caso.

Como se adelantó las diferentes concepciones del problema repercuten en las soluciones al mismo, y aquí los caminos divergen nuevamente. Mientras los NC rechazan de plano la idea de que el Estado funcione como administrador de la economía en caso de crisis, los NK encuentran razones para intervenir, aunque no necesariamente lo recomiendan, pues existen matices en el interior de la misma corriente.

Esta diferencia está íntimamente relacionada con los microfundamentos. De esta manera, si se consideran las acciones individuales como óptimas (tal el planteo de los NC), es posible caracterizar al fenómeno de la crisis como una respuesta óptima del sistema, o bien buscar la explicación en factores exteriores a él. En el caso de los NK, la presencia de fallas puede dar la justificación adecuada a la necesidad de intervención y la posterior discusión acerca de la efectividad de la misma y de sus diferentes instrumentos.

Los NK entonces admiten en términos generales la racionalidad de los agentes, la ausencia de ilusión monetaria, la existencia de una tasa natural de desempleo, expectativas racionales, fundamentos microeconómicos para la macroeconomía, la introducción coherente de expectativas, los modelos dinámicos, el equilibrio general y la estocasticidad. Pero rechazan que los mercados siempre estén en equilibrio (los precios y los salarios

no son siempre flexibles); la competencia perfecta y los supuestos sobre información (Argandoña 1996). Los ciclos desde esta perspectiva se llamarían de desequilibrio.

Llegado este punto se plantea sintéticamente la necesidad de dar cuenta de por qué, si bien dan explicaciones rivales de un mismo fenómeno y con una metodología en común no ha aparecido una síntesis. Es decir, supuestamente, el viejo debate entre Keynes y los clásicos encontró solución en lo que se dio a conocer como la Síntesis neoclásica, en la que en una misma estructura formal (modelo IS-LM) convivían, aunque matizados, ambos enfoques. Esta síntesis permitía conciliar los supuestos clásicos (precios flexibles) con los keynesianos (precios o salarios rígidos). La concepción de fondo sobre los agentes y la sociedad era la misma, mientras que los supuestos de hecho sobre el entorno podían diferir. Y esto desembocaba, lógicamente, en distintas recomendaciones de política. Se suponía que el modelo keynesiano quedaba englobado en la Síntesis Neoclásica como un caso particular (Mankiw, 1990).

Sin embargo, a pesar de que existe un cuerpo común en términos formales entre la macroeconomía neoclásica y la neokeynesiana, no hay una síntesis común, un cuerpo de conocimiento, y conviven ambas teorías como rivales. Aún no se ha explorado la posibilidad de si con las teorías desarrolladas por ambas escuelas sea posible formar una teoría macroeconómica unificada. Las respuestas pueden ser ubicadas en términos de: a) se ha avanzado más en desarrollar modelos que en buscar una integración entre ellos y su contraste con los hechos; b) el uso de la metodología propuesta por los neoclásicos y sus excesiva necesidad de microfundamentos (Blanchard, 1992).

Un punto importante reside en observar qué relación tiene el énfasis en la formalización con la falta de unidad teórica. Si la hipótesis de que el instrumento no es neutral es válida, entonces tenemos el camino a una respuesta acerca de esta imposibilidad

real que trasciende las “modas” científicas como lo plantea Blanchard.

Por otra parte, adentrándonos en el terreno de la formalización, Mayer (1993) sostiene que la matemática lleva casi naturalmente a un desarrollo lineal (supuestos-deducción-conclusión) que tiene como consecuencia enfatizar el trabajo deductivo por sobre el de la aplicación, o por sobre la discusión del dominio de los supuestos (Friedman, Varian) o la contrastación. La economía entendida en el marco de estos modelos deja de lado la acción política y fenómenos sociales que son esenciales en la comprensión del fenómeno económico. En consecuencia es necesaria una profunda revisión de los límites y alcances que supone el uso de la matemática en la ciencia económica que apunte en la dirección señalada por Blanchard, esto es, avanzar a un intento de sistematización de lo aprendido en el desarrollo actual, asumiendo las limitaciones que plantea la utilización de la formalización como instrumento conceptual.

VI. Conclusiones

Este trabajo no pretende ser exhaustivo ni mucho menos, como se dijo en la introducción, sino más bien plantear algunas de las discusiones que se podrían abrir una vez que dejamos de encarar la investigación bajo las fórmulas tradicionales. Si bien el proyecto podría sonar ambicioso, las necesidades actuales de la teoría económica ponen de manifiesto que es necesaria una reflexión profunda de los conceptos fundamentales de la economía política. Si además asumimos que el método de investigación manifiesta también la potencia del objeto, tenemos una mayor responsabilidad, ya que hay que dar cuenta de su relación y su estructura. Es por ello que uno de los puntos que hemos tratado de abarcar es la idea de la representación de las problemáticas sociales a partir de la metáfora de Robinson Crusoe y la pregunta que le da el título a esta presentación:

¿Robinson Crusoe aprende matemática, o la matemática lo aprehende a él?.

Bibliografía

Argandoña, A.; Gámez, C. y Mochón, F. (1996): *Macroeconomía Avanzada I y II*, Mexico DF, McGraw Hill.

Backhouse, R. (1994): *New Directions in Economic Methodology*, Londres, Routledge.

_____ (1996): *Interpreting macroeconomics –Explorations in the history of macroeconomic thought*, Londres, Routledge.

Barro, R. (1986): *Macroeconomía*, Mexico DF, McGraw-Hill.

Blanchard, O. (1987): “Neoclassical synthesis” en Eatwell, J., Milgate, M y Newman, P (eds.) *The New Palgrave: A dictionary of economics*, Gale Macmillan

Blaug, M., (1993): *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*, Madrid, Alianza Editorial.

Blinder, A. y Solow, R. (1973): “Does fiscal policy matter?”, en *Journal of Public Economics*, vol. 2, 319-337.

Boland, L. (1981): “On the Futility of Criticizing the Neoclassical Maximization Hypothesis”, en *American Economic Review*, vol. 71, nº 5, 1031-1036.

_____ (1982): *The Foundations of Economic Method*, Londres, Allen & Unwin.

_____ (1997): *Critical Economic Methodology*, Londres, Routledge.

Clower, R. (1969) [1965]: “The keynesian contrarrevolution: a theoretical appraisal” ” en Clower, R.W. (Comp.) *Monetary Theory*. Middlesex, Penguin Books.

Dow, S. (1998): *The Methodology of Macroeconomic Thought*, Cheltenham, Edward Elgar.

_____ y Chick, V. (2000): "Formalism, Logic and Reality: A Keynesian Analysis", on line (Versión mejorada del paper

presentado ante la Association Charles Gide Conference on Formal Models and Economic Theory: History, Analysis, Methodology, Paris, September 1999). Disponible en: <http://www.econmethodology.org/inem/announce/dow.PDF>, consultada en octubre de 2007.

Fanelli, J.M. (1991): "Tópicos de teoría y política monetaria", en *CIEPLAN*, nº 5.

Fischer, S. (1987): "New classical macroeconomics" en Eatwell, J., Milgate, M y Newman, P. (eds.), *The New Palgrave: A dictionary of economics*.

Friedman, M. (1970) [1953]: "The methodology of positive economics" en *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 3-43.

Hegel, F. (1975) [1807]: *La fenomenología del espíritu*, México DF, Fondo de Cultura Económica.

Heymann, D. (1998): "Estructura, coordinación intertemporal y fluctuaciones macroeconómicas" en *Revista de la Cepal*, nº extraordinario, 95-103.

Keynes, J. (1992) [1937]: *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, México DF, Fondo de Cultura Económica.

King, R; Plosser C. y Rebelo, S. (1988): "Production growth and business cycles: I. The basic neoclassical model" en *Journal of Monetary Economics*, vol 21/2-3, 195-232.

Kydland, F (1997): *Monetary Aggregates and Output*, Instituto y Universidad Torcuato Di Tella, Serie Seminarios.

Leijonhufjud, A. (1992): "Keynesian Economics: Past Confusions, Future Prospects", en A.Vercelli y N. Dimitri (eds.), *Macroeconomics a Survey of Research Strategies*.

Leijonhufjud, A. (1971): *Keynes and the Classics, two lectures on Keynes' contribution to economic theory*, The Institute of Economic Affairs.

_____ (1992): "Keynesian Economics: Past Confusions, Future Prospects", en A.Vercelli y N. Dimitri, eds:

- Macroeconomics a Survey of Research Strategies*. Oxford Univ Press, 16-32.
- _____ (1993): “Towards a Not-Too-Rational Macroeconomics”, en *Southern Economic Journal*, vol. 60, 1-13.
- Lucas, R. (1983): “Understanding Business Cycles” en R. Lucas *Studies in business cycle theory*, MIT Press.
- _____ (1986): “Principles of fiscal and monetary policy”, en *Journal of Monetary Economics*. vol. 17/1, 117-134.
- Mankiw, N. (1989): “Real business cycles: A new keynesian perspective”, en *Journal of Economics Perspective*, vol. 3, nº3.
- _____ (1990): “A quick refresher course in macroeconomics”, en *Journal of Economic Literature*, vol. 28, nº 4.
- Marx, K. [1867]: *El capital. Crítica de la economía política*, Madrid, Siglo XXI Editores.
- Mayer, T. (1993): *Truth versus Precision in Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.
- McCloskey, D. (2000): *How to be Human Though an Economist*, University of Michigan Press.
- Plosser, C. (1989): “Understanding real business cycles”, en *Journal of Economics Perspectives*, vol. 3, nº 3.
- Romer, D. (1996): *Advanced Macroeconomics*, McGraw-Hill.
- Sargent, T. y Wallace, N. (1981): “Rational Expectations” en Eatwell, J., Milgate, M y Newman, P. (eds.) *The New Palgrave: A dictionary of economics*,
- Sheffrin, S. (1983): *Expectativas racionales*, Cambridge, Cambridge University Press

El metodo idealizacional en ciencias sociales

Pablo Sebastián García
UBA/CONICET

Resumen

Hay diferentes aproximaciones al método idealizacional según cuál se considere que es el modelo paradigmático de “idealización”. Se distinguen por lo menos cinco abordajes diferentes, y cada uno de ellos pone el acento en elementos diferentes de la construcción de teorías, a saber, en la construcción de hechos científicos, en la de nociones teóricas, en la de leyes, etc. En el presente trabajo intentaremos ofrecer una visión resumida del punto de vista que proponen L. Nowak y U. Mäki en cuanto a lo que estos autores consideran que es lo esencial de la aproximación idealizacional a la ciencia.

Palabras clave

Idealización, metodología, investigación, ciencia, aislamiento.

Abstract

Various approaches to idealization differ as to what the paradigmatic case of this procedure is. One may distinguish at least five different approaches, and each of them localizes this procedure in a different element of the theory construction, *id est*, at the level of the construction of scientific facts, of theoretical notions, of laws, etc. In this paper I would like to summarize the point of view proposed by L. Nowak and U. Mäki, showing what is thought to be the core of the

idealizational approach to science.

Key words

Idealization, methodology, research, science, isolation.

I.

Cuando en 1935 Milton Friedman publicó su trabajo titulado “La metodología de la economía positiva”, se abrió un debate acerca de lo que se ha denominado “realismo de los supuestos”, cuyo tratamiento resulta ineludible para cualquiera que se interese por la metodología de la Economía. La filosofía de la ciencia “tradicional” había sostenido por largo tiempo que la pertinencia de las hipótesis científicas debía confirmarse o corroborarse a través de las predicciones exitosas que pudieran derivarse de la hipótesis en cuestión. Y aquí comenzaban los problemas para el desarrollo de una economía científica (y no meramente ideológica o especulativa) en virtud de lo que ha dado en llamarse “debilidad predictiva” de la teoría económica. Existe, pues, una reconocida dificultad para probar las hipótesis económicas a través de sus predicciones. Ahora bien, Friedman, en el artículo mencionado, sostiene que pretender demostrar la pertinencia de una hipótesis económica a través de sus predicciones alienta la comisión de errores en la comprensión del papel de la evidencia empírica en el marco de la teoría. En efecto, sostiene, la evidencia empírica es fundamental en dos etapas: (1) en la construcción de la hipótesis, y (2) en la comprobación de su validez. Las dos etapas, afirma, están relacionadas de dos maneras: (a) los hechos particulares que entran en cada etapa pueden ser los mismos, esto es, los hechos que sirven como prueba de las inferencias de una hipótesis pueden igualmente encontrarse entre el material usado para

construirla, y recíprocamente; y (b) el proceso nunca se inicia *ex nihilo*, esto es, la llamada “etapa inicial” exige siempre la comparación de las inferencias de un conjunto anterior de hipótesis con la observación, ya que la contradicción de tales inferencias es el estímulo para la construcción de nuevas hipótesis o para la revisión de las ya existentes. De manera que las dos etapas van siempre unidas. Sin embargo, este proceso aparentemente sencillo ha generado mucha confusión entre los epistemólogos, dice Friedman, ya que se suele interpretar que una hipótesis requiere de nuevas (y distintas, deberíamos agregar) evidencias para resultar válida (o “confirmada”, o “corroborada”, según las preferencias epistemológicas del lector), más allá de las evidencias que aparecen en la primera etapa (de construcción de la hipótesis). En efecto, sostiene Friedman, la dificultad de las ciencias sociales en lograr nuevas evidencias para juzgar su conformidad con las inferencias de las hipótesis ha llevado a los investigadores a la equivocada suposición de que es preciso hallar otras evidencias, más fácilmente disponibles, igualmente relevantes para sostener la validez de la hipótesis. Esto es, se ha llegado a la idea equivocada de que la hipótesis no solo tiene “inferencias” sino también “supuestos”, y que tales supuestos deben presentar cierta conformidad con la “realidad”, constituyendo de este modo una prueba adicional y diferente en favor de la validez de la hipótesis. Ahora bien, al contrario de lo que sugiere este enfoque, las hipótesis verdaderamente importantes y significativas en Economía tienen supuestos, dice Friedman, que son representaciones descriptivas inadecuadas de la realidad y, en general, cuanto más significativa es la teoría más “irreales” son los supuestos. Y esto sucede necesariamente ya que una hipótesis es importante si explica “mucho con poco”, o sea, si abstrae los elementos comunes y cruciales de la masa de circunstancias complejas que rodean al fenómeno que se quiere explicar y permite efectuar predicciones acertadas a partir de

esta base únicamente.

En líneas generales, la tesis de Friedman se ha aceptado por amplia mayoría. Tan es así que en las primeras páginas de los libros de texto de nivel introductorio aparecen frecuentemente consideraciones metodológicas que coinciden con ella. Es habitual encontrar en las primeras páginas de los manuales de Economía afirmaciones como “las teorías económicas son, con respecto a la realidad, como mapas de carreteras”. La idea que pretenden transmitir es que los mapas no son descripciones “realistas” de las carreteras que efectivamente encontramos en el mundo, ya que eliminan una infinidad de detalles particulares, pero de todos modos nos permiten llegar a donde queremos ir; del mismo modo, las teorías económicas son descripciones “no realistas” de los fenómenos económicos, pero nos permiten llegar a nuestro objetivo, esto es, nos permiten formular predicciones correctas. En este punto se advierten notorias coincidencias con la tesis de Friedman. Pero se debe tener en cuenta que para cualquier epistemólogo o metodólogo de la Economía resulta imposible no considerar las afirmaciones de Popper en el sentido de que las hipótesis son libres creaciones del intelecto humano para tratar de dar cuenta de los fenómenos observables.

Ahora bien, según hemos señalado, la tesis de Friedman sostiene que la evidencia desempeña un papel indispensable en la elaboración de las hipótesis, postura que sería rechazada por cualquier discípulo consecuente de Popper, cuyo anti-inductivismo radical denunciaría como “inductivista”, y por lo tanto inválida, cualquier maniobra de ese tipo. En efecto, parece que existen solamente dos opciones: o las hipótesis *abstraen* (al modo aristotélico) algunos aspectos que se consideran “esenciales” a partir de la evidencia, proceso que requiere algún tipo más o menos complejo de justificación epistémica, o bien las hipótesis se *crean* libremente a través de la capacidad de nuestra mente de concebir estados de cosas posibles pero no

reales. En una conferencia de mediados del siglo veinte (“On the Method of Theoretical Physics”), Albert Einstein sostiene que el conocimiento humano presenta dos componentes inseparables, a saber, experiencia y razón. Honramos a la Antigua Grecia, dice, como la cuna de la ciencia occidental por haber creado por primera vez un sistema lógico cuyas aserciones se seguían las unas de las otras con tal rigor que ninguna de las proposiciones allí demostradas admitía la menor duda, en referencia a la geometría de Euclides. Pero en aquellos tiempos, continúa, no se había logrado la madurez para una ciencia de lo real que no llegó a plantearse sino hasta después de Kepler y Galileo, cuando se llegó a comprender que el pensamiento puramente lógico no puede darnos ningún conocimiento acerca del mundo de la experiencia, ya que las conclusiones obtenidas por vías puramente racionales están enteramente vacías en relación con la realidad. Un sistema completo de física teórica, sostiene, consiste en conceptos y leyes de base que permiten enlazar esos conceptos con las consecuencias que se derivan por deducción lógica, y son estas consecuencias las que deben coincidir con nuestros experimentos particulares. Esta concepción, que defiende el carácter puramente ficticio de los principios de base de la teoría física, estaba muy lejos de ser predominante en los siglos dieciocho y diecinueve, y agrega finalmente que, lejos de esto, los científicos de ese tiempo (que abarca el período de auge de la mecánica de Newton) estaban en su mayor parte convencidos de que los conceptos y las leyes de base de la física, en lugar de ser libres invenciones del espíritu humano, eran por el contrario derivadas de la experiencia por medio de la abstracción. La Teoría General de la Relatividad, concluye, ha mostrado de manera convincente lo equivocada que resultó esa opinión. Pero si queremos retener el punto de vista de Friedman debemos recuperar de algún modo también convincente la noción de “abstracción”, propuesta en principio por Aristóteles,

la cual se halla desde hace siglos en una seria dificultad ya que la ciencia moderna, nacida con Galileo, Descartes y (sobre todo) Newton, se erige precisamente en contra de la tradición fundada por el estagirita. Es aquí donde el concepto de “idealización” viene a desempeñar un papel fundamental. En lo que sigue examinaremos esta noción siguiendo los lineamientos trazados por dos autores destacados en el tema: Uskali Mäki y Leszek Nowak.

La noción de idealización como algo diferente de la abstracción, en el sentido propuesto por Mäki, nos libera del compromiso teórico con el aristotelismo. Pero volvamos a la idea de que una teoría es “como un mapa de carreteras”. Como se ha señalado en diversas oportunidades, los mapas de carreteras pueden ser correctos o estar equivocados, pero pretenden referirse de manera adecuada a la realidad que representan. De todos modos, en un sentido estricto, los mapas de carreteras son “falsos” porque obviamente, el mapa no es el territorio. De manera que existirían tres sentidos de “falso” cuando nos referimos a un plano o a un mapa de carreteras: (i) “falso” significa que se trata de un plano aproximado; (ii) “falso” significa que deja de lado detalles importantes; y (iii) “falso” significa que nos conduce en una dirección equivocada. El primer sentido (i) sería irrelevante porque no puede exigirse de un mapa que guarde una correspondencia exacta con la realidad, no obviamente puede pedírsele a una teoría (ni física ni económica) que sea un reflejo exacto del mundo real. El segundo sentido parece más interesante, porque puede suceder que el plano, o la teoría, no incluyan realidades que son precisamente las que queremos conocer, aunque en este sentido nadie impugnaría la validez o corrección de un mapa o de una teoría. El tercer sentido, finalmente, es el que todos tenemos en mente cuando decimos que un mapa está equivocado o que una teoría es errónea. Si descartamos, entonces, por irrelevante el primero de los tres sentidos, nos quedan solamente dos

nociones de falsedad: o bien un plano (o una teoría) es “falsa” en la medida en que no nos permite llegar a donde queremos ir (sentido (iii)), o bien es “falsa” porque el mapa (o la teoría) no da cuenta de todos los aspectos “relevantes” que un fenómeno presenta en el mundo real (sentido (ii)). Pero sucede que decir que una teoría (o un plano) es falsa porque no describe el mundo tal cual es (o de manera “realista”) es trivial, porque ningún científico (ni cartógrafo) se propone describir la realidad en todos sus detalles. Una teoría, como un buen mapa, solo contiene relaciones “relevantes” entre algunos aspectos del mundo real. Y la relevancia es una noción inevitablemente vinculada con los intereses del investigador (o del geógrafo que dibujó el mapa). Un plano, o una teoría, aíslan del resto de los detalles particulares una determinada cantidad de aspectos que se consideran relevantes para los fines que se proponen alcanzar. La noción de aislamiento, de separar algunos aspectos relevantes y ponerlos en relación mutua, parece ser una característica inseparable de la construcción de teorías. Ahora bien, Mäki diferencia dos tipos de aislamiento: uno vertical y otro horizontal. El aislamiento vertical es lo que en la epistemología tradicional se ha denominado “abstracción”, y consiste en identificar los aspectos esenciales de un fenómeno. Las leyes newtonianas de atracción y repulsión explican el movimiento planetario y la forma de las órbitas, y han sido obtenidas por abstracción, piensa Newton, a partir de la observación de innumerables posiciones de los planetas en el cielo. Las ubicaciones particulares de Marte son casos concretos de la ley abstracta formulada por Newton, quien captó (a través de alguna misteriosa facultad aristotélica del intelecto humano) la esencia del movimiento planetario. Como ya señalamos, la abstracción o aislamiento vertical plantea demasiados problemas ontológicos y gnoseológicos. Por el contrario, el aislamiento horizontal parece escapar a tales objeciones. Mäki propone pensar en un tipo de aislamiento que no separe los aspectos

esenciales de la realidad sino que aisle los aspectos que, en función de nuestros intereses, resultan relevantes para nuestra investigación. Supongamos que quiero saber si un aumento en el precio del pan puede relacionarse con la cantidad de ese producto que la gente adquiere en las panaderías. En tal caso, tengo que aislar dos aspectos de la realidad, a saber, el precio y la cantidad de pan que se vende en el mercado. No hago afirmaciones sobre la esencia de los fenómenos económicos sino que solamente establezco posibles relaciones entre aspectos que me interesa examinar. La idealización, entonces, genera teorías que contienen afirmaciones falsas en el segundo sentido, pero no necesariamente en el tercero, ya que las teorías obtenidas por idealización pueden perfectamente dejar de lado detalles “irrelevantes” sin por ello perder su carácter de teorías correctas (o corroboradas, o confirmadas).

En los hechos, la propuesta de Mäki ha presentado algunas dificultades en su aplicación. En efecto, se le ha criticado que resulta difícil, frente a una teoría, identificar qué tipo de aislamiento se ha puesto en práctica para generarla: tanto la idealización como la abstracción consisten en dejar de lado aspectos de la realidad que se consideran irrelevantes para ofrecer una versión estilizada de los hechos que se tratan de explicar. De manera que un metodólogo interesado en comprender el modo en que se generan las teorías económicas no tendría modo de establecer en qué grado se utilizó cada tipo de aislamiento. Mäki ha sostenido que los aislamientos verticales y horizontales se diferencian por su extensibilidad: la abstracción amplía la extensión de una teoría, mientras que la idealización no afecta su extensión. Pero cuando se trabaja en la elaboración de una teoría, la introducción de condiciones de aislamiento horizontal, como es el caso típico de las cláusulas *ceteris paribus*, tan frecuentes en las teorías económicas, puede responder al propósito del investigador de llevar a cabo un aislamiento vertical para crear una teoría mejor y más

unificadora, con lo cual se aumentaría la extensión de las descripciones que la teoría está en condiciones de ofrecer. Es verdad que, si ese fuera el caso, un metodólogo cuidadoso debería diferenciar entre dos tácticas diferentes que responden a una estrategia más general y advertir que el aislamiento horizontal se propone como subordinado al vertical, pero sucede que los investigadores frecuentemente pasan por alto estas sutilezas y no siempre parecen tener en claro qué tipo de aislamiento están empleando.

Al parecer, entonces, no está tan clara la posibilidad de identificar un proceso de “idealización” como algo radicalmente diferente de un proceso de abstracción, lo cual deja abierto el cuestionamiento inicial, a saber, cómo desentendernos de una noción tan cargada de antecedentes escolásticos como la de abstracción. Es preciso, entonces, reforzar la distinción entre ambos procesos definiendo con la mayor precisión posible la noción de idealización. Nowak, por ejemplo, llega a sostener que existen al menos cinco nociones diferentes (o “paradigmas, dice) de idealización. En efecto, señala en primer lugar un paradigma o modelo “neo-duhemiano” de idealización, para el cual la idealización consiste básicamente en un método para transformar datos puros (*raw data*); en este sentido, utilizamos el recurso de la idealización cuando corregimos los errores sistemáticos generados por los dispositivos de medición, transformando las dimensiones que son objeto del proceso en “hechos científicos” que pueden utilizarse a los fines de corroborar o refutar una hipótesis factual o bien a los efectos de construir explicaciones, ambas tareas fundamentales de la actividad científica. La perspectiva de Suppes coincidiría con este planteo. Habría, en segundo lugar, un paradigma “neo-weberiano” de idealización, para el cual la idealización consistiría básicamente en un método de construcción de nociones científicas, que funcionaría de la siguiente manera: teniendo en mente una cierta tipología, procedemos a identificar

los casos límite que tal tipología establece; si los casos determinados de esta manera conforman un conjunto vacío, se dice que constituyen un “tipo ideal”, y el concepto conectado a ese tipo ideal es el producto de un proceso de idealización. Así, la finalidad del proceso de idealización consistiría en generar conceptos particulares y sus respectivas definiciones, un proceso cuyos fundamentos descansan en las propuestas metodológicas de Max Weber y cuyo antecedente más cercano en la filosofía de la ciencia sería Hempel. En tercer lugar, encontramos un paradigma “neo-leibniziano” de idealización, para el cual la idealización consiste en una deliberada falsificación que no pretende en ningún caso ser verdadera sino apenas verosímil. Así, una afirmación idealizacional sería un tipo especial de enunciado contrafáctico que tiene que ver con lo que sucede en un mundo posible referido por el antecedente de ese enunciado: cuanto menor sea la distancia entre el mundo posible al que apunta el enunciado contrafáctico y el mundo real, tanto más cerca de la verdad se encontrará el enunciado idealizacional. Se trata de una aproximación desarrollada por Lewis y requiere que se acepte el carácter gradual de los valores veritativos. En cuarto lugar, existe un modelo o paradigma “neo-milliano” de idealización, que sostiene que ninguna estructura matemática coincide (*fit*) con la realidad de manera precisa, sino que siempre hay una discrepancia entre el formalismo matemático y la realidad que una teoría matematizada pretende describir. La idealización constituye, precisamente, un camino para saltar el abismo que separa al modelo matemático del mundo real a través de una construcción ideal. Esta construcción ideal se convierte así en un modelo para interpretar el mundo impreciso en el cual nos toca vivir. Esta perspectiva tiene su origen en Mill. Finalmente, podemos identificar una noción neo-hegeliana de idealización, defendida por el propio Nowak, que se funda en la tesis de Hegel según la cual la idealización (o “abstracción” en sentido

hegeliano) consiste en concentrar la atención en los aspectos esenciales de un fenómeno separando así la esencia del fenómeno estudiado de su apariencia contingente. Aunque se reconoce que no en todos los casos la idealización debe interpretarse en este sentido “realista”, el propósito de Nowak parece consistir en recuperar esa línea de pensamiento para replantear la noción de idealización desde un punto de vista metodológico, en lo que denomina una “aproximación idealizacional a la ciencia”.

Para entender en qué consiste la propuesta neohegeliana de Nowak es preciso entender qué significa “esencia” en el caso de los fenómenos de los que se ocupa la ciencia. Desde esta perspectiva, una ley científica es más bien una deformación de los fenómenos que una generalización. Se trata de una deformación deliberadamente planeada para eliminar los componentes “inesenciales”, al modo de un procedimiento de aislamiento como el que señala Mäki. Por otra parte, el pensamiento metodológico tradicional acepta que no es necesario definir todas las nociones metodológicas, sino que algunas de ellas pueden introducirse como conceptos primitivos, necesarios a su vez para definir el resto de los conceptos. Nowak sostiene que la noción de “influencia” es uno de esos conceptos primitivos, que a su vez es necesario para definir otras nociones que conforman su propuesta metodológica, como es el caso de las nociones de “estructura esencial” de un fenómeno y de “imagen” de esa estructura esencial, que a su vez se vincula con la de “magnitud”. Examinaremos con más detalle esta propuesta porque resulta ilustrativa del modo en que funciona la metodología idealizacional.

En principio, debemos aceptar que para cada magnitud F existe un conjunto de todos los parámetros que influyen sobre F , esto es, el espacio de todos los factores esenciales para F . Estos parámetros se diferencian según el nivel de significatividad que

adquieren en la determinación de F. Así, la relación “...es más influyente que... para...” se supone asimétrica y transitiva. Si afirmamos que “A es más influyente que B para F”, entonces B no puede ser más influyente que A para determinar F, y si agregamos que B es más influyente que C para F, entonces A también lo es. Los factores más influyentes pueden denominarse “factores principales” para F, mientras que el resto de los factores pueden denominarse “factores secundarios” para F. El conjunto (parcialmente) ordenado de tales parámetros recibirá el nombre de “estructura esencial” de F. La noción de significatividad aquí empleada debe tomarse también como un concepto primitivo. De manera que se ha pensado el proceso de idealización como un método que procura identificar la “esencia oculta de los fenómenos”. Sin embargo, no existe una estrategia teórica que nos suministre una noción de esencialidad y, al mismo tiempo, un criterio para determinar qué factores son esenciales para cada magnitud F, con lo cual se volvería superfluo el papel de la experiencia. Si así fuera, para determinar si la velocidad de un cuerpo es un factor esencial con respecto a su longitud, no sería necesario someter a testeo la teoría de la relatividad, sino que bastaría con recurrir a un determinado criterio metodológico. Pero la metodología idealizacional evita cometer ese error al no confundir las nociones de esencialidad y de criterio de esencialidad. La metodología debe explicar la noción y el papel cognitivo que desempeña la esencialidad tal y como ésta funciona en la ciencia empírica, y no le corresponde determinar *a priori* cuáles factores son esenciales en cada caso. Lo que el método de idealización se propone será, entonces, reconstruir el modo en que funciona la ciencia. En este sentido, la metodología idealizacional identifica tres niveles en el trabajo científico: (1) un nivel preteórico, en el cual se postulan hipótesis esencialistas proponiendo imágenes posibles de las estructuras esenciales de las magnitudes que se están estudiando; (2) un nivel teórico, en el cual se postula un cuerpo

de hipótesis idealizacionales que subyacen al proceso de concretización; y (3) un nivel de testeo empírico de la teoría. No se trata de tres niveles independientes sino mutuamente relacionados, de tal manera que lo que sucede en uno de ellos puede poner en cuestión lo que se afirma en los otros dos. Así, el orden de la “reconstrucción” metodológica que se propone desde el punto de vista idealizacional no coincide con el orden de la “justificación” científica. Estrictamente, no existe un orden de justificación, sino más bien una red de conexiones. No podemos decir que primero obtenemos “conocimiento” de lo que es esencial (nivel 1) para luego construir una teoría idealizacional (nivel 2) y finalmente someter a testeo esa teoría (nivel 3). Lo que sucede es que solo a partir de los resultados del testeo de una teoría hipotética es posible confirmar la hipótesis esencialista que habíamos adoptado desde un principio. Este planteo, sin embargo, requiere una legitimación filosófica en términos del modo en que el pensamiento occidental ha dado cuenta de la noción de conocimiento.

La primera noción de conocimiento es elaborada por Platón: conocer algo significa ser capaz de reconocer la esencia oculta de las cosas. La tradición occidental adoptó este punto de vista por más de mil quinientos años, hasta la teoría representacionista del conocimiento propuesta por Descartes, que en última instancia descansa sobre presupuestos platónicos. Recién con Hume se pone en debate esta tradición. Para Hume no hay conocimiento en el sentido de Platón. Por el contrario, solamente tenemos acceso a una serie de creencias que no son más que suposiciones basadas en la experiencia. Lo único que está a nuestro alcance es incrementar la probabilidad de nuestras creencias: solo accedemos a suposiciones más o menos probables. Finalmente, Popper inicia una tercera tradición epistemológica, sosteniendo que si bien no hay certeza acerca de ningún conocimiento empírico, no debemos interesarnos por incrementar la probabilidad de nuestras creencias. Si nos

interesa ese objetivo, deberíamos ocuparnos de descubrir tautologías, que ofrecen el máximo nivel de probabilidad, o bien adoptar perspectivas estereotipadas que a nuestro entender ofrezcan más probabilidades de ser ciertas. Lo que en verdad nos interesa es, por el contrario, descubrir nuevas hipótesis, más arriesgadas, cuyas probabilidades subjetivas iniciales sean muy bajas (es lo que sucede en el caso de Einstein, cuando rechaza la existencia del espacio plano de Euclides, aceptado por Newton). Estas serían las tres nociones tradicionales, equiparables respectivamente con las nociones de “conocimiento”, “suposición” e “hipótesis”. Las tres se basan en supuestos metafísicos. En efecto, la idea de conocimiento presupone un esencialismo, mientras que la de suposición y la de cognición hipotética lo rechazan. En el caso de la metodología idealizacional, de lo que se trata es de combinar el esencialismo metafísico (que se halla en la línea de Hegel y de Platón) con la idea de conocimiento hipotético propuesta por Popper. El método idealizacional no considera incorrecto proponer hipótesis acerca de la esencia oculta de los fenómenos, por el contrario, sostiene que la ciencia nos ofrece el mejor ejemplo de que tal propósito es válido. Esto es aun más evidente si tenemos en cuenta que la ciencia utiliza la idealización y que el testeado de una teoría idealizacional es, al mismo tiempo, el medio principal con el que contamos para aceptar la confiabilidad de las hipótesis esencialistas que subyacen a las teorías: la refutación definitiva de una teoría implica que nuestra visión inicial de lo que es esencial para la explicación de un fenómeno estaba equivocada desde el inicio. En ese momento se debe proponer de manera tentativa una nueva hipótesis esencialista y un nuevo bosquejo de teoría empírica coherente con ella. La esencia oculta no es algo en lo que debemos creer dogmáticamente: podemos aceptar hipotéticamente algunas proposiciones referidas a la esencia de un fenómeno porque el carácter hipotético de una afirmación reside en nuestra actitud hacia lo que se afirma en

ella y no en la naturaleza de aquello a lo cual nos referimos. Tanto un hecho empírico como la existencia de Dios pueden afirmarse tanto dogmática como hipotéticamente. De manera que la esencia oculta de los fenómenos puede ser tratada también de manera hipotética.

Pasemos ahora a examinar el tipo de afirmaciones que se formulan a través del método idealizacional. Una afirmación idealizacional es un condicional que presenta una condición idealizante en el antecedente. Una vez que se acepta una afirmación de ese tipo, el investigador debe acercarse a la realidad: debe reemplazar la condición ideal por su negación realista, introduciendo una corrección en el consecuente de la afirmación. Este proceso se denomina “concretización” y conduce a afirmaciones cada vez más realistas que se refieren a condiciones cada vez menos abstractas con respecto a la afirmación idealizacional inicial. Así, la estructura idealizacional del fenómeno F tiene la forma siguiente:

(T) Tk, Tk-1, ..., T1, T0

donde Tk es una ley idealizacional, mientras que el resto de la fórmula representa las subsecuentes concretizaciones hasta llegar a T0, que es una afirmación que carece de toda condición idealizante y es únicamente factual. De este modo, una ley idealizacional acerca de F consiste en una afirmación idealizacional acerca de F que es máximamente abstracta, esto es, que deja de lado todos los factores que se consideran secundarios con respecto a F y solamente tiene en cuenta lo que se considera esencial para F. Esta noción de ley nos permite conservar las conexiones tradicionales entre los conceptos de “ley”, “regularidad” y “esencia”. En efecto, la teoría idealizacional (T) presupone una cierta visión acerca de aquello que influye sobre la magnitud considerada F. Todos los factores que se considera que influyen sobre F forman una imagen del espacio de factores esenciales de F. Los factores que se consideran secundarios se omiten fortaleciendo las condiciones

idealizantes, mientras que los que se consideran principales se toman como “variables independientes” desde el principio. En esta estructura hay niveles que designan una diferente jerarquía entre los factores de la estructura idealizacional. La idea fundamental es que la teoría comienza con la reconstrucción, a partir de una ley idealizacional inicial, de las relaciones de dependencia que existen entre el nivel más alto de la jerarquía y las posteriores concretizaciones, que reconstruyen de manera más realista las relaciones de dependencia entre los niveles subsecuentes de la estructura. Para decirlo de otra manera, el método parece moverse en círculos concéntricos que, en cada vuelta, se acercan progresivamente a la realidad. O dicho en términos “hegelianos”, la teoría idealizacional simple puede considerarse un descubrimiento de la “esencia escondida” del hecho-F y al mismo tiempo ofrece una reconstrucción de su “manifestación” a través de lo que consideramos “influencias secundarias”.

Entonces, como hemos podido apreciar a través del recorrido que hemos realizado a través de las ideas fundamentales del método idealizacional, nos hallamos ante una perspectiva que reúne de una manera original e desafiante los principales lineamientos del pensamiento metodológico en Economía. En especial, las perspectivas del esencialismo (provenientes del aristotelismo y el platonismo), del hipotético-deductivismo (heredero de Popper) y del instrumentalismo (fundado en la tesis de Friedman) parecen confluir en una perspectiva unificada gracias al esfuerzo de interpretación de autores como Mäki y Nowak, autores cuya contribución no solo ha renovado el debate acerca del método más adecuado para la construcción del conocimiento científico en Economía, sino que han logrado instaurar una línea de investigación cuya importancia promete acrecentarse para los epistemólogos de las ciencias sociales.

Bibliografía

Mäki, U. (1994): “Isolation, idealization and truth in Economics”, B. Hamminga and N. De Marchi (eds.): *Idealization VI: Idealization in Economics*, Amsterdam: Rodopi, 147-168.

_____ (2003): “Ceteris paribus: interpretaciones e implicaciones”, *Revista Asturiana de Economía*, nº 28: 7-32.

Nowak, L. (1980): *The structure of idealization*, Dordrecht: Reidel.

_____ (1992): “The idealizational approach to science”, J. Brzezinski and L. Nowak (eds.): *Idealization III: Approximation and truth*, Amsterdam: Rodopi, 9-63.

Rol, M. (2003): “Abstracción por idealización en Economía”, *Revista Asturiana de Economía*, nº 28, 33-41.

La imprescindible conexión entre filosofía y ciencia económica.

Hernán Ruggeri
CIECE-FCE-UBA

Resumen

La práctica científica es realizada por los economistas con distintos grados de reflexión sobre sus objetos de estudio. Los aspectos relevantes de lo que se entiende por sistema social, su naturaleza, la estructura de los componentes y sus propiedades son hipótesis que se encuentran muchas veces de manera implícita en sus investigaciones, pero de las cuales no parece posible prescindir. En este trabajo se intenta poner de relieve la idea de que no se puede hacer caso omiso de ciertos aspectos filosóficos en el análisis económico. En particular, se pretende mostrar a través de los enfoques neoclásico, austriaco y regulacionista, las conexiones entre los supuestos filosóficos del abordaje teórico y las interpretaciones de los fenómenos económicos.

Palabras clave

Economía, filosofía, epistemología, metodología, estrategia.

Abstract

Economics scientific practice is realized by economists with different reflection's degrees on its objects of study. The relevant aspects of what is understood by social system, their nature, the structure of the components and its properties are

hypothesis that we can find often in an implicit way in the economics researches, which does not seem to be possible to disregard. In this paper I would try to emphasize the idea that certain philosophical aspects in the economic analysis cannot be ignored. In particular, I will try to show across the neoclassic, austrian and regulacionist approaches, the connections between the philosophical suppositions of the theoretical approach and the interpretations of the economic phenomena

Key words

Economy, philosophy, epistemology, methodology, strategy.

I. Introducción

La ciencia económica tiene, como toda disciplina científica, una serie de problemas filosóficos subyacentes, y según el tipo de respuesta que se proponga a los mismos, puede cambiar la orientación de una investigación. La diversidad de enfoques sobre cómo interpretar los fenómenos sociales y económicos dentro de la disciplina, así como los denominados *hechos históricos* o *evidencia empírica* que se utilizan para fundamentar enfoques alternativos, y muchas veces, incompatibles entre sí, son un ejemplo de ello.

En la práctica científica los economistas realizan con distintos grados de reflexión conjeturas sobre sus objetos de estudio. Los aspectos relevantes de lo que se entiende por sistema social, su naturaleza, la estructura de los componentes y sus propiedades son hipótesis que se encuentran muchas veces de manera implícita en sus investigaciones, pero de las cuales no parece posible prescindir.

El presente trabajo no pretende ser una exposición exhaustiva de la temática, pero aspira a poner de relieve ciertos aspectos

filosóficos de la ciencia económica, intentando mostrar las conexiones entre los supuestos filosóficos del abordaje teórico y las interpretaciones de los fenómenos económicos.

En la primera sección se explorará el supuesto filosófico sobre la concepción del sistema social y como está constituido desde los enfoques neoclásico¹, austriaco, y regulacionista, mostrando algunas características distintivas sobre cómo la visión de la sociedad y sus componentes tiene influencia en la constitución de los fenómenos sociales y económicos para cada enfoque.

En la segunda sección se aborda la pregunta filosófica sobre cómo se puede conocer el objeto (método), así como la evaluación de los tipos de técnicas más adecuadas para abordarlo. En cuanto al método se exponen las distintas estrategias de los enfoques mencionados, mostrando la vinculación entre la visión de la sociedad y el tipo de estrategia metodológica. En cuanto a las técnicas más adecuadas, se sostendrá la posición que las identifica como elementos que terminan afectando el tipo de análisis de los fenómenos económicos.

II. La concepción sobre el sistema social y cómo está constituido.

Una de las determinaciones mencionadas es la visión que se tenga sobre el sistema social y como está constituido. El tipo de

1 El término neoclásico es utilizado en este trabajo para referenciar a la concepción del sistema social que se conformó en la ciencia económica a partir de 1870 con la estrategia reduccionista metodológica de S. Jevons y L. Walras. Se incluye en esta lista a los denominados por Keynes "clásicos": Edgeworth, Pigou y Pareto; a la denominada síntesis neoclásica, ver (Argandoña y otros, 1997); y a los denominados *nuevos clásicos*, Robert Lucas, Thomas Sargent, Edward Prescott, entre otros. Todos, aunque con matices, sostienen los supuestos metodológicos que permiten trabajar con el equilibrio walrasiano y la competencia perfecta.

reflexión sobre la naturaleza de la sociedad tiene una fuerte influencia sobre la forma de constituir la representación del objeto de estudio por parte de la ciencia económica.

Los economistas, en general, manifiestan que los sistemas sociales presentan un cierto orden discernible, que contienen ciertas regularidades. Aunque no todos comparten las mismas opiniones sobre cómo está constituido el sistema social, en qué consistiría ese cierto *orden* y cómo puede llegar a ser captado.

II.I. Una aproximación atomística: el neoclasicismo.

Incontables economistas se han formado bajo esta concepción y la misma ha tenido un predicamento muy fuerte en la formulación y puesta en práctica de políticas económicas y públicas en general.

Este enfoque desatiende otras formas de organización del trabajo que puede diferir según el momento histórico y las particularidades del sistema en que se encuentre. El sistema capitalista no es percibido como uno más en la historia de la humanidad sino como la forma de organización de la producción más eficiente posible.

El neoclasicismo adopta *sin reservas* las contribuciones teóricas aportadas por Walras sobre un equilibrio económico general y su expresión matemática en la forma de un sistema de ecuaciones simultáneas. Este enfoque se expresa en términos de unidades mínimas (empresas y familias) tomadoras de decisión (producción y consumo)². Se circunscribe el análisis, la sociedad capitalista es identificada como un conjunto de mercados interconectados (agregado) en donde los agentes económicos individuales (las partes) participan como productores que venden mercancías o como consumidores que las compran.

² Ver Argandoña Ramiz, A. Gamez Amian, C. y Mochon Morcillo, F. (1997): *Macroeconomía Avanzada II*, Madrid, McGraw – Hill.

Toda propiedad social es la resultante de las propiedades de los agentes económicos individuales que componen la sociedad. El sistema social es racionalizado como de un equilibrio general cerrado.

Los fenómenos económicos son la resultante de las acciones de cada uno de los agentes tomadores de decisión que componen el sistema social. Por ende, para poder comprender a la sociedad y los fenómenos económicos que se producen en ella es necesario estudiar las características de los elementos que los producen, esto es, los comportamientos de agentes individuales. Los neoclásicos sostienen que los individuos se encuentran todo el tiempo resolviendo un problema de elección y sus decisiones constituyen la base de su análisis. El sistema teórico analizado asume que las interacciones en el mercado se pueden explicar a partir del análisis de la teoría de las elecciones racionales. En la misma, el comportamiento humano es reducido al cálculo racional orientado a la resolución de un problema de maximización condicionada u optimización.

El análisis descripto sobre el comportamiento individual de estos agentes permite construir las curvas de demanda y oferta individuales. Pasando de la *parte* al *todo* mediante la agregación de las curvas individuales que permite construir las curvas de oferta y demanda del mercado para cada mercancía particular. Para esta corriente, la racionalidad de las elecciones individuales operando en su conjunto hace que el nivel de precios se determine en el mercado. La interacción de estos agentes desata un proceso dinámico que necesariamente llevará al mercado a una posición de equilibrio. En situaciones de desequilibrio (exceso de oferta o demanda) comienza a operar el denominado *principio del equilibrio*, donde los precios se van ajustando hasta que la cantidad que demandan de una cosa es igual a la que se ofrece y los excesos desaparecen.

II.II. Una aproximación desde la complejidad esencial: la escuela austríaca.

Los economistas de esta corriente del pensamiento sostienen que los fenómenos sociales son de una naturaleza distinta de los fenómenos estudiados por las ciencias naturales. Este enfoque, considerado un ejemplo paradigmático del pensamiento liberal en el terreno económico y político³, concibe al sistema social como un objeto de complejidad esencial con cierto orden social de reminiscencia smithiana.

La complejidad de los fenómenos “significa que el carácter de las estructuras que la evidencian depende no solamente de las propiedades de los elementos individuales que la componen, o de la frecuencia relativa con que ocurren, sino también, de la forma como los elementos individuales se relacionan entre sí” (Hayek, 1981:24).

En cuanto a la caracterización del orden social para los austríacos, contrariamente a la concepción neoclásica, entienden

³ Carl Menger, con su libro *Principios de Economía Política* (1871), es considerado el padre de la escuela austríaca. Junto con los economistas Jevons y Walras en la década de 1870 sientan las bases para la denominada revolución marginalista que cuestionará severamente la manera de comprender los fenómenos económicos por parte de la economía política clásica. No obstante, ciertas ideas centrales que Menger sostiene sobre los límites de los instrumentos matemáticos en economía, el método y el objeto de la disciplina hacen que se proyecte una diferencia con las posturas de Jevons y Walras, que se volverá cada más pronunciada con los seguidores de Menger. Los que retoman y desarrollan sus ideas principales son dos economistas, L. von Mises y F. von Hayek. Ambos son reconocidos como los exponentes más importantes de la segunda generación de economistas de la Escuela Austríaca del siglo XX. Los desarrollos de las nuevas generaciones, en particular los aportes de L. Lachmann, M. Rothbard e I. Kirzner, hicieron que el comienzo del siglo XXI encuentre a esta corriente del pensamiento económico como una de las más influyentes y discutidas de los actuales debates en economía.

que el sistema capitalista no solo no funciona en equilibrio, sino que además, el desequilibrio (en terminología austríaca) es un elemento esencial del sistema. El sistema social es pensado en expresiones de *coordinación* y no como un sistema de equilibrio general cerrado.

Las descoordinaciones dentro de las sociedades capitalistas son pensadas como potenciales oportunidades de negocios (obtención de ganancias) a ser descubiertos (Kirzner, 1997). Los empresarios tienen una función esencial en el sistema capitalista según esta corriente, descubren oportunidades de negocios subyacentes en el mercado mediante su *alertness* y obtienen beneficios extraordinarios por ello. Estos descubrimientos, tienden a estandarizarse con la competencia y generan un proceso espontáneo con una tendencia a la coordinación del sistema social en su conjunto. El objetivo de la ciencia económica consiste en analizar el orden social espontáneo que permite a millones de seres humanos coordinar sus planes dentro de la sociedad (Hayek, 1945).

El componente esencial de todo proceso social e histórico lo constituye el ser humano (von Mises, 1985). Si bien los seres humanos entran en cooperación con sus semejantes, no pierden su individualidad (von Mises, 2002). Los hombres optan por determinados medios persiguiendo fines que han elegido. Los economistas austríacos entienden a la acción humana como un proceso mediante el cual el individuo siempre intenta pasar de un estadio menos satisfactorio a otro más satisfactorio.

Para Hayek, las características de las estructuras complejas, como puede ser un sistema social, no son todas *reducibles* (en una significación neoclásica del término⁴) a las propiedades de los

⁴ La explicación de la demanda de mercado es la derivación de la función de demanda individual a partir de la teoría general de la elección del consumidor y de afirmaciones adicionales acerca de las circunstancias institucionales y epistémicas (creencias o conocimiento) en las cuales la

individuos exclusivamente, "...al explicar el funcionamiento de dichas estructuras...necesitamos información total sobre cada elemento si, partiendo de nuestra teoría, tenemos que deducir predicciones específicas acerca de hechos individuales. Sin esta información acerca de los elementos individuales, nos limitaremos a lo que en otra ocasión llamé "meros patrones de predicción", predicción de algunos de los atributos generales de las estructuras que se generarán, pero que no contienen declaraciones específicas sobre los elementos individuales que habrán de conformar las estructuras" (Hayek, 1981: 24).

No obstante, todas las propiedades del sistema social son *comprensibles* en términos de individuos e interacciones entre individuos. Los fenómenos económicos producidos dentro de la sociedad son entendidos en última instancia como la resultante de acciones humanas intencionales, y para comprender sus significaciones hay que adentrarse a develar sus fines, creencias y decisiones individuales (von Mises, 1998).

II.III. Una aproximación de orientación sistemista: la escuela regulacionista.

La escuela francesa de la Regulación tiene dos vertientes: la escuela de Grenoble con Destanne de Bernis como el principal exponente y la escuela parisina que tiene su representación principal en Michel Aglietta y Robert Boyer (Neffa, 1998).

En el presente trabajo, se hará mención principalmente a las problemáticas y respuestas dadas desde la versión parisina. Ésta,

elección es hecha. Aquí, reducir es deducir enunciados que describen las propiedades de los agregados de una serie enunciados que describen las propiedades esenciales de las partes (individuos). Similar situación ocurre con la derivación de la curva de oferta de mercado. Para un análisis simple y detallado de la derivación mencionada, ver Hausman, D. (1992): *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University press, Cambridge.

aunque no deja de tener una relación teórica importante con Marx, tiene en sus aportes constitutivos elementos que van desde el aparato conceptual construido por ellos mismos, a diversos enfoques como el post-keynesiano, el institucionalista, la escuela de los anales, y la macroeconomía kaleckiana, entre otros.

Marx centró su análisis en el modo de producción capitalista, que es el predominante en esta etapa histórica. Las características que permiten definir la especificidad de este régimen de acumulación son: Las relaciones de intercambio que revisten la forma mercantil, la separación de la sociedad en dos grandes clases, los dueños de los medios de producción y los que solamente tienen su fuerza de trabajo (obligados a venderla en el mercado para sobrevivir), y la restricción monetaria (obligación por tener que transaccionar en moneda).

El concepto de *modo de producción*⁵ de Marx es retomado por los economistas de la escuela regulacionista, siendo éstos conscientes⁶ del grado de abstracción de las herramientas de análisis y creyendo que es necesario incorporar nuevas nociones intermedias de manera de poder efectuar estudios de realidades concretas con mayor minuciosidad y precisión.

El regulacionismo plantea que la estructura determinante de una sociedad y la regulación de un modo de producción puede ser

⁵ El concepto de modo de producción fue introducido por Marx como una herramienta para describir y comprender el funcionamiento de las sociedades en determinadas etapas históricas. Lo utiliza para explicar las vinculaciones que existen entre las relaciones sociales y la organización económica de una sociedad.

⁶ Marx también era consciente de la abstracción que significaba utilizar el concepto de modo de producción y si bien no se encontraría un caso en la realidad concreta que se adecuara de manera “pura” al concepto, ya que pueden existir distintos modos de producción coexistiendo al mismo tiempo, puede servir para dar cuenta de las relaciones sociales predominantes.

expresa mediante leyes generales (Neffa, 1998). La representación de los fenómenos emergerá de la investigación sobre las leyes de regulación del modo de producción capitalista analizando las particularidades espaciotemporales de la sociedad que se examine.

Se hace énfasis en que cada sociedad tiene sus formas particulares de reproducción material y cambian según sean las relaciones sociales que las componen y la base material que les sirve de soporte. Esas relaciones y funciones influyen sobre la forma como se realiza la reproducción material. El sistema capitalista es percibido como uno más entre las formas de organización de la producción en la historia de la humanidad.

La concepción global de los procesos sociales y económicos en la corriente regulacionista tiene una orientación sistémica: “La economía se encuentra encastrada en una serie de relaciones sociales, políticas, jurídicas y de sistema de valores, sería en vano manipular el escalpelo para establecer la frontera de los fenómenos estudiados de acuerdo a conjuntos que conforman un sistema, es decir, que mantienen las principales interacciones entre esferas, consideradas pertenecientes a campos de disciplinas distintas. La teoría de la regulación tiene una vocación pluridisciplinaria.” (Boyer, R. y Saillard, Y., 1996: 21).

El sistema social es entendido como la articulación de todas las relaciones y las funciones que simultáneamente existen y hacen posible la reproducción del sistema social como tal. Su estudio supone examinar, a través de dar cuenta de, cuáles son las relaciones sociales determinantes que se reproducen *en y por* las transformaciones sociales, investigando las formas institucionales bajo las que se reproducen y transforman esas relaciones sociales, e indagando las causas por las que se puede provocar la ruptura o crisis de una reproducción social determinada.

Los fenómenos sociales y económicos son interpretados *en parte* como el emergente de un

proceso histórico-espacial de reproducción del sistema social. Éstos no pueden ser analizados suponiéndolos aisladamente, su comprensión necesita de estudiarlos en relación al conjunto, entendiéndolos sistémicamente.

III. Visiones sobre la metodología y el uso de las analogías en la ciencia económica.

En la primera sección de este trabajo se expuso de manera sucinta las visiones sobre la naturaleza de los sistemas sociales para los enfoques neoclásico, austríaco y regulacionista. En esta sección se aborda la pregunta sobre cómo se puede conocer el objeto, mostrando la conexión existente entre el tipo de visión sobre la sociedad y la estrategia metodológica a utilizar, a través de cada particularidad de los enfoques mencionados.

En la segunda parte de esta sección se inspeccionan las perspectivas de León Walras y Alfred Marshall sobre el tipo de analogías más adecuadas para trabajar en la ciencia económica; y sostiene el punto de vista que identifica a las técnicas utilizadas como determinaciones que afectan el análisis de los fenómenos económicos.

III.I. Enfoques sobre la estrategia metodológica

La estrategia reduccionista neoclásica

La concepción atomística de la constitución del sistema social y de los fenómenos económicos producidos dentro de él, es la que permite la elaboración de un tipo de estrategia metodológica reduccionista para abordar su objeto. La misma afirma que toda explicación de los fenómenos económicos, por complejos que parezcan en un primer momento, pueden ser comprendidos en última instancia, basándose en (reduciendo a) la teoría de la racionalidad de las elecciones individuales.

El elemento distintivo del enfoque neoclásico es su estrategia metodológica. Los economistas caracterizados en esta corriente se diferencian inequívocamente por este rasgo. Un ejemplo de la estrategia mencionada son los denominados “nuevos clásicos”: Robert Lucas, Thomas Sargent, Edward Prescott, entre otros, quienes a partir de la década del 70 del siglo pasado reaccionaron ante la macroeconomía keynesiana y kalekiana por considerarlas sin microfundamentos y comenzaron con la tarea de refundar el análisis macroeconómico en términos de las conductas optimizadoras de agentes racionales, de supuestos sobre un sistema de equilibrio walrasiano, y de supuesto de competencia perfecta (Argandoña y otros, 1997).

La reflexión epistemológica de la corriente económica dominante tiene (y tuvo) posturas distintas sobre el status de las teorías y sobre el principio universal de interacción entre estas unidades tomadoras de decisión, esto es, la racionalidad⁷.

La representación del objeto de estudio va a encontrarse mediatizada por la aplicación sistemática de esta estrategia. Su implementación deja como característica relevante a considerar que no existe ninguna distinción significativa entre un poseedor de los derechos de propiedad del capital y un trabajador desempleado. Se borra el análisis de la sociedad en términos de clases, no se analiza a las sociedades según el lugar que ocupen los componentes en la trama social. Todos pueden ser examinados en términos de agentes económicos racionales maximizadores. Por ende, se suprime la existencia de intereses distintos de sectores y la posibilidad de conflictos sociales como inherentes al sistema.

⁷ Para un debate clásico sobre el status de las teorías y de la racionalidad en economistas de la *mainstream* neoclásica, ver Blaug, M.: (1980): *La metodología de la economía positiva*, Madrid, Alianza (1985). Para un debate actualizado con respecto a las posiciones epistemológicas de los neoclásicos, ver Marqués, G. (2004) *De la mano invisible a la economía como proceso administrado*. Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.

La estrategia reduccionista utilizada como herramienta para hacer inteligible la realidad social termina por ser un elemento importantísimo para “fijar” las características de lo constitutivo de lo económico para la mainstream.

La estrategia individualista de orientación austríaca.

La discusión del método ha tenido por parte de los economistas austríacos varios episodios polémicos con otras escuelas del pensamiento económico. Las consecuencias de esas polémicas fueron *forjando* elementos distintivos para la construcción paradigmática de esta orientación.

Los primeros elementos de distinción se conocieron en la *Methodenstreit*⁸ con la postura que adopta Menger frente a la denominada escuela histórica alemana. En este debate, Menger se opone a que la ciencia económica sea de consideración historiográfica e inductivista, proponiéndola como una disciplina abstracta, universalista, deductiva y de las subjetividades individuales.

Posteriormente, Mises, Hayek y sus seguidores, hicieron especialmente hincapié en las diferencias entre ciencias naturales y de la acción humana⁹. Se opusieron de manera enérgica al

⁸ La fecha de aparición del libro de Menger *Investigaciones en el Método de las Ciencias Sociales con Referencia Especial a la Economía* es 1883. Smoller sostendrá una posición contraria a la que Menger expresa en ese libro, y en 1884 Menger le responderá con la publicación de *Los Errores del Historicismo en la Economía Alemana* iniciando lo que se denominó como la *Methodenstreit*, debate metodológico entre las escuelas histórica y austríaca.

⁹ Se propone la praxeología como la disciplina que estudia las regularidades de la acción humana a través de la formulación de leyes. Para la distinción entre las ciencias de la acción humana: la praxeología y la historia, ver von Mises, L. (1957): *Theory and History*. L. Ludwig von Mises Institute, Alabama and Washington DC, (1985).

proyecto positivista lógico¹⁰ que tenía como ideal que todas las ciencias (naturales y sociales) utilicen los mismos métodos e instrumentos (conocido dentro de la filosofía de la ciencia como monismo metodológico). Esta diferenciación para caracterizar lo constitutivo de lo social es un elemento más que influirá sobre la manera de concebir su estrategia metodológica.

Los economistas de esta escuela rechazaron la importación del método de las ciencias naturales a las ciencias sociales por no ser considerado adecuado para comprender al objeto, pero no todos sus integrantes compartirán los argumentos para fundamentar un tipo de estrategia no monista.

La propuesta que más controversias genera, aún dentro de esta visión, es la posición epistemológica, que valida de manera a priori los axiomas sobre la acción humana. La misma tiene como corolario que la teoría económica no se ve afectada por ninguna evidencia empírica (Mises 1998). Las consecuencias epistemológicas generadas por las geometrías no euclidianas y su influencia en la naturaleza del método axiomático y en la misma física¹¹ proporcionan argumentos para evitar las

¹⁰ Tuvo lugar en las primeras décadas del siglo XX, los miembros más destacados fueron Moritz Schlick, Rudolf Carnap y Otto Neurath. El Círculo de Viena defiende una concepción científica del mundo, realizando un análisis filosófico del lenguaje propone elaborar uno común a todas las ciencias. Adhiere al empirismo inglés y rechaza la metafísica por carecer de sentido. Los integrantes (ya sin Schlick) organizaron los congresos internacionales de la ciencia unificada que arrojó como resultado el proyecto editorial que es publicado por Carnap, R., Neurath, O y Morris, C. (1939) *Enciclopedia Internacional de la ciencia unificada* (1939). Colaboran además en la obra pensadores como C.G. Hempel, W. Morris, J.H. Woodger, E. Nagel y, por supuesto, Neurath y Carnap.

¹¹ Para un análisis de la naturaleza del método axiomático, tanto en su presentación clásica como moderna, así como de las consecuencias epistemológicas de las geometrías no euclídeas, ver Blanché, R. (1955), *La axiomática*, México, FCE, 2002; Kline, M. (1980), *Matemáticas: La pérdida de*

supuestas seguridades metafísicas brindadas a la ciencia por parte de esta concepción esencialista. Asimismo, desde la epistemología de la economía también existen numerosas críticas bien fundamentadas a esta posición¹².

Aún dentro de la cosmovisión austríaca hay señales de distanciamiento en el procedimiento de validación apriorista misiano que se evidencian en el planteo de un método indirecto de testeo empírico donde los componentes de la teoría no son evaluados de manera independiente (Machulp, 1955) y también con la propuesta hayekiana de testeo empírico indirecto mediante predicciones cualitativas, pattern predictions (Hayek, 1964).

Otro frente abierto fue el debate con los socialistas y el cálculo económico¹³. Aquí, la discusión toma la forma de individualismo metodológico versus holismo metodológico, donde la crítica austríaca se centró en la concepción que imputa acciones a las instituciones o componentes agregados del sistema social planteando que sólo puede predicarse acciones de los individuos que los componen.

Los austríacos se diferencian de la concepción socialista de cuño estructuralista y de la escuela neoclásica porque no admiten un mecanicismo deliberado, lo que existe es un concurrencia de millones de individuos que actúan según sus objetivos, y en esa

la certidumbre. México, Siglo XXI, 1994; y Torretti, R. (2003), *Relatividad y espaciotiempo*. Santiago de Chile, RIL editores.

¹² Ver al respecto Marqués, G. (2004): *De la mano invisible a la economía como proceso administrado*. Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.

¹³ Este debate tiene copiosa bibliografía para seguirlo. Aquí se mencionan sólo dos obras clásicas: para una posición socialista, donde se intenta mostrar que el cálculo económico es posible, ver Lange, O. (1936): "Sobre la teoría económica del socialismo". *En Teoría económica del socialismo*, Ed. Ariel, Barcelona, (1973). Para ver una crítica clásica de la corriente austríaca sobre el cálculo económico ver von Mises, L. (1922): *Socialism, liberty fund, michigan*, (1984).

interactuación se genera una multiplicidad de variables que emergen como fenómenos sociales complejos, no interpretables en términos de equilibrio walrasiano.

La visión de los sistemas sociales aquí también influye en la reflexión sobre cómo se los puede conocer. Para estudiar los fenómenos económicos proponen un individualismo metodológico *no reduccionista* (en términos neoclásicos); ya que como se mencionó anteriormente en este trabajo, las propiedades del sistema social no son todas reductibles a las propiedades de los individuos exclusivamente (Hayek, 1981), pero sí todas son comprensibles en última instancia en términos de individuos e interacciones entre individuos, a partir de creencias y fines individuales (von Mises, 1957).

Párrafo aparte merecen las discusiones y debates sobre la intervención por parte del estado en la economía que se infieren de sus posiciones filosóficas y epistemológicas. Argumentan sobre la necesidad de entender a las sociedades como órdenes espontáneos afirmando que ningún tipo de planificación centralizada puede mejorar el bienestar por encima de la asignación eficiente que hace el mercado (Hayek, 1945). Estas ideas son utilizadas política e ideológicamente por algunos sectores de la sociedad para considerar que cualquier tipo de ingeniería social, en cualquier tipo de caso, es perjudicial¹⁴.

La estrategia sistémica de orientación regulacionista.

Boyer comparte la noción de Bourdieu en cuanto a que los aspectos colectivos se depositan en los individuos bajo la forma

¹⁴ Para una crítica epistemológica y metodológica de esta posición ver Marqués, G. (2004): *De la mano invisible a la economía como proceso administrado*. Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.

de estructuras mentales y de disposiciones duraderas. Las mismas establecerían un paso desde lo social a lo individual mostrando su interpenetración. Boyer y Sallierd sostienen que los regulacionistas hacen poca referencia explícita a los conceptos de *habitus* y de *campo*, siendo estos adecuados para las investigaciones de la escuela (Boyer, 1996).

El comportamiento individual no es racional en el sentido neoclásico, ni tampoco *estrictamente* en el sentido austríaco. “No tiene sentido estudiar la especificidad de los cambios a partir de principios válidos para todo tiempo y espacio” (Boyer, 1996: 18). El comportamiento de los individuos se tiene que analizar considerando el lugar que ocupan dentro la trama social.

Los componentes del sistema social interactúan dentro de la conformación institucional en la que se encuentran. La escuela regulacionista plantea una interacción más amplia estructuras sociales, instituciones y regularidades económicas. Esta corriente sostiene que los modos de regulación son consecuencias de formas institucionales y que las transformaciones espaciales de los sistemas sociales están asociadas a cada modelo de desarrollo (Boyer, 1996).

Entienden que los actores económicos interactúan a partir de una serie de instituciones y convenciones. Y a su vez, critican la interpretación estructuralista de Marx, sosteniendo que la misma analiza las condiciones de la reproducción del capitalismo, y no se detiene a analizar las transformaciones que aseguraron la persistencia del sistema ante las crisis económicas y los conflictos sociales.

Los regulacionistas plantean que los modos de producción tienen una dinámica contradictoria de transformación y de permanencia. Es la noción de regulación, con la variedad de categorías presentadas y la forma de abordar la naturaleza del objeto, la que permite investigar esas características más adecuadamente (Aglietta, 1979).

La comprensión de lo social no es entendida en términos atomísticos. Por ende, no estarán de acuerdo con utilizar la estrategia reduccionista. “La teoría de la regulación estaría más unificada y sería más abarcativa en su construcción y resultados que el neoclasicismo, homogéneo en su método pero totalmente contradictorio en sus conclusiones” (Boyer, 1996: 10).

Coincidirán con la estrategia metodológica austríaca en que las acciones individuales tienen que ser tenidas en cuenta; pero enfatizarán que están enmarcadas y enraizadas dentro de sistemas sociales específicos con características propias. Se puede apreciar como la visión sobre el entramado social influye en la postura metodológica. La estrategia de orientación sistémica sostiene que para estudiar las transformaciones en lo social, hay que investigarlas como un proceso de distintos campos que conforman un sistema y que mantienen interacciones entre sí.

De esta forma, el emergente social se aborda indagando las interacciones entre las acciones individuales producidas en el marco de un sistema social y otros factores que también pueden ser soporte o generadores materiales de esas transformaciones (aspectos identificados como los geográficos, ambientales, regularidades económicas de la reproducción material de la sociedad, etc.).

III.II. El uso de las analogías en la ciencia económica: las perspectivas de Walras y Marshall.

El tipo de técnicas a utilizar también tiene una proyección importante en la representación constitutiva del objeto de estudio por parte de la ciencia económica. Están concebidas mediante el entramado de hipótesis sobre la naturaleza del sistema social y el cómo estudiarlo, y a la vez, el desarrollo de

esas técnicas forma parte de los elementos que moldean lo constitutivo de lo económico para la ciencia.

Se mostró como la analogía mecanicista tuvo una contribución muy importante en la construcción de la *mainstream* de principios del siglo pasado. Walras comparte con Jevons la tesis de que la ciencia económica debe ser matemática simplemente porque se refiere a cantidades (Walras, 1909). Desde entonces esta corriente del pensamiento económico se fue forjando con el empleo casi exclusivamente de técnicas cuantitativas utilizando el instrumental matemático y econométrico.

En su postura, Walras reconocía que las intenciones o psique son unidades de medida subjetivas a diferencia de los fenómenos estudiados por las ciencias físico-matemáticas, pero creía que podían ser abordadas desde las denominadas ciencias psíquico-matemáticas (Walras, 1909). Pero en ambos casos son aspectos cuantitativos, los argumentos y ejemplos que presenta Walras están destinados a convencer al lector de que las unidades de medida subjetivas no le impiden a la economía ser una ciencia matemática. El intento de Walras es mostrar que un problema físico-matemático y uno psíquico-matemático tiene la misma estructura. Por ende, la misma estructura servirá para obtener la solución (Walras, 1909).

La posición que se adopta sobre la elección de una técnica o sobre los modos distintos de utilizarla interviene en la forma de representar la constitución de los fenómenos económicos mediante la presencia u omisión de aspectos de la realidad que se consideren relevantes.

Marshall propone una caracterización diferente de los instrumentos a usar para distintas situaciones afirmando que: “It is well to know when to introduce them, it is even better to know when to stop them of.” (Marshall, 1898: 314). Reconoce dos instancias en la teoría económica: la estática, con problemas como los precios de un mercado y la demanda de un consumidor, y la dinámica, con problemas como el crecimiento

y el desarrollo. Sostenía que en la estática se puede usar las cláusulas *ceteris paribus*. Las analogías físicas sirven en estática ya que la herramienta matemática se puede emplear para representaciones de problemas simples (Marshall, 1898).

Afirmaba que en problemas de dinámica, el instrumental matemático utilizado en la mecánica del siglo XIX no permitiría obtener una representación fiel. Para lograrlo, habría que utilizar analogías biológicas en lugar de las mecánicas.

El uso de las analogías físicas es limitada en economía cuando tenemos problemas de otro grado de complejidad, “...the catastrophes of mechanics are caused by changes in the quantity and not in the character of the forces at work: whereas in the life their character changes also. “Progress” or “evolution,” industrial and social, is not mere increase and decrease. It is organic growth, chastened and confined and occasionally reversed by the decay of innumerable factors, each of which influences and is influenced by those around it; and every such mutual influence varies with the stages which the respective factors have already reached in the growth...all sciences of the life are akin to one another, and are unlike physical sciences. And therefore in the later stages of economics, when we approaching nearly to the conditions of life, biological analogies are to be prefer to mechanical, other things being equal...” (Marshall, 1898: 317).

Si entendemos los procesos económicos como procesos biológicos, estos serán entendidos en términos evolutivos y es más factible caracterizarlos como procesos indeterminados más que mecánicos.

El tipo de respuesta que se dé con respecto a las técnicas y a las formas de utilizarlas puede cambiar lo que se considere como rasgos esenciales de la realidad investigada y de esta manera, también puede influir en la forma de comprender los fenómenos.

IV. Consideraciones finales.

Muchos economistas se sienten tentados de hacer “encajar” la realidad a sus formas de pensamiento, sin especificar debidamente los alcances de sus comentarios y definiciones. En esas interpretaciones subyacen además posturas ideológicas (conscientes o inconscientes) ante el sistema capitalista que tienen una implicación sobre el tipo de respuesta que se deben dar para la resolución de determinadas situaciones sociales.

La realidad a la que se enfrentan los economistas como científicos sociales es externa, histórica y de ilimitadas complejidades. La falibilidad de las facultades humanas para la producción, validación y aplicación del conocimiento se encuentra debidamente argumentada por las diversas ramas que se dedican a la teoría del conocimiento. Se sostiene que el contenido exhaustivo del objeto es inabordable. Por ende, lo constitutivo de los fenómenos económicos es la síntesis de múltiples determinaciones que se cristalizan en una *unidad* a ser estudiada y que puede diferir para cada enfoque.

Como se mostró en las perspectivas trabajadas, la interpretación de los fenómenos económicos se ve afectada por las técnicas y por el método de análisis utilizado para estudiar el sistema social. Y a su vez éste está influido por las determinaciones mencionadas sobre la visión del sistema social y la naturaleza de sus componentes.

No hay investigación económica concreta sin elección de estrategias metodológicas y técnicas para modelizar, pero hay que tener presente que una estrategia modelizadora necesita que los aspectos filosóficos sean discutidos a la luz de la problemática que se quiere tratar para poder reducir los errores de suprimir cualidades esenciales de la realidad.

Prestarles debida atención a los problemas filosóficos subyacentes permite hacer inteligible los desacuerdos entre

enfoques y permiten a la ciencia económica tantear críticamente los alcances y límites de su conocimiento.

Bibliografía

- Aglietta, M. (1979) [1976]: *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*, Madrid, Siglo XXI.
- Argandoña Ramiz, A. Gamez Amian, C. y Mochon Morcillo, F. (1997): *Macroeconomía Avanzada II*, Madrid, McGraw – Hill.
- Blaug, M. (1985) [1980]: *La metodología de la economía positiva*, Madrid, Alianza.
- Boyer, R. y Saillard, Y. (1996) [1994]: *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, vol 1. Trad, Buenos Aires, Of. de Publicaciones del CBC-UBA.
- Hausman, D. (1992): *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hayek, F. (1945): “The Use of Knowledge in Society”, *American Economic Review*, XXXV, nº 4, 519-30.
- Hayek, F. (1981): *Nuevos Estudios en filosofía, política, economía e historia de las ideas*, Buenos Aires, Eudeba.
- Kirzner, I. (1997) [1989]: *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*, Barcelona, Ediciones Folio.
- Machulp, F., (1955): “The problema of verification in economics”, en *The Southern Economics Journal*, vol. XXII, nº 1
- Marqués, G. (2004): *De la mano invisible a la economía como proceso administrado*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.
- Marshall, A. (1898): “Mechanical and biological analogies in economics”, en “Distribution and Exchange” en *Economic Journal*, vol. 8, nº 29, 37-59. Citado de *Selections from Alfred Marshall writings* 312-318
- Mises, L. von (1998) [1945]: *The Human Action*. L. Ludwig von Mises Institute, Indiana.

_____ (1985) [1957]: *Theory and History*. L. Ludwig von Mises Institute, Washington DC.

_____ (2002) [1962]: *The Ultimate Foundation of Economic Science*, Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, New York

Neffa J. (1998): *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996)*, Eudeba, Buenos Aires.

Walras, L. (1909): “Économique et mécanique”, en *Bulletin de la Société Vaudoise de Sciences Naturelles*, vol. 45, 313-325.

Una perspectiva metodológica de la escuela austríaca: las propuestas de Mises¹

Eduardo R. Scarano
CIECE-FCE-UBA

Resumen

Este artículo tiene como objetivo exponer los principales aspectos de la metodología de Ludwig von Mises y evaluarla desde el punto de vista de la metodología actual. Ludwig von Mises pertenece a la segunda generación de la Escuela Austríaca y ha desempeñado un papel muy importante en su desarrollo. La versión de Mises y Hayek de la escuela austríaca estuvo muy relacionado con el *maistream* y consistió en uno de los fundamentos más importantes del neoliberalismo. La evaluación de su metodología también es una evaluación de la escuela austríaca y del neoliberalismo desarrollados sobre estos fundamentos.

Palabras clave

Escuela austríaca; neoliberalismo, Ludwig von Mises;

¹ Este artículo toma la mayor parte de sus contenidos de otros dos del autor: « La escuela austríaca : Mises y Hayek ». En: García Bermejo, J. C. ,comp., (2007), *Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía- Un panorama de la metodología de la economía*. España, (en prensa) y de “La escuela austríaca: ¿una propuesta metodológica actual?”. En: Juan J. Jardón Urrieta, comp., (2007), *Metodología de la ciencia en economía*. México (en prensa).

apriorismo; dualismo metodológico; intervencionismo.

Abstract

The exposition of the most important methodological aspects of Ludwig von Mises is the objective of this paper, also their appraisal according to the contemporary methodology of sciences. Ludwig von Mises belonged to Austrian School and he was very important in its development. Mises and Hayek 's Austrian formulation was closely connected with the mainstream and it was specially the one more important foundations of neoliberalism. Our appraisal also is a appraisal of both.

Key words

Austrian school; neoliberalism, Ludwing von Mises; apriorism; methodological dualism; interventionism.

I. Introducción

Este artículo tiene como objetivo evaluar la obra de Ludwig von Mises desde el punto de vista de la metodología actual e indirectamente de la escuela austríaca a la cual pertenece. Esta última abarca un conjunto muy amplio de autores y formulaciones muy heterogéneas a nivel económico y metodológico. Por esta razón, es muy dificultoso evaluar metodológicamente a la escuela austríaca entera. Se debe circunscribir el análisis para realizarlo con alguna profundidad. Además, contemporáneamente ha sido utilizada como fundamento de teorías políticas y de políticas económicas neoliberales, que constituyen un foco de interés autónomo. Por esas dos razones, nos limitaremos a analizar a L. von Mises, sus

posiciones metodológicas más generales, y con detalle tres conceptos: los valores, el papel de matematización y la economía de mercado no intervenido.

Comenzamos con una rápida ubicación de la escuela austríaca en el contexto histórico. Constituyó una corriente dentro de la revolución marginalista que de Jevons a Walras se desarrolló a partir de 1870. Carl Menger (1840-1921) su iniciador, se opuso frontalmente al historicismo alemán con el cual sostuvo la famosa disputa acerca del método, la *Methodenstreit*. Otros miembros destacados, más orientados al análisis económico que a la fundamentación de la economía, fueron Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) y Friedrich von Wieser (1851-1926). Ludwig von Mises (1881-1973) y Friederich von Hayek (1899-1992) pertenecieron a la segunda generación de austríacos.

La escuela austríaca recibió influencias filosóficas y metodológicas muy diferentes, Menger de Franz Brentano y a través suyo del aristotelismo; E. Böhm-Bawerk del nominalismo; Mises presenta influencias aristotélicas y kantianas, su dualismo metodológico de Dilthey y neokantianos como Rickert y Windelband; Hayek las mismas a través de Mises aunque atenuadas y en su última etapa de la teoría de los sistemas, de la cibernética y de la teoría evolutiva.

Hasta la segunda guerra la escuela claramente estuvo incluida en el *mainstream* de la economía aunque con una identidad propia. La economía de posguerra evolucionó hacia el neoclasicismo. El *mainstream* sufrió varias *revoluciones* de las que no participaron los austríacos, por el contrario, se opusieron a ellas: la revolución keynesiana, la revolución econométrica, la revolución formalista o del equilibrio general (Caldwell, 2004: 4). Lo cual los volvió extraños hasta para los economistas y explica que no ocupen cátedras importantes en los Departamentos de Economía y que no estén incluidos en los contenidos de la economía manualizada.

Ciertas peculiaridades de la forma y de la transmisión de las

ideas en Mises, y en Hayek, especialmente en el primero, se deben al contexto en que se desarrollaron. En primer lugar, en la Viena de ese entonces encontramos varios seminarios o círculos en que se discutían conceptos y teorías económicas y metodología de las ciencias sociales. Estos círculos o seminarios eran animados no por profesores cuya función era enseñar en las aulas universitarias sino por *Privatdozents*. Esta es una institución desconocida en la tradición de nuestra enseñanza superior y de la anglosajona. Mises (1962) lo caracteriza como un profesor privado de la universidad. No recibe pago alguno del gobierno pero, en cambio, le permite recibir pequeños aranceles de sus alumnos por sus enseñanzas. Por lo cual tenían que encontrar otras ocupaciones para vivir. Como remarca Mises, el psicoanálisis, el positivismo lógico y la escuela austríaca solo tenían en común esta forma de enseñar.

En segundo lugar, aunque había grupos muy disímiles entre sí a nivel teórico y metodológico, se conocían ampliamente unos a otros y había miembros que circulaban entre esos grupos. Uno de los más famosos fue el *Círculo de Boehm-Bawerk* que se extendió entre 1904 y 1914. Pertenecía a la escuela austríaca y tuvo entre otros integrantes a L. von Mises, J. Schumpeter, K. Hilferding, O. Bauer, O. Neurath. Los dos primeros, especialmente Mises, adherían a la escuela austríaca. K. Hilferding era marxista y los dos restantes socialistas. Mises y Neurath, uno de los creadores del *Círculo de Viena*, polemizaron en el *Círculo* acerca del cálculo económico socialista. Max Weber participó por un corto período al final de la guerra.

El *Círculo de von Mises* se extendió entre 1920 y 1934 y los temas de discusión eran muy amplios. Abarcaban el pensamiento de M. Weber, las relaciones entre historia y economía, la metodología de las ciencias sociales, el pensamiento de Husserl y el positivismo. Uno de los participantes fue F. Hayek, lo hizo desde 1924 hasta su traslado a la London School of Economics;

otro fue F. Kaufman que también participó activamente del Círculo de Viena.

F. Hayek y J.H. Furth impulsaron el *Círculo de los Espíritus* a comienzos de 1920 hasta el traslado de Hayek a Londres. Se discutía principalmente de literatura, filosofía, psicología, arte y política. Participaron F. Machlup, G. Harberler, O. Morgenstern, A. Schutz (estos cuatro con fuertes lazos con los austríacos en ese período), F. Kaufman, K. Menger (hijo de Carl Menger).

El *Círculo de Viena* es el más conocido y el más influyente. Se inició a principios de la década de los 20 y se encontraba en disolución a fines de la década de los 30. Su iniciador fue M. Schlick y tuvo entre sus miembros a algunos ya mencionados como participantes de otros círculos, por ejemplo, F. Kaufman, O. Neurath y también a K. Popper, y a dos impulsores de la economía matemática, A. Wald y A. Tarski. Sus principales miembros a nivel filosófico fueron Schlick, R. Carnap, O. Neurath, H. Feigl, F. Waismann, E. Zilsel, V. Kraft. En el aspecto científico y matemático a P. Frank, K. Menger, K. Gödel y H. Hans. La circulación entre distintos grupos era característica tanto como las amplias temáticas que se discutían por el carácter interdisciplinario de sus integrantes.

El último que consideraremos es el *Coloquio Matemático de Kart Menger*. Participaban Richard von Mises (hermano de Ludwig), K. Popper desde 1932, K. Gödel, A. Tarski y algunos muy interesados en la formalización de la economía como O. Morgenstern, A. Wald y el mismo K. Menger.

Estas extensas e intensas relaciones muestran que todos conocían las posiciones de los demás y por extremas que muchas parezcan (a nivel filosófico, metodológico, político) eran concientes de sus principales implicaciones y las diferencias con posiciones contrapuestas. La lectura de Mises, especialmente, parecería indicar que construyó su pensamiento en completo aislamiento y desconocimiento de las discusiones

de su época. Podemos disentir con sus posiciones, pero nada más equivocado que llegar a esta conclusión por lo anterior.

Al comparar algunas fundamentaciones entre los austríacos, sus diferencias son tan grandes que parecen pertenecer a diferentes escuelas, incluso entre los más conspicuos de la segunda generación. Sin embargo, especialmente Mises y Hayek, comparten un núcleo de afirmaciones básicas. La racionalidad de la economía de mercado reside en la habilidad para asignar medios de producción escasos, en un sistema complejo de división del trabajo, y obtener la mayor satisfacción que el consumidor desea. Implica descubrir los usos alternativos de los medios de producción y realizar este cálculo con el único medio confiable, los precios de mercado expresados a través del común denominador de la moneda. Así, los costos relativos y las ganancias esperadas para cada alternativa se pueden calcular con facilidad y eficiencia. Entre sus postulados distintivos se encuentra el no intervencionismo cualquiera sea su tipo. También el presupuesto que la posibilidad de cualquier libertad (política, moral, etc.) se basa en la libertad económica, o sea, en la libertad de elección entre alternativas. Finalmente ambos desarrollan concepciones teóricas para apoyar el neoliberalismo en el cual militaron fervientemente –Hayek fue propulsor y fundador de la Mont Pelerin Society a la cual se asoció Mises desde su fundación.

El tema del neoliberalismo no ha merecido un examen sistemático en la comunidad metodológica, sin embargo, dado su enorme importancia en la formulación y los efectos de las políticas económicas contemporáneas merecería una mayor atención. El abordaje que realizamos en este artículo es un pequeño paso en esta dirección, limitándonos a indagar en la naturaleza de la metodología que propone von Mises.

A continuación se expone en la sección II una visión muy sintética de la metodología de Mises y especialmente su concepción de los valores, la matematización y el no

intervencionismo; en III, la evaluación de su metodología. Finalmente se presentan las conclusiones en la IV.

II. Los supuestos filosóficos de la metodología misesiana

Uno de los rasgos básicos del mundo para Mises se caracteriza por el individualismo, es decir, los elementos constitutivos del universo son individuos. Esta posición se contrapone al holismo. No se encuentra en el mundo entidades semejantes a mercados, estados, instituciones o semejantes. Las entidades holistas referidas en el discurso ordinario son eliminables en favor de individuos y las interrelaciones entre sí. Las conductas intencionales, los fenómenos económicos en particular, se explican a partir de los deseos y fines de cada uno de los agentes. Continúa la posición de la mayoría de los economistas clásicos y de los filósofos de esa época, pero es un individualismo con peculiaridades.

El individualismo en economía es el corazón de la crítica a todo tipo de conceptos como promedios o indicadores (nivel de precios), y de cualquier agregado macroeconómico como inversión sectorial o país. La inconsecuencia con este principio fue *El Error* de Keynes. La supuesta descoordinación macroeconómica teorizada por Keynes consistió en no advertir las fuerzas intertemporales en el mercado que actúan en el sector de bienes de capital; por este tratamiento altamente agregado no pudo identificar procesos críticos sostenidos por los individuos en el mercado (ver Garrison, 1991: 534). Junto con Hayek estuvieron entre los primeros que reclamaron la reducción de la macro a la microeconomía, que posteriormente se denominó los microfundamentos.

Las explicaciones que incluyen términos holísticos deberían siempre ser reducidas a explicaciones en términos individuales. Se postula que estas explicaciones reductivas no se realizan efectivamente sino solamente en principio. Así, los

microfundamentos son una reducción en principio, no se puede mostrar la completa reducción de una a otra efectivamente.

El individualismo miseano posee otro aspecto distintivo: es un individualismo metodológico. Supone metodológicamente que los constituyentes últimos del universo son individuos y esta afirmación no posee un carácter metafísico. No es una afirmación filosófica pues estas disputas son insolubles, solamente es metodológica, tiene el carácter de un presupuesto irreductible por el momento que quizá alguna vez tenga solución científica.

En los individuos se reconocen dos subclases, aquella de los que reaccionan mecánicamente o pasivamente a los factores o estímulos, y los que lo hacen concientemente. Los individuos de esta subclase son los sujetos de las acciones económicas y de la teoría de la acción general. Su comportamiento característico es la acción, es decir, su capacidad de aspirar a fines u objetivos. Es lo mismo que afirmar que el hombre puede aspirar a sustituir un estado por otro más satisfactorio que le impulsa a actuar. Este es el significado de acción.

Clásicamente se define al hombre como *homo sapiens*; en la particular visión miseana el hombre puede definirse como *homo agens*. Ambos términos son coextensivos. El hombre es tal porque es racional y la racionalidad la manifiesta en su manera de actuar. Mises agrega a la definición usual de la estructura de las preferencias en economía una explicación de su naturaleza.

Las afirmaciones acerca de cualquier acción constituyen la teoría denominada *praxeología*. Se diferencia de la psicología en que esta última estudia los factores (psicológicos) que producen la acción; mientras que la primera estudia la estructura de la acción, es decir, el empleo de medios escasos para alcanzar fines.

En la acción se encuentran medios o recursos, sean objetos físicos o recursos monetarios y también fines, juicios de valor que cada individuo atribuye a los estados de cosas. Los juicios

de valor son subjetivos; un mismo estado de cosas da lugar a diferentes valoraciones por distintos individuos. Esta irreductible subjetividad conforma la base de la economía y constituye la razón por la cual no puede haber afirmaciones de carácter científico acerca de los fines. La economía, ni disciplina científica alguna, puede dictaminar acerca de los fines. Tomar los fines como datos justifica denominar a la ciencia de la acción humana subjetiva, pues es enteramente neutral respecto de ellos y constituye su base de partida. El problema consiste en si los medios elegidos son suficientes para alcanzar los fines propuestos.

En los sistemas aislados de objetos naturales un factor siempre es seguido por un mismo efecto; en el dominio de las disciplinas que estudian la acción no ocurre lo mismo: un factor puede ser seguido por un efecto, a veces por otro y, luego, por otros distintos. Se deben formular métodos diferentes para poder estudiar las realidades diferentes. Esta dualidad de comportamientos conduce a un *dualismo metodológico*.

El dualismo metodológico afirma que hay dos dominios de cosas, el dominio de los objetos físicos y biológicos, y el reino de la acción. Los métodos con los cuales se abordan los problemas en el ámbito de las ciencias naturales y biológicas tienen una diferencia de clase con los métodos que se utilizan para resolver los problemas de las ciencias de la acción humana. El término 'metodológico' que califica a dualismo, tiene una doble significación. Por una parte, implica como recién señalamos, una distinción respecto a la clase de métodos que se utilizan para abordar los problemas a nivel científico. Por otra parte, significa un dualismo ontológico, es decir, se sostiene respecto a las clases de cosas que hay en el mundo, y esta afirmación es meramente una suposición en vista del conocimiento que se posee actualmente, no una afirmación metafísica última.

El supuesto implícito en las afirmaciones anteriores es el

principio que se puede denominar de las correspondencias: cada clase de entidad ontológica se corresponde con una capacidad cognoscitiva específica que permite conocerla y a su vez con un tipo de método distintivo que permite estudiarla. Se resume en el *dictum* clásico, cada ciencia se distingue por su objeto y por su método. Hay una armonía o correspondencia estricta entre el nivel ontológico, el epistemológico y el metodológico.

II.I. El método de las ciencias naturales

Mises caracteriza el método de las ciencias de la primera clase de objetos de una manera indirecta: es la experiencia que se producen en los sistemas controlados de los laboratorios, la repetición de un factor siempre es seguida típicamente por el mismo efecto. Esta afirmación aunque la vuelve compatible con el empirismo, sin embargo no es suficiente para decidir cuál tipo de experiencia es, ¿fenomenalismo, fisicalismo, otras? Resume la cuestión en esta afirmación, “Las ciencias naturales modernas deben sus éxitos al método de la observación y de la experimentación. Sin duda, el empirismo y el pragmatismo son correctos en la medida que meramente describen los procedimientos de las ciencias naturales.”(Mises, 1998: 32, traducción nuestra).

Mises no está preocupado por elucidar la naturaleza filosófica de la realidad físico-biológica sino en señalar la diferencia del comportamiento de estos objetos con la acción. En los primeros es posible formular leyes debido a la constancia de las conexiones entre factores y efectos, no en los segundos. Sin embargo, precisa que esta clase de experiencia es siempre experiencia pasada o del presente, no existe la experiencia de los fenómenos naturales del futuro. Por consiguiente, las leyes naturales pueden fallar. No hay razones lógicas para asegurar su verdad, solo la creencia pragmática que el futuro seguirá siendo como el presente. Asume el escepticismo humano en la

inducción para justificar las leyes.

Las teorías en este dominio poseen un doble límite, primero, son limitadas debido a la capacidad restringida de la mente humana; segundo, son limitadas porque hay fenómenos que pueden estar fuera del alcance de esa clase de experiencia. En definitiva, las ciencias de la primera clase de fenómenos son falibles.

II.II. Los métodos de las ciencias de la acción humana

Las ciencias de la acción humana se dividen en dos clases: la historia y la praxeología. La economía es una ciencia bifronte, posee una dimensión estudiada por la praxeología y otra por la historia.

La historia

El objeto fundamental de las ciencias históricas es el pasado. La historia selecciona y ordena sistemáticamente los hechos generados por la acción humana. Indaga el contenido concreto de la acción humana en su infinita multiplicidad y variedad, en sus aspectos accidentales, especiales, individualizantes. Identifica los fines que impulsaron a un hombre específico a actuar y las consecuencias usualmente inesperadas derivadas de ese proceder. Hay historia general y también historia de sucesos particulares –la historia del sistema de intercambio mediado por dinero y la historia del surgimiento del capitalismo industrial en Inglaterra. En la disciplina económica se puede distinguir la Historia económica, la Economía descriptiva y la Estadística Económica.

Las ciencias naturales también se basan en las experiencias pasadas para inducir leyes, pero mientras en estas se puede experimentar no sucede lo mismo en la historia. La experiencia que se obtiene en el conocimiento histórico no permite obtener generalizaciones ni predecir. La complejidad de los fenómenos de la acción humana impide la experimentación. La naturaleza

de las entidades que pertenecen a la acción humana no suministra respuestas constantes a un mismo factor –como señalamos arriba. El objeto del conocimiento histórico consiste en atrapar los rasgos individualizantes de un fenómeno, no lo que pueda tener de semejante con otro sino, por el contrario, lo que lo distingue de cualquier otro fenómeno del mismo tipo. Y posee otro rasgo que impide asemejarse al conocimiento de la otra clase de ciencias, inevitablemente supone un aspecto interpretativo, subjetivo. Por consiguiente, es natural inferir que la historia no puede confirmar ni disconfirmar hipótesis, su conocimiento no es apto para formular teorías.

Según el principio de las correspondencias mencionado arriba, como la historia estudia un objeto propio, especialmente los juicios de valor que impulsan las acciones individuales y la estimación de sus efectos, deberá determinarse una capacidad cognoscitiva específica para estos objetos. La unicidad o individualidad de los fenómenos que busca describir solo lo consigue mediante la *comprensión* o *intuición* (los metodólogos alemanes la denominan *Verstehen*) a pesar de que se ayuda por las restantes teorías científicas de su época y de la praxeología.

Hemos señalado que la historia selecciona los hechos, no es un relato indiscriminado de cuanto sucede –empresa imposible por otra parte. Así como los hechos solo tienen sentido para una teoría, la historia económica solo tiene sentido respecto de la teoría económica, la cual le permite seleccionar los hechos pertinentes.

La comprensión posee una dimensión irreductiblemente subjetiva pero no es arbitraria, es una capacidad subjetiva que varía de sujeto a sujeto. La comprensión tiene como función asignar la relevancia a cada factor que produce un hecho. Los juicios de relevancia son juicios subjetivos. Finalmente, estos métodos no son diferentes de los métodos que utiliza el hombre de negocios y el hombre común en la vida diaria para comprender los hechos inciertos del futuro y evaluarlos para

ajustar su acción.

La praxeología

La praxeología estudia la acción como tal, sus afirmaciones -la economía como parte de ella- valen para cualquier acción humana sin considerar los motivos, las causas o los fines. El objeto de la praxeología son los medios, no los fines. La praxeología es teórica, formal, sistemática y legal. Su alcance es cualquier acción humana sin importar las circunstancias individuales de los actos. Sus enunciados no se derivan de la experiencia, son *a priori* como los enunciados de la lógica y la matemática. Tampoco están sujetos a verificación ni a falsificación en base a la experiencia.

Los enunciados praxeológicos son anteriores lógicamente y temporalmente a cualquier comprensión de los hechos históricos. Si la historia aplica el procedimiento epistemológico de la comprensión, la praxeología aplica el procedimiento de la *concepción*. La cognición praxeológica es conceptual, es cognición de universales y categorías, determina lo que es necesario en la acción humana. La praxeología consta de teoremas praxeológicos.

El *a priori* praxeológico es muy diferente de la analiticidad lógico-matemática que es verdadera en cualquier universo. El conocimiento *a priori* en el ámbito de la praxeología suministra conocimiento de la acción en este universo, no simplemente en cualquier universo -esta característica es semejante al conocimiento empírico-, pero a diferencia del conocimiento empírico su verdad es necesaria -del mismo tipo que el conocimiento analítico de la matemática y la lógica.

Otra diferencia notable con la analiticidad lógico-matemática es que los enunciados *a priori* de la praxeología son verdaderos por *autoevidencia*. Captura la verdad necesaria de un enunciado, algo más que la simple verdad empírica, recurriendo a una capacidad especial, un conocimiento directo como la *Verstehen*, que

tradicionalmente se denominó desde Platón y Aristóteles, intuición. El conocimiento por autoevidencia tiene las siguientes características: es completo, necesario, y es una capacidad presente en cada mente humana. La primera verdad autoevidente es que el individuo se dirige a fines.

El estudio de la acción en cuanto tal se expresa en teoremas praxeológicos. La primera tarea es “extraerlos y deducirlos”. En esta etapa de la construcción de la praxeología se exponen las implicaciones de los principios o axiomas que caracterizan las condiciones de cualquier acción. Luego, queda una segunda etapa, caracterizar las condiciones de los modos especiales de acción, es decir, las consecuencias de las acciones realizadas bajo condiciones y circunstancias determinadas. Por ejemplo, caracterizar las acciones económicas bajo trueque, o bien el intercambio mediado por el dinero.

II.III. Neutralidad valorativa

El ideal científico exige teorías acerca de los hechos que no introduzcan valores o prejuicios. La ciencia solo recurre a enunciados informativos tanto en su formulación como en su evaluación. No se confunde la selección de los hechos que se postulan como antecedentes de otros hechos en el ámbito físico o de la historia, es decir, las hipótesis acerca de las ‘causas’ de los hechos, con una selección valorativa (ver Mises, 1998:47); análogamente con la evaluación de los enunciados.

Ahora bien, el objeto de estudio de la historia son las acciones de los individuos y los efectos de esas acciones. La acción es la conducta dirigida por elecciones. Elegir es seleccionar un modo de conducta y dejar de lado las restantes alternativas. El acto mental que determina el contenido de una elección se refiere a fines últimos o a los medios para alcanzar un fin último. Los primeros son juicios de valor, los últimos, decisiones técnicas derivados de proposiciones fácticas. La tarea del historiador es

descubrir los juicios de valor de los individuos. La historia es fáctica, pero a menudo sus proposiciones existenciales son acerca de los juicios de valor en la mente de los individuos que estudia. La tarea del historiador es indagar las acciones, es decir, los objetivos, los medios que disponen los individuos y, especialmente, las consecuencias de las acciones. Aunque indaga acerca de juicios de valor, la historia debe estar libre de valor. Los hechos históricos deben ser *wertfrei*, es decir, neutrales respecto a los juicios de valor (Mises, 1998: 47).

Respecto de los juicios de valor solo podemos conocer que son expresados por los individuos e indagar cuáles deberían ser los efectos de la acción guiada por ellos. Ir más allá de estos límites es equivalente a sustituir el conocimiento de la realidad por un juicio de valor personal. El rasgo distintivo del historiador consiste justamente en la aplicación de un método específico, la *comprensión*, para el estudio de los juicios de valor y de los efectos de las acciones. La economía tiene una base subjetiva porque se basa en los juicios valorativos, las preferencias, aunque su objeto de estudio no consiste en explicarlas sino en cómo alcanzar los fines con recursos escasos; el otro aspecto subjetivo consiste en la irreductible subjetividad de los juicios de relevancia. Sin embargo, estos aspectos no vuelven valorativa a la teoría económica.

Mises da indicaciones muy genéricas acerca de su concepción de valores mediante la adhesión al utilitarismo, en conexión con su individualismo y liberalismo. En el capítulo VIII de *Human Action* en el que justamente se aboca al estudio de la sociedad (Mises, 1998:145-175) encontramos sus discusiones más “sistemáticas” sobre estos problemas. Alaba a los economistas clásicos ingleses por demoler las concepciones holistas de la sociedad permitiendo así, entre otras cosas, sustituir la moral heterónoma por una autónoma (Mises, 1998:147), basada en los individuos, y que la doctrina social liberal se fundamenta en la ética utilitarista (Mises, 1998: 149).

II.IV. Matematización

La hostilidad de Mises y en general de los austríacos hacia la matemática es muy conocida. Al método matemático aplicado a la economía lo caracteriza como estéril; porque parte de falsos supuestos no es sorprendente que conduzca a falsas conclusiones; desvía de los verdaderos problemas y soluciones (Mises, 1998: 347). ¿Por qué la matemática es inaplicable a la economía? Habíamos señalado que la economía es bifronte, es praxeológica (general, abstracta, teórica), pero inevitable y necesariamente presenta otra cara, concreta, histórica, individualizante. Los fenómenos históricos son complejos (Mises, 1998:31) y no pueden ser atrapados por teoría alguna, pues por la ontología supuesta, al factor A a veces sigue B o C o ... No se pueden reproducir experimentalmente, ni presentan pautas recurrentes, es decir, no encontramos leyes. Por el contrario, las estructuras matemáticas presentan leyes apriorísticas –en sentido analítico–, por ej., una relación de orden tiene que ser siempre transitiva, en un grupo conmutativo vale $x*y = y*x$. Así, Mises precisa “En el mundo de los fenómenos económicos no hay relaciones constantes y, en consecuencia, ninguna medición es posible” (Mises, 1998:55; traducción nuestra).

Otra manera de considerar la improcedencia de la matematización es que la historia no produce teorías ni puede predecir porque no busca la generalidad sino lo individualizante de la realidad (a la Dilthey). Los conceptos matemáticos son extensionales, una clase o concepto son todos los x que satisfacen cierta propiedad P . La historia no le interesa la pertenencia de un individuo a una clase sino el abigarramiento de propiedades que lo hace único, que lo “saca” de la clase a la que lógica o matemáticamente pertenece. Es obvio bajo estos supuestos que la matemática no es la herramienta para atrapar los hechos históricos.

Consecuente con este punto de vista reinterpreta el alcance de la estadística en economía y reformula la probabilidad como instrumento para atrapar la incertidumbre. La *probabilidad* que propone Mises para atrapar la incertidumbre es la probabilidad de caso, no la probabilidad estándar (ver Mises, 1998: cap.VI) y reduce la Estadística económica a enunciados históricos, sin valor predictivo ni posibilidad de generalizar (Mises, 1998:30).

Otra razón adicional consiste en recordar que la estimación del futuro se consigue mediante comprensión y esta es, como vimos, en parte irreductiblemente subjetiva, lo cual da lugar a innumerables teorías incompatibles que no podemos seleccionar antes de que los eventos ocurran. Por la naturaleza de los hechos históricos no se pueden aplicar teorías matemáticas (Mises, 1998:31-32), lo cual conduce a su contundente: “There is no such thing as quantitative economics” (Mises, 1998:348).

II.VI. El cambio no intervencionista

La acción humana es una de las fuerzas que causa cambios en el mundo. Mises distingue dos tipos de cambios muy generales, el *intrapersonal* o autístico y el *interpersonal* o cooperativo. El primero no necesita de otros agentes de la sociedad para pasar de una situación a otra más satisfactoria, por ejemplo, el recolector que recoge una fruta y la ingiere. El segundo, es social porque da a los otros para recibir de ellos. Supone cooperación, mutualidad. El intercambio interpersonal de bienes y servicios crea el lazo que une a los hombres en sociedad. A su vez, hay dos formas de la cooperación social, por contrato o por mando y subordinación (capitalismo y socialismo, por ejemplo). La primera necesita o presupone un orden legal y de derecho. La legalidad determina la esfera dentro de la cual el individuo puede actuar libremente. Otra distinción dentro cambio interpersonal es el *directo*, cuando se intercambian bienes sin mediación (sin dinero como en el trueque) o el *indirecto*, cuando

se realiza por medios de intercambio (por ejemplo, dinero). Todo aquello que no se puede intercambiar por dinero no es susceptible de cálculo económico. Todo lo que no se puede calcular está fuera del mercado. La economía en sentido estricto consiste en el estudio de los fenómenos del mercado, del cálculo económico o de los procesos indirectos de intercambio (cataláctica). Son significados sinónimos. La historia económica estudia los sistemas económicos no catalácticos y la historia de la formación de este último.

Las leyes (a priori) que rigen el cambio en cada sistema son praxeológicas. Ejemplos de leyes económicas catalácticas son la ley de los rendimientos decrecientes, la ley de Say, etc. La cataláctica estudia los fenómenos de mercado, es decir, los fenómenos de intercambio indirecto mediados por el dinero (por medios de intercambio) (Mises, 1998: cap. XIV, sec.1 y 3). Los austríacos se caracterizan no por haber descubierto nuevas leyes sino por haberlas fundamentado, interpretado o aplicado de maneras novedosas.

La economía de mercado supone la propiedad privada y la división social del trabajo y cada individuo actúa según su propio interés y todos satisfacen las necesidades de los demás al hacerlo con las suyas propias. El mercado funciona sin coerción ni compulsión. Las actividades de los agentes no son guiadas ni inducidas por el Estado sino por el propio interés y el mercado las armoniza. Las preferencias de los agentes y las acciones engendradas por ellas son las únicas fuerzas del mercado. El estado del mercado queda en cada momento reflejado en su estructura de precios. Los precios indican a los productores qué, cómo y cuánto producir.

A primera vista los empresarios parecieran ser en este sistema los árbitros supremos por cuanto gobiernan los medios de producción y las cuestiones económicas. Sin embargo, quienes deciden qué elegir de lo que les ofrecen son los consumidores. Los empresarios solo pueden conservar e incrementar su

riqueza si atienden a los deseos de los consumidores. Son los consumidores finalmente quienes determinan los precios de los bienes de consumo y los de los factores de producción. Cada centavo que gastan ordena el proceso productivo y su organización. Por eso se ha dicho que el mercado constituye una democracia y que cada centavo es un voto. No todos poseen el mismo número de votos, pero esto es el premio a atender mejor el deseo de los consumidores. La fortuna es el resultado de una votación previa.

La economía pura de mercado se contrapone a la economía real existente en este momento y a la historia de su constitución. Los mercados históricos y los actuales son economías de mercado interferidos. La cataláctica estudia los mercados no interferidos por el Estado, por intereses particulares o de grupos que perturban el mercado. El mercado no interferido requiere ciertas condiciones extraeconómicas para su funcionamiento: rige la propiedad privada de los medios de producción, el gobierno tiene un aparato de coerción para garantizar y rectificar la marcha del sistema y se abstendrá de interferir en su dinámica regulando precios, mercados, etc.

III. Evaluación de la metodología miseana

III.I. El método de las ciencias naturales

Critica la extrapolación del método empirista de su época a las ciencias de la acción, pero lo acepta como metodología de las ciencias naturales (Mises, 2002:121). El empirismo que le parece adecuado para el ámbito de las ciencias naturales actualmente está totalmente desacreditado y no vale la pena discutirlo. Seguramente aceptarlo tan ingenuamente fue resultado del supuesto conocimiento sólido que en el otro campo –el de las ciencias de la acción– pretendía conseguir por otros métodos. Esta constituye seguramente la explicación del malhumor que le

despierta Popper (Mises, 2002:70-1, 120). Este lo conduce a las antípodas de la clase de conocimiento que Mises pretende llegar. En Popper no hay conocimiento verdadero ni en la base ni en los principios; el método mismo es provisorio.

III.II. Apriorismo

El apriorismo miseano es sin lugar a dudas la viga maestra de su metodología, sin embargo, está expuesta a críticas. La primera, se relaciona con su afirmación de que de la categoría de acción humana se derivan los restantes principios y teoremas praxeológicos; de un concepto (o categoría) no se puede derivar un enunciado, solo de un enunciado se puede derivar otro enunciado.

La segunda, si la praxeología es formal, cualquier enunciado con la misma forma sería verdadero. El enunciado “Todas las acciones conscientes presuponen fines”, posee la forma lógica ‘Si P entonces Q’ y, por lo tanto, debería ser una verdad praxeológica, ‘Todos los hombres son felices’... Las verdades praxeológicas, o verdades sintéticas *a priori* como diría un kantiano, no son verdaderas por su forma, sino por su contenido! Solo queda escapar a esta consecuencia redefiniendo *formal*, de lo cual no encontramos indicios en Mises.

La tercera, es la crítica tradicional a este punto de vista, tiene que ver con la intuición como capacidad cognoscitiva por la cual conocemos la verdad de enunciados, en especial, de los principios. Las intuiciones no pueden utilizarse como medio de justificar la verdad o algún sucedáneo de ella respecto de los enunciados pues es temporal y subjetiva. Cambia con el tiempo y la sociedad. La intuición, debido a los inconvenientes señalados, ha desaparecido en la epistemología actual como medio de justificar enunciados científicos.

La cuarta, supongamos que existieran los enunciados sintéticos *a priori*, ¿cómo explicar la tenacidad de los errores a través de la

historia de las ciencias?, ¿cómo explicar las teorías rivales que existen a la que se pretende verdadera? John Stuart Mill explicaba las divergencias de la teoría económica con la práctica por la interferencia de perturbaciones. Mises no dispone de ninguna explicación semejante. También puede pensarse que o los científicos actúan de manera completamente irracional o se debe formular alguna peculiar teoría explicativa de las condiciones que impiden acceder a la verdad necesaria. En cualquiera de ambos casos la historia de una ciencia simplemente es el desván de los errores cometidos por los científicos que no consiguieron establecer los enunciados *a priori*, a pesar que son intuitivos, o refractariamente se niegan a reconocerlos. En esta perspectiva la historia no se toma realmente en serio. Indirectamente también implica una posición antipluralista, en la medida que se presume conocer **la** teoría verdadera. Vuelven a las teorías más semejantes a una actitud religiosa que a una actitud crítica racional.

Las teorías lógicas contemporáneas han construido teorías de la analiticidad que son mucho más claras y sólidas que en la época de Kant. Distinguen dos momentos, el primero, la construcción de teorías con un lenguaje reglado –sistemas sintácticos. Se explora la relación básica de deducibilidad y la relatividad de los axiomas es una simple consecuencia de teorías sintácticamente equivalentes pero organizadas lógicamente de manera diferente. Y un segundo momento, la construcción de sistemas semánticos para esos sistemas sintácticos, que desarrollan las nociones de verdad y analiticidad, y la relación entre deducibilidad y consecuencia lógica, o analiticidad. En estas teorías hay tres clases de enunciados: sintéticos o empíricos, analíticos verdaderos y analíticos falsos –las contradicciones. Nunca se pueden generar los sintéticos *a priori*. No constituyen una clase de enunciados de acuerdo con las teorías semánticas y lógicas. Su aceptación sólo es posible bajo suposiciones puramente filosóficas y que no pueden responder a las

objeciones que hemos desarrollado arriba. En otras palabras, el apriorismo praxeológico abreva en viejas y cuestionables filosofías, no en el desarrollo de la ciencia tal como hoy la conocemos. Sin embargo, podríamos permitirnos pensar en base a criterios actuales, por ejemplo, el de Quine por el cual para defender ciertas experiencias podemos llegar hasta cambiar la lógica, reformular una teoría estándar de manera apriorista. Los resultados de la reformulación apriorista es una cuestión muy extensa para ser tratada aquí, para detalles ver Scarano (2006).

III.III. Los valores

Mises no advierte, como la mayoría de sus contemporáneos, que los valores se manifiestan en las teorías científicas fácticas al menos de cuatro maneras. La primera es mediante valores de tipo cognitivo como verdad, predictibilidad, exactitud y semejantes sin los cuales no podríamos formular y evaluar las teorías científicas. La mayoría no tendría problemas en aceptarlos aunque se haya discutido ampliamente, y se lo sigue haciendo, cuáles de tales valores son los aceptables, ¿confirmación, verosimilitud o cuál sucedáneo de verdad?

La segunda manera de aparecer los valores es a través del método científico. El método no es un objeto más del mundo, no se puede aproximar mediante una formulación 'naturalista', según afirmaba Popper, como si fuera un ente o un proceso fáctico. Inevitablemente el método consiste en una propuesta e implica, explícita o implícitamente, un objetivo (aumentar el conocimiento, obtener utilidad, etc.) Esto conduce a su vez a un pluralismo metodológico y a evaluar cuál es el mejor método.

La concepción del mundo que forma el núcleo de las teorías es la tercera manera en que aparecen los valores vinculados a las teorías científicas. Podrían eliminarse en las teorías físicas y

biológicas, pero es inevitable en las teorías acerca del hombre y de la sociedad. En la medida que se consideran las interacciones entre los individuos, aparecen valores éticos y valores correspondientes a dimensiones típicas del hombre. Así como las teorías siempre están implicadas por teorías filosóficas, por la manera de ver la realidad que intentan explicar, las consecuencias empíricas de esas esferas valorativas son inevitables en las ciencias praxeológicas o sociales.

La cuarta manera de manifestarse los valores en una teoría es directamente en sus enunciados. Así, cuando la teoría económica neoclásica afirma el axioma de no-saciedad, el de la maximización de los beneficios de los empresarios, o la condición de no interdependencia de las preferencias, está postulando directamente valores económicos y éticos que deben someterse a la crítica como cualquier enunciado empírico.

En Mises no encontramos respuestas a estos problemas. Es un déficit que se debe enfrentar.

III.IV. Matemática y economía

Las razones del rechazo de la matematización de la economía se deben a razones filosóficas muy particulares, es decir, a su concepción del objeto de la historia. Mises parece cometer el error simétrico a quienes en el otro extremo demandan que si no se matematiza un cuerpo de conocimiento no es ciencia. Ahora bien, si pasamos a la praxeología, ¿por qué razón no se puede metrizar los conceptos dado que, a diferencia de la historia, hay teoría, es decir, generalidades? Más todavía, Mises continuamente reivindica que las escalas económicas son a lo sumo ordinales. ¡Qué mejor ejemplo de metrización que la de noción de orden...! Solo quedaría decir en su auxilio que entiende matematización como equivalente a escala proporcional o absoluta. Si fuera así su tesis no tiene ninguna fuerza, sería absolutamente trivial.

III.V. Los mercados no interferidos

Si la cataláctica estudia este tipo de mercados no estudia la economía real, pues los mercados no interferidos son la excepción, si es que alguna vez existieron e existen de manera generalizada. Entonces, ¿las leyes *a priori* de qué sistema real hablan?, de ninguno, son meramente hipotéticos o aproximaciones abocetadas de los sistemas reales. Son coherentes pero tan vacíos como los modelos robinsonianos.

Los mercados no interferidos no son autónomos en el sentido que dependen de la ley y el Estado para poder realizarse. A pesar de esto, afirma que la libertad y la moral dependen de la libertad económica y de la compatibilidad con los valores económicos (este es el argumento para rechazar la justicia distributiva). Aquí reclama la autonomía de la economía y la dependencia de otras esferas no económicas de la económica.

Si la economía de los mercados no interferidos son modelos irreales, la política económica que los propugna se basa no en la economía (real) sino en una posición filosófica o política o de cualquier índole no exclusivamente económica. La meta de evitar y desmontar las regulaciones existentes, de minimizar el papel del Estado a la función de guardián del mercado libre, no es una consecuencia inevitable de la ciencia económica (como pretende generalmente el neoliberalismo).

III.VI. Sincretismo

La evaluación de su metodología en conjunto, sin tomar en cuenta los logros o las críticas a los aspectos parciales, presenta la construcción de una metodología que difícilmente armoniza entre sus partes. Toma un aspecto, por ejemplo, la metodología de las ciencias naturales del positivismo, la historia del historicismo diltheyano, el apriorismo en ciencias humanas de Kant y así siguiendo. Técnicamente se puede calificar de

sincretismo. Un sincretismo que difícilmente haya conseguido una totalidad o unidad, por el contrario, manifiesta claramente las tensiones al parecer insuperables entre metodologías (filosofías) incompatibles.

Hoy Mises perdura por algunos aportes estrictamente económicos –por ejemplo, la teoría monetaria o el tratamiento del tiempo y de la incertidumbre- o por suministrar fundamentos al proyecto político neoliberal y no por su metodología, la cual es cuestionada por algunos de los mismos integrantes de la escuela austríaca (cfr. Gordon, 1996, pp.38-9).

Es claro que las objeciones a Mises no son suficientes para rechazar la escuela austríaca pues sus propuestas solamente expresan una de las metodologías que fundamentan las tesis económicas, de política económica y, por lo tanto, sociales de esta escuela; aunque varias son comunes a las tesis sostenidas por Hayek y también sirven como fundamento del neoliberalismo.

Bibliografía

Caplan, B.(s/f): “Why I Am Not an Austrian Economist”. Disponible en

<http://www.gmu.edu/departments/economics/bcaplan/whyau.st.htm>, consultado en noviembre 2007.

Caldwell, B. (2004): *Hayek's Challenge. An Intellectual Biography of F.A. Hayek*, Chicago, The University of Chicago Press.

Dostaller, G. (2001): *Le libéralisme de Hayek*, Paris, Éditions La Découverte.

Garrison, R.W. (1991): “Intertemporal Coordination and the Invisible Hand: An Austrian Perspective on the Keynesian Vision”, en R. M. Ebeling (ed), *Austrian Economics: An Reader*, Hillsdale, Hillsdale College Press, 531-550.

Gómez, R. (2002): “El mito de la neutralidad valorativa de la

- economía neoliberal”, en *Energeia*, v.1, n°1, junio, 32-51.
- _____ (2003): *Neoliberalismo globalizado –Refutación y debate*, Buenos Aires, Ediciones Macchi.
- Gordon; D. (1996): *The Philosophical Origins of Austrian Economics*, Alabama, L. von Mises Institute.
- Hayek, F.A. (1945): “The Use of knowledge in Society”, en *American Economic Review*, v. xxxv, n°4, septiembre, 519-530.
- _____ (1967): *Studies in Philosophy, Politics, Economics, and the History of Ideas*, Chicago, The University of Chicago Press.
- _____ (1976) [1952]: *The Sensory Order*, Chicago, The University of Chicago Press.
- _____ (1979a) [1952]: *The Counter-Revolution of Science*, Indianapolis, Liberty Fund.
- _____ (1979b): *Law, Legislation and Liberty*. v. 3: *The Political Order of a Free people*, Chicago, University of Chicago Press.
- _____ (1980) [1948]: *The Individualism and Economic Order*, Chicago, The University of Chicago Press.
- _____ (1981) [1978]: *Nuevos Estudios –en filosofía, política, economía e historia de las ideas*, Buenos Aires, Eudeba.
- _____ (1983) [1973]: *Law, Legislation and Liberty*. vol. 1: *Rules and Order*, Chicago, University of Chicago Press.
- _____ (1999): “Good Money, Part I –The New World”, en S. Kresge (ed.), *The Collected Works of F. A. Hayek*, v.5; Chicago, The University of Chicago Press.
- Mises, L. von (1962): *The Austrian School of Economics at the University of Vienna*, Conferencia dada en New York University Faculty Club y reimpresa en Bettina Bien Greaves (1996), *Austrian Economics: An Anthology*. Irvington, Nueva York, Fee, 77-82. Disponible en <http://www.vonmises.org>, consultado en mayo 2004.
- _____ (1984): *The Historical Setting of the Austrian School of Economics*, Alabama, L. von Mises Institute.
- _____ (1985) [1957]: *Theory and History*, Alabama y

- Washington DC, L. von Mises Institute.
- _____ (2002) [1962]: *The Ultimate Foundations of Economics*, Nueva York, Foundation for Economic Education.
- _____ (1998) [1949]: *The Human Action*, Alabama, L. von Mises Institute.
- Scarano, E. (2005): “Les marchés, la connaissance et les Institutions chez Hayek: une analyse épistémologique”, en G. Bensimon (ed.) *Histoire des représentations du marché* Paris, Michel Houdiard Éditeur, 459-475.
- _____ (2006): “Teorías *a priori* en economía: Criterios para su evaluación”, en *Endoxa*, nº21, 375-394.
- _____ (2007): “La escuela austríaca: Mises y Hayek”, en García Bermejo, J. C. (comp.), *Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía- Un panorama de la metodología de la economía* (en prensa).

Problemas epistemológicos de las categorías económicas

Percepciones de Pobreza y Pobreza Subjetiva

Victoria Giarrizzo
CIECE-FCE-UBA

Resumen

El aumento en la desigualdad del ingreso y el deterioro de la clase media argentina en los últimos catorce años, ha provocado una fuerte expansión de las percepciones de pobreza en la población, cobrando fuerza una categoría de pobreza poco analizada: la Pobreza Subjetiva. La Pobreza Subjetiva incluye a aquellas personas cuyos ingresos superan al ingreso mínimo de subsistencia, pero que a pesar de ello se perciben y definen a sí mismos como 'pobres'. El propósito de este trabajo será mostrar la importancia de analizar las percepciones de pobreza, investigar la expansión de este fenómeno en el país y plantear algunas líneas de acción metodológicas para llevar adelante estos estudios con mayor consistencia y rigurosidad.

Palabras clave

Pobreza, bienestar, pobreza subjetiva, ingresos, economía.

Abstract

The increase in the inequality of the income and the deterioration of the Argentine middle-class in the last fourteen years has caused a strong expansion of the perceptions of poverty in the population, gathering strength a category of poverty little analyzed: the Subjective Poverty. The Subjective

Poverty includes those people whose income surpass the minimum subsistence's income, but in spite of it they perceives and defines themselves as 'poor'. The intentions of this paper are to show the importance of analyzing the poverty perceptions, to investigate the expansion of this phenomenon in the country and to raise some methodological attachment lines to take ahead to these studies with greater consistency and rigour.

Key words

Poverty, well-being, subjective poverty, income, economy.

I. Introducción

Mientras la pobreza continúa afectando a un tercio de la población argentina, una manifestación poco examinada de la pobreza se ha instalado abruptamente en el estrato medio de la sociedad: la Pobreza Subjetiva. Miles de personas que cubren mes a mes sus necesidades básicas de subsistencia se sienten pobres por no poder alcanzar el nivel de vida que desean, que en general incluye el acceso a productos y servicios vinculados con la vivienda, la educación, la salud y la tecnología, o por haber perdido el nivel de vida que tuvieron en períodos anteriores. La pobreza es la mayor amenaza a la salud, pero también a la seguridad, al equilibrio social, a la estabilidad política, al desarrollo del capital humano y al progreso de las economías. Por eso las dimensiones de la pobreza son mucho más amplias que las abordadas a través de la pobreza determinada por los niveles de ingresos o de aquellas definiciones más extensas que incluyen variables como la seguridad, la educación, y la salud. El hambre y la enfermedad provocan sufrimiento, pero sentirse pobre puede desencadenar

una serie de perturbaciones físicas, psicológicas, y sociales, que ponen en riesgo el bienestar individual y social.

Las percepciones de pobreza constituyen un indicador del bienestar de la sociedad y por lo tanto merecen por lo menos ser identificadas y analizadas, para conocer la percepción que tiene la población sobre su situación, y sus expectativas de vida vinculadas con sus ingresos. Las expectativas de la población y el bienestar que perciben cada uno de los miembros de una sociedad, son un reflejo del tipo de país que se está construyendo. Analizar las percepciones de pobreza permite conocer tres problemáticas diferentes dentro de una misma: **1)** la de la población que vive por encima de la línea de pobreza pero igualmente se siente pobre; **2)** la de la población que vive por debajo de la línea de pobreza o de la línea de indigencia, que se percibe pobre; y **3)** la población que vive por debajo de la línea de pobreza o de la línea de indigencia, pero que aún en esas condiciones, no se percibe pobre.

La expansión de las percepciones de pobreza durante los últimos catorce años en la Argentina como resultado del profundo proceso empobrecimiento y reducción de los estratos medios, arroja señales de alerta sobre qué sucedió y qué está sucediendo con el capital humano del país. Argentina ha sido tradicionalmente un país destacado por su capital humano. Pero su historia de crisis económicas recurrentes, con devaluaciones, confiscaciones bancarias y periodos inflacionarios provocados por políticas económicas fallidas, ha venido impactando sobre diversos sectores sociales, generado una notoria pérdida de bienestar. En la expansión de las percepciones de pobreza dentro de un amplio sector de la población, que según las mediciones oficiales cubre con sus ingresos una canasta de consumo básica, y por lo tanto técnicamente se ubicarían por encima del umbral de pobreza, se percibe esa pérdida de bienestar, lo que plantea una nueva problemática de dimensiones económicas y sociales, que puede ser abordada

desde una teoría más general como es la “economía del bienestar”.

Si asumimos que una de las razones más fuertes que justifican la existencia de una ciencia como la economía, es la expectativa que contribuya a la mejora del bienestar de los hombres, se vuelve indispensable conocer cómo percibe la población su propio bienestar, cuales con las valoraciones que realiza, y de qué manera considera que lograría incrementarlo. La noción de Pobreza Subjetiva puede arrojar luz sobre ese punto y servir como un indicador para monitorear qué sucede y cómo evoluciona el bienestar de la población. En definitiva, el éxito o fracaso de cualquier política económica implementada por un gobierno debería quedar reflejado en la evolución del bienestar de la sociedad, que constituye en general el objetivo final hacia donde apunta cualquier medida económica que se implemente. Como señaló A.C.Pigou en la década del ‘20 en *The Economics of Welfare*, “la finalidad que persigue la ciencia económica es hallar medidas prácticas que promuevan el bienestar” (Pigou, A.C. 1920/1946). Aún en nuestros días se puede encontrar alto consenso dentro de las diferentes corrientes de la ciencia económica, en que éste es un objetivo primario para la economía.

La tarea de este trabajo será mostrar la importancia que toma el estudio de las percepciones personales de pobreza como una medida más aproximada al bienestar de la población y definir, identificar y cuantificar la Pobreza Subjetiva en la Argentina. No se propone que este tipo de análisis reemplace el valor de las mediciones objetivas. Combatir la pobreza y la miseria debe ser una prioridad y un objetivo central para la ciencia económica moderna y para cualquier gobierno. Los análisis subjetivos se plantean como estudios complementarios a los enfoques tradicionales bajo el convencimiento que un análisis de pobreza además de identificar y cuantificar los hogares pobres, debe buscar captar cómo perciben esos hogares su situación.

Conocer las causas de la Pobreza Subjetiva puede ser un buen mecanismo para mejorar las políticas públicas, a partir del mayor conocimiento de las necesidades y expectativas de la población, y la redefinición de prioridades. Personas que no son pobres, según los indicadores objetivos, se perciben a sí mismas como pobres, otras que han supuestamente salido de la pobreza de acuerdo a las mismas mediciones, pueden continuar considerándose pobres, en tanto otras que claramente viven en la pobreza extrema, no se consideran pobres. Conocer este fenómeno seguramente ayudaría a entender por qué los resultados de determinadas políticas para combatir la pobreza pueden quedar completamente invisibles frente a los ojos de los propios sujetos a quienes estas políticas estaban inicialmente destinadas.

II. Pobreza y Bienestar

Cualquiera sea el régimen político o económico que se implemente en un país, está presente un objetivo: mejorar el bienestar de la población. Pero ¿qué entendemos por bienestar? ¿cómo podemos conocer si el bienestar de la población evoluciona positivamente? Si bien el significado de bienestar varía de acuerdo a la escuela de pensamiento que se tome, al menos un aspecto del bienestar está ligado a la satisfacción (en la versión neoclásica a la utilidad) que produce el consumo de determinados bienes y servicios, y, para acceder a gran parte de ellos, se requiere contar con determinada magnitud de ingresos monetarios. Es innegable que al menos un aspecto del bienestar está ligado a los ingresos monetarios, aunque éste no sea el único determinante del bienestar. Podríamos definir al bienestar ligado a los ingresos monetarios, como el bienestar económico (Pigou, A.C. 1920/1946).

Pero ¿cómo conocer el estado 'del' bienestar de la sociedad? La evaluación del bienestar puede hacerse a través de dos tipos de

indicadores: indicadores objetivos (líneas de pobreza, NBI, PIB, etc), e indicadores subjetivos (a través de encuestas que revelan la percepción de su bienestar que tiene cada individuo). Todos estos indicadores tienen una particularidad: intentan captar un aspecto del bienestar que es el vinculado a las privaciones que sufre una persona, es decir, a la pobreza. La pobreza es una manifestación del bienestar. Pero la pobreza tiene muchas dimensiones y en cada una de esas dimensiones se revela un aspecto del bienestar. Cualquier manifestación de pobreza está arrojando información sobre el bienestar de la población.

La economía desde sus inicios como disciplina científica se interesó por estudiar de qué depende el bienestar de la gente y cómo medirlo. Comenzando por el utilitarismo propuesto por Jeremy Bentham y reformulado luego por John Stuart Mill, donde siguiendo la pregunta ¿para qué sirve? creían que el bienestar es aquello que da la mayor felicidad a la mayor cantidad de gente posible (principio de la mayor felicidad), o siguiendo con los clásicos que también apoyan la definición de bienestar en el concepto de utilidad, diversas escuelas del pensamiento definieron el bienestar y elaboraron enfoques para evaluarlo y medirlo.

¿Qué entendemos hoy por bienestar? Si bien el significado de bienestar lejos está de ser consensual (varía de acuerdo al área de estudios desde dónde se aborde este concepto, y aún dentro de una misma disciplinas dependerá de la escuela de pensamiento que se tome) y para referirse al bienestar se utilizan diferentes sinónimos (felicidad, prosperidad, satisfacción con la vida, alimentación adecuada, derechos, etc), en términos generales, se podría decir que el bienestar está determinado por la calidad de vida de una persona. La pregunta entonces es: qué determina la calidad de vida de la población. Un conjunto de variables, objetivas y subjetivas algunas de las cuales pueden ser captadas por los indicadores objetivos tradicionales y otras que,

en cambio, requieren de otros tipos de estudios que en general se encaran a partir de cuestionarios subjetivos.

Así, como señalamos antes, podemos establecer dos grandes grupos de indicadores para evaluar el bienestar. Los indicadores objetivos, que pueden ser monetarios como las líneas de pobrezas absolutas o relativas o no monetarios como son las medidas de Necesidades Básicas Insatisfechas, índice de Desarrollo Humano o indicadores antropométricos, o los indicadores subjetivos que se elaboran a través de encuestas que revelan la percepción individual de su bienestar que tiene cada individuo. Todos ellos buscan captar las condiciones de vida de los hogares y familias. En otras palabras, intentan captar un aspecto del bienestar que es el vinculado a las privaciones que sufre una persona, es decir, a la pobreza.

Los indicadores objetivos son los más utilizados y podemos considerarlos como indicadores básicos pues nos dan una perspectiva de la situación. Pero hay muchos aspectos que los indicadores objetivos no captan y que sí pueden detectarse con los subjetivos. Es que si bien los indicadores del bienestar vinculados a la pobreza que están basados en variables objetivas resultan mejor cuantificables e intercomparables y por tanto son más atractivos sobre todo para los economistas, no tienen en cuenta otro tipo de factores que afecta el nivel de bienestar de los hogares. Consideremos un simple ejemplo: dos hogares ubicados en la misma zona geográfica que cuentan con las misma cantidad de integrantes de iguales edades y género y que además tengan el mismo ingreso, serán considerados por las mediciones objetivas dentro de la misma categoría (si uno es pobre el otro también lo será o viceversa) cuando no necesariamente estén en iguales condiciones. Supongamos que uno de esos hogares tiene un patrimonio mayor que le permite acceso a determinados bienes sin necesidad de desembolsar dinero (por ejemplo: tiene vivienda propia) y en cambio el otro hogar, además de no contar con vivienda propia ni con un

patrimonio adicional, uno de sus miembros padece algún tipo de enfermedad particular que le insume dinero extra todos los meses. Está claro que ambos hogares no están en igual situación económica y por lo tanto su percepción de bienestar vinculada a la capacidad de consumo de acuerdo a sus necesidades, será diferente. A diferencia de los indicadores objetivos, los indicadores subjetivos permiten captar este tipo de heterogeneidades.

Frente a estas y otras limitaciones que se presentan en las mediciones objetivas, en las últimas décadas han aparecido numerosos estudios de bienestar subjetivo, que presentan una amplia diversidad en el tipo de abordaje que realizan. Algunos trabajos se han concentrado en averiguar qué variables determinan el bienestar de las personas, otros han buscado cuantificar ese bienestar, en tanto otros se han concentrado en indagar de qué depende que algunas personas declaren altos niveles de bienestar y otras no. Uno de los primeros trabajos de bienestar subjetivo realizado, fue abordado desde la psicología. En 1965, el psicólogo Hadley Cantril, realizó un estudio utilizando preguntas de bienestar subjetivo. Su pregunta, conocida hoy como “la pregunta de Cantril”, utilizaba una escalera donde el décimo escalón representa lo que los individuos consideran su mejor vida posible y 0 la peor. Los encuestados debían decir en qué escalón estaban en ese momento. Cantril interrogó personas de 12 países, de ingresos altos y bajos, acerca de lo que constituye su bienestar personal. Las respuestas fueron casi idénticas en todos los países, culturas y niveles de ingreso: la salud ocupó el tercer lugar, después del ingreso y del concepto “una buena vida familiar”.

Desde la economía también se ha intentado medir el bienestar utilizando encuestas subjetivas. La información sobre el nivel de bienestar de cada persona se obtiene mediante sencillos cuestionarios con preguntas simples y directas que intentan captar cómo percibe la gente su satisfacción con la vida. Estos

estudios incluyen generalmente unas pocas preguntas con varios ítems para responder y evaluar su bienestar sobre escalas numéricas ordenadas de 1 a 10 o sobre escalas cualitativas como podrían ser: muy malo, malo, regular, bueno o muy bueno. Muchas de estas encuestas han incluido variables socioeconómicas o demográficas para evaluar la forma en que esas variables influyen en el bienestar.

Del conjunto de trabajos teóricos y empíricos sobre el bienestar queda en evidencia las dificultades que existen para encontrar patrones que revelen con mayor rigurosidad sobre qué descansa el mayor o menor bienestar. Pero lo que sí queda claro de estos estudios es que, aunque no es el único determinante del bienestar subjetivo, el ingreso ocupa un rol importante y justifica tomar esa variable como un indicador de bienestar. Así, si bien la evaluación positiva o negativa de su vida que realice el individuo depende de otros factores que son ajenos a los ingresos, el bienestar vinculado a la capacidad de consumo permite obtener información útil. Entonces, tomando la pobreza como una de las medidas del bienestar y el ingreso como una de las variables determinantes de la pobreza, se puede consultar a la gente sobre sus ingresos mínimos de subsistencia y los ingresos mínimos que considera necesario para no sentirse pobre y llegar así a tener una perspectiva sobre las percepciones de pobreza de la sociedad como un indicador de lo que ocurre con la percepción de bienestar.

III. Percepciones de Pobreza

Las medidas subjetivas de pobreza se apoyan en la percepción que tienen los hogares o personas sobre cuáles son sus propias necesidades y cuál es su situación económica y social. Usualmente, en la literatura económica la medición subjetiva de pobreza suele realizarse a través de Líneas de Pobreza Subjetivas (LPS) y consiste en establecer a partir de los ingresos

de los hogares si éstos tienen o no la capacidad de satisfacer por medio de la compra de bienes y servicios un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias que ellos consideran esenciales para su subsistencia. Estas líneas están definidas por el ingreso familiar mínimo que, según cada familia, se necesita para cubrir sus necesidades básicas. Las necesidades básicas se refieren a las necesidades básicas de consumo de bienes y servicios, que sería el equivalente a lo que en la Argentina el INDEC define como Canasta Básica Total (CBT). Las LPS utilizan el ingreso como indicador monetario del nivel de vida (es un indicador monetario), pero son las propias familias quienes definen sus necesidades, por lo cual a diferencia de las Líneas de Pobrezas Objetivas, no se requiere del uso de escalas de equivalencias.

Sin embargo, la LPS tal como es definida por la literatura económica es un concepto diferente al de Pobreza Subjetiva (PS) que se utiliza en este trabajo. La LPS es el límite que separa a los pobres de los no pobres según éstos tengan ingresos suficientes como para cubrir sus necesidades básicas de consumos que hacen a su subsistencia física. Si una familia o persona no logra cubrir sus necesidades básicas es pobre. Pero si logra cubrirlas con sus ingresos, no será pobre. Se la llama LPS en lugar de LPO (lo que sería la línea de pobreza objetiva) porque quien define cuáles son sus necesidades básicas para subsistir es cada familia. Pero se use la LPS o la LPO para delimitar la pobreza, quienes estén por debajo de esa línea son pobres en el mismo sentido. No son pobres subjetivos, porque su pobreza no es un problema de subjetividad, sino que directamente son pobres reales porque no cubren sus necesidades básicas de subsistencia.

Los Pobres Subjetivos, en cambio, o la Pobreza Subjetiva, abarca a aquellas personas que teniendo ingresos que superan al mínimo de subsistencia (es decir están por encima de la LPS), sostienen que de todos modos ganan menos de lo que necesitan

ganar para no sentirse pobre. En este caso, la pobreza es subjetiva porque estas personas no son pobres según la definición consensuada de pobreza (una familia será pobre si sus ingresos son menores a los necesarios para cubrir una canasta de subsistencia), pero a pesar de ello se perciben pobres. Así, una vez definida la línea de pobreza que separa los pobres de los no pobres, podemos definir a los Pobres Subjetivos o a la Pobreza Subjetiva como una categoría que se presenta entre aquellas personas que sí cubren sus necesidades básicas para subsistir (que, como se dijo, no serían por lo tanto pobres en el sentido que se entiende y mide tradicionalmente el concepto de pobreza), pero que sin embargo se sienten pobres. Es decir, a pesar de tener cubiertas sus necesidades básicas de subsistencia, se sienten pobres. Su percepción de pobreza es claramente subjetiva porque trasciende a la definición tradicional de pobreza que vincula a la pobreza con no poder cubrir una canasta básica de subsistencia.

Definiendo como Y_d al ingreso mensual deseado por una persona u hogar para no sentirse pobre, Y_r al ingreso mensual recibido y Y_m al ingreso mensual que esa familia considera como mínimo de subsistencia, bajo la interpretación que se propone en este trabajo una persona u hogar será pobre si su ingreso recibido es menor al ingreso que considera de subsistencia, es decir: si $Y_r < Y_m$. En cambio será pobre subjetivo si su ingreso es mayor al ingreso de subsistencia pero menor al ingreso que desea para no sentirse pobre. Es decir, si $Y_m > Y_r < Y_d$

Donde:

<p>Si $Y_r < Y_m \Rightarrow$ Pobre Si $Y_m > Y_r < Y_d \Rightarrow$ Pobre Subjetivo</p>
--

Y_r = ingreso recibido
 Y_m = ingreso mínimo de subsistencia
 Y_d = ingreso deseado para no sentirse pobre

Es importante aclarar un aspecto que hace a la distinción entre

Línea de Pobreza Subjetiva (LPS) y Pobreza Subjetiva (PS): para categorizar a los Pobres Subjetivos, no necesariamente se requiere de una Línea de Pobreza Subjetiva. Podría también categorizárselos utilizando una línea de pobreza objetiva. Así, serán pobres quienes estén por debajo de la línea de pobreza y serán pobres subjetivos quienes estando por encima de tal línea, ganan menos de lo que ellos necesitarían ganar para no sentirse pobre. Para simplificar el análisis, en este trabajo se cuantificará la Pobreza Subjetiva de acuerdo a la LPS.

III. Evidencia empírica

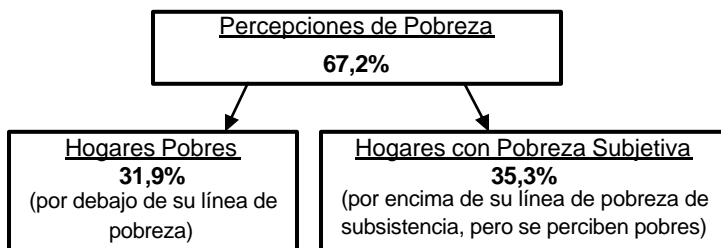
La fuerte reducción que viene mostrando la tasa de pobreza oficial en la Argentina, no parece encontrar tanto consenso entre los hogares: al primer semestre de 2007 el 67,2% de los hogares encuestados se percibía pobre, ya sea porque con sus ingresos mensuales no cubre sus niveles de subsistencia o por que si bien los cubre, no puede acceder a otro tipo de bienes y servicios que considera esenciales en su vida (así surge de una encuesta realizada en el marco de este trabajo entre 650 jefes/as de hogares del Gran Buenos Aires). Según el INDEC, la pobreza a nivel país afectaba al primer semestre del año a 23,4% de la población y 16,3% de los hogares. Sin embargo, cuando se establece una Línea de Pobreza Subjetiva (LPS), es decir, cuando es cada hogar quien define cuál es el ingreso necesario para cubrir sus necesidades alimentarias y no alimentarias de subsistencia, el porcentaje de pobres aumenta considerablemente: concretamente, el 31,9% de los hogares declara que sus ingresos no alcanzan para cubrir sus necesidades más básicas de subsistencia.

A este porcentaje de personas que técnicamente estaría por debajo del umbral de pobreza, se suma otra problemática: los Pobres Subjetivos, es decir, aquellas personas que cuentan con ingresos suficientes para cubrir sus niveles de subsistencia pero

que a pesar de ello declaran ganar menos de lo necesario para no sentirse pobre. Al primer semestre del año, 35,3% de los hogares declaraban ganar menos de lo necesario para no sentirse pobre. Claramente, las personas que dicen sentirse pobres a pesar de cubrir sus necesidades básicas, buscan en su vida algo más que la subsistencia, y dejan traslucir en sus respuestas estar por debajo del nivel de bienestar deseado.

Percepciones de Pobreza

(Primer Semestre de 2007)



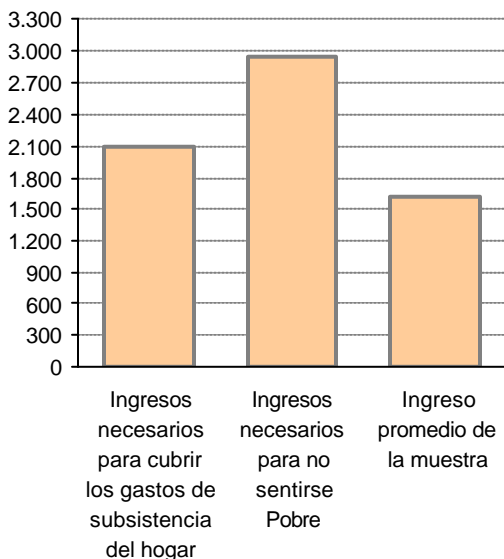
En las percepciones de pobreza es muy posible que quede a su vez reflejada la subestimación de inflación que realiza actualmente el gobierno en la Argentina, que lleva a subvaluar la canasta básica (alimentaria y no alimentaria) y detectar así una menor cantidad de pobres. Efectivamente, el INDEC declara una inflación acumulada interanual de 8,5% (entre julio de 2007 e igual mes de 2006), mientras que estimaciones privadas indican que como mínimo la inflación interanual sería el doble. Hay otro dato que ilustra las restricciones de ingresos que presentan muchos hogares: en el mismo sondeo se detecta que el 78,1% de las familias asegura no tener los ingresos suficientes para cubrir los gastos que necesita. Aunque ante esa restricción de ingresos, no todos se perciben pobres.

El relevamiento de Percepciones de Pobreza fue realizado

durante el primer semestre de 2007 en el GBA, sobre una muestra de 650 personas del Gran Buenos Aires. Los principales resultados fueron los siguientes:

- El 78,1% de los hogares señalan que con los ingresos mensuales no cubren los gastos necesarios de la familia.
- El valor de los bienes alimentarios y no alimentarios que según la encuesta necesitan los hogares para cubrir su subsistencia se ubica, en promedio, en \$2.091 mensuales, lo más que duplica al costo de la canasta básica total (CBT) que informa el INDEC (el costo de la CBT según el organismo de estadísticas y censos ascendió en agosto a \$945,95 para un hogar de cuatro miembros).
- Así, el 31,9% de los jefes/as de hogares consultados señala que su hogar recibe por mes ingresos menores a lo que necesita para cubrir sus necesidades básicas (alimentarias y no alimentarias). En promedio, los hogares declararon ingresos promedios de \$1.631 al mes.
- En tanto, el 35,3% de los hogares relevados, si bien reciben ingresos superiores a su línea de pobreza, señalan ganar menos de lo que necesitan para no sentirse pobre.
- De acuerdo a estos datos se puede decir que el 51,8% de los 'no pobres' se sienten igualmente 'pobres', es decir, son lo que denominamos: Pobres Subjetivos.
- Solo 32,8% de la población no sufre percepción de pobreza, lo que marca un profundo problema de ingresos en las familias.

Ingresos mensuales del hogar

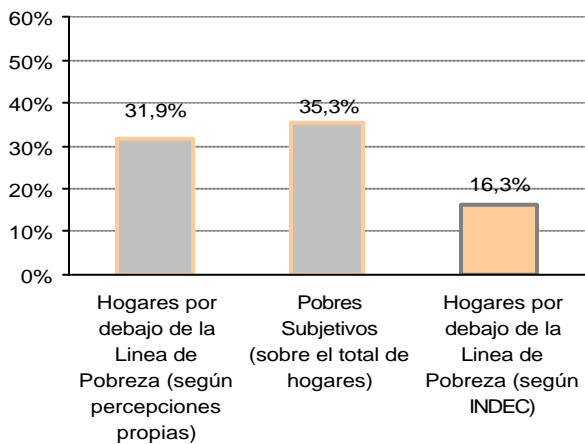


(Primer semestre de 2007)

Fuente: CIECE y CERX

La falta de acceso a bienes y servicios vinculados a la educación, la salud, la tecnología, y la infraestructura (vivienda), que muchas familias consideran esenciales para vivir dignamente, desencadenan el sentimiento de pobreza aún no padeciendo privaciones esenciales, es decir, aún recibiendo un nivel de ingresos que le permiten cubrir las necesidades básicas de subsistencia. De acuerdo con el relevamiento, el 25,5% de la población encuestada señala que para no sentirse pobre necesitaría acceder a una vivienda propia, o a una vivienda mejor. Asimismo, otro 16,6% menciona ítems vinculados con la educación, 15,1% con la alimentación, 12,2% con la salud y 11% con la indumentaria.

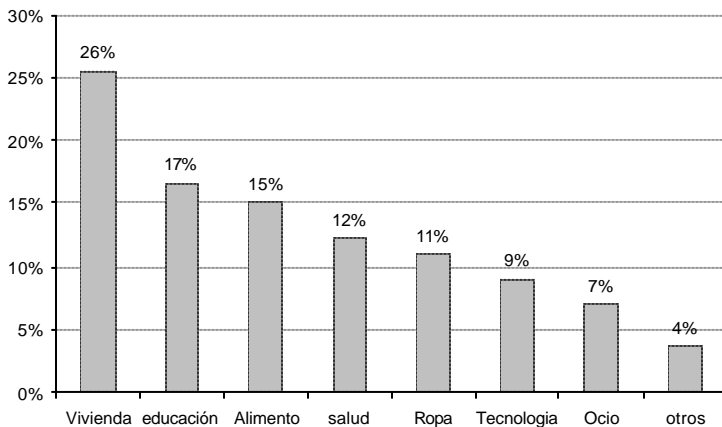
Percepciones de Pobreza en el Gran Buenos Aires



(Primer semestre de 2007)

Fuente: CIECE y CERX

¿A qué bienes y servicios necesita acceder para no sentirse pobre?



(Primer semestre de 2007)

Fuente: CIECE y CERX

Un dato a tener en cuenta es la fuerte asociación que realizan los hogares que se perciben pobres a pesar de cubrir sus necesidades de subsistencia entre el sentimiento de pobreza y un ingreso digno. De acuerdo con relevamientos realizados en septiembre de 2005, cuando se realizó la primera medición de Percepciones de Pobreza, el 75% de quienes se sienten pobres a pesar de cubrir sus necesidades de subsistencia, asociaron el sentimiento de Pobreza con recibir un nivel de ingresos digno. Y cuando se pide precisión sobre qué tipo de bienes o servicios necesitaría esa familia poder incorporar en su canasta para no sentirse pobre, los más repetidos son: vivienda, educación, salud y mejor alimentación.

Dos datos merecen ser destacados:

1) entre el 31,9% de hogares que según captó la encuesta, a mediados de 2007 no cubrían sus necesidades de subsistencia, hay un 12,5% que a pesar de recibir ingresos mínimos para alimentar familias (en la mayoría de los casos numerosas), no se sienten pobres. Este es uno de los resultados indirectos que se detectan con esta medición. Sobre estos últimos, podemos decir que si bien generalmente ocurre que los hogares con menores ingresos son los que perciben en mayor medida dificultades y problemas económicos, no siempre la situación objetiva de pobreza indica el sentimiento de considerarse desfavorecido. Estas son las inconsistencias que a menudo se detectan entre las medidas objetivas y subjetivas de pobreza. Un número significativo de hogares que son pobres porque reciben ingresos mínimos para alimentar familias numerosas, no se sienten sin embargo 'pobres'. La pregunta es: ¿qué hace un pobre cuando no se percibe como tal? Una primera respuesta sería: no hace nada por salir de su estado de pobreza porque lo considera como su estado natural y ese es quizás uno de los principales motivos que explican la llamada 'pobreza estructural' o por qué

un desempleado que recibe un plan de empleo demuestra poco interés en salir a trabajar. Para esa persona la falta de ingresos forma parte de su vida, le resulta natural y por eso a menudo las políticas públicas destinadas a ellos suelen fracasar.

2) La primera medición de percepciones de pobreza se realizó en septiembre de 2005. En esa oportunidad, 73,1% de la población se percibía pobre, ya sea porque sostenían que sus ingresos eran inferiores al nivel de subsistencia o porque si bien cubría una canasta básica se sentía igualmente desfavorecido. Desde entonces, la percepción de pobreza se ha ido reduciendo a partir de las mejoras en los niveles de empleo e ingresos de las familias, pero continúa afectando a un porcentaje elevado de la población.

Percepciones de Pobreza

(como % de la población total encuestada)

	2005a	2007b	
Percepciones de Pobreza	73,10%	67,20%	Porcentaje de personas que se perciben pobres
Línea de Pobreza Subjetiva	41,90%	31,90%	Personas que señalan no cubrir sus necesidades de subsistencia
Pobreza Subjetiva	31,20%	35,30%	Personas que cubren su subsistencia pero se perciben igualmente pobres

Fuente: CIECE y CERX

a. La medición fue realizada en septiembre 2005 sobre una muestra de 1000 casos en el GBA.

b. La medición fue realizada en el I semestre de 2007 sobre una muestra de 650 casos en el GBA.

Como se puede observar en la tabla, las percepciones de pobreza entre 2005 y 2007 se redujeron 5,9 puntos porcentuales, de 73,1% a 67,2%. Pero toda la caída se concentró en aquellas personas que sostienen estar por debajo de la línea

de Pobreza. Efectivamente: en la medición de 2005 el 41,9% de la población relevada señalaba que con sus ingresos no cubriría una canasta básica de subsistencia (alimentaria y no alimentaria), mientras que al primer semestre de 2007 ese porcentaje se redujo 10 puntos porcentuales, a 31,9%. En cambio, en ese periodo aumentó la cantidad de personas que dicen sentirse pobres a pesar de cubrir su canasta de subsistencia, subiendo de 31,2% en 2005 a 35,3% en 2007. Es decir, menos gente percibe que vive por debajo de la línea de pobreza, pero en proporción mas personas se ubicaron en la franja de Pobreza Subjetiva en 2007. Los resultados no sorprenden: es de esperar que muchas de las familias que salen de la pobreza porque logran cubrir sus ingresos de subsistencia, se perciban igualmente pobres porque consideran que el concepto de pobreza es más amplio que tener cubierta su subsistencia. En definitiva, los ingresos de los hogares que son Subjetivamente Pobres son relativamente bajos, y muchos de ellos se ubican en una zona muy cercana a su Línea de Pobreza Subjetiva (LPS).

Como una característica socioeconómica de la población subjetivamente pobre, de los sondeos realizados surge que la Pobreza Subjetiva se registra con mayor intensidad en una clase media con un nivel alto de educación y capacitación, donde el consumo de bienes y servicios vinculados a la cultura, la tecnología, la educación y la salud forman parte de la canasta básica que esa gente requiere para desarrollarse y vivir dignamente. El nivel de analfabetismo entre los Pobres Subjetivos es nulo. Asimismo, el 16% son profesionales, 56% empleados y otro 16% cuentapropistas.

IV. Primeras conclusiones.

Si hay un punto de consenso dentro de la ciencia económica es que mejorar el bienestar de la sociedad es y ha sido uno de los objetivos centrales que movilizó esta disciplina. El hambre, la

miseria y la pobreza han existido por siempre en el mundo y con el advenimiento de la economía nace la ilusión de que esta ciencia pueda ayudar a cambiar esta realidad, contribuyendo a una mayor generación de riqueza y una mejor distribución del ingreso. Por ese motivo, el estudio y entendimiento del bienestar constituye una parte elemental dentro del núcleo propuesto por la ciencia económica. Pero cualquier intento por desarrollar teorías o aplicar políticas que lleven a mejoras en el bienestar, debería primero indagar sobre las percepciones de las personas como un elemento indispensable para evaluar el bienestar, junto al conjunto de indicadores objetivos que se utilizan habitualmente, tales como el PIB, el desempleo, la tasa de pobreza o el nivel de ingresos.

En este espacio, la pregunta es ¿qué papel cumple la Pobreza Subjetiva como Proxy del bienestar? La Pobreza Subjetiva revela justamente lo que sucede con las percepciones de la gente en cuanto a su condición de ingresos, variable que es considerada como el elemento central en la posibilidad de alcanzar o mejorar su bienestar económico, entendiendo por bienestar económico justamente a aquella parte del bienestar que está ligada los ingresos monetarios. En general, la gente que se percibe a sí misma como “pobre”, evalúa su nivel de bienestar como “regular”, “malo” o “muy malo”, y el ingreso aparece aquí como la variable clave de esa percepción de pobreza y de reducido bienestar. Lo que queda de manifiesto en el estudio de la Pobreza Subjetiva, son restricciones de consumo, y el consumo depende directamente del nivel de ingresos. Por ello, como se mencionaba al comienzo de este trabajo, la Pobreza Subjetiva puede considerarse como una manifestación indirecta sobre lo que está ocurriendo con el bienestar vinculado a la capacidad de consumo de esa persona, es decir, con el bienestar económico.

El sentimiento de pobreza está enviando un mensaje claro y

potente sobre la pérdida de bienestar de la población. La percepción de la pobreza constituye un rol decisivo en sociedades como la Argentina de hoy, donde el deterioro en los estándares de vida de una clase media que cuenta con un alto grado de educación y capacitación, despiertan el sentimiento de pobreza con sus consecuencias psicológicas y sociales y el impacto sobre el Estado de bienestar. Las conductas de las personas están motivadas por sus percepciones, y esas percepciones, que no necesariamente corresponden a una misma realidad para todos, son determinantes de variables claves que determinan el desarrollo del país. Por eso, evaluar la pobreza desde el punto de vista de la percepción individual que tiene el hombre sobre su condición social, puede ayudar a entender la dinámica económica y social actual. Tanto al identificar los no pobres que conviven diariamente con un sentimiento de pobreza como aquellos que tienen necesidades de subsistencia alimentarias reales y no padecen de ese sentimiento.

La problemática en la Argentina tiene dimensiones profundas y tiene que ver con el empobrecimiento real de su economía. La evidencia que más de la mitad de los 'no pobres' se sientan 'pobres' justifica el abordaje de este tema. No es pobreza percibida por expectativas de ingresos exageradas. El ingreso familiar promedio señalado para no sentirse pobre se ubicó al primer semestre de 2007 en \$2.091, 23,5% por encima del ingreso promedio requerido en 2005, en un periodo donde la inflación habría tenido un aumento mayor todavía. Quizás una de las causas que explican por qué un elevado porcentaje de la población se percibe pobre a pesar de cubrir sus niveles de subsistencia, tiene que ver con contar con un nivel de desarrollo cultural superior al desarrollo económico que ha conseguido alcanzar. Eso genera que las necesidades de un importante sector de la población superen a las contempladas en la canasta de consumo total que demarca la línea entre la pobreza y la no

pobreza. Amartya Sen abrió un nuevo punto de análisis de la pobreza al entenderla como la falta de capacidades individuales como la educación o la salud. En Argentina, podemos señalar que quizás uno de los motivos que generan ese sentimiento de pobreza es la presencia de capacidades mayores a las que el nivel económico de buena parte de la sociedad le permite desarrollar. Son las personas con mayores capacidades pero niveles de ingresos altamente limitados las que perciben la pobreza más allá de la subsistencia (el 16% de quienes dicen sentirse pobre son profesionales que trabajan en forma independiente, mientras que otro 56% son empleados, muchos de ellos también con estudios universitarios completos). Está claro que en general, un hombre con cierto nivel de capacitación y preparación no solo busca cubrir su supervivencia, sino que busca mejorar su calidad de vida. Y es en ese punto donde los indicadores subjetivos son un buen complemento para el análisis.

El objetivo de este trabajo fue presentar el tema a partir de análisis parciales realizados en el país. Consideramos que para llevar adelante este tipo de estudios de manera más consistente, se requiere definir previamente algunas líneas de acción elementales que combinan sus aspectos técnicos y metodológicos. Desde una perspectiva metodológica, es necesario avanzar en la parametrización del tema. A diferencia de lo que ocurre con los indicadores objetivos, con las mediciones subjetivas no existe aún un consenso importante acerca de cómo captar las percepciones de pobreza. Esto involucra a 'qué medir' y a 'cómo medir', en otras palabras: qué preguntas son las que deberían hacerse en las encuestas y cómo se las debería realizar (si el encuestador no está bien entrenado, puede llegar a sesgar las respuestas, si las preguntas no son elaboradas correctamente, las respuestas pueden ser ambiguas o no representativas, etc). Si las preguntas no están bien formuladas o el encuestador sesga la respuesta o las zonas del

relevamiento no están bien delimitadas, es fácil encontrar rápidamente inconsistencias en las respuestas que invaliden el análisis.

La importancia de estudiar las percepciones de pobreza y bienestar hace necesario contar con encuestas de mayor cobertura. Los gobiernos deberían plantearse seriamente la inclusión permanente de módulos de Pobreza Subjetiva y Bienestar Subjetivo en sus mediciones habituales, tal como se vienen realizando desde hace años en España y otros países desarrollados. Se podrían utilizar las plataformas de los relevamientos continuos, que realizan los organismos de estadísticas y censos, como puede ser la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que elabora trimestralmente el INDEC en la Argentina. Incluso desde muchos gobiernos municipales se pueden aprovechar sus plataformas técnicas para avanzar en esta área, a partir de relevamientos sistematizados y focalizados que permitan conocer las percepciones y necesidades de grupos poblacionales.

Hasta el momento la posibilidad de llevar adelante estudios subjetivos se ven limitadas por la inexistencia de consenso acerca de cómo y qué preguntar. Cada estudio de bienestar subjetivo que se realiza en el mundo elabora sus propios cuestionarios y la forma en que son formuladas las preguntas suele cambiar radicalmente, lo cual impide luego comparar entre distintos grupos poblacionales los resultados de esas investigaciones. Así, el tema se presenta como muy difuso, y por ello a menudo estos análisis son observados como poco rigurosos. Pero la falta de rigurosidad aquí no está dada en los estudios mismos, que son elaborados con el mayor cuidado y aplicando técnicas avaladas científicamente, sino que se encuentra justamente en la falta de homogeneidad en esos trabajos. Por eso para continuar avanzando en este tipo de análisis se requiere parametrizar el tema y buscar un método consensuado para darle rigurosidad metodológica a las

mediciones que se realizan.

A lo largo de esta tesis se introdujo al tema de las percepciones de pobreza y se mostró la importancia de tomar en cuenta estos juicios, pero no se profundizó sobre las cuestiones metodológicas, que constituyen un próximo campo sobre el cual trabajar.

Bibliografía

- Atkinson, A. B. (1987): "On the measurement of poverty". *Econometría* 55, 749-764.
- Beccaria, L.; Feres, J.C.; Sáinz, P. (1998): "Poverty Measurement: Present Status of Concepts and Methods". *ECLAC, Poverty Statistics, Santiago Seminar, 7-9 May, 1997*.
- Cantril, H., (1965): *The Pattern of Human Concerns*, New Brunswick, Rutgers University Press.
- Colasanto, D.; Kapteyn, A; Van der Gaag, J. (1984): "Two Subjective Definitions of Poverty: Results from the Wisconsin Basic Needs Study". *Journal of Human Resources*, 28/1, 127-138.
- Duclos, J. I. y Gregoire, P. (1999): "Absolute and relative deprivation and the measurement of poverty", Maxwell School of Citizenship and Public Affairs, Nueva York, Syracuse University.
- Goedhart, Th., Halberstadt, V., Kapteyn, A., y Van Praag, B.M.S. (1977): "The poverty line: concept and measurement". *Journal of Human Resources*, 12, 503-520.
- Hagenaars, A.J.M. (1986): "The perception of poverty", Amsterdam, North-Holland Publish Company.
- Hagenaars, A. (1991): "The Definition and Measurement of Poverty", en Osberg, L. (Ed.), *Economic Inequality and Poverty: International Perspectives*, Armonk, M.E. Sharpe.
- Kapteyn, A. (1994): "The measurement of household cost functions. Revealed preference versus subjective measures".

- Journal of Population Economics* 7, 333-350.
- Kapteyn A., Kooreman P., Willemse R. (1988): "Some methodological issues in the implementation of subjective poverty definitions", *Journal of Human Resources*, 23, 222-242.
- Pradham, M. y Ravallion, M. (1998): "Measuring poverty using qualitative perceptions of welfare". Working Paper n.2011, Development Research Group, World Bank, Washington DC.
- Pigou, A.C. (1951): "Some aspects of welfare economics". *American Economic Review*, XLI.
- Pigou, A.C. (1932/1946): *La Economía del Bienestar*, Madrid, M. Aguilar Editor.
- Ravallion, M. (1998): *Poverty Lines in Theory and Practice*. Living Standards Measurement Survey (LSMS) Working Paper N.133. The World Bank, Washington D.C.
- Ravallion, M. y Lokshin, M. (2000): "Identifying Welfare effects from subjective Questions". PR Working Papers, n. 2301, Washington, D.C, World Bank.
- Satya, P. (1989): "A model of constructing the poverty line"; *Journal of Development Economics* 30, 129-144.
- Ureña Ureña, C. (1999): "Contraste entre medidas objetivas y subjetivas de pobreza", Informe de la Reunión del Grupo Rio, Lisboa.
- Van Praag, B.M.S., Frijters, P. y Ferrer-i-Carbonell, A. (2000): "A structural model of well-being. Discussion paper TI 2000-053/3; La Haya Tinbergen Institute.
- Van Praag, B.M.S., y Flik, R.J. (1992): "Poverty lines and equivalence scales. A theoretical and empirical investigation"; en *Poverty Measurement for Economies in Transition in Eastern Europe*, Varsovia, Polish Statistical Association, Central Statistical Office.
- Van Praag, BMS; Goedhart, T.; Kapteyn, A. (1980): "The Poverty Line. A Pilot Survey in Europe". *The Review of Economics and Statistics*, 62/3, 461-465.

Cambio climático e incentivos a la innovación en tecnologías limpias: ¿puede más mercado corregir la mayor falla de mercado de la historia?¹

Verónica Gutman
CIECE-FCE-UBA

Resumen

El Cambio Climático (CC) posiblemente sea el problema ambiental, económico, social y político más grave y severo que deberemos enfrentar como comunidad mundial en los próximos años. En este contexto, el trabajo plantea dos puntos fundamentales. En primer lugar, que el principal problema del CC radica en que no existen incentivos adecuados para que la sociedad global cambie su conducta: las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) no poseen -sin intervención- precio de mercado (es decir, emitir GEI es gratis). En segundo lugar, que la Economía puede ofrecer un marco analítico que ayude a los hacedores de política a diseñar instrumentos para incentivar cambios de comportamiento. Específicamente, se plantea que los “mercados de carbono” pueden contribuir a fomentar la I&D, modificando los actuales patrones de inversión, producción y consumo y trasladando la economía global hacia una trayectoria productiva menos intensiva en carbono.

¹ Este artículo es una síntesis de la Tesis final de la Maestría en Economía que fue defendida el 28 de septiembre de 2007 en la FCE-UBA. Los directores de la misma fueron Eduardo Scarano y Martina Chidiak.

Palabras clave

Cambio Climático, Economía, Incentivos, Innovación, Mercados de Carbono.

Abstract

Climate Change (CC) will probably be the main environmental, economic, social and political problem the world community will have to face in the nearby future. In this context, this research makes two fundamental points: on the one hand, that the main problem CC poses relies on the fact that greenhouse gas emissions are free (it does not exist a market price for them). On the other hand, that the Economy can provide an analytical framework that may help decision makers design tools for enhancing behavioural changes. Specially, it is emphasized that 'carbon markets' can foster R&D, modifying current investment, production and consumption patterns and redirecting the global economy towards a less carbon-intensive productive path.

Key words

Climate change, economy, incentives, innovation, carbon markets.

I. Introducción

El presente trabajo se inspira en el problema del Cambio Climático, es decir, los cambios en el clima provocados por la acumulación en la atmósfera de gases de efecto invernadero (GEI) producidos por el hombre (CMNUCC, 1992).

En un contexto donde se considera que la innovación tecnológica es clave para controlar las emisiones de GEI, el trabajo busca analizar, específicamente, los incentivos que las señales de precios generadas en los recientemente creados “mercados de carbono” brindan a las firmas privadas para invertir en investigación y desarrollo (I&D) orientada a crear tecnologías más limpias.

El Cambio Climático se está volviendo cada vez más evidente a raíz de la mayor frecuencia de eventos naturales extremos. Los estudios que alertan sobre las consecuencias potencialmente catastróficas que podrían evidenciarse de continuar el patrón actual de emisiones de GEI (fundamentalmente, de dióxido de carbono -CO₂-) a la atmósfera se multiplican. Un reciente informe del Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático (IPCC por sus siglas en inglés)² estima que, durante el próximo siglo, la temperatura promedio del planeta aumentará entre 1,1 y 6,4 grados como consecuencia de la acumulación de GEI. Esto ocasionará, entre otras cosas, aumentos en la frecuencia de las olas de calor y en la intensidad de los ciclones, mayores precipitaciones e inundaciones e incrementos en el nivel del mar (IPCC, 2007). Por su parte, el llamado "Informe Stern" (Stern, 2006), un estudio encargado por el gobierno británico y dirigido por el ex economista jefe del Banco Mundial, Nicholas Stern, sostiene que si la comunidad internacional no disminuye las emisiones de GEI a la atmósfera, en las próximas décadas los efectos del cambio climático podrían costar a las economías del mundo más que las dos guerras mundiales y desatar una crisis equivalente a la Gran Depresión de 1929, con 200 millones de víctimas por sequías e inundaciones y la desaparición del 40% de la fauna y flora esencial para los ecosistemas del planeta. Este

² El IPCC es la “autoridad científica” en esta temática. Fue creado en 1988 por la Organización Mundial del Clima y el Programa de Naciones Unidas para el Medioambiente (PNUMA).

informe constituye la contribución más completa al debate sobre el Cambio Climático desde el punto de vista económico y presenta evidencia central para el presente trabajo.

El Cambio Climático es considerado por muchos “la mayor falla de mercado” que se haya visto jamás (Stern, 2006; Kolstad, 2001). El mercado falla en generar y asignar una cantidad de emisiones de GEI socialmente óptima debido a que éstas constituyen una externalidad negativa derivada, históricamente, de la quema de combustibles fósiles para la producción industrial en los países desarrollados (PDs). Es decir, no existe, sin intervención, un precio de mercado para las emisiones de GEI.

La preocupación global por los efectos potenciales del Cambio Climático está creciendo notablemente³. Desde la primera Conferencia Mundial del Clima celebrada en Ginebra (Suiza) en 1979 se han sucedido varios intentos por frenar las emisiones globales de GEI. Los más notables han sido la Convención Marco de Naciones Unidas para el Cambio Climático (CMNUCC) de 1992 y la firma del Protocolo de Kyoto (PK) a la CMNUCC en 1997, con su efectiva entrada en vigencia en febrero de 2005, a pesar de la negativa de EE.UU. a ratificar. El PK asigna límites de emisión a los PDs participantes para el

³ Cabe aclarar que existe aún cierto debate científico acerca de las causas del Cambio Climático. En particular, algunos científicos discuten el rol de las actividades humanas y la posibilidad de detenerlo cambiando los actuales patrones productivos y de consumo ya que consideran que es un fenómeno cíclico derivado de factores naturales -por ej., manchas solares- sobre los cuales el hombre no tiene posibilidad de incidencia alguna. Tal visión es presentada, por ejemplo, en el documental producido por Martin Durkin en 2007 orientado a refutar la teoría del calentamiento global antropogénico. No obstante, el presente trabajo parte del supuesto de que el Cambio Climático tiene un origen fundamentalmente humano, en base a lo que sostiene la gran mayoría de la comunidad científica internacional y los 191 países que ratificaron la CMNUCC.

período 2008-2012, ofreciéndoles la flexibilidad de poder cumplir con sus metas mediante la compra (o venta) de permisos de emisión provenientes de otros PDs o bien mediante la inversión en proyectos que reduzcan las emisiones de GEI en países en desarrollo (PEDs).

El problema que plantea el Cambio Climático es que posee ciertas características económicas que vuelven muy difícil el diseño e implementación de políticas óptimas. Es el resultado de una externalidad negativa de dimensión internacional, involucra el largo plazo -y, por ende, a las generaciones futuras-, plantea numerosas incertidumbres e impone una desigual distribución de costos y beneficios económicos y políticos a escala intertemporal y entre regiones. En este contexto, el principal desafío consiste en cómo definir la mejor manera de involucrar a todas las naciones y a sus ciudadanos en un esfuerzo global de largo plazo que movilice recursos y tecnología para proteger el clima global pero que garantice, al mismo tiempo, un crecimiento económico sustentable.

El crecimiento económico -basado esencialmente en el uso de combustibles fósiles para la generación de energía- tiene enormes impactos sobre la acumulación de GEI en la atmósfera. Sin embargo, nadie está dispuesto a aceptar que la solución al problema del Cambio Climático radique en la reducción de las tasas de crecimiento globales. Por lo tanto, lo que se precisa es hallar nuevas maneras de reconciliar la actividad económica con la protección ambiental.

Tanto la literatura como el debate político internacional recientes sugieren que la mejor forma de lograr esta reconciliación es mediante el desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías menos intensivas en GEI (IPCC, 2007; Stern, 2006; Schellnhuber, 2006; G8, 2005). Sin embargo, al considerar el potencial de la innovación tecnológica como posible solución al problema del Cambio Climático surge una nueva problemática: la existencia de dos fallas de mercado que hacen que la

inversión privada en I&D orientada a crear nuevas tecnologías más limpias sea subóptima. Por un lado, la externalidad negativa de las emisiones de GEI. Dado que dichas emisiones no tienen un precio de mercado, ni las firmas ni los consumidores tienen incentivo a reducir las (y, por lo tanto, habría poco mercado para nuevas tecnologías más limpias). Por el otro, cuando se produce una innovación y ésta se vuelve de dominio público se producen “derrames” (*spillovers*) de conocimiento y, por ello, no todos los beneficios derivados de la innovación pueden ser apropiados por el innovador (Popp, 2004).

En este contexto, la principal pregunta de investigación que guía el desarrollo de este trabajo es la siguiente: ¿Cómo se pueden brindar incentivos adecuados para que las empresas privadas intensivas en GEI desarrollen y/o incorporen tecnologías más limpias para reducir sus emisiones (y contribuyan a corregir la externalidad negativa que imponen sobre el uso de la atmósfera)? Este interrogante, claro está, compete tanto a las políticas nacionales como al marco internacional, puesto que el Cambio Climático constituye un problema global que requiere de la acción concertada internacional en base a compromisos voluntarios nacionales.

Si bien existen diferencias entre invertir en bienes de capital más limpios (adquisición) e invertir en I&D para crear bienes de capital más limpios (innovación), por motivos de simplicidad analítica en este trabajo se estudia el comportamiento de firmas privadas donde ambas actividades se funden. Es decir, se limita el análisis a grandes empresas pertenecientes a sectores intensivos en energía/emisiones de GEI en países industrializados (firmas productoras de servicios y *commodities* tales como energía eléctrica, petróleo, gas, pulpa y papel, metales, productos agrícolas y forestales, etc.) que son, a su vez, creadoras y proveedoras de tecnología a nivel internacional. De esta manera, el trabajo procura analizar los incentivos que deben brindarse a estas empresas para que sean innovadoras en

materia ambiental (y adopten, por ende, procesos productivos menos contaminantes).

La literatura sobre regulación ambiental óptima sugiere que el mecanismo más eficiente a nivel nacional para lograr que las firmas internalicen los daños provocados por sus emisiones de GEI y, a la vez, incentivar la innovación tecnológica es mediante la imposición de un impuesto (pigouviano) a las emisiones (Kolstad, 2001; Azqueta, 2002; Chidiak, 2001). Sin embargo, este mecanismo “ideal” en la teoría es muy difícil de implementar en la práctica, debido a las fuertes resistencias que enfrenta por parte del sector privado y a la necesidad de coordinar la tasa del impuesto a nivel internacional. En segundo lugar, se ubica el comercio de permisos de emisión, un mecanismo que involucra el establecimiento de metas cuantitativas y que también supone el pago de un precio por tonelada de GEI emitida. Este sistema está cobrando importancia creciente en el marco de la entrada en vigencia del PK. Así lo demuestra el buen desempeño que han tenido los “mercados de carbono” surgidos en este marco a partir del año 2002 (EU ETS, NSW GGAS, CCX, UK ETS).

En este contexto, surgen algunas preguntas de investigación adicionales. En primer lugar, ¿qué incentivos puede brindar un sistema de comercio de permisos de emisión para que las firmas privadas realicen esfuerzos de innovación tecnológica en materia ambiental? Esta pregunta se relaciona con la posibilidad de que las firmas perciban algún tipo de beneficio al participar en un sistema de este tipo y con la identificación de los mecanismos que permitirían a una firma obtener beneficios por reducir emisiones e innovar.

En segundo lugar, cabe preguntarse acerca de las enseñanzas de la evidencia empírica reciente relativa a los mercados de carbono: ¿Funcionan adecuadamente dichos mercados? ¿Pueden generar señales de precios idóneas para corregir la externalidad negativa que imponen las firmas con sus emisiones

de GEI? ¿Puede, en definitiva, corregirse la mayor falla de mercado de la historia, el Cambio Climático, mediante más mercado?

La premisa básica de este estudio -en línea con la literatura de economía ambiental revisada- es que un sistema global de mitigación del Cambio Climático basado en el comercio de permisos de emisión (que arroje un precio único de largo plazo para los GEI que se emitan) puede brindar un marco adecuado de incentivos para que el sector privado sea innovativo y reduzca en consecuencia sus emisiones de GEI. Esto se debe a que, en un contexto como éste, el desarrollo de nuevas tecnologías más limpias le permitirá a las firmas, por un lado, cumplir con sus compromisos de mitigación en el tiempo a un menor costo y, por el otro, obtener ingresos extra en cada período derivados de la venta de permisos de emisión en el mercado.

En otras palabras, lo que este trabajo plantea es que si se establece un mercado global de permisos donde se comercialicen “derechos” a emitir existirá un incentivo a invertir en I&D orientada a crear tecnologías menos emisoras de GEI pues, a través de éstas, las firmas podrán disminuir los costos de cumplir con sus metas de reducción de emisiones en el tiempo y, a la vez, generar nuevos ingresos por la venta en el mercado de un nuevo producto: los permisos de emisión. De más está decir que, con un sistema de este tipo, cada país deberá lidiar con la existencia de ganadores y perdedores, pues mientras que las empresas innovadoras que logren desarrollar tecnologías más limpias y reducir así sus costos de mitigación de GEI se posicionarán con ventajas competitivas frente a las firmas no innovativas y con importante stock de capital hundido, estas últimas posiblemente deban cerrar.

No obstante, para que este sistema funcione, es preciso que los precios “del carbono” alcancen valores suficientemente altos y que brinden señales de largo plazo para la inversión, de forma

tal de que se cubra, al menos, una buena proporción del período de amortización del capital fijo involucrado. Es decir, la inversión en bienes de capital (edificios, plantas energéticas, complejos industriales, etc.) tiene una larga vida útil (de varias décadas). Por lo tanto, si no se cree que las políticas climáticas serán permanentes en el tiempo, los empresarios no incurrirán en gastos para desarrollar e introducir nuevas tecnologías más limpias -salvo casos aislados de compromiso altruista con el medio ambiente-. El resultado puede ser una sobre inversión en infraestructura duradera intensiva en carbono que volverá mucho más difícil y cara la reducción de emisiones en el futuro (Stern, 2006). En otras palabras, para ser incorporadas en las decisiones de inversión de las firmas privadas, las señales de precios generadas en los mercados de carbono necesitan estar alineadas con los tiempos de rotación del capital fijo involucrado en tales decisiones (de muy largo plazo, en algunos casos).

Como ya se mencionó, el PK se basa en metas cuantitativas de emisión con comercio de permisos. Sin embargo, debido a las múltiples incertidumbres políticas que rodean su futuro, y al plazo relativamente breve de los compromisos que involucra (2008-2012), su continuidad está en duda. Por lo tanto, el PK no genera señales de largo plazo (es decir, precios futuros del carbono) con un horizonte temporal suficiente como para dar un salto cualitativo en materia de incentivos a la inversión privada agregada dirigida al desarrollo de tecnologías más limpias.

Este trabajo no pretende realizar una evaluación crítica del Protocolo de Kyoto. Su objetivo es mucho más modesto: busca poner el foco en un tema clave para superar la actual encrucijada en materia de Cambio Climático que radica en otorgar incentivos adecuados a las empresas privadas para que éstas modifiquen sus patrones productivos e innovativos.

De esta forma, en la sección 1 se comienza con una

presentación del problema del Cambio Climático y sus peligros potenciales según la evidencia científica disponible. A continuación, se repasan los esfuerzos realizados hasta el momento para mitigar el Cambio Climático -esencialmente, la CMNUCC y el PK- y el estado actual de las negociaciones internacionales sobre el tema. En este punto, se destaca que, a pesar del panorama relativamente desalentador que éstas exhiben, en la práctica está cobrando importancia creciente el comercio de permisos de emisión en los emergentes “mercados de carbono”.

Seguidamente, la sección 2 presenta el marco conceptual que contextualiza la investigación: la “Economía del Cambio Climático”, una rama de la Economía Ambiental que procura diagnosticar el trasfondo económico del problema del Cambio Climático y ofrecer análisis tanto positivos como normativos para resolverlo. Se realiza, entonces, una caracterización económica del problema y se revisa la literatura que analiza sus impactos sobre el bienestar humano, los costos y beneficios de la mitigación de GEI, las incertidumbres que plantea el Cambio Climático y la elección de instrumentos económicos para la mitigación de GEI. En dicha discusión, se destaca la importancia de la flexibilidad espacio-temporal y de la innovación tecnológica para resolver el problema al menor costo posible.

La sección 3 analiza los incentivos que los “mercados de carbono” pueden brindar a las empresas privadas para que éstas inviertan en innovación y desarrollo de tecnologías más limpias. Se describen, entonces, las características y el funcionamiento de estos nuevos mercados y se presentan algunas proyecciones de precios para el período 2008-2012. Por último, se presentan algunas reflexiones relacionadas con la importancia de que existan señales de largo plazo en los mercados de carbono para incentivar a las firmas a invertir en I&D.

Finalmente, se presentan las conclusiones.

II. El Problema del Cambio Climático

Existen factores tanto naturales como antropogénicos (humanos) que afectan el balance de energía absorbida y emitida por la Tierra. Entre los factores naturales figuran los cambios en las emisiones de energía del sol de acuerdo al ciclo solar de 11 años y el “efecto invernadero” producido por la concentración de gases naturales en la atmósfera (vapor de agua, dióxido de carbono, metano, óxido nitroso y ozono). El “efecto invernadero” es una condición natural de la atmósfera de la Tierra y, de hecho, es lo que mantiene al planeta lo suficientemente cálido como para ser habitable. Entre los factores antropogénicos se encuentran las actividades humanas que generan mayores concentraciones de gases naturales así como emisiones de otros GEI (halocarbonos -CFCs, HFCs, PFCs- y hexafluoruro de azufre), los cuales provocan un “efecto invernadero aumentado” que puede derivar en cambios en el clima. Estas actividades son, fundamentalmente, la producción y uso de combustibles fósiles (que emiten CO₂ -el principal GEI antropogénico-, óxido nitroso y metano), los procesos industriales (que producen halocarbonos y hexafluoruro de azufre) y la desertificación y deforestación (que modifican la cantidad de energía solar absorbida por la Tierra). La industria de generación eléctrica contribuye con el 24% del total de emisiones de GEI, seguida por la deforestación/desertificación (18%), el transporte, la agricultura y la industria (14% cada uno), la construcción (8%) y la generación de desechos (3%) (valores para el año 2000 citados en Stern, 2006).

De acuerdo a los últimos resultados de modelos climáticos de simulación, para evitar las consecuencias más dramáticas del Cambio Climático las concentraciones de GEI en la atmósfera

no deben superar las 400 partes por millón (ppm)⁴. Estas estimaciones modifican otras anteriores que establecían que la concentración de gases podría alcanzar sin grandes riesgos las 550 ppm. No obstante, la estabilización en 400 ppm ya está fuera de alcance. Si las emisiones continúan creciendo a la tasa actual, la concentración de GEI alcanzará 550 ppm en el año 2050 y 800 ppm en el 2100; si el flujo anual de emisiones de GEI se acelera podrían alcanzarse niveles de 550 ppm ya en el año 2035.

Los principales riesgos climatológicos derivados de una concentración de GEI que eleve la temperatura global por encima de los 2°C respecto de los niveles pre-industriales son, fundamentalmente, el aumento en el nivel del mar (provocado por el derretimiento de los glaciares y la expansión del agua a medida que ésta se calienta), el debilitamiento y eventual desaparición de la “Corriente Cálida del Golfo”, el aumento en la fuerza destructiva de los ciclones y, fundamentalmente, las “espirales de retroalimentación”, es decir, la tendencia a que la Tierra absorba más energía de la que emite y se caliente aún más, la menor absorción de CO₂ de los océanos y la mayor emisión de CO₂ del suelo, los cuales podrían provocar que el clima, en lugar de calentarse gradualmente, cambie de modo brusco y comience una carrera desenfrenada hacia el caos climático.

El primer esfuerzo global por coordinar acciones tendientes a estabilizar las emisiones de GEI de los PDs lo constituyó la Convención Marco de Naciones Unidas para el Cambio Climático (CMNUCC), la cual fue delineada durante la Conferencia de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y

⁴ “Partes por millón” es una expresión utilizada para denotar concentraciones de elementos químicos de 1 en 999.999 (es decir, una partícula de una sustancia determinada por cada 999.999 de otras partículas).

Desarrollo que tuvo lugar en Río de Janeiro, Brasil en 1992 y firmada por 154 países más la Unión Europea (UE) en Nueva York unos meses más tarde. En la CMNUCC, los países listados en el Anexo F (CMNUCC, 1992) se comprometían a estabilizar sus emisiones de CO₂, metano y óxido nitroso en los niveles de 1990 para el año 2000, de forma tal de lograr la estabilización de las concentraciones de GEI en la atmósfera a un nivel tal que se prevenga una interferencia antropogénica peligrosa sobre el sistema climático. El organismo responsable de la implementación de la CMNUCC sería la Conferencia de las Partes (COP), una asociación de todos los países miembros de la CMNUCC.

En este contexto, la firma del Protocolo de Kyoto a la CMNUCC en diciembre de 1997⁶ representó el primer compromiso formal de los PDs para reducir sus emisiones antropogénicas de GEI⁷, estableciendo metas cuantitativas individuales para los países incluidos en el Anexo I de la CMNUCC⁸ y definiendo un objetivo global: las emisiones de GEI durante el primer período de compromiso (2008-2012) deberán ser un 5,2% inferiores a los niveles registrados en 1990.

⁵ Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Bielorrusia, Bulgaria, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Estonia, Rusia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Nueva Zelanda, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía y Ucrania. Un enmienda de 1998 incluyó también a Croacia, Eslovaquia, Eslovenia, Liechtenstein, Mónaco y la República Checa.

⁶ Firmado en Kyoto, Japón, en el marco de la COP3.

⁷ El PK tiene por objeto reducir las emisiones de seis gases de efecto invernadero: CO₂, metano, óxido nitroso y tres gases industriales fluorados: hidrofluorocarbonos (HFC), perfluorocarbonos (PFC) y hexafluoruro de azufre (SF₆).

⁸ Las metas individuales de reducción de GEI fueron establecidas en el Anexo B del Protocolo de Kyoto y pueden ser consultadas en: http://unfccc.int/kyoto_protocol/background/items/3145.php

Para entrar en vigencia, el PK debía ser ratificado por al menos 55 partes de la CMNUCC, las cuales debían representar, como mínimo, el 55% del total de las emisiones de GEI contabilizadas en 1990. Esto ocurrió recién el 16 de febrero de 2005, con la ratificación de Rusia. Estados Unidos, uno de los principales contribuyentes a las emisiones globales de GEI, no ratificó, y tampoco lo hizo Australia.

El PK es el primer intento por crear un mecanismo global para la mitigación de GEI. Mediante este acuerdo, se crea un sistema llamado “*cap-and-trade*” (límites máximos y comercio) que funciona del siguiente modo. Se establece una meta global de reducción (emisiones 5,2% inferiores a los niveles de 1990) así como metas individuales para cada país. Cada gobierno impone límites de emisión a cada empresa contaminante radicada en su territorio mediante la distribución de permisos de emisión (“derechos a contaminar”). Pero dado que el impacto de los GEI sobre el calentamiento global no guarda relación con el lugar donde éstos son emitidos o reducidos, el PK contempla la inclusión de tres “mecanismos de flexibilidad” orientados a poder cumplir con los objetivos globales al menor costo posible. Estos mecanismos dan la opción a las industrias de elegir entre reducir domésticamente sus GEI o salir a comprar en el mercado el nivel necesario de reducciones, permitiendo, de esta forma, que las disminuciones de GEI tengan lugar en aquellos países donde los costos de reducción por tonelada de dióxido de carbono equivalente (CO₂e)⁹ sean menores. Los

⁹ El dióxido de carbono equivalente (CO₂e) es la unidad universal de medida utilizada para indicar el Potencial de Calentamiento Global (GWP, por sus siglas en inglés) de los GEI, siendo el CO₂ el gas de referencia contra el cual se miden los demás. El GWP es un indicador que define el efecto de calentamiento a lo largo del tiempo (la medida más usada es 100 años) que produce una liberación instantánea hoy de 1kg de un gas de efecto invernadero, en comparación con el causado por el CO₂. Tiene en cuenta la capacidad de cada GEI de intensificar el efecto

mecanismos de flexibilidad del PK son tres:

i) El Sistema de Comercio de Permisos de Emisión (SCPE), mediante el cual los PDs alcanzados por compromisos cuantitativos pueden transar permisos de emisión -“Assigned Amounts Units” (AAUs)- entre ellos (las firmas que sobrecumplen sus metas y que, por lo tanto, tienen superávit de permisos pueden venderlos en el mercado a quienes subcumplen sus metas);

ii) El mecanismo de Implementación Conjunta (IC), mediante el cual los países Anexo I pueden comprar certificados de reducción de emisiones -“Emission Reduction Units” (ERUs)- generados por proyectos realizados en países de Europa del Este, quienes también enfrentan compromisos de reducción cuantitativos;

iii) El Mecanismo para un Desarrollo Limpio (MDL), a través del cual los países Anexo I pueden comprar certificados de reducción de emisiones -“Certificates of Emission Reduction” (CERs)- generados por proyectos realizados en PEDs, quienes no enfrentan -aún- metas de reducción obligatorias.

Paralelamente al PK, se han encarado otras iniciativas, la mayoría de ellas tendientes a fomentar el desarrollo de tecnologías más limpias.

En lo que respecta al estado actual de las negociaciones internacionales, por un lado se encuentra EE.UU., el principal contribuyente a las emisiones globales de GEI (sólo recientemente superado por China), quien se niega a asumir compromisos cuantitativos de reducción de emisiones a menos que también lo hagan los PEDs (especialmente, China, India y Brasil). Por su gran peso relativo, su negativa debilita el alcance

invernadero así como su tiempo de permanencia en la atmósfera. Ejemplo de equivalencia: 1 tn de metano = 21 ton CO₂e (es decir, el potencial de calentamiento global del CO₂ para un horizonte de 100 años es 1, mientras que el del metano es 21).

de cualquier otra iniciativa y genera preocupaciones en materia de pérdida de competitividad para otros PDs. EE.UU. sólo ha adoptado un objetivo nacional tendiente a reducir la intensidad de emisiones de GEI a través de la innovación tecnológica¹⁰ (Chidiak, 2006). Sin embargo, esta actitud de inacción en materia de asunción de compromisos cuantitativos de reducción de GEI a nivel nacional contrasta con una floreciente actividad en los niveles más bajos de gobierno. La ciudad de Seattle, por ejemplo, ha impulsado una iniciativa para que las ciudades se comprometan a cumplir los compromisos de Kyoto, la cual fue firmada por 279 ciudades, y 9 estados del noreste han lanzado el *Regional Greenhouse Gas Initiative* (RGGI), un esfuerzo cooperativo orientado a reducir las emisiones de CO₂ de las industrias energéticas mediante el desarrollo de una estrategia regional basada en un programa *cap-and-trade* con comercio de emisiones¹¹. Además, luego del huracán Katrina -la mayor catástrofe natural de la historia de EE.UU., que en agosto de 2005 arrasó las costas de Luisiana, Misisipi y Alabama y sumergió bajo las aguas a Nueva Orleans- la opinión pública está virando hacia una actitud más proclive al cuidado del medioambiente (The Economist, 2006).

Por su parte, los PEDs -fundamentalmente, China, India y Brasil- se niegan a restringir sus opciones de crecimiento atándose a compromisos cuantitativos, menos aún si las principales economías contaminantes -y responsables históricas

¹⁰ EE.UU. se ha comprometido a reducir su intensidad de emisiones por unidad de producto en un 18% entre 2002-2012. No obstante, según Chidiak (2006), en vista del liderazgo de EE.UU. en materia tecnológica, si este país continúa con esta tendencia, resultaría ser el principal contribuyente a la reducción de emisiones de GEI para el año 2030-2050 y el líder en eficiencia energética para el año 2050-2100, aún si los restantes países Anexo I aceptan compromisos más ambiciosos de reducción de emisiones.

¹¹ Ver <http://www.rggi.org>

de las emisiones de GEI- no adoptan metas más ambiciosas. Otros países, en especial los miembros de la Unión Europea (UE), destacan que es necesario asumir el liderazgo en materia de reducción de emisiones globales de GEI y fijar, tanto para sí mismos como para otros países industrializados, objetivos cuantitativos ambiciosos. Sin embargo, reconocen que sin la participación de EE.UU. y de los principales PEDs emisores no se logrará estabilizar las emisiones de GEI en niveles compatibles con el objetivo último de la CMNUCC.

Finalmente, existe un número creciente de países (por ejemplo, Australia o Canadá) que, siguiendo el ejemplo de EE.UU., argumentan que les resulta imposible aceptar los compromisos del PK debido a las devastadoras implicancias económicas y competitivas que éstos tendrían sobre sus economías. Incluso en países como Japón, que ya son parte del PK, se sostiene que el cumplimiento de sus objetivos nacionales de mitigación estará sujeto a lo que otros países industrializados estén dispuestos a comprometer (Chidiak, 2006).

En síntesis, los problemas que están trabando en la actualidad las negociaciones ambientales internacionales se relacionan en gran medida con aspectos económicos (costos de fijar compromisos ambiciosos). La discusión ya no trata sobre la importancia o la conveniencia de implementar acciones para frenar el Cambio Climático, sino de cómo hacerlo, dados los altísimos costos de reconversión de las industrias instaladas. Hasta hace unos años, no se sabía con certeza cuánto representaría en términos monetarios la asunción de compromisos, pero ahora aparece con claridad que la implementación de políticas y medidas “verdes” en cada país representa miles de millones de euros anuales y que genera cuantiosas pérdidas en términos de competitividad.

En este contexto, mientras que algunos analistas visualizan la posibilidad de que se estanquen o directamente colapsen las negociaciones en el marco de la CMNUCC y el PK, otros, más

moderados, pronostican un escenario futuro donde coexistan los esfuerzos sobre Cambio Climático realizados en el marco de las Naciones Unidas con otros derivados de iniciativas orientadas al desarrollo y difusión de tecnologías menos intensivas en GEI. Algunos incluso recomiendan trasladar el énfasis del debate sobre niveles de compromisos cuantitativos hacia el de los esfuerzos necesarios para lograr una cooperación para el desarrollo y transferencia de tecnologías más limpias (ver sección 2.7). Los principales argumentos a favor de esta visión tecnológica como superadora de la de objetivos cuantitativos son que el desarrollo tecnológico permitirá reducir costos de mitigación futuros, permitiendo la adopción de objetivos más ambiciosos posteriormente; que trasladará el eje de la discusión desde un tema polémico (cómo distribuir responsabilidades y cargas) a uno de cooperación y, finalmente, que dadas las incertidumbres sobre los costos y beneficios involucrados en los diferentes objetivos cuantitativos, pasar a discutir la escala de la difusión tecnológica necesaria para estabilizar emisiones puede contribuir a un diálogo más concreto y puede permitir la creación de instrumentos globales orientados al desarrollo y difusión de tecnologías en PDs y PEDs (Chidiak, 2006).

III. Marco conceptual: la Economía del Cambio Climático

En esta sección se analiza por qué resulta conveniente analizar el problema del Cambio Climático desde una óptica económica. En primer lugar, porque la esencia de todos los problemas ambientales, incluyendo el Cambio Climático, está fuertemente asociada a factores económicos. El crecimiento poblacional, los patrones de producción y consumo y el crecimiento del ingreso imponen presiones sobre el medio ambiente en materia de emisiones de GEI (generación eléctrica, gases industriales, emisiones de los medios de transporte, etc.). En sentido inverso, el Cambio Climático amenaza con reducir el bienestar

económico de la raza humana (y otras especies), debido a los impactos que éste puede tener sobre la disponibilidad de recursos, la infraestructura, los rendimientos agrícolas, etc.. En segundo lugar, porque el problema del Cambio Climático tiene su origen en fallas de mercado, es decir, en el hecho de que los mercados no dan lugar a la cantidad de emisiones socialmente deseable. Esto se debe a la presencia de externalidades (no existen precios de mercado para las emisiones), lo cual genera, a su vez, que no puedan realizarse análisis costo-beneficio de mercado para evaluar políticas de mitigación, debido a que el medio ambiente sano no posee -sin intervención- valor económico (deben cuantificarse *ad hoc* los daños ambientales y los beneficios de la mitigación). Frente a esto, la Economía ofrece un marco analítico que puede ayudar a los hacedores de política a decidir qué acciones realizar, en qué cuantía y mediante qué instrumentos (Kolstad, 2001; Stern 2006)

En este contexto, en la década de 1980 nace, como una rama de la Economía Ambiental¹², la Economía del Cambio Climático, una corriente teórica que procura diagnosticar el trasfondo económico del problema del calentamiento global y ofrecer análisis tanto positivos como normativos para resolverlo. Lo distintivo de esta corriente es que posee un objeto de estudio con rasgos únicos: el Cambio Climático es una cuestión de dimensión internacional que involucra el largo plazo, plantea numerosas incertidumbres e impone una desigual distribución de los costos y beneficios políticos según el tiempo y lugar. En este contexto, el diseño de políticas óptimas se vuelve sumamente difícil.

¹² La Economía Ambiental es la disciplina que estudia los problemas ambientales empleando la visión y las herramientas de la Economía. Sus primeros trabajos surgen a fines de la década de 1950 y principios de 1960, pero su verdadero despegue tuvo lugar recién en la década de 1970. Sin embargo, sus hallazgos no tuvieron influencia en la política ambiental hasta la década de 1990.

Durante los noventa, la literatura sobre el problema del Cambio Climático creció notablemente. En la actualidad, dentro de esta corriente coexisten diferentes enfoques tanto para medir los beneficios y costos asociados con la reducción de emisiones de GEI como para analizar las incertidumbres involucradas en el estudio del problema y abordar cuestiones relacionadas con el diseño óptimo de la política ambiental (elección de instrumentos, flexibilidad, necesidad de coordinación internacional, etc.).

Como ya se anticipó, el problema del Cambio Climático presenta características económicas que vuelven muy difícil el diseño e implementación de políticas óptimas:

- **Es un problema ambiental global** (la concentración de GEI no depende de dónde se generan o mitigan las emisiones. Por lo tanto, es necesaria la coordinación internacional. Sin embargo, ésta es muy difícil de alcanzar debido a que los impactos sociales y económicos del Cambio Climático no se distribuirán uniformemente a lo largo del globo. Los peores daños los sufrirán, claramente, los PEDs).
- **Es el resultado de una externalidad negativa derivada de la producción industrial en PDs** (no existe en los mercados -sin intervención- un precio del carbono que refleje los costos globales de las emisiones de GEI).
- **Es un problema stock-flujo** (la causa del problema son las emisiones de GEI pero lo que determina la magnitud del problema es la concentración -acumulación- de GEI en la atmósfera, pues los gases tienen larga permanencia).
- **Es un problema temporal que pone en juego un principio de equidad intergeneracional** (quienes toman decisiones hoy deben afrontar costos de acción sin casi percibir beneficios) **e intrageneracional** (los efectos del Cambio Climático durante los próximos años afectarán sobre todo a los

PEDs; los PDs -principales causantes y quienes se encuentran en mejor situación relativa para mitigar- no están dispuestos a pagar los costos necesarios para evitar dichos daños).

- **Se deriva de la falta de asignación y protección de los derechos de propiedad sobre el uso de la atmósfera y sobre los recursos naturales en PEDs** (los cuales han sido sobreexplotados para proveer materias primas a bajo costo a los PDs).

- **Plantea numerosas incertidumbres** (respecto de la magnitud ecológica del daño que podría efectivamente generarse como consecuencia del Cambio Climático, del nivel al que se deberían estabilizar las concentraciones de GEI de modo tal de evitar impactos dramáticos, de cuáles son los instrumentos disponibles para alcanzar tales niveles de concentración, del horizonte temporal a partir del cual los daños provocados al medio ambiente se volverían irreversibles, de los costos que efectivamente demandaría el cumplimiento de compromisos cuantitativos de mitigación y adaptación, de la efectividad que verdaderamente tendrían las acciones de mitigación para frenar el calentamiento global y, en lo que respecta al marco político, sobre qué se podrá negociar y acordar en el futuro). Por lo tanto, **mitigar implica gastar dinero hoy a cambio de obtener beneficios inciertos y, en parte, en un futuro remoto.**

- **Limitar los efectos nocivos del Cambio Climático es equivalente a proveer un bien público global** (todos los países se beneficiarían -principio de no exclusión- sin disminuir los beneficios para el resto de las naciones -principio de no rivalidad-. Esta característica de bien público implica, por un lado, que la provisión (privada) actual de un ambiente sano es subóptima y, por el otro, que existen problemas de *free-riding* - todos procuran sacar provecho de los beneficios de evitar el calentamiento global pero sin asumir los costos de reducir las emisiones de GEI a nivel doméstico-).

- **Las actividades de mitigación pueden implicar pérdidas de competitividad para las empresas y países que las realicen** (pérdida de *market share* y relocalización de industrias hacia PEDs sin compromisos en el marco del Protocolo de Kyoto).

Existe una gran cantidad de literatura que analiza los impactos del Cambio Climático sobre el bienestar humano, los costos y beneficios de la mitigación de GEI, las incertidumbres, la elección de instrumentos económicos para la mitigación y la importancia de la innovación tecnológica como posible solución al problema.

Los estudios destacan, en primer lugar, que las principales consecuencias potenciales del Cambio Climático sobre la actividad económica y la vida humana se verán, fundamentalmente, en materia de acceso al agua potable, producción de alimentos y uso de la tierra y recursos naturales: aumento del riesgo de inundaciones, reducción de reservorios de agua potable, disminución de rendimientos de las cosechas, incremento de muertes por desnutrición y golpes de calor, expansión de las enfermedades transmitidas por insectos, destrucción de ecosistemas terrestres y marinos, cambios repentinos en los patrones climáticos regionales, etc.

En segundo lugar, muchos autores resaltan que existen ciertas especificidades en el análisis costo-beneficio del Cambio Climático, fundamentalmente, el hecho de que la utilización de tasas de descuento convencionales hace que la mitigación del Cambio Climático no constituya una actividad rentable, por lo que debe recurrirse a otras variantes (por ejemplo, tasas decrecientes). Esto se justifica tanto por una cuestión ética (los intereses de las futuras generaciones valen tanto como los de la generación actual) como económica (las consecuencias de no llevar a cabo acciones de mitigación hoy pueden ser tan catastróficas que no podría asumirse un crecimiento económico normal en el futuro). Las estimaciones del “Informe Stern”

(Stern, 2006), el estudio que, al presente, mejor ha analizado los costos del Cambio Climático y los costos y beneficios de la mitigación de GEI, sugieren que los costos de mitigación no sobrepasarán el 1% del PBI global, mientras que la no-mitigación podría costar al mundo hasta el 20% del PBI global. En tercer lugar, la literatura destaca que el Cambio Climático plantea numerosas incertidumbres en materia de magnitud ecológica de los posibles daños, horizontes temporales, niveles de estabilización de concentraciones de GEI, costos de mitigación y adaptación, efectividad de las acciones, marco político y tecnologías, entre otras cosas. Si bien esto genera dudas respecto de si es conveniente embarcarse en el presente en actividades de mitigación o si es preferible esperar hasta que algunos de los interrogantes sean resueltos, la mayoría de los estudios teóricos recomiendan el inicio de acciones de mitigación hoy.

En cuarto lugar, en lo que respecta a los instrumentos de política disponibles para la mitigación de GEI, si bien los instrumentos económicos (impuestos y permisos de emisión) son las opciones favoritas desde el punto de vista teórico, la presencia de incertidumbres (sobre los daños y costos marginales de mitigación) así como la consideración de otros criterios además del de eficiencia para la toma de decisiones (equidad, costos de administración, aceptabilidad política) hacen que la elección de instrumentos no sea unívoca y que, en la práctica, la implementación de políticas climáticas difiera de las prescripciones teóricas. En particular, los sistemas de comercio de permisos de emisión están ganando importancia creciente a partir de la entrada en vigencia del PK, pero, a diferencia de lo recomendado por los modelos teóricos, los permisos en estos sistemas son repartidos gratuitamente en vez de ser subastados. Finalmente, muchos trabajos resaltan la enorme importancia que reviste la innovación tecnológica para la mitigación de GEI. Específicamente, el debate internacional actual acerca de la

importancia de las tecnologías para lograr objetivos de mitigación del Cambio Climático gira en torno a cuál es el rol de los nuevos desarrollos tecnológicos y si es suficiente con la difusión de las tecnologías ya disponibles para lograr la estabilización de emisiones. En el Informe Stern, el rol de las tecnologías en la mitigación del Cambio Climático - particularmente, la relevancia de acelerar la innovación tecnológica y la importancia de promover la cooperación tecnológica a nivel internacional- ocupa un lugar relevante. En términos prácticos, ya han tenido lugar numerosos acuerdos de cooperación tecnológica entre PDs, sean éstos partes del PK o no, los cuales, en algunos casos, involucran a algunos PEDs.

IV. Mercados de carbono e incentivos para la innovación y la inversión en tecnologías más limpias

Este capítulo analiza los incentivos que los “mercados de carbono” pueden brindar a las empresas privadas para que éstas inviertan en innovación, desarrollo e incorporación de tecnologías más limpias. Para ello, se revisa el desempeño que han tenido estos nuevos mercados en los años recientes y se analizan las interrelaciones entre las empresas privadas emisoras de GEI, la existencia de un sistema de comercio de permisos y las ventajas que se derivan de realizar esfuerzos de innovación ambiental.

En pocas palabras, lo que se plantea es que si una firma emisora de GEI que participa de un sistema de comercio de permisos realiza esfuerzos de I&D a fin de crear nuevas tecnologías más limpias podrá obtener una doble ganancia de eficiencia. Por un lado, podrá disminuir su costo de cumplir con sus compromisos cuantitativos de reducción de GEI. Por el otro, si logra disminuir sus emisiones más allá de los límites permitidos, podrá obtener una ganancia “extra” derivada de la venta de los permisos “que le sobran” en el mercado. Estas ganancias serán

tanto estáticas (en cada período) como dinámicas (en el tiempo). Tal como su nombre lo indica, en los mercados de carbono se realizan “transacciones de carbono”, es decir, se intercambian contratos de compra y venta donde una parte paga a otra por una cantidad determinada de reducción de emisiones de GEI, ya sea en la forma de permisos de emisión o bien de créditos provenientes de la realización de proyectos en países de Europa del Este o PEDs.

Las transacciones de carbono pueden agruparse, por lo tanto, en dos grandes categorías: por un lado, las transacciones basadas en permisos, donde el comprador (firmas o estados regulados) adquiere permisos de emisión creados y asignados por reguladores bajo regímenes *cap-and-trade*. Por el otro, las transacciones basadas en proyectos, donde el comprador adquiere certificados de reducción de emisiones derivados de la realización de proyectos que demuestren que mitigan GEI en comparación de lo que hubiera ocurrido en ausencia de los mismos.

Por lo tanto, cada empresa sujeta a compromisos cuantitativos de reducción de GEI enfrenta la decisión de cómo cumplir con sus obligaciones. Algunas reducirán emisiones internamente de modo tal de cumplir con sus metas asignadas. Otras invertirán y actualizarán su stock de capital de modo tal de mitigar más allá de lo permitido y generar así permisos extra para vender en el mercado. El resto, en cambio, hallará mayor racionalidad en salir a comprar permisos o bien importar certificados de reducción de emisiones provenientes de la realización de proyectos en PEDs y/o Europa del Este.

Existen en la actualidad varios mercados de carbono fragmentados que involucran tanto permisos como certificados basados en proyectos. Cada uno de ellos es complejo y está influido tanto por el desarrollo de políticas y regulaciones como por *fundamentals* de mercado. Exhiben diferentes grados de desarrollo en diferentes partes del mundo y dependen

fuertemente de la evolución de las propias políticas nacionales y regionales que les dieron origen.

Los mercados de permisos más importantes que existen en la actualidad son cuatro y fueron creados por políticas regulatorias nacionales (tal es el caso del EU ETS) o bien por compromisos voluntarios pero vinculantes que impusieron restricciones sobre las emisiones (actuales o anticipadas) a nivel nacional o subnacional (UK ETS, CCX, NSW):

- El *European Union Emission Trading Scheme* (EU ETS), creado el 1° de enero de 2005 con el fin de que los países miembros de la Unión Europea ganen experiencia y se prepararen para cumplir con sus compromisos en el marco del PK. Los permisos que se transan en este mercado son llamados *European Union Allowances* (EUAs);
- El *New South Wales GHG Abatement Scheme* (NSW GGAS), un esquema de comercio de emisiones estadual de Australia creado en enero de 2003 con el objetivo de reducir las emisiones de GEI asociadas con la producción y uso de electricidad;
- El *Chicago Climate Exchange* (CCX), el único mercado voluntario de Estados Unidos orientado a reducir las emisiones de GEI, creado en 2003;
- El *United Kingdom Emissions Trading Scheme* (UK ETS), un esquema de comercio de emisiones de participación voluntaria creado en el Reino Unido en marzo de 2002.

Por su parte, los principales mercados de certificados basados en proyectos son dos, ambos nacidos de los mecanismos de flexibilidad contemplados en el PK:

- El mercado de *Certificates of Emission Reductions* (CERs), los certificados de reducción de emisiones que emanan de proyectos realizados en PEDs en el marco del MDL;

- El mercado de *Emission Reductions Units* (ERUs), los certificados creados por proyectos realizados en países de Europa del Este en el marco del mecanismo de IC.

Tanto los permisos de emisión como los certificados de reducción de emisiones tienen una alta credibilidad ambiental. Los primeros, porque establecen una estructura flexible para alcanzar el nivel deseado de desempeño ambiental establecido por el límite máximo de emisiones permitido (el “*cap*”) y, los segundos, porque son creados utilizando metodologías aprobadas y son certificados independientemente por una autoridad reconocida antes de ser emitidos. De hecho, hubo un fuerte crecimiento en los mercados de carbono durante el 2005 gracias a que la primera fase del EU ETS -lanzada en enero de 2005- y la entrada en vigencia del PK -seis semanas después- aumentaron la certeza y credibilidad regulatoria de la iniciativa de mitigación global.

La demanda en estos mercados se deriva, fundamentalmente, del nivel del tope máximo de emisiones impuesto, es decir, del número de permisos emitidos (AAUs bajo el PK, EUAs en el marco del EU ETS, etc.). Este tope a las emisiones debe ser fijado de manera tal de que no sea demasiado ambicioso para ser incumplible pero tampoco demasiado permisivo para ser inútil. Idealmente, el nivel debe ser determinado sobre la base de la mejor información científica disponible para alcanzar los objetivos últimos de la CMNUCC.

En este contexto, los principales compradores de permisos y certificados son, actualmente, gobiernos interesados en cumplir con sus compromisos de Kyoto, compradores europeos privados interesados en el EU ETS, empresas japonesas con compromisos voluntarios bajo el *Keidanren Voluntary Action Plan*

*on the Environment*¹³, multinacionales norteamericanas que operan en Japón y Europa o que se preparan para participar del RGGI del noreste de EE.UU. o el *California Assembly Bill 32* (que establece un tope estadual a las emisiones), compañías energéticas y grandes consumidores regulados por el mercado australiano de NSW y empresas norteamericanas con objetivos de reducción voluntarios pero vinculantes en el CCX. Asimismo, existe un creciente segmento minorista que vende reducciones de emisiones (ERs) a individuos y empresas (bancos, emisores de tarjetas de crédito, fondos de inversión privados) que buscan compensar sus propias exigencias de emisiones.

En el año 2006 se transaron en estos mercados cerca de USD 30 mil millones, triplicando lo comercializado en el año 2005. El mercado estuvo dominado por la venta y reventa de EUAs (permisos transados en el EU ETS), alcanzando un valor de USD 25 mil millones. Por su parte, las transacciones basadas en proyectos ascendieron a alrededor de USD 5 mil millones. Cabe destacar que, aún con sus limitaciones, el MDL proveyó un vehículo efectivo para que los PEDs participen en el esfuerzo global orientado a reducir las emisiones de carbono.

¹³ El “Keidanren Voluntary Action Plan on the Environment” compila desde 1997 planes voluntarios de grupos industriales en cuatro áreas: Calentamiento Global, Residuos, Gestión ambiental y Conservación Ambiental en Actividades de Negocios fuera del país. En particular, 41 sectores industriales se comprometieron a reducir para el año 2010 emisiones de CO₂ en un 75% respecto de las emisiones industriales de 1990 (lo que equivale a un 42% respecto de las emisiones del país en su conjunto). En 1998, el Plan fue incorporado al paquete de políticas públicas para la mitigación del cambio climático, especificando varias medidas para cumplir con el compromiso de reducir las emisiones de GEI en un 6% respecto de 1990 durante 2008-2012 (ver <http://www.keidanren.or.jp/>).

Los precios promedio vigentes en el EU ETS (mercado de permisos) durante 2006 han sido claramente superiores a los precios de los CERs y ERUs del MDL e IC (mercados de certificados basados en proyectos): USD 22,1 versus USD 10,9 y USD 8,7 respectivamente. Esto se debe, fundamentalmente, a que los permisos de emisión enfrentan menores costos de transacción y menores riesgos que los certificados basados en proyectos. Asimismo, se han observado diferencias (históricas) de precios entre los CERs y los ERUs, las cuales parecen deberse a la falta de claridad del marco institucional del mecanismo de IC que involucra riesgos regulatorios y soberanos.

Para el periodo 2008-2012, primer periodo de compromiso del PK, las estimaciones de precios de permisos de emisión están en el rango de USD 4-34/tCO₂, dependiendo de si se incluyen o no en la estimación los créditos provenientes de Rusia y otras economías de Europa del Este ("hot air")¹⁴ y de si se considera o no la inclusión de CERs y ERUs. Cabe resaltar que los modelos macroeconómicos citados en Stern (2006) sugieren que, para lograr la estabilización de emisiones en 500-550 ppm CO₂e, los precios del carbono deben alcanzar valores promedio de USD 360/tCO₂ para el año 2030 y ubicarse en el rango de USD 180-900/tCO₂ hacia el año 2050.

Pero para que el comercio de permisos de emisión realmente induzca a las firmas privadas a desarrollar tecnologías menos intensivas en GEI debe tomarse en cuenta un punto fundamental: es preciso contar con señales de largo plazo que sean percibidas como permanentes en el tiempo. La lógica de esto radica en que la inversión en bienes de capital e I&D

¹⁴ El concepto de "aire caliente" ("hot air") hace alusión al exceso de permisos de emisión que fue otorgado a Rusia y otros países de Europa del este que se unieron a la UE en 2004. El bajo crecimiento de estas naciones derivó en emisiones mucho menores a las esperadas.

involucra el largo plazo. La vida útil media de los equipos en sectores intensivos en capital así como las inversiones en infraestructura involucra varias décadas, por lo que una empresa no invertirá en el desarrollo de tecnologías más limpias si no tiene un panorama más o menos claro sobre qué ocurrirá en materia ambiental a nivel local e internacional en un período que exceda, al menos, el tiempo de amortización de su inversión.

Por lo tanto, para que el valor del carbono sea realmente incorporado a las decisiones de inversión de las firmas privadas, las señales regulatorias necesitan reflejar este horizonte temporal. Las firmas deben prever que en el largo plazo las reglas no cambiarán (o, al menos, que los precios de la tonelada de carbono serán crecientes en el tiempo) y que seguirá siendo necesario realizar esfuerzos de mitigación. Sino, dudosamente querrán incurrir hoy en gastos de inversión que no le reportarán ganancias mañana. En otras palabras, las firmas deben tener (relativa) seguridad de que podrán recuperar en el futuro la inversión en tecnologías limpias que realicen hoy, mediante la reducción de los costos futuros de mitigación y la venta de permisos de emisión. Ninguna empresa incurrirá en cuantiosos gastos y potenciales pérdidas de competitividad para cumplir con una regulación que posiblemente deje de estar en vigencia en pocos años. Si no pueden imputar beneficios futuros, difícilmente les cierre la ecuación económica en materia de innovación e inversión en tecnologías limpias.

Por todo lo anterior, un componente fundamental que debe estar presente en todo sistema de incentivos que se diseñe para modificar el comportamiento contaminante de las firmas privadas es una estructura de precios de largo plazo del carbono que envíe señales claras en materia de “premios” por la realización de esfuerzos ambientales innovativos, de manera tal de que el carbono sea incluido definitivamente en los cálculos de las empresas emisoras de GEI.

No obstante, la existencia de esta estructura de precios de largo plazo depende de que exista continuidad en el tiempo en los requerimientos de cumplir con compromisos cuantitativos de reducción de emisiones. Puesto que los mercados de carbono surgen por la necesidad de cumplir con metas ambientales, si no hay obligación de cumplir con ellas no habrá empresas que deban salir a comprar permisos de emisión porque sus propios esfuerzos de mitigación no alcanzan. Sin demanda no habrá mercado y sin mercado desaparecerá el canal a través del cual una firma innovativa en materia ambiental puede obtener ganancias (pues no existirá un ámbito donde vender los derechos de emisión que le “sobran” por haber logrado reducir emisiones más allá de su límite permitido). Asimismo, si no se prevé una continuidad en las exigencias en materia de cumplimiento de compromisos de mitigación, es decir, si parece improbable que en el futuro siga siendo obligatorio reducir emisiones, se pierde el incentivo a buscar mejoras de eficiencia dinámicas pues ¿cuál es el sentido de reducir costos futuros de mitigación si en el futuro posiblemente no sea obligatorio realizar esfuerzos de mitigación?

En otras palabras, una firma innovadora puede obtener ganancias en un sistema de comercio de permisos siempre y cuando exista un horizonte de largo plazo contra el cual proyectar beneficios a futuro derivados de su inversión en tecnologías limpias hoy. Y esto depende de que se acuerden metas globales de mitigación mucho más allá del año 2012. Sin acuerdo de metas no habrá señales (precios) de largo plazo en los mercados.

En este contexto, surge un nuevo interrogante, que no pretendemos responder en este trabajo: ¿Cómo lograr que exista un marco de continuidad en las negociaciones internacionales de forma tal de que se generen señales de largo plazo en los mercados de permisos? Esta pregunta se liga estrechamente con la discusión académica -y política- actual sobre cómo darle

continuidad a las iniciativas de mitigación del Cambio Climático luego del fin del primer período de compromiso del PK (2012). La mayoría de las propuestas que se están barajando se relacionan con la inclusión de los países en desarrollo (PEDs) en el esfuerzo global de manera vinculante y con una posible migración desde el cumplimiento de metas cuantitativas hacia la cooperación para el desarrollo, transferencia y difusión de tecnologías menos intensivas en GEI (ver Chidiak, 2006).

V. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se han revisado cuestiones relacionadas con el problema del Cambio Climático desde una perspectiva económica, prestando especial atención a las interrelaciones que existen entre las decisiones de los agentes privados en materia de inversión en tecnologías más limpias y las señales de precios que surgen de los recientemente creados “mercados de carbono”.

En los últimos tiempos se viene desarrollando una importante masa crítica de apoyo público a los esfuerzos de mitigación del Cambio Climático. Esto se debe, fundamentalmente, a la abrumadora evidencia científica de los estudios que alertan sobre las consecuencias futuras devastadoras del calentamiento global y, en parte, al informe de Nicholas Stern (2006), el cual permitió estimar monetariamente los costos globales que impondrán sobre la economía mundial tanto la acción como la inacción en materia de reducción de gases de efecto invernadero. En este sentido, el Informe le “pone un precio” al Cambio Climático y facilita la valoración de las propuestas orientadas a reducir las emisiones de GEI.

Así, la Ciencia y la Economía están comenzado a acercar posiciones y a sugerir que el Cambio Climático posiblemente sea el problema ambiental, económico y político más grave y severo que deberemos enfrentar como comunidad mundial

durante los próximos años. La pregunta del millón es cómo resolverlo, considerando que presenta características que vuelven muy difícil el diseño e implementación de políticas óptimas. La literatura disponible muestra que se trata de un problema ambiental global que implica la necesidad de coordinación internacional; es el resultado de una externalidad negativa derivada fundamentalmente de la quema de combustibles fósiles para la producción industrial y de energía que tuvo lugar históricamente en los PDs; la limitación de sus efectos puede verse como el equivalente a proveer un bien público global, lo que implica que el nivel de provisión (privada) actual es subóptimo y que algunos países puedan adoptar un comportamiento de *free-rider*; constituye un problema stock-flujo que determina un problema temporal que pone en juego un principio de equidad intergeneracional; se deriva de la falta de asignación y protección de los derechos de propiedad sobre el uso de la atmósfera y los recursos naturales de uso público en los PEDs; la comprensión humana del problema está sujeta a numerosas incertidumbres y las industrias de aquellos países que encaren acciones de mitigación de GEI enfrentan altos riesgos de perder competitividad (*market share* y relocalización de industrias).

Las soluciones posibles al problema del Cambio Climático que se están analizando -y, en pequeña medida, implementando- abarcan fundamentalmente opciones energéticas que van desde el uso eficiente de la energía y las energías renovables hasta el uso limpio del carbón y el secuestro biológico y geológico del carbono. La mayoría de estas opciones están relacionadas, de una forma u otra, con el desarrollo de nuevas tecnologías menos intensivas en GEI, lo que implica que la innovación tecnológica constituye un pilar fundamental dentro de cualquier estrategia de mitigación del Cambio Climático (Stern, 2006; Chidiak, 2006; Goulder y Pizer, 2006; Popp, 2004). Los esfuerzos de innovación resultan de vital importancia y se encuentran en el

centro del debate internacional actual.

Sin embargo, al considerar el potencial de la innovación tecnológica como posible solución al problema surgen fallas de mercado que hacen que la inversión privada en investigación y desarrollo (I&D) orientada a crear nuevas tecnologías más limpias sea subóptima (Stern, 2006; Popp, 2004). Por un lado, el hecho ya mencionado de que las emisiones de GEI constituyen una externalidad ambiental (sin intervención, no tienen un precio de mercado), por lo que ni las firmas ni los consumidores tienen incentivo a reducirlas (es decir, habría poco mercado para las nuevas tecnologías más limpias que se generen en el contexto actual). Por el otro, el hecho de que cuando tiene lugar una innovación y ésta se vuelve de dominio público se producen derrames de conocimiento que hacen que no todos los beneficios derivados de la innovación puedan ser apropiados por el innovador.

Por lo tanto, gran parte del problema del Cambio Climático radica en la falta de incentivos para el cambio tecnológico orientado a la creación y adopción de tecnologías más limpias. En este sentido, los mercados de carbono -a través de la generación de precios de largo plazo que reflejen los costos globales de las emisiones de GEI- pueden contribuir a fomentar la I&D, modificando los actuales patrones de inversión y trasladando a la economía global hacia una trayectoria productiva menos carbono-intensiva. Este es el punto fundamental que plantea este trabajo.

En este marco, a lo largo de estas páginas se ha procurado responder la siguiente pregunta: ¿Cómo se pueden brindar incentivos adecuados para que las empresas privadas intensivas en GEI desarrollen y/o incorporen tecnologías más limpias para reducir sus emisiones (y contribuyan a corregir la externalidad negativa que imponen sobre el uso de la atmósfera)?

Al comienzo de esta investigación se planteó la hipótesis de que

un sistema global de mitigación del Cambio Climático basado en el comercio de permisos que arroje un precio único de largo plazo para el carbono puede brindar un marco adecuado de incentivos para inducir un cambio tecnológico en el sector privado que lo lleve a reducir sus emisiones de GEI, pues en un contexto como éste las firmas privadas pueden obtener ganancias de eficiencia si son innovadoras en materia ambiental. La literatura teórica sobre regulación ambiental óptima sugiere que los mecanismos más eficientes para corregir las externalidades negativas que imponen las emisiones de GEI y, a la vez, contribuir a incentivar la innovación tecnológica son la imposición de un impuesto (pigouviano) a las emisiones (instrumento de precio) o el comercio de permisos de emisión (instrumento de cantidad) (ambos mecanismos implican el pago de un precio por tonelada de GEI emitida). La elección de uno u otro instrumento depende de las pendientes relativas de las curvas de costo marginal de mitigación (que indica el costo que le representa a una firma reducir una unidad adicional de GEI) y de daño marginal (que indica el daño -en términos monetarios- que le causa a la sociedad la emisión de una unidad más de GEI). Si la primera es más empinada que la segunda, es decir, si resulta más importante no errar en materia de precios, el instrumento recomendado será el impuesto. Y éste parece ser el caso, según la evidencia disponible, para el Cambio Climático. Sin embargo, la imposición de un impuesto a las emisiones enfrenta alta resistencia por parte del sector privado (así lo demuestra, por ejemplo, el intento fallido de Bill Clinton de establecer el “impuesto BTU”) y requiere coordinar la tasa del impuesto a nivel internacional. Esto nos reafirma que el análisis de recomendaciones teóricas debe ser siempre acompañado por consideraciones de economía política relacionadas con la factibilidad y aceptabilidad de las propuestas. En cambio, lo que se observa en la práctica es que está cobrando importancia creciente el comercio de permisos de emisión.

Este hecho disparó preguntas de investigación adicionales.

En primer lugar, ¿qué incentivos puede brindar un sistema de comercio de permisos de emisión para que las firmas privadas realicen esfuerzos de innovación tecnológica en materia ambiental?

Los sistemas de permisos de emisión negociables son instrumentos de política ambiental que influyen en el comportamiento de los emisores de GEI mediante el otorgamiento de incentivos económicos: se emiten permisos por la cantidad total de emisiones autorizadas (“*cap*”) y se distribuyen entre las firmas -ya sea de manera gratuita o mediante subasta-, pudiendo éstas comercializarlos en un mercado. En lo que respecta a la decisión de política que involucran, estos sistemas son clasificados como “instrumentos de cantidad” debido a que se basan en un racionamiento cuantitativo de las emisiones.

Los sistemas de comercio de permisos proveen un mecanismo de flexibilidad para que las empresas que enfrentan metas de reducción de emisiones puedan cumplir con ellas al menor costo posible, pues les permite decidir entre reducir emisiones internamente o comprar permisos en el mercado (lo que les resulte más barato). De esta manera, se logra alcanzar el objetivo de mitigación propuesto por el límite máximo de emisiones permitido al menor costo agregado posible (es decir, se cumple con el criterio de costo-eficiencia).

Estos sistemas incentivan a las firmas emisoras de GEI a ser innovadoras en materia ambiental al brindar la posibilidad de vender permisos “extra” en el mercado. De esta manera, se abre una oportunidad de negocio para aquellas firmas que logren reducir sus emisiones en exceso de lo exigido y tengan, por lo tanto, permisos para vender. En este sentido, resulta clave las señales que puedan enviar los mercados que se creen para comercializar estos permisos: los precios por tonelada de carbono deben ser suficientemente altos y permanentes en el

tiempo.

De esta forma, los mercados que surgen como consecuencia de la creación de los sistemas de permisos de emisión constituyen el canal a través del cual pueden materializarse las ganancias de eficiencia derivadas de la innovación ambiental (es en ellos donde se transan los permisos) y, a su vez, donde se crean las señales (precios del carbono) para inducir mayores esfuerzos de I&D.

Así, si una firma es innovadora en materia ambiental y logra desarrollar tecnologías menos carbono-intensivas que le permitan reducir sus emisiones más allá de los límites permitidos podrá obtener una doble ganancia. Por un lado, podrá obtener ganancias de eficiencia derivadas de la reducción de su costo de cumplir con sus compromisos en el tiempo. Por el otro, podrá generar ganancias derivadas de la venta de permisos de emisión en el mercado (si la firma emite por debajo de su máximo permitido podrá vender en el mercado su excedente de permisos de emisión, obteniendo ingresos extra en cada período).

En cuanto a la segunda pregunta, relativa a las enseñanzas de la evidencia empírica reciente sobre los mercados de carbono, ¿funcionan adecuadamente dichos mercados? ¿Pueden generarse señales de precios adecuadas en estos mercados para corregir la externalidad negativa que imponen las firmas con sus emisiones de GEI?

Los mercados de carbono surgidos en el marco de la entrada en vigencia del PK vienen experimentando un crecimiento sostenido desde el año 2004. Existen en la actualidad varios mercados fragmentados que involucran tanto permisos como certificados basados en proyectos. En el año 2006 se transaron en ellos cerca de USD 30 mil millones, triplicando lo comercializado en el año 2005. El más importante ha sido el mercado de permisos de la Unión Europea (EU ETS), el cual explicó el 83% del valor total transado en 2006.

Varios analistas concluyen que el financiamiento que estos mercados proveen se está convirtiendo en un vehículo eficaz para canalizar fondos hacia inversiones dirigidas a la innovación tecnológica, bajo la “zanahoria” de tener que cumplir con las metas de emisión impuestas por el PK o bien por los sistemas voluntarios nacionales o estatales en vigencia (BM, 2007; 2006). En este sentido, la experiencia reciente del EU ETS, NSW, CCX, UK ETS y de los mercados de certificados MDL e IC estaría demostrando que los sistemas *cap-and-trade* basados en el uso de mecanismos de mercado (como el comercio de permisos) pueden brindar incentivos adecuados para ayudar a mitigar el Cambio Climático.

Sin embargo, dado que la inversión en bienes de capital e I&D involucra el largo plazo, las señales de precio creadas en estos mercados necesitan reflejar este horizonte temporal. Y debido a que el PK sólo contempla -al menos por el momento- el período 2008-2012 y enfrenta múltiples incertidumbres políticas en lo que respecta a su futuro, no logra generar aún precios futuros del carbono que permitan dar un salto cualitativo en materia de incentivos a la inversión privada agregada dirigida al desarrollo de tecnologías más limpias.

En cuanto a la última pregunta planteada -¿puede, en definitiva, corregirse la mayor falla de mercado de la historia, el Cambio Climático, mediante más mercado?- podemos resumir algunos resultados.

Del análisis realizado podemos concluir que con “más mercado”, es decir, con la maduración, consolidación y expansión de los mercados de carbono existentes y la creación de otros nuevos que logren arrojar altos precios para el carbono en el largo plazo, se podría contribuir a corregir la enorme falla de mercado que representa el Cambio Climático.

Por lo tanto, la principal conclusión que se desprende de esta investigación es que nuestra hipótesis de trabajo no puede ser rechazada: si existe un mercado global de permisos donde se

comercialicen “derechos” a emitir en función del desempeño ambiental de cada empresa existirá un incentivo a invertir en I&D para crear tecnologías menos emisoras de GEI, pues a través de éstas se pueden disminuir los costos privados de cumplir con la regulación en el tiempo y, a la vez, generar nuevos ingresos por la venta de permisos en el mercado, impulsando de esta forma un cambio de trayectoria global hacia un sendero menos intensivo en GEI.

Sin embargo, cabe reiterar que, en la práctica, los mercados existentes a la fecha no logran proveer señales con un horizonte temporal suficientemente extenso como para que las firmas puedan proyectar beneficios a futuro derivados de la inversión en tecnologías limpias hoy. Y esto es consecuencia de que no se ha logrado acordar aún metas globales de mitigación más allá del año 2012. Por lo tanto, hoy por hoy, la simple existencia de los mercados en su forma actual resulta insuficiente: se precisa de la voluntad política internacional para acordar metas globales de mitigación más allá del año 2012, pues sin acuerdo de metas no habrá señales (ni mercados) de largo plazo.

En síntesis, este trabajo procuró mostrar que un tema clave para superar la actual encrucijada en materia de Cambio Climático radica en otorgar incentivos adecuados a las empresas privadas para que éstas modifiquen sus patrones productivos e innovativos de modo de reducir sus emisiones de GEI. Esto podría lograrse, en principio, con un sistema de comercio de permisos de emisión (como el previsto en el Protocolo de Kyoto) pero en el marco de un arreglo político e institucional mundial que garantice la continuidad de la iniciativa y se refleje en la existencia de una estructura de precios “del carbono” que arroje valores suficientemente altos y que brinde señales de largo plazo para la inversión. Asimismo, se procuró resaltar la importancia de la innovación tecnológica como parte de la solución del problema, analizar los incentivos específicos que proveen los mercados de permisos e identificar los canales a

través de los cuales las empresas emisoras de GEI pueden obtener ganancias si son innovadoras en materia ambiental. De más está decir que quedan abiertos muchos interrogantes, siendo el principal de ellos: ¿Cómo lograr que exista un marco de continuidad en los esfuerzos internacionales para mitigar el Cambio Climático? La respuesta a esta pregunta excede el marco del presente trabajo, pues debe buscarse en los intereses, prioridades y voluntades políticas de los decisores de las principales economías del mundo. En conclusión, la idea fundamental que se ha intentado transmitir es que proveyendo incentivos correctos es posible que la economía global se mueva hacia una trayectoria menos intensiva en GEI donde el crecimiento económico, la maximización del beneficio privado y el cuidado del medio ambiente sean compatibles.

Bibliografía

- Azqueta, D. (2002): *Introducción a la Economía Ambiental*, Madrid, Mc Graw Hill,
- Banco Mundial-IETA (2007): "State and trends of the carbon market 2007", disponible en: http://carbonfinance.org/docs/Carbon_Trends_2007-_FINAL_-_May_2.pdf, consultado en octubre 2007.
- Banco Mundial-IETA (2006): "State and trends of the carbon market 2006", disponible en: <http://www.ieta.org/ieta/www/pages/download.php?docID=1667>, consultado en octubre 2007.
- Bosetti, V.; Carraro, C. y M. Galeotti (2006): "Stabilisation Targets, Technical Change and the Macroeconomic Costs of Climate Change Control", *Fondazione Eni Enrico Mattei, Nota di Lavoro*, n° 2.2006
- Bryden, H.; Longworth, H. y S. Cunningham (2005): "Slowing

of the Atlantic meridional overturning circulation", *Nature*, vol. 25, 655-657

Chichilnisky, G. (1994): "North-south trade and the global environment", en *American Economic Review*, vol. 84, 851-74

Chidiak, M. (2001): "A positive analysis of voluntary agreements to reduce industrial greenhouse-gas emissions", Tesis de Doctorado en Economía Industrial, Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris.

_____ (2006): "Negociaciones post 2012. ¿Cuál es el rol de los países en desarrollo?", documento elaborado para la Unidad de Cambio Climático de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable.

CMNUCC (1992): Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático, disponible en <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/convsp.pdf>, consultado en octubre 2007.

CSFB (2003): "European carbon trading - utilities to get a boost", Sector Review European Utilities.

DKW (2003): "Emission Trading - Carbon Derby Part II", Dresder Kleinwort Wasserstein Securities Limited, UK.

Durkin, M (2007): "El gran fraude del calentamiento global", documental emitido en el Canal 4 británico el 8 de mayo de 2007, disponible en <http://archivodocumental.wordpress.com/2007/05/18/el-gran-fraude-del-calentamiento-global>.

ECON (2004): "EU Emissions Trading Scheme and the Effect on the Price of Electricity", ECON Report 2004-081, Stockholm

Ellerman, A. y B. Buchner (2006): "Over-Allocation or Abatement? A Preliminary Analysis of the EU Emissions Trading Scheme Based on the 2005 Emissions Data", Report N° 141, MIT Joint Program on the Science and Policy of Global Change, Cambridge

Emanuel, K. (2005): *Divine wind: the history and science of hurricanes*,

Oxford, Oxford University Press

Fundación JIN (2006): “Magazine on the Kyoto Mechanisms”, vol. 12, nº 2,

G8 (2005): Documentos sobre cambio climático de la Cumbre de Gleneagles, disponibles en <http://www.g8.gov.uk/servlet/Front?pagename=OpenMarket/Xcelerate/ShowPage&c =Page&cid=1119518704554>

Goulder, L. y W. Pizer (2006): “The Economics of Climate Change”, en *Resources for the Future*, Discussion Paper 06-06

Grubb, M. (2003): “The Economics of the Kyoto Protocol”, *World Economics*, vol. 4, nº 3.

Hayashi, F. (1982): “Tobin’s Marginal q and Average q: a Neoclassical Interpretation”, *Econometrica*, vol. 50, nº 1, 213-224.

ICF Consulting (2005): “Analyzing the Price of Carbon in 2008-2012: Its Widespread Impacts”, disponible en: <http://www.icfi.com/publications/perspectives-2005/price-carbon.asp>, consultado en octubre 2007.

IPCC (1990): *Climate change: the IPCC scientific assessment*, Nueva York, Cambridge University Press,

J. T. Houghton, Y. Ding, M. Nogua, D. Griggs, P. Vander Linden, K. Maskell (2001): *IPCC Climate Change 2001. The scientific basis*, Cambridge Cambridge Univ. Press.

_____ (2007): “Climate Change 2007: The physical Science Basis - Contribution of Working Group I to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change”, disponible en <http://ipcc-wg1.ucar.edu/wg1/wg1-report.html>.

JP Morgan (2003): “CO2 emissions: no windfall for European utilities”, Londres; Global Equity Research,

Kolstad, C. (2001): *Economía Ambiental*, México D.F, Oxford University Press,

KPI (Kyoto Protocol Implementation) (2003), Technical Report: “Impacts of Linking JI and CDM Credits to the European Emission Allowance Trading Scheme” (KPI-ETS), prepared by Patrick Criqui, CNRS-IEPE (France) and Alban

- Kitous, ENERDATA S.A. (France) for Directorate General Environment, May 2003.
- Lomborg, B. (2001): *The Skeptical Environmentalist: Measuring the Real State of the World*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Metz, B. y D. von Vuuren (2006): "How and at What Costs can Low Level Stabilization be Achieved? An Overview", en Schellnhuber y otros.
- Newell, R. y W. Pizer (2001): "Discounting the benefits of climate change mitigation. How much does uncertain rates increase valuations?", *Economics Technical Series*, Pew Center on Global Climate Change, disponible en: <http://www.rff.org/Documents/RFF-RPT-disbenefits.pdf>
- _____ (2002): "Discounting the benefits of Climate Change policies using uncertain rates", Resources for the Future, Issue 146, disponible en <http://www.rff.org/Documents/RFF-Resources-146-discount.pdf>
- Point Carbon (2007): "Carbon 2007 - A new climate for Carbon trading", K. Roine and H. Hasselknippe (eds.), Point Carbon, Oslo
- Popp, D. (2004): "R&D subsidies and climate change policy: is there a "free lunch?", Nacional Bureau of Economic Research, Working Paper 10880
- Powernext Carbon (2006): "Tendencias Carbon: The European carbon market monthly bulletin", Issues 1-5
- Rahmstorf, S. (2006): "Los futuros océanos", documento presentado en la 12^o Conferencia de las Partes (COP) de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático (CMNUCC) Nairobi, Kenia.
- Schellnhuber, H. (Ed.) (2006): *Avoiding Dangerous Climate Change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Socolow, R. (2006): "Stabilization Wedges: An Elaboration of the Concept", en Schellnhuber y otros (2006)
- Stern, N. (2006): "Stern Review on the Economics of Climate

Change: What is the Economics of Climate Change”, Discussion Paper, 31.

The Economist (2006): “The heat is on: A special report on climate change”, 9-15/09/07.

Webster, P.; Holland, G.; Curry, J. y H. Chang (2005): "Changes in Tropical Cyclone Number, Duration, and Intensity in a Warming Environment", en *Science*, 309 (5742), 1844-1846.

Problemas de la economía aplicada

Stiglitz y las dimensiones morales en las decisiones económicas: ¿Hacia una nueva cultura organizacional?*

Eleonora Baringoltz
CIECE-FCE UBA /- SIAME

Resumen

En este presente trabajo abordaré una cuestión de la que me he ocupado en reiteradas oportunidades en diferentes ámbitos del análisis de las ciencias económicas. Nuevamente la piedra de toque se fija en el *papel que desempeña la dimensión ética a la hora de tomar decisiones económicas*. En esta ocasión mi propósito excede la argumentación a favor del nexo entre ética y economía y el eje de debate se entrelaza con las modificaciones que se producen a nivel organizacional, más precisamente en la cultura organizacional e identidad organizacional a partir de “la hipótesis humanística” enunciada por Joseph Stiglitz (2003).

Palabras clave

Ética y economía, dimensión ética de las decisiones económicas, ética y cultura organizacional, ética e identidad organizacional, responsabilidad social empresaria.

Abstract

In this present study I will address an issue that I have worked

*Este trabajo forma parte de una ponencia presentada para ser expuesta en el **V Simposio Internacional de Análisis Organizacional 2007**.

on numerous occasions in different areas of the analysis of economics. Again, the litmus test is set at *the role of the ethical dimension to take economic decisions*. This time my intention exceeds the arguments in favour of the link between ethics and economy and the focus of discussion was intertwined with the changes taking place at the organizational level, more precisely in the organizational culture and organizational identity from "the hypothesis humanistic" enunciated by Joseph Stiglitz (2003).

Key words

Ethics and economy, ethical dimension of economic decisions, ethics and organizational culture, ethics and organizational identity, corporate social responsibility.

I. A modo de antesala

En el presente trabajo abordaré una cuestión de la que me he ocupado en reiteradas oportunidades en ámbitos de análisis de las Ciencia Económicas, a saber: epistemológico, metodológico, ético, político, organizacional. Nuevamente la piedra de toque se fija en el papel que desempeña la dimensión ética a la hora de tomar decisiones económicas. En esta ocasión mi propósito excede la argumentación a favor del nexo entre ética y economía y el eje de debate se entrelaza con las modificaciones que se producen a nivel organizacional, más precisamente en la cultura organizacional e identidad organizacional. El desarrollo de este trabajo consistirá en abrir un espacio crítico para plantear hasta qué punto "la dimensión humanística", hipótesis necesaria en la que sustenta el cambio de visión propuesto por Joseph Stiglitz en *El malestar de la Globalización* (2003) es lo suficientemente profunda como para operar un cambio en la

cultura e identidad organizacional. Para ello, asimismo, deberá establecerse el alcance sobre el cual opera este cambio. Con ello me refiero si queda plasmado a nivel teórico o si es acompañado por recomendaciones que pueden aplicarse o que ya están en uso a nivel empírico.

II. Un puente entre la ética y la economía

Para abrir un espacio crítico acerca del alcance de la hipótesis de Stiglitz aplicada al ámbito de la cultura e identidad organizacional, el primer paso será embarcarme en una breve descripción de qué entiende el autor como “dimensión humanística” de la economía. Esto me lleva a recorrer de la mano de Stiglitz algunos de sus pasos a fin de establecer la importancia de desatar una suerte de nudo gordiano que afecta a las ciencias económicas, en plena concordancia con la idea regulativa presente en muchos de sus trabajos y conferencias, a saber que “el debate de la relación entre ética y economía tiene enorme vigencia en la Región”. (La Región es América Latina)

Los argumentos que se presentan a manera de *evidencias* a favor de la *vigencia e importancia* de este debate parten, en este tramo del desarrollo del trabajo, de lo que se da en llamar “la hipótesis de Stiglitz”. Dicha hipótesis podría enunciarse como sigue: “ninguna teoría o modelo económico que pretenda presentarse como solución de los problemas que aquejan a los actores económicos puede sustentarse permaneciendo ajena al diseño de políticas económicas que permitan su implementación”.

El eje principal del desarrollo de este punto de la exposición gira en torno a mostrar que la ausencia de exigencia moral en la toma de decisiones económicas ha dado lugar a la imposición de un tipo peculiar de ideología.

En torno al eje mencionado es importante evaluar si es plausible seguir sosteniendo

1. Que dicha ideología lejos de ser neutral ha provocado efectos adversos en la sociedad. Por ejemplo, que ha vulnerado y vulnera actualmente la autonomía de los *agentes económicos* *qua actores* y provocado asimetrías.

2. Que de ser así la idea de un mercado generador de valores positivos en sus *agentes*, entre ellos su libertad de entrar y salir cuando les place es *una metáfora liberal ingenua*, pues la concepción de agente que maneja tal ideología no refleja la realidad de lo que hoy acontece en el mercado. Un *mercado inserto dentro de los lineamientos supuestos por la globalización a todo nivel y por qué no de la economía convencional*.

Por esta razón, es que una de las tareas a realizar consiste en develar los propósitos explícitos y subyacentes de aquella peculiar ideología (“la ideología imperante en la región”) y de quienes la practican. Sobre ésta o mejor sobre sus mentores y, particularmente sobre quienes continúan aplicando sus recetas recae –según Stiglitz- la responsabilidad de haber suprimido discusiones democráticamente significativas de diversos cursos de acción.

Si la magnitud de la influencia negativa de la corriente imperante está anclada -como suponen sus oponentes- en las decisiones económicas y las acciones concretas tomadas a partir de ella, entonces la responsabilidad recaerá sobre dichas corrientes que habrán conducido a una importante masa de actores sociales a las situaciones de desventaja extrema en que hoy se encuentran. Stiglitz, como ex integrante y ejecutor de los planes del FMI sabe que las políticas de dicha organización son responsables o al menos cómplices de los escenarios político-socio-económicos

y ambientales en los que hoy se encuentran los países deudores lo cual afecta a su identidad y a su cultura organizacional como *supraorganización*.¹ Entre otras:

1. Una situación de empobrecimiento creciente difícil de detener y, en consecuencia de salir por variadas circunstancias de contexto: *barreras*, que se asemejan a muros de contención inviolables²
2. El imperio de la cultura de la corrupción, apoyada por la anomia no sólo atribuible a muchos de los actores tanto “victimarios” como “victimas” -falta de transparencia de las acciones en marcha- sino también, instalada en los mismos organismos responsables de llevar a cabo reparaciones urgentes.
3. La certeza de un futuro incierto, que nos recuerda al crudo film *Atrapado sin Salida* y que está operando tanto en la realidad cotidiana sostenida y aumentada por los *mass media*³, lo que en otros términos significa vulnerar su autonomía.

En síntesis el propósito de este trabajo será no sólo evaluar los argumentos a favor de la “hipótesis de Stiglitz”, sino además evaluar la viabilidad de lo que nos ofrece como propuesta, su

¹ El término “cultura organizacional” está tomado aquí en sentido amplio como la atmósfera o ambiente en donde interactúan los agentes económicos con su conjunto de suposiciones, creencias, valores y normas que comparten sus miembros.

² ¿Podría Stiglitz sostener este punto? Entiendo que sí. Ya en el 2003, en su artículo: “Ética, asesoría económica y política económica”, publicado en la *Revista Venezolana de Gerencia*. Volume: 8 sostiene: “En los últimos cincuenta años han ocurrido cambios cruciales que han involucrado a todos los países del mundo, mostrando que cuando hay crecimiento el desarrollo es posible, así como también, que es factible combinar crecimiento con la reducción de la pobreza; pero esa tarea no resulta ser nada fácil”.

³ A la manera en que nos los presenta Paul Virilio en **El Paisaje de los acontecimientos**

salida para el cambio, a saber el “nuevo humanismo” aplicado a la cultura e identidad organizacionales tanto en el sentido de las *supraorganizaciones* como de las organizaciones de tipo empresarial

III. Del nuevo Humanismo de Stiglitz: sus preceptos y sus normas

Según Stiglitz, el análisis moral encarado a partir del “nuevo humanismo” es una reflexión profunda, previa a la toma de decisiones y complementaria a ellas, que se opone a la corriente imperante.

Al mismo tiempo, la corriente imperante o la vieja ideología no es otra que aquella que combina las decisiones económicas con un análisis desapasionado y, para nada objetivo, de las consecuencias y riesgos asociados con las opciones de políticas. ¿Contra la economía convencional?... Precisamente, es *ésta* ideología deshonesta que “afirma beneficios mayores y más seguros de lo que la evidencia permite deducir”.

El nuevo humanismo, en cambio, nos introduce en discusiones en las que los actores sociales cobran relevancia. Esto es lo que las convierte en “discusiones democráticamente significativas”, o lo que es lo mismo, discusiones en dónde se evalúan los riesgos y consecuencias adversas de las decisiones económicas en función del beneficio de los actores.

En síntesis: el presente trabajo no sólo correrá el velo sobre una ideología negativa imperante en relación con las decisiones económicas que no ponen en juego valores, nuestra tarea pretende sopesar si es posible su superación. Si lo es, si *el* reemplazo está encarnado por “el nuevo humanismo”. Y, por último, si en verdad esta nueva corriente es -como sostiene

Stiglitz- “la mayor promesa un futuro orden económico internacional basado en la justicia social”.

Las consideraciones de Stiglitz se enmarcan dentro de una concepción pragmática de la ética. Stiglitz afirma que no pretende derivar principios éticos a partir de consideraciones de orden superior. Su objetivo: 1) explorar las implicaciones que tienen determinados preceptos éticos ampliamente aceptados en la conducción de las relaciones económicas internacionales. 2) evaluar determinadas acciones, señalando cuáles pueden ser vistas como *acciones fundadas en principios*.

A modo de acotar el marco de la tarea emprendida por el autor vale una aclaración para medir el alcance de su argumentación. Cito: “No emprenderé la tarea mucho más ambiciosa de definir un conjunto de principios para la acción, si bien es de suponer que lo que diré será considerado como un prelude a dicha labor. Me valdré de esta oportunidad tanto para plantear interrogantes como para aportar respuestas.”

Sus observaciones se centran en cinco conceptos específicos: honestidad, equidad, justicia social, (que incluye la preocupación por los pobres), elementos externos y responsabilidad.

Es oportuno introducir una suerte de glosario que nos conduzca a interpretar exactamente el sentido de los conceptos empleados

“Honestidad” no se define por su opuesto “mentiroso” sino en términos de una máxima: “decir la verdad, toda la verdad y solamente la verdad”. Esto significa que el simple hecho de *inducir impresiones erradas* – afirmar que existen pruebas de

alguna aseveración cuando no las hay – es una violación del principio de honestidad.⁴

“Equidad”: incluye lo que los economistas llaman “equidad horizontal”⁵ –dar el mismo tratamiento a todos (es decir no discriminar por motivos de raza o género) o bien, en la medida en que resulta deseable tratar de manera diferente a quienes se encuentran en circunstancias que también lo son (por ejemplo los ancianos y los discapacitados pueden requerir un tratamiento especial). A la vez propone brindar el mismo trato a quienes se encuentran en posiciones similares. De este modo, de darse diferencias significativas podrían éstas justificar un tratamiento diferente. *El favoritismo*- incluso el que consiste en brindar trato especial a intereses especiales- es una violación de la norma ética de equidad.

La “justicia social”: supone ayudar a los necesitados, más no hacerlo en forma que se vea como un vulgar acto de *beneficencia oportunista* que así como llegan se van. La idea de ayuda es para que se *incremente el sentido de la dignidad de los actores beneficiados*, así como *su capacidad de asumir su propia responsabilidad individual*. (el subrayado es mío) Me pregunto:¿Será este el real objetivo de la acción afirmativa? ¿Corresponde asimilarlo a dicho concepto? Este es tal vez un punto interesante a desarrollar que excede el presente trabajo.

“Elementos externos” supone responder a determinados valores que las personas ya deberán tener asumidos y el regirse

⁴ La honestidad es un precepto que puede ser tomado como un valor en sí, o como un modo de *instrumentación*: acciones emprendidas sobre el fundamento de una información distorsionada pueden conducir a resultados adversos.

⁵ Es el mismo principio de equidad que rige para la atención de la salud.

por determinadas normas. Por ejemplo: “no se debe imponer costos a terceros”. O también, el botar basura “está mal”. Botar basura es violar una norma ética. ¿Por qué? De ahí que pasemos a otro término clave

La “responsabilidad” se entiende como la norma ética en virtud de la cual los individuos deben asumir la autoría de sus acciones y las consecuencias de las mismas.

En todos los aspectos de la economía y de la elaboración de políticas en este ámbito se plantean consideraciones vinculadas a la ética. Reconocemos, por ejemplo, los problemas éticos planteados por *conflictos de interés*, y debido a la multitud de posiciones en que se encuentran las personas, resulta inevitable que se presenten dichos conflictos. En la actualidad, en virtud de las *normas* éticas modernas, es requisito *dar a conocer* los conflictos de interés significativos, como expresión del principio de honestidad.

Habitualmente, no se considera inmoral realizar acciones en calidad de fiduciario, o brindar asesoría hacia un propósito que pueda resultar también en beneficio propio.

Es desde todo lugar inmoral no divulgar aquellas situaciones en las cuáles pueda presentarse conflicto de interés. Es una suerte de obligación moral darlo a conocer para no vulnerar la autonomía de decisión de los actores involucrados, tal que los potencialmente afectados puedan tomar las debidas precauciones.

En el marco de la teoría moderna de las instituciones se reconoce que sus representantes, en general, no *adoptan* como propios los intereses de aquellas personas (directores) que supuestamente deben defender como si lo fueran. Es al

dirigente a quien le incumbe la responsabilidad de diseñar estructuras de incentivos que permitan alinear dichos intereses en la medida de lo posible. Sin embargo, es incorrecto que el representante de la institución incurra en actos como, por ejemplo robar, aceptar comisiones indebidas de clientes, o involucrarse en diversas prácticas de corrupción.

Si la intención de Stiglitz fue tener una llegada a este tipo de instituciones, sus preceptos transformados en normas parecen haber tenido eco en las “Teorías de la Responsabilidad Empresaria”. Sin embargo, el glosario de conceptos ofrecidos dista de ser suficiente para abrir la discusión en el plano de la economía *qua ciencia*, una ventaja que sí puede ofrecer Sen.

IV. La identidad y cultura organizacional. La tendencia a la Responsabilidad Social Empresaria (RSE): ¿moda o única salida?

Muchos de los principios arriba enunciados son los que deberían regir o rigen el intercambio de los actores hacia dentro y hacia fuera de una cultura organizacional. No podemos afirmar que ello se haya realizado aun en el mundo global a nivel de supraorganizaciones, en el sentido planteado por Stiglitz: mundo global/países emergentes. Sí en cambio, a nivel de otras culturas organizacionales que realizan acciones solidarias y en defensa de los derechos humanos, algunas muy activistas como *Amnesty* o *Green Peace*, entre otras con repercusión internacional.

En ámbitos más circunscriptos, específicamente el empresario cada vez más se interesan por diseñar programas de *RSE indoor* al punto de que se ha transformado, recientemente en un fenómeno mundial aun cuando muchos de los resultados impacten a nivel aun en determinadas comunidades. Hoy en día las empresas se están visualizando de manera creciente como

parte de la comunidad y son pocas las empresas que siguen creyendo en que su único objetivo es la obtención de utilidades. La clave está entonces en que las empresas que no son otra cosa que los recursos humanos que la forman con su conjunto de creencias, su ideología, sus hábitos, entre otros rasgos que conforman tanto la cultura organizacional como hacen a su identidad en tanto los comparten, se apresten a regirse por los principios de la *RSE*.

Ante la pregunta de un periodista acerca de qué se entiende concretamente por *RSE*. Bradley Googins, académico del Boston Collage, sostuvo que existen más de una respuesta a esa pregunta.

Por un lado, un empresario podría describir su *responsabilidad empresarial* como “la acción de satisfacer y superar las expectativas de ambas partes involucradas”.

Por el otro, está aquella definición que identifica a la *responsabilidad* como *el impacto total de la empresa* en la sociedad.

La segunda es la que más se adecua a nuestro propósito ya que es la que más aporta a la relación de una empresa con el mundo que lo circunda. Tiene que ver con la relación con los empleados y con los clientes, que debe ser auténtica, abierta, honesta y franca. Debe atender, por supuesto, al principio de equidad en todas sus decisiones y acciones así como al impacto de quienes conforman su organización. Los principios de la *RSE* que no difieren de los enunciados por Stiglitz operan en las organizaciones como las empresas como parte de su cultura organizacional. Esta forma de operar está tan internalizada al tal punto que si un dirigente empresario se viera en la situación de despedir empleados por razones comerciales debería poder explicarles el por qué y tratar de ver qué podría hacer para ayudarlos. Según el ejemplo que acabamos de ofrecer un empresario responsable no podría tomar en cuenta aisladamente sus utilidades y fundamentar su decisión afirmando "es el precio

de hacer negocios". Un empresario responsable debería interesarse por su empleado sino afirmando a la vez: "A ver qué podemos hacer para ayudar". No se pueden resolver todos los problemas pero la responsabilidad empresarial es más que nada una actitud que se traduce en un comportamiento visible.

Cabe aquí la pregunta por el alcance de esa visibilidad. Si pensamos en el momento en que surgió la *RSE* deberíamos decir, extra muros.⁶ Y ¿qué quiere decir extramuros? Quiere decir a nivel global.

El verdadero cambio en las culturas organizacionales y en aquellos principios que hacen a su identidad cultural comenzó con la caída del muro de Berlín. De ahí la expresión metafórica "extra muros". Fue ese momento fundamental de la humanidad cuando *se pensó que los gobiernos no iban a ser el factor decisivo en el mundo.*

Al mismo tiempo las nuevas tecnologías comenzaban también a emerger. Particularmente quienes sustentan esta visión se basan en las posibilidades que surgen a partir de la aparición de Internet y en lo que abrió a las sociedades. Ello forzó a las compañías a ser más transparentes en sus transacciones.

La apertura de este nuevo mundo no sólo trajo beneficios sino que todos conocemos los efectos negativos de la globalización, esto es, las asimetrías y vulnerabilidades que debemos evitar. "A

⁶ Los antecedentes de la RSE se remontan al siglo XIX en el marco del *Cooperativismo* y el *Asociacionismo* que buscaban conciliar eficacia empresarial con principios sociales de democracia, autoayuda, apoyo a la comunidad y justicia distributiva. Sus máximos exponentes en la actualidad son las empresas de *Economía social*, por definición *Empresas Socialmente Responsables*.

medida que la globalización se ha ido arraigando, hay más conciencia de la creciente brecha entre los que tienen tecnología y quienes no la tienen, y como las empresas son la fuerza impulsora de esos temas y no los gobiernos, tienen una mayor responsabilidad. Es verdad que hasta ahora no hubo mucha participación, pero se está avanzando rápidamente. Un tema muy importante es el cuidado del medio ambiente: creo que las empresas entendieron hasta ahora más el riesgo de ignorar el medio ambiente que los problemas como la pobreza y la desigualdad. Hoy las empresas aceptan que éste es un mundo complejo y que la capacidad de permanecer no va a depender sólo de los temas comerciales específicos que tradicionalmente atendió”. (cfr. Bradley Googins).

Por último quiero mencionar un grupo de empresas que practican los principios de la *RSE*. Se trata de empresas como Sheraton Hotel de Argentina, Dow Química, Fate, entre otras tiene programas muy aceptados de *RSE* articulados con la participación de sus recursos humanos. Los empleados son absolutamente protagonistas.

Estas actividades son muy bien vistas y aceptadas por la comunidad e incluso por el público interno que representa a la empresa puertas afuera y realizando una obra solidaria.

V. Conclusión

En este breve trabajo se procuró bajar la hipótesis de la *dimensión humanística* de la economía a los principios que deberían regir las culturas organizacionales para que ellas se superen tanto hacia dentro como hacia fuera.

Si quisieramos ser fieles a Stiglitz, tal vez debíamos haber tomado como objeto de estudio una supraorganización con su cultura y su identidad. Sabemos que este objeto de estudio no sólo no existe sino que vulneraría culturas organizacionales e identidades muy diferentes que subsisten a nivel global.

De lo que sí podemos hablar es de los efectos de la globalización y de ciertas propuestas de hallar una cura de sus enfermedades. Es por ello que quienes critican a Stiglitz sostienen que una nueva economía requiere de una reforma profunda que suspicazmente Stiglitz ha dejado en la superficie.

Tal vez sea verdad en parte, ya que el mundo se va tendiendo cada vez más a tomar en cuenta sus advertencias y eso se muestra en muchas culturas organizacionales que basan su identidad en nuevos principios, principios que están recogidos en el concepto marco de RSE. Para llevarlo al campo de la experiencia tratamos mostrar cómo en las empresas podían ponerse en marcha a nivel organizacional y por último mencionamos empresas argentinas que estaban operando en esta línea.

Podemos colegir que se trata de una tendencia más que de una moda, aun cuando el tiempo podrá resolver la eventualidad de que la tendencia no esconda un contrafáctico.

Queda en nosotros reflexionar sobre los alcances de esta tendencia si es que hay un cambio a futuro por una toma auténtica de conciencia o si es un modo mejor de “hacer negocios”.

Bibliografía

Alvarez, J.F (1992): “¿Es inteligente ser racional?”, *Sistema*, nº 109, 73-93.

Baringoltz , E. (1999): “Ética Y Economía”, Cap. 22,431-450, en Eduardo Scarano (Comp.), *Metodología de las Ciencias Sociales*, Buenos Aires, Ediciones Macchi.

Googins, B. (2002): “Responsabilidad Social Empresaria. El Desafío de actuar desde la RSE”. Entrevista publicada en *La Nación* el 19/05/2002.

- González García, I. y L. y López Mato, R. S. (2003): “Responsabilidad Social Empresaria”, en *Análisis, comparaciones y propuestas sobre el comportamiento sistémico del “ciudadano empresa”*. Normativas y realidades. Una visión integral incluyendo Argentina, IDEA, Buenos Aires.
- Gudynas, E (2006): “¿Qué tan progresista es Stiglitz?”, *Peripecias*, nº 16, 27/09/2007.
- Inferid (2005): “Sociedad y responsabilidad social empresaria”, en *Responsabilidad Social empresaria*, 26/01/2005.
- Jimena, J. (2004): “En el último año la difusión de la RSE ha tenido un crecimiento exponencial”, Entrevista publicada en el diario La Nación, julio 2004, disponible en: http://www.iarse.org/newsletter/n_043/, consultado en octubre 2007.
- Kotler, P. y Lee, N. (2004): *Corporate Social Responsibility : Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*, John Wiley & Sons, Preis inkl. Mehrwertsteuer zzgl. Versandkosten
- Rodríguez Braun, C. (2002); “Ojo con Stiglitz”, en Reseña sobre el libro Joseph E de Stiglitz, *El malestar de la globalización*, Madrid, Taurus.
- Stiglitz, J. E., (2002): *El malestar en la globalización*. Ed. 2002 Taurus
- _____ (2003): “Ética, asesoría económica y política económica”, publicado en *Revista Venezolana de Gerencia*. vol. 8.
- Virilio, P. (1998): *Un paisaje de acontecimientos*, Buenos Aires, Paidós.

La Imaginación al Poder

La Ilustración escocesa en las ideas francesas modernas

Alex Kodric y Juan Odisio
CIECE-FCE-UBA

Resumen

Este trabajo comienza con el análisis de las principales ideas del "Tratado de la naturaleza humana" de Hume. Específicamente, se encuentra el desarrollo *unilateral* de un concepto *subjetiva*: la *imaginación* como ente capaz de unir dos objetos sucedidos temporalmente en la percepción. Más tarde Smith retoma y despliega aquellos conceptos, incorporándole nuevas determinaciones. Si bien en sus primeros escritos Smith no supera el límite marcado previamente por Hume; en el presente trabajo intentamos una mediación entre aquellos desarrollos (concretos) realizados por los pensadores escoceses y las formulaciones (abstractas) del filósofo francés Foucault acerca de la *episteme* fundante de la ciencia moderna.

Palabras Clave

Ilustración escocesa, imaginación, subjetividad, objetividad.

Abstract

This work begins with the analysis of the main ideas of the "A Treatise of Human Nature" of Hume. Specifically, the *unilateral* development of a *subjective* concept: the *imagination*, as an entity capable of uniting two objects occurred temporarily in perception. Later, Smith takes over and incorporates new

determinations. While in his early writings Smith does not exceed the limit set in advance by Hume; in this paper we try to find the mediation between those (concrete) developments made by the Scottish thinkers and the (abstract) formulations of the french philosopher Foucault about the founding *episteme* of the modern science.

Key words

Scottish Enlightenment, imagination, subjectivity, objectivity

I.

El movimiento de la Ilustración surge en clara oposición a modo anterior de interpretar al mundo, y en él aparece un nuevo lugar para el hombre y su capacidad de interpretar lo que lo rodea. Dentro de ese movimiento filosófico se ubica la vertiente “escocesa”, de la que Hume y Smith son los exponentes fundamentales.

El objetivo que perseguimos con este trabajo es iluminar y reexponer sucintamente algunas de las nociones vertidas por Foucault en relación a la ruptura que la Ilustración (en general) marcó con el conocimiento anterior, en función de algunas de las concepciones fundamentales de esos dos pensadores.

Esa tarea exige mucho más de lo que podemos aspirar alcanzar con este breve trabajo, mas creemos que no será inválido el esfuerzo de intentar realizar algunas articulaciones que muestren lo fecundo de las concepciones del pensador francés sobre este punto.

II.

En primer lugar Foucault marca que la *episteme* del pensamiento “clásico” (la Ilustración) se encuentra atravesada por un sistema en donde las relaciones entre los seres se

representan bajo la forma del *orden* y la *medida*, pero suponiendo siempre como fin último (en todos los campos de estudio abordados), el problema del desequilibrio y cómo medir o interpretar las diferencias entre los fenómenos.

En este pensamiento se divorcian la *semejanza* del *signo*, se rompe la identidad entre la *escritura* y el *objeto* (a diferencia de la forma del conocimiento anterior en donde la *representación* y lo *objetivo* se encontraban supuestos en inmediata unidad). La nueva concepción marca horrorizada que las similitudes engañan, que no se puede confiar en las conexiones que se presentan a los sentidos. Las cosas se mantienen idénticas a sí mismas, aisladas e independientes del hecho de ser percibidas o no, mientras que las palabras ya no delimitan las cosas, sino que se limitan, de forma ficticia, a *representarlas*.

De ese modo, lo *semejante*, que hasta ese momento era la categoría fundamental del saber -a la vez forma y contenido-, se ve disociado de sí mismo. Queda escindido bajo dos términos diferenciados, mutuamente excluyentes: *identidad* y *diferencia*. El papel de la comparación no es ya el de revelar el orden intrínseco del mundo; sino que el mismo ahora queda sujeto al orden del pensamiento guiado por el bastón del análisis newtoniano.

En el siglo XVI se admitía a priori la existencia de un sistema global en donde cada nueva similitud venía a quedar alojada en dicho sistema, planteándose de ese modo a la *unidad* intrínseca de todos los fenómenos como el mismo *ser* del fenómeno. La nueva cosmovisión en cambio, planteará que toda semejanza debe ser sometida primero a la prueba de la comparación y no será admitida hasta que por el *orden* e *identidad* se encuentren sus *diferencias*.

Como veremos, con ese movimiento el lenguaje deja de ser una de las *formas* de verdad y del mundo. Ahora sólo cumple la función de “traducir” y ser reflejo de las percepciones individuales. En la pensamiento de la Ilustración el lenguaje

pretenderse valerse de una neutralidad que, a la vez, busca establecer a la Razón de su tiempo como un hecho objetivo y natural. De allí por ejemplo, los constantes intentos de sistematizar los hechos empíricos partiendo de la matemática como herramienta fundamental o el desarrollo de las Ciencias Naturales. Sea como fuera, el método analítico (Cassirer) resulta fundamental para los desarrollos de todas las ciencias y la búsqueda de dar cuenta “lo natural” como una esencia que trasciende a lo racional, se transforma en uno de los principales problemas filosóficos a resolver.

III.

Para Hume las *percepciones* de la mente humana provienen de dos orígenes: *Impresiones* e *ideas*. Ellas se diferencian en los grados de vivacidad (sensible pensado) con que se presentan al espíritu y la capacidad de penetrar en el pensamiento.

Las impresiones son más vividas y son la representación directa de la certeza sensible. Son las percepciones tal como aparecen por primera vez al alma. Las ideas en cambio son imágenes débiles que pertenecen al pensamiento y a la razón. Las ideas se derivan, a través del paso del tiempo (real y en la conciencia), de las impresiones.

Sin embargo, para Hume también hay otro plano de las percepciones. De una parte, podemos encontrar percepciones simples que cumplen el papel de lo diverso o las propiedades singulares del objeto. Y de otra parte las percepciones complejas que se asocian con la imagen sensible del objeto como un todo unificado.

Dado que las ideas se derivan de las impresiones, Hume primero analiza las impresiones: Por consecuencia de la distinta graduación en la percepción de la conciencia, la primera categoría *inmediata* que actúa entre una impresión una idea es la *memoria*. Cuando la vivacidad de la impresión es más difusa entre

la impresión y la idea, de manera mediata actúa la imaginación. La misma cumple el papel de llenar los huecos en que las ideas no se encuentran inmediatamente correspondidas con una determinada impresión. En ese sentido **la imaginación es una distorsión del objeto** y conforme al grado en que ella opere puede hacer variar la impresión previamente adquirida en la experiencia sensorial.

La imaginación en Hume tiene un carácter netamente *subjetiva*. Es el individuo el que tiene la libertad de asociar libremente a su gusto (o fantasía). Opera sobre los recortes de las ideas simples. Mediante la imaginación (bajo determinados criterios de semejanza, identidad y tiempo-espacio) es que se puede reunir y pasar de las impresiones-ideas simples a las impresiones-ideas complejas.

El individuo relaciona y da contenido a su imaginación y asocia ideas generalmente por la semejanza, contigüidad y causa y efecto. Es la costumbre la que hace que se relacione una idea compleja con otra¹. La fantasía opera de una manera muy fuerte principalmente sobre la condición de causa y efecto.

Para aprehender un fenómeno (cualquiera sea) la mente comienza por lo particular, totalidad compleja y aún no diferenciada. Luego la razón, a partir del proceso de *análisis* se encuentra ella misma (sujeto de unión) en aquella idea compleja a través de la cual se produce una reunión sucesiva de ideas simples en aquella primera compleja. De esta manera, es la imaginación (fantasía) la que conecta las ideas simples que

¹ Sin embargo, en Hume, al igual que en el pensamiento de Smith en la Teoría de los Sentimientos Morales, se encuentra un fuerte arraigo a los mecanismos que parten del “Hombre Medio”. En los desarrollos de sus obras se puede entender a esta categoría como un intento de legitimación una nueva clase social (la burguesía). De manera que aún allí, en recovecos sórdidos de la imaginación librada a su propio concepto, la misma se encuentra *para nosotros* determinada no por cualquier tipo de costumbre, sino por las de aquella incipiente clase social.

aprehendo a través del análisis, pero que ya estaban supuestas en la concepción primera de idea compleja: la idea compleja no es más que la adición simple de ideas simples².

Hume no cree que exista una sustancia (esencia) de las cosas, dado que ellas (en tanto unidad compleja) no son más que una sumatoria de ideas simples que a su vez se derivan de impresiones simples que, imaginación mediante, fueron pasadas por nuestro propio tamiz acorde a la experiencia que hayamos tenido respecto de aquel fenómeno. Las ideas, inevitablemente, están mediadas por nuestras *pasiones* y carga emocional.

Por lo tanto, cada individuo puede representarse la *sustancia* de una manera diferente y la misma esta completamente ligada a nuestras creencias subjetivas. Así es como la sustancia termina convirtiéndose en una sumatoria de cualidades derivadas de lo sensible.

En consecuencia, la sustancia, al igual que cualquier otra idea compleja, es la sumatoria de ideas simples que, mediante la imaginación, otorgamos un nombre para recordar aquel conjunto de cualidades.

IV.

En líneas generales la filosofía de Adam Smith sigue dentro del terreno de los postulados que había delimitado (su amigo) Hume. Smith incorpora una postura que se relaciona con su recomendación moral del ideal de llevar una “vida decente”. Para ello postula que naturalmente la mente busca prever los fenómenos para evitar que así se generen emociones violentas en el espíritu. Cuando ello sucede, si acontece algo inesperado, “estalla la pasión” y el cambio que produce en la mente puede

² De la explicación de tales mecanismos es que ahora podemos entender acerca de la importancia fundamental que le asigna Hume de sus tres criterios (semejanza, identidad y tiempo-espacio) al de identidad.

llevar a la locura o aún a la muerte.

Para una cabal interpretación de ese movimiento unificador que realiza el pensamiento constantemente, dice Smith, es fundamental distinguir tres sentimientos que se despiertan ante lo inesperado y que no han sido analizados en filosofía: *maravilla, sorpresa y admiración*³ (respectivamente, frente a lo *singular*, lo *inesperado* y lo *grandioso*).

Esa misma labor de anticipación que se lleva a cabo para disminuir los cambios violentos de humor, es realizada por los “hábitos y costumbres” que las personas desarrollan cotidianamente. Por otro lado (pero en el mismo sentido, de evitar caer en la “sorpresa” frente a lo inesperado) la mente obtiene placer al descubrir similitudes en los objetos que son percibidos.

La mente imagina una cadena que relaciona *para ella* los distintos fenómenos. Así una idea trae aparejada a la otra y se puede anticipar lo que sucederá gracias a que pasaje entre las ideas es más rápido que entre los objetos. De lo que se trata aquí es que la mente debe reproducir el movimiento que cree percibir en lo objetivo, dentro de sí misma.

En esa experiencia la conciencia debe desarrollar una dialéctica entre lo abstracto y lo concreto: Por un lado la mente acomoda las ideas y las reduce en *clases* gracias a la “imaginación”, avanzando hacia conceptos más abstractos. Pero por otro lado, de la experiencia surgen particularidades que obliga a dividir las *clases* para poder acomodar allí el contenido de la percepción.

Cuando surge algo inesperado (puede ser un objeto o una sucesión) la imaginación con la memoria intenta en vano atribuirlo a alguna idea. Primero se detiene el curso natural del pensamiento, luego aparece la dificultad para seguir la cadena de relaciones y finalmente aparece un salto insalvable entre los fenómenos que no le permite a la mente “encadenarlos”.

³ “Wonder”, “Surprise” y “Admiration”.

La única solución es suponer una cadena intermedia e invisible de eventos para liberar el obstáculo de la imaginación. Pero sucede que lo que “natural” para una persona puede no serlo para otra porque tienen distintos hábitos y formas de concebir lo “natural”. Lo importante de todos modos es calmar la inquietud del espíritu, por eso la mente acepta cualquier idea que le permita unificar lo que se le ha escindido (su idea y su objeto).

Para Smith el modo correcto de hacer ciencia es la conformación de “teorías” cada vez más simples para explicar los fenómenos a través de “conexiones” en torno a principios simples. Él establece que “*la filosofía es la ciencia de los principios conectores de la naturaleza*”, y propone que debe interpretarse como un arte que sólo se refiere a la imaginación, meramente subjetivo.

Sin embargo subyace a todo su desarrollo (como al de Hume) una tensión no resuelta entre lo objetivo y lo subjetivo. Aquél juego de idas y venidas a través de lo uno y lo múltiple, sería imposible sin la existencia (aunque más no sea, en términos de Hume, imaginaria) de la *cosa* como entidad igual a sí misma. Aquel objeto que, si bien desdoblado, constantemente se hace referencia a su *ser* natural porque (justamente) de él hemos partido. Pero, de otra parte, por los propios desarrollos de los autores aquí expuestos, aquél *ser* no puede sino remitirse al sujeto (no esencial, aunque necesario) capaz de reunir y unificar su esencia y, en última instancia, principio básico bajo el cual se *objetiva* aquél fenómeno.

Este es el problema fundamental que surge con el advenimiento de la filosofía moderna misma. El juego de fuerzas y categorías entre la *aparición*, la *forma* y *contenido*, ahora escindidos y *diferenciados*. Ya en Bacon se encuentra una crítica a

la forma unilateralmente objetiva del conocimiento⁴. Afirma Smith, hablando sobre el sistema astronómico newtoniano que se ha visto llevado a utilizar el lenguaje de tal manera que parece expresar que los “principios conectores” que se representan son las “cadenas reales”, sin embargo se resuelve no caer en la trampa y no otorgarle al lenguaje esa capacidad de expresar por sí el contenido verdadero de los fenómenos⁵.

V.

Por último, es necesario marcar y sintetizar algunos puntos conclusivos que han recorrido toda la exposición y creemos importante resaltar. Primero, la *similitud* sigue siendo necesaria para arribar al conocimiento verdadero de las cosas, pero ahora bajo una nueva forma. La similitud deja de ser una categoría quieta sino, móvil, inestable sobre la cual el conocimiento debe establecer sus relaciones de *identidad*. Ya no se trata de darle un contenido anterior a la representación sensible, sino por el contrario de encontrar un contenido para aquellas manifestaciones. Para la conciencia entonces, la igualdad de lo objetivo consigo mismo surge como un desarrollo intrínseco desde la propia experiencia de lo desigual.

⁴ “El espíritu humano se inclina naturalmente a suponer en las cosas un orden y una semejanza mayores de los que en ellas se encuentran; y en tanto que la naturaleza esta llena de excepciones y diferencias, el espíritu ve por doquier armonía, acuerdo y similitud. De allí, esa ficción acerca de que todos los cuerpos celestes describen, en su movimiento, círculos perfectos” (Bacon,2003:45).

⁵ “Even we, while we have been endeavouring to represent all philosophical systems as mere inventions of the imagination, to connect together the otherwise disjointed and discordant phaenomena of nature, have insensibly been drawn in, to make use of the language expressing the connecting principles of this one, as if they were the real chains which Nature makes use of to bind together her several operations” (Smith,1980:180-190).

Segundo, y fundamental al objeto del trabajo, es que en el pensamiento de la Ilustración la *semejanza* aparece por virtud de la *imaginación*. Y esta última sólo aparece apoyándose en la primera. Como anotamos más arriba, cada una supone a la otra. Si las *representaciones* (impresiones) de dos objetos en sus formas más simples no tienen semejanza alguna, no habrá posibilidad de que una remita a la otra y se autorice un mecanismo unificador del acto imaginario. *Las impresiones serán pura diferencia*. Si no hay identidad posible en la cosa, la yuxtaposición y diferencia entre dos objetos se vuelve tan caótica que se hace imposible siquiera plantearla. Pero si en su movimiento contrario, *en* la representación no existiera un poder de reaparecer y, ante una nueva impresión, hacer recordar una anterior, entonces tampoco nunca podría aparecer lo *semejante* (no se puede comparar con nada). *Sin el poder de la imaginación no hay diferencia posible* y, por lo tanto, tampoco unidad.

De esta manera, la imaginación posee dos facultades mutuamente excluyente aunque igualmente esenciales: 1) el poder de transformar (y representar) el tiempo lineal, en un tiempo virtual de espacios simultáneos; 2) reconstruir el orden de las impresiones. En donde el primero remite a la *diferencia* (desorden de las impresiones en términos de tiempo y espacio), y el segundo a la *unidad* (reconstruir el orden a partir de esas impresiones).

Bibliografía

- Bacon, F. (2003): *Novum Organum*, Losada, Buenos Aires.
Cassirer, E. (1997): *Filosofía de la Ilustración*, traducción de Eugenio Imaz, México DF, Fondo de Cultura Económica.
Foucault, M. (2002): *Las Palabras y las Cosas. Una Arqueología de las Ciencias Humanas*, trad. de Elsa Frost, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores.

Hume, D. (1984): *Tratado de la Naturaleza Humana*, trad. de Félix Duque, Buenos Aires, Hyspamérica Ediciones.
Smith, A.(1980): *Essays on Philosophical Subjects*, Londres, Oxford University Press.

Caracterización de la economía como disciplina a partir del análisis de recomendaciones de política económica

Ruth Pustilnik
CIECE-FCE-UBA

Resumen

En este trabajo se mostrará que la unidad de análisis adecuada para caracterizar a la disciplina económica es la *economía aplicada* en lugar de la teoría pura.

En particular serán relevantes las aplicaciones económicas provenientes de las recomendaciones de política económica de instituciones influyentes en el funcionamiento de la economía mundial e informes presentados para ser evaluados por tales instituciones.

Abstract

In this work it will be shown that the unity of analysis in order to characterize the economy is the *applied economy* instead of pure theory.

The economic applications of the economic policy recommendations from institutions which are influent in the functioning of the world economy and reports which are submitted in order to be evaluated by said institutions will be particularly relevant.

Palabras clave

Metodología, teoría, aplicación, economía mainstream, recomendaciones de política económica.

Key words

Methodology, theory, applied economy, mainstream economics, economics policy recommendations.

I.

En este trabajo se mostrará que la unidad de análisis adecuada para caracterizar a la disciplina económica es la *economía aplicada* en lugar de la teoría pura.

En particular serán relevantes las aplicaciones económicas provenientes de las recomendaciones de política económica de instituciones influyentes en el funcionamiento de la economía mundial e informes presentados para ser evaluados por tales instituciones.

II. Introducción

Actualmente no resulta fácil **responder a qué se denomina economía y qué características tiene** aunque la mayoría de los economistas hacen referencia a una “economía **mainstream**” o dominante. Mientras que la microeconomía parece haber alcanzado algún consenso alrededor de los modelos de equilibrio general la macroeconomía tiene un contenido mucho más vago y cambiante. Para responder a tal pregunta, diferenciaremos la referida a qué es o a qué se denomina economía hoy día, de la que refiere qué debería ser o denominarse economía. Este trabajo empezará por mostrar la manera de determinar a qué se denomina economía, mostrar su alcance, sus límites, con el objetivo de en una etapa posterior realizar un comentario crítico.

Para responder la pregunta, se propone en este trabajo un método que difiere de lo que se propuso hasta el momento en el

campo de la epistemología. Tradicionalmente la metodología o epistemología propuso diferentes formas para caracterizar a una disciplina científica, por ejemplo: de acuerdo con Popper una disciplina científica es un conjunto de hipótesis falsables, de acuerdo con Lakatos, un programa de investigación progresivo, de acuerdo con Kuhn, un paradigma. En este trabajo se sostendrá que **la manera adecuada para caracterizar la economía mainstream, es a partir de descubrir los supuestos o partes no problemáticas incluidas en la aplicación de la teoría.**

Los casos de análisis económicos aplicados o referidos a una situación real contienen información de vital importancia a la hora de caracterizar a la economía como disciplina. Dicha información normalmente es dejada de lado por la epistemología debido a la caracterización tradicional de la metodología de las nociones de teoría y aplicación.

En este trabajo se sostendrá que las aplicaciones contienen parte de la doctrina económica que es utilizada con la pretensión de estar expresada en un lenguaje **neutral**. Y tal parte es lo que constituye lo que normalmente se denomina mainstream. Es la parte de la economía que no es cuestionada, y que de hecho no se ve como algo susceptible de ser cuestionado.

Para llevar adelante esta tarea, de la totalidad del contenido de las aplicaciones serán especialmente importante todas aquellas **secciones descriptivas, como cuadros estadísticos, relatos históricos, o cualquier otro tipo de afirmación que pretenda ser meramente descriptivo.**

En este trabajo ilustraremos la metodología propuesta utilizando como fuentes informes de la CEPAL que fueron presentados al Banco Interamericano de Desarrollo. Dichas fuentes debieran indicarnos las características de la economía mainstream de los años 70. No se pretende hacer un análisis acabado del caso sino ilustrar la metodología a fin que se

comprenda esta nueva propuesta.

En la primera sección mostraremos una caracterización de la noción de *teoría aplicada*, dicha noción difiere de la de la metodología tradicional. Se sostendrá que la *teoría aplicada* así caracterizada será la señal que leída adecuadamente nos permitirá descubrir qué característica tiene la economía mainstream. En la segunda sección se explicará por qué la caracterización usual de la disciplina económica a partir de las escuelas que la constituyen no es adecuada. En la tercer sección se mostrará el vínculo entre la economía mainstream y la disciplina económica en su totalidad. En la cuarta sección se explicará por qué se espera que sean los enunciados observacionales o descripciones de la teoría aplicada los que sean la principal señal de las características de la economía como disciplina. En la quinta sección se ilustrará la metodología propuesta a los fines que la propuesta metodológica sea mejor comprendida. En la sexta sección se harán comentarios finales.

III. Pensamiento babilónico y pensamiento cartesiano

Para llevar adelante el objetivo de analizar las partes descriptivas de las aplicaciones económicas debemos indagar sobre el concepto de aplicación. La visión metodológica tradicional no especifica cómo se debe aplicar una teoría cuando la situación a la que se quiere aplicar dicha teoría no coincide exactamente o no contiene todas las condiciones iniciales especificadas en la teoría. A lo sumo se sugiere que las condiciones iniciales del mundo real deben estar lo suficientemente cerca de las supuestas en la teoría. La metodología tradicional no aborda en detalle tal cuestión porque supone que la teoría será testeada en condiciones experimentales donde las condiciones iniciales “significativas” reales coinciden punto a punto con las condiciones teóricas. Por tanto esas leyes testeadas siempre estarán actuando en el momento de su aplicación al menos

tendencialmente. De forma tal que aunque no se observe el resultado esperado por la aparición de fuerzas perturbadoras no contempladas por la teoría, pero existente en el caso real, de todas formas estaríamos contribuyendo al resultado buscado en la aplicación.

Sin embargo no es esta la noción de aplicación que utilizaremos para la metodología propuesta. Para especificar la noción de aplicación propuesta diferenciaremos dos tipos de pensamiento. Se distinguirán entre dos tipos de pensamiento, siguiendo a Sheila Dow (1996), el modo de pensamiento Cartesiano-Euclidiano y el modo de pensamiento *abilónico*. El modo de pensamiento Cartesiano- Euclideano se caracteriza por (a) La argumentación parte de un conjunto de axiomas, cuya verdad es auto evidente o de carácter definicional. (b) Procede aplicando a los axiomas los recursos de la lógica deductiva y la matemática standard. (c) Persigue el ideal de la ciencia unificada (la idea de que todo el contenido de la teoría debe ser obtenido, en última instancia, a partir del mismo conjunto de axiomas). Por su parte el modo de pensamiento *abilónico* se caracteriza por: (a) No hay un único conjunto de axiomas (de innegable certidumbre). Diferentes argumentos parten de conjuntos de axiomas diferentes. (b) Se seleccionan aquellas premisas que se juzgan adecuadas para el problema del momento. (c) No aspira a estricta unidad deductiva en el interior de la teoría ni el interior de una disciplina. *Abilónico* sugiere la idea de muchos discursos diversos, con diferentes puntos de partida y teniendo lugar simultáneamente. Los rasgos mencionados muestran diferencias importantes en la estructura y en el modo de desarrollo del pensamiento (o de sus productos: Las diferentes ciencias particulares). Si en la matemática predomina el modo de pensamiento Cartesiano-Euclideano, en el pensamiento jurídico o en la medicina predomina el pensamiento *abilónico*.

Con respecto a una nueva caracterización de la noción de aplicación pretendida en este trabajo y si se acepta que las

teorías económicas utilizan un conocimiento de tipo *abilónico*, determinar cuáles son las propuestas de políticas económicas o economía aplicada que corresponde a cada una de las escuelas requerirá de un proceso muy diferente al de deducción o al de explicación nomológico deductiva. Poder determinar cuáles son las recomendaciones de política económica requerirá conocer cada una de las teorías y sus diferentes versiones. Para ello se deberá indagar respecto del conocimiento explícito, y también del conocimiento tácito. Se prestará especial atención a lo que los distintos representantes de las teorías económicas reivindiquen. Se deberá reconstruir estas escuelas de forma tal de poder visualizar sus componentes tomando en cuenta que estos no se limitan a un conjunto de postulados. **Postulando la posibilidad de que lo que caracterice a una escuela o rama económica sea un determinado consenso sobre cómo actuar en determinados casos reales.** Para ello deberían coincidir en el diagnóstico o cómo “ven” la situación y cuál es el mejor curso de acción.

Los distintos elementos de las aplicaciones nos indicarán aspectos o responderán preguntas metodológicas de diferente tipo. Por un lado las secciones en donde se intente justificar explícitamente determinada recomendación nos mostrará, por ejemplo, a qué escuela económica pertenece. Esas recomendaciones estarán justificadas y serán defendidas desde la postura que caracteriza y es específica a esa escuela, por tanto diferentes recomendaciones identificaría diferentes escuelas.

Por otro lado las secciones que sean meramente “descriptivas” y en particular cuando esas descripciones sean comunes a la mayoría de las aplicaciones de una época, nos podría estar señalando **la parte considerada no problemática o neutra**. Si esas descripciones involucran vocabulario económico podremos postular que estamos frente a un postulado del mainstream. Un ejemplo podrían ser todas las descripciones que refieran a cuentas nacionales como el PBI, donde la noción de PBI

formaría parte de la economía mainstream. Al final del trabajo intentaremos precisar esta propuesta metodológica mediante una ilustración.

IV. Crítica a la caracterización usual de la disciplina económica

Antes de abordar específicamente la explicación e ilustración de la metodología propuesta mostraremos porque la manera usual de caracterizar la disciplina no es adecuada.

Una manera habitual de caracterizar a la disciplina económica es a través de las escuelas que la componen. Esa caracterización sostiene que la economía está formada por la escuela neoclásica, austriaca, keynesiana, marxista, institucionalista etc. Si bien la metodología propone otras unidades de análisis como la de paradigma según Kuhn o programa de investigación según Lakatos, dentro de la disciplina económica es más frecuente identificar a la disciplina por las escuelas que la componen.

En este trabajo se critica tal caracterización principalmente por los siguientes motivos: en primer lugar las escuelas económicas no constituyen una unidad homogénea ni en un momento del tiempo ni a lo largo del tiempo. Por otro lado las escuelas económicas antes citadas contienen principios y leyes que hace que dichas escuelas sean incompatibles entre sí. Veremos cada una de estas críticas por separado.

Respecto de la primer crítica que sostiene que las escuelas económicas contienen miembros y posturas heterogéneas. Tomemos como ejemplo la siguiente cita referida a los economistas postkeynesianos, si bien el autor de la cita afirma que no constituyen una escuela, es frecuente que los economistas postkeynesianos sean mencionados como “escuela postkeynesiana”:

“Parece que existe una incompatibilidad básica entre teoría keynesiana y teoría neoclásica, incompatibilidad confirmada por

el hecho de que todos los economistas que han tomado en serio a Keynes y su convicción de haber formulado una teoría general, han chocado de una manera u otra con el sistema teórico neoclásico.

Aceptando un término ya consolidado, aunque muy poco afortunado, llamaremos “postkeynesianos” a este tipo de economistas. No constituyen una escuela, y ni siquiera está claro que compartan un sistema teórico común. En realidad se trata de economistas con planteamientos más bien heterogéneos, incluso en su interpretación de Keynes...”

“La clasificación más elemental debe distinguir a los postkeynesianos europeos de los estadounidenses...” (Screpanti y Zamagni, 1997: 337)

Por otro lado a lo largo del tiempo las diferentes escuelas van modificando su campo de estudio así como la adopción de determinadas leyes o principios. Tomemos nuevamente el caso de la escuela postkeynesiana basándonos en J.E. King (2003) a riesgo de simplificar en exceso podemos estilizar los hechos a fines de ilustrar cómo cambia el objeto de estudio de una escuela a lo largo del tiempo. La escuela postkeynesiana se caracterizó en los años 50 por discutir cuestiones referentes al equilibrio y la distribución del ingreso. En los años 60 a cuestiones referente a la acumulación de capital, en los años 70 temas referente al crecimiento económico, en los años 80 a cuestiones monetarias y en los años 90 a cuestiones metodológicas.

Un problema que creemos tiene identificar la economía como disciplina con las diferentes escuelas que la componen, es que contendría un alto grado de **vaguedad** ya que las características de tales escuelas no son fijas, cambian a lo largo del tiempo y varían entre los diferentes miembros que la componen. Sin embargo esta no es la principal desventaja de tal caracterización. Muchas nociones se admite que contienen un alto grado de

vaguedad sin, resultan útiles y adecuadas¹ para determinados fines y contextos.

La crítica que se considera más significativa en este trabajo, radica en que las escuelas que normalmente son referidas para caracterizar a la economía como disciplina contienen leyes y supuestos que son **incompatibles** ente sí. Esto se puede apreciar claramente en *The Methology of Macroeconomic Thought* de Sheila Dow. Para describir la metodología del pensamiento macroeconómico, la autora, compara las posiciones de diferentes escuelas económicas, específicamente la neo-austríaca, mainstream, post keynesianos y marxistas, en lo referente a los siguientes tópicos: microfundamentos de su macroeconomía, equilibrio, expectativas, dinero. Se puede ver que cada una de las escuelas mencionadas se diferencia y contrapone a las otras en muchos de los tópicos. A partir de esta comparación queda en evidencia la incompatibilidad respecto de las escuelas mencionadas. Es decir, no puede ser cierto que lo que sostiene cada una de esas escuelas sea verdadero simultáneamente.

Solo a modo de ilustración, mientras que para la escuela postkeynesiana el individuo no es una unidad adecuada de análisis, para la escuela neo-austríaca lo es. O mientras la teoría mainstream, la economía está en equilibrio, para la escuela postkeynesiana la economía no necesariamente está en equilibrio etc.

De esto se desprende que caracterizar a la disciplina por escuelas nos conduce simplemente a la conclusión que la economía es un conjunto de escuelas con contenido en su mayor parte contradictorio. **Sin embargo si es cierto que las**

¹ Un ejemplo de ello podría ser, dentro del campo de la metodología, la noción de paradigma de Kuhn. Otro ejemplo podrían ser en general los términos primitivos de cualquier teoría o los términos o palabras del lenguaje natural con el que nos comunicamos diariamente.

escuelas son contradictorias y que pueden evaluarse respecto de tópicos comunes debe ser cierto también que no son inconmensurables en términos de Kuhn, y si no son inconmensurables debemos aceptar que tienen algo en común por sobre sus diferencias.

En la medida que las escuelas son comparables podemos afirmar comparten o suponen una misma cosmovisión del mundo. Es esa cosmovisión o paradigma sobre la que debemos indagar cuando queremos caracterizar la disciplina económica. ¿Pero cómo lograr descubrirlo?. La metodología que detallamos más adelante en este trabajo intenta indicar un camino posible que nos lo permita.

Por último debemos aclarar que no se está sosteniendo que no existan de hecho teorías económicas o sociales inconmensurables, pero la disciplina económica recorta de diferentes cuerpos teóricos aquellas secciones que sí son conmensurables o la transforma de tal forma de obtener una versión que esté expresada en los términos comunes de la cosmovisión mencionada. Justamente en eso radica el que se pueda postular la existencia de una disciplina denominada economía.

V. Ortodoxia y heterodoxia

Otra forma usual de caracterizar a la disciplina es la distinción en ortodoxia y heterodoxia. Se suele identificar la ortodoxia con el mainstream y la heterodoxia con teorías alternativas. La reinterpretación de esta clasificación será de gran utilidad para justificar la propuesta metodológica de este trabajo. En este trabajo a la ortodoxia se vincula con el mainstream o teoría dominante y la heterodoxia la vincula a escuelas que critican algún aspecto de la teoría ortodoxa en lugar de proponer una alternativa. Reservamos el término *alternativa* para la propuesta de una teoría con conceptos cualitativamente diferentes o

inconmensurables en términos de Kuhn.

La disciplina económica se forma de una teoría dominante y(o en conjunto con) la crítica que se genera alrededor. Sostenemos que dicha crítica está limitada por el lenguaje y los conceptos de la teoría dominante. Es por tal motivo que la heterodoxia no constituiría una teoría alternativa o inconmensurable respecto de la ortodoxa.

Por tanto caracterizar el mainstream o teoría ortodoxa nos permitiría caracterizar la disciplina económica en su totalidad ya que será la que determine el lenguaje y los términos en los que se efectuará la crítica. Por tanto el límite de la economía estaría dado por la denominada escuela ortodoxa y la crítica que se le pueda realizar utilizando los conceptos que provienen de la teoría ortodoxa.

También sucede que teorías alternativas o inconmensurables son transformadas en meras teorías que critican sin novedades conceptuales. Los conceptos de las teorías alternativas, originariamente novedosos, son tomados y transformados o convertidos a los términos de la teoría ortodoxa. Por ejemplo de acuerdo con los seguidores de la escuela post keynesiana ese es el caso de la denominada síntesis neoclásica. La teoría neoclásica transformó conceptos como el de incertidumbre radical que aparece en la obra de Keynes en la noción de expectativas adaptativas donde el individuo tiene posibilidades de mejorar su pronóstico a través del tiempo, cosa que no sería posible bajo verdadera incertidumbre. O la noción de incertidumbre directamente es excluida como en el caso del modelo IS-LM.

Una característica distintiva de la ortodoxia o teoría dominante es que durante el tiempo que juega ese rol no intenta justificar los supuestos o principios, ya que considera que no es necesario, ya sea porque son evidentes o porque considera que no sería humanamente posible concebirlos de otra forma etc. Y por lo general tales supuestos o principios primeros permanecen

implícitos, o en términos de Kuhn forman parte de la cosmovisión o paradigma. Las escuelas que se consideran heterodoxas por el contrario toman otra actitud, dedicando un gran esfuerzo en justificar y legitimar los principios que se pondrían a los establecidos y para ello los explicitan.

Por ser el lenguaje en el que está expresada la disciplina y por no sentir necesidad de demostrar su legitimidad, el lenguaje de la teoría mainstream adquiere la apariencia de un lenguaje neutral. Y es justamente en ese lenguaje en el que se pretende expresar los enunciados observacionales o descriptivos.

VI. Enunciados descriptivos

Hoy día existe consenso en metodología que no existe y no es humanamente posible la observación neutral. Esto es así porque toda observación requiere de un mapa conceptual previo. Sin un mapa conceptual que guíe nuestra observación el mundo se nos presentaría como un continuo confuso. Nuestras experiencias visuales están determinadas por múltiples factores, nuestras expectativas, nuestra cultura en el sentido más amplio del término, las características biológicas y físicas que intervienen en el proceso de la visión y por supuesto por el objeto u hecho que observamos. En términos de Kuhn la observación está determinada por el paradigma.

Sin embargo en la práctica científica normalmente se separan dos tipos de conocimiento, uno considerado problemático o dudoso y otro se supone más seguro o confiable. Dentro del grupo de conocimiento más seguro podemos incluir lo que la metodología más tradicional denomina hipótesis auxiliares y base empírica.

En particular cuando un investigador de las ciencias sociales² quiere meramente describir un hecho o una situación lo hace en lo que él cree lenguaje neutral o no problemático. Reservando el lenguaje “teórico” para aquellas cuestiones que sí son discutible o problemáticas. En economía muchas veces se toman términos del lenguaje cotidiano y se lo intercala implícita o explícitamente dentro de la teoría³. Esto hace que la sensación de utilizar un lenguaje neutral al describir un hecho o situación se acentúe todavía más.

Entonces si es cierto que la teoría dominante adquiere la apariencia de lenguaje neutral tendría que ser cierto que una parte de las descripciones que están contenidas en las aplicaciones nos debiera conducir hacia lo esencial de la teoría dominante. Serán esas partes de la teoría que normalmente son consideradas triviales las que nos dan un dato clave desde el punto de vista metodológico.

En este trabajo se sostiene que las descripciones que nos brindarán más información provendrán de teoría aplicada y no de la teoría pura. Esto es así porque las descripciones contenidas en una aplicación, probablemente sean más espontáneas que las que se desarrollen en un ámbito experimental sumado a esto las grandes dificultades que supone la experimentación en ciencias sociales⁴. Por otro lado probablemente en el contexto de experimentación el investigador está más atento a seguir al pie de la letra una determinada escuela, por tanto creemos será más

² En este punto solo nos referimos a ciencias sociales, debido a los objetivos de este artículo dejamos de lado la problemática de la base empírica en relación a las ciencias naturales.

³ Un ejemplo de ello es lo que se denomina usualmente Folk psychology, consiste en asignarle supuestos a los estados mentales de los agentes económicos que provienen del “sentido común” y no de una teoría psicológica específica.

⁴ No desarrollaremos temática referida a la dificultad para experimentar en ciencias sociales en este trabajo.

fértil el ámbito de la aplicación, donde estará más preocupado por resolver un problema que por respetar un determinado marco teórico⁵. Se sugiere en este trabajo que hay fuentes de teoría económica aplicada que parece adaptarse especialmente bien a la metodología propuesta: las recomendaciones de instituciones que tengan gran influencia en la economía mundial, por ejemplo el FMI⁶, el BID⁷ etc., como así los informes que se presentan a los fines de ser evaluados por tales instituciones. Se puede obtener información reveladora comparando a lo largo del tiempo cómo varían los informes pertenecientes a una misma institución y en particular cómo varían las descripciones. Por que estas instituciones generan informes anuales y sistemáticos es un material especialmente útil para compararlo a lo largo del tiempo. Esa comparación nos permitirá ver cómo fue variando aquello que se denomina mainstream.

VII. Estudio de caso: *Transformación y desarrollo- La gran tarea de la América latina. Informe presentado al banco interamericano de desarrollo por Raúl Prebisch*

En esta sección ilustraremos cómo se podría utilizar la metodología propuesta anteriormente. Cabe señalar que la presente ilustración no pretende llevar adelante un análisis exhaustivo del caso, sino que se incorporó a los fines de precisar e intentar hacer más inteligible la propuesta metodológica contenida en este trabajo.

En el primer capítulo del informe titulado: *Planteamiento del*

⁵ La diferencia entre teoría y teoría aplicada está ampliamente desarrollada por la metodología tradicional por tanto no la describiremos en este artículo.

⁶ Fondo Monetario Internacional.

⁷ Banco Interamericano de desarrollo.

problema de la insuficiencia dinámica, se **describe** la situación de América latina de los años 70, se expone la necesidad de desarrollo para poder lograr el crecimiento que América latina necesita para poder crecer y redistribuir la riqueza de forma de lograr que las masas postergadas económicamente, específicamente el 60% de la población logren mejorar su nivel de vida. El desarrollo consiste principalmente en la industrialización.

De acuerdo con este informe la mano de obra redundante en América latina es un elemento clave que explica su dificultad para desarrollarse económica y socialmente. *Mano de obra redundante* quiere decir que se utiliza más trabajadores de lo que el capital requiere para llevar adelante una actividad. En la agricultura se emplean trabajadores cuyo trabajo no agrega riqueza al producto final debido a que no se combina adecuadamente con la cantidad de tierra y maquinaria. Un cierto número de trabajadores podrían emigrar del campo a la ciudad sin que por ello disminuya la cantidad de producto del campo. Para que tal cosa sea suceda deben crearse fuentes de trabajo en la industria que absorba esa mano de obra de manera no redundante.

La siguiente cita corresponde al primer párrafo del capítulo en cuestión:

“...no se ha sabido aún hacer frente a las contradicciones que los adelantos científicos y tecnológicos han traído consigo, además de vastas posibilidades de bienestar humano. En estos dos últimos decenios se han vuelto cada vez más perceptibles las consecuencias de estas contradicciones y entre ellas la que surge entre el extraordinario crecimiento de la población y los factores que limitan la acumulación de capital. En razón de ello y otros factores sólo una parte de la fuerza de trabajo se absorbe productivamente. Una proporción muy elevada queda redundante en los campos, donde ha sido y sigue siendo fuerte este fenómeno, y la gente que emigra en forma incesante a las ciudades desplaza simplemente su redundancia(1) en el ámbito

geográfico: va a engrosar más allá de lo necesario la gama heterogénea de los servicios, donde pugna también por emplearse una parte importante del incremento vegetativo de la fuerza de trabajo de las mismas ciudades. Trátase de una absorción espuria y no genuina de la fuerza de trabajo, cuando esta no queda francamente desocupada. Este fenómeno caracteriza la insuficiencia dinámica de la economía latinoamericana” (Prebisch, 1970: 3)

“(1)En este informe se usará la expresión “redundancia” para designar la fuerza de trabajo de la cual, aun con la técnica prevaleciente, podría prescindirse sin que por ello disminuya la producción de bienes y servicios. Desde luego el proceso técnico tiende a aumentar la redundancia y exige acelerar el ritmo de desarrollo para absorberla” (Prebisch, 1970: 3).

Aquí vemos como en la descripción del problema de desarrollo en América latina se supone que el problema es de tipo técnico. El problema del desarrollo se vincula a que la cantidad de capital no permite emplear todo el recurso trabajo eficientemente y por tanto existe mano de obra redundante y un producto menor al que podría obtenerse si todos los recursos se usaran eficientemente. La forma de resolver tal problema es generar el ahorro necesario ya sea interno o con préstamos provenientes del extranjero que permita crear la inversión necesaria en industria que absorbería esa mano de obra de manera no redundante.

Esta enfoque del problema resulta especialmente llamativa siendo que la escuela estructuralista sostiene explícitamente tener como objetivo incorporar la historia y el contexto latinoamericano a la teoría económica, cosa que de acuerdo con la escuela estructuralistas otras teorías no haría.

En la cuarta parte de este mismo informe se dan recomendaciones sobre cómo debe intervenir el estado para lograr el desarrollo. Específicamente en el punto 3 titulado: *La tecnología y su adaptación a las condiciones latinoamericanas*, Prebisch

explica que en América latina se utilizan técnicas productivas que no son las óptimas en función de las dotaciones de capital y trabajo. Los empresarios transfieren sin modificar tecnología creada en centros industrializados en donde las dotaciones de capital y trabajo hacen que sea tecnología que ahorra trabajo y requiere mucho capital, mientras que en América latina se necesitaría tecnología que ahorre capital, que es escaso, y utilice mano de obra que es el recurso abundante. Desde el punto de vista del empresario individual tal transferencia es ventajosa porque se ahorra los costos de investigación y desarrollo y logra producir más producto en menos tiempo, pero desde el punto de vista social no resulta conveniente ya que crea mano de obra redundante. Es por eso que el estado debería intervenir creando o adaptado tecnología de acuerdo con la dotación de recursos local.

Vemos que si bien el autor indaga causas no técnicas, en este caso la contraposición de intereses individuales con intereses de la sociedad en su conjunto, lo hace recién en la última sección en la página 219 del informe, en la parte que destinada a recomendaciones. Cuando el autor hace recomendaciones adopta claramente el punto de vista estructuralista. Sin embargo cuando hace descripciones como en la sección primera, la postura estructuralista no aparece tan claramente. De hecho la descripción es compatible con la que podría hacer cualquier teoría que adopte la división internacional del trabajo y refiera a la incompatibilidad de tecnología y la dotación sin especificar a qué se debe tal incompatibilidad, esto normalmente se lo asocia con el mainstream.

VII. Comentarios finales

Cuando se hacen recomendaciones de política económica o se aplica la teoría, quien hace esas recomendaciones necesariamente utilizará para describir la situación aquellos

conceptos que considere naturales o neutros y es allí donde la metodología debe prestar especial atención.

Sostenemos que es esa la manera es como se presentan las teorías dominantes: como discurso **neutral** que no necesita de justificarse o legitimarse, ya que lo que ella dice pretende ser “una mera descripción” de las cosas tal cual son. Por el contrario las teorías alternativas o heterodoxas dedican grandes esfuerzos a explicitar y justificar cada una de sus afirmaciones.

Hemos visto a través de una ilustración, de qué forma las descripciones que corresponden a una aplicación de la teoría económica nos permiten individualizar qué parte de la teoría económica se utiliza como si fuera neutral o meramente descriptiva.

Dicha actitud no depende de qué teoría se trate sino de qué lugar ocupa la teoría dentro de la disciplina en un momento determinado.

Por último cabe señalar que este artículo es solo el comienzo de un bosquejo de metodología alternativa que sugiere que tome como objeto de estudio la práctica científica plasmada a través de las instituciones que la aplican, o utilizan en casos reales y concretos.

Bibliografía

Bianchi, A. y Salviano, C. (1999): “Raúl Presbich and the Beginingof Latin American School of Economics: A Rethorical Perspective” en *Journal of Economic Methodology*, v.6, n°3, 423-439.

Castro., A. y Lessa C, (1970): *Introducción a la economía-Un enfoque estructuralista-*, México DF, Siglo Veintiuno Editores.

Dow, S. (1996): *The Methology of Macroeconomic Thought*, Cheltenham, Edgar Elgar.

King, J.E. (2003): *A History of Postkeynesian Economics-Since 1936-*, Massachused, Edgar Elgar.

Kuhn, T. (1971): *La estructura de las revoluciones científicas*,

México DF, Fondo de Cultura Económica.

Musacchio, A. (2006): *Integración económica e inserción internacional* en El MERCOSUR en cuestión, colección: Relaciones Internacionales e Integración Regional, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.

Popper K (1971): *La lógica de la investigación científica*, Madrid, Tecnos.

Prebisch R, (1970), *Transformación y desarrollo- La gran tarea de la América Latina*, México DF; Fondo de Cultura Económica.

Screpanti E, Zamagni S, (1997): *Panorama de historia del pensamiento económico*, Barcelona, Editorial Ariel.

