

**ESTUDIOS
ECONOMICOS**

ESTUDIOS ECONÓMICOS

ISSN: 0425-368X

estudioseconomicos@uns.edu.ar

Universidad Nacional del Sur

Argentina

Montuschi, Luisa
LOS VALORES Y LA ETICA EN LA CIENCIA ECONOMICA
ESTUDIOS ECONÓMICOS, vol. 25, núm. 51, 2008
Universidad Nacional del Sur
Bahía Blanca, Argentina

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=572363596003>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org



Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

LOS VALORES Y LA ETICA EN LA CIENCIA ECONOMICA*

*Luisa Montuschi***

Resumen

A pesar de sus orígenes como parte de la filosofía moral hubo y hay una difícil relación entre la ciencia económica y la ética. La corriente predominante del pensamiento económico, inspirada sobre todo por la obra de Milton Friedman, sostiene que debe existir una economía positiva libre de juicios de valor. Pero otros prestigiosos economistas presentan un punto de vista opuesto al sostener la necesidad de una más fructífera relación entre ambas disciplinas. Las cuestiones morales se presentan con frecuencia en el análisis económico y no parece razonable la pretensión de presentar a la ciencia económica como neutral en cuestiones valorativas. Además, cabe preguntarse si la economía de mercado necesita de un comportamiento ético para ser sostenible. El concepto de racionalidad pertinente para la disciplina no puede ser el llamado modelo clásico de racionalidad y debería adoptarse un concepto más integrador que vincule fines y medios.

Clasificación JEL: A13, D64

Palabras clave: juicios de valor – ética - racionalidad

Abstract

In spite of its origins as a branch of moral philosophy there was and there is an uneasy alliance between the economic science and ethics. The mainstream economics, mostly inspired by Milton Friedman advocates uphold a value free positive science. But others prestigious economists hold another viewpoint and support a necessary and more fruitful relationship between ethics and economics. And moral questions arise continuously and it is far-fetched to portrays the economic science as value neutral. Besides it is relevant to inquire if the market economy needs ethical behavior to be sustainable. The concept of rationality relevant for the economics science must depart from the so-called classical model of rationality and adopt a more integrative concept of rationality that entails means and ends.

JEL Classification: A13, D64

Keywords: – value judgements – ethics - rationality

* El presente trabajo fue presentado en la XLII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, 2004 y publicado en *Medio Siglo de Economía*, Buenos Aires, Temas Grupo Editorial, Navarro, A.M. (ed.), 2007.

** UCEMA, lm@cem.edu.ar.

INTRODUCCION

Are Ethics a purpose or a limit?
Lord Acton

En sus comienzos los estudios económicos formaban parte de la filosofía moral. Sin embargo, esa posición fue abandonada en algún momento y, en el presente, son pocos los economistas que aceptan abiertamente una posible vinculación entre ambas disciplinas, dado que el pensamiento predominante sostiene que la ciencia económica debe estar libre de valoraciones. Es interesante indagar como se pudo haber llegado a este estado de cosas que, sin embargo, muchos economistas prestigiosos¹ juzgan insatisfactorio.

Aristóteles consideró las cuestiones económicas en su *Etica Nicomaquea* y en la *Política* como formando parte de estudios más amplios de índole ética y política². Tanto en la Edad Media como en la Edad Moderna se veía a la economía como parte integral de la filosofía moral, aunque con un papel subordinado respecto de las cuestiones más específicas de carácter ético y teológico. En las universidades del siglo XVIII la enseñanza de la economía integraba los programas de filosofía moral.

Adam Smith, considerado como el “padre de la economía”, sucedió como profesor de filosofía moral en la Universidad de Glasgow a su maestro Francis Hutcheson. Smith, influido por las enseñanzas de Hutcheson, continuó con la estructura del curso³. De este modo la Economía continuó formando parte de un esquema mayor de filosofía moral.

En su obra *La teoría de los sentimientos morales* Adam Smith discute una amplia gama de valores o virtudes, algunos de los cuales vuelve a plantear en su obra cumbre *La riqueza de las naciones*. En la primera obra aparecen mencionadas las virtudes de la prudencia, la vigilancia, la circunspección, la templanza, la constancia, la firmeza y la justicia⁴. Finalmente, para Adam Smith la benevolencia aparece como la virtud de mayor nivel⁵.

En sus escritos relacionados con la Economía Adam Smith enfatiza la importancia de algunas virtudes en los procesos económicos. Así sostiene que el

¹ Entre ellos deben citarse varios Premios Nobel. En primer lugar se destaca Amartya Sen, pero también, Gunnar Myrdal, James Buchanan, Joseph Stiglitz, John Harsanyi han buscado restablecer conexiones entre la economía y la filosofía moral.

² De acuerdo con Aristóteles la Economía sería una “ciencia práctica” pues su objeto es un tipo de acción humana y por lo tanto es una ciencia moral. Cfr. Crespo, R.F., *La Economía como ciencia moral*, Ediciones de la UCA, Buenos Aires, 1997.

³ El curso de Hutcheson estaba constituido por dos partes: la virtud y la ley natural. La Economía estaba incluida en esta segunda parte. Cfr. Ross, I.S., *The Life of Adam Smith*, Clarendon Press, Oxford, 1995.

⁴ Entendida en sentido de justicia commutativa. Cfr. Smith, A., *The Theory of Moral Sentiments*, 1759.

⁵ Como hace notar Alvey esto debería ser tenido en cuenta por todos aquellos economistas que sostienen que la avaricia y el egoísmo son hipótesis normales en todas las ramas de la economía. Cfr. Alvey, J.E., “A Short History of Economics as a Moral Science”, *The Journal of Markets & Morality*, Vol 2, N° 1, primavera 1999.

proceso de acumulación del capital resulta crucial para el crecimiento económico y, dado que el mismo debería ser el estado normal de la sociedad, se lo debería promover. Para ello resulta fundamental la virtud de la prudencia. Además, la benevolencia debería ayudar a evitar la alienación que se deriva del funcionamiento de la sociedad comercial.

A pesar de estas evidentes demostraciones de la importancia que Adam Smith le asignaba a las cuestiones morales, con posterioridad se lo ha querido identificar con la posición que sostiene que la ciencia económica debe estar libre de valores y que la gente se comporta de modo egoísta de acuerdo con su propio interés. En realidad, Adam Smith veía a la prudencia, entendida como la unión de las dos cualidades de razón y entendimiento por un lado con el autocontrol o ecuanimidad por el otro, como la virtud más provechosa para el individuo y la que dominaba la mayor parte de las acciones del grupo social. Pero el autocontrol no puede ser identificado con el interés propio⁶ y la prudencia va mucho más allá del autocontrol. Sin embargo, muchos han querido ver en la obra de A. Smith la propuesta excluyente de acciones basadas en el interés propio que llevarían al mejor resultado. En apoyo de esta hipótesis se suele repetir hasta el cansancio la muy conocida cita:

“But man has almost constant occasion for the help of his brethren, and it is in vain for him to expect it for their benevolence only... 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 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”⁷.

En realidad, como bien hace notar Amartya Sen, en la anterior cita A. Smith procuraba establecer cómo se llevaban a cabo las transacciones normales del mercado y cómo operaba la división del trabajo. De modo alguno pretendía sostener que el autocontrol (*self- love*), o siquiera el concepto ampliado de prudencia, habría de constituir el mejor fundamento de la sociedad. Por cierto, Adam Smith sostenía que no debía haber una motivación única en el comportamiento de los individuos⁸. Su defensa del comportamiento basado en el propio interés siempre aparece en contextos muy específicos, tanto en lo atinente al problema bajo consideración como al período en que el mismo se presenta⁹. Además, en otras partes de su obra Adam Smith presenta fuertes críticas morales al funcionamiento de la economía. No hace, por cierto, apología del *status quo*.

En definitiva, estas posiciones de Adam Smith no avalan la tesis positivista de que en *La riqueza de las naciones* se presentaba una ciencia económica basada sólo en hechos y libre de valoraciones. Esto plantea, desde el comienzo, serias dudas respecto de la orientación tomada por el pensamiento actualmente predominante en la

⁶ Que Adam Smith denomina *self-love*.

⁷ Cfr. Smith, A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, reprinted Clarendon Press, Oxford, 1776.

⁸ Cfr. Sen, A., *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishing, Oxford, 2003.

⁹ En un aviso que aparece en la tercera edición de la *Riqueza de la Naciones* del año 1784 Adam Smith aclara que sus reiteradas referencias a “*the present state of things*” deben ser siempre interpretadas para el momento en que fue escrita la correspondiente edición (1775-1776 para la primera edición y 1783-1784 para la tercera). Una notable diferencia con sus presentes seguidores que pretenden una ciencia económica asocial y ahistórica.

ciencia económica.

Entre los economistas que siguieron a Adam Smith comienzan a perfilarse dos líneas de pensamiento. Thomas Malthus, que fue el primer profesor de *Economía Política* de Inglaterra, siguió la línea de Smith y ubicaba a la economía como a una ciencia moral¹⁰ considerando que “las causas de la riqueza y pobreza de las naciones” eran el principal objetivo de los estudios económicos. El predominio del pensamiento malthusiano fue pronto desplazado por el surgimiento de David Ricardo, cuyas contribuciones aparecieron en forma simultánea con las de Malthus.

De acuerdo con el pensamiento de Ricardo la Economía no debía ser considerada como una disciplina moral sino que debía tratarse de una disciplina técnica y estricta como la matemática. De acuerdo con su influyente obra *Principios de Economía Política y tributación*, el principal problema de la disciplina no era de índole moral sino que se refería a la distribución del producto entre beneficios, salarios y rentas. En su momento, la influencia metodológica de Ricardo fue considerable y es probable que haya marcado el inicio del camino que fue apartando la economía de la filosofía moral¹¹.

John Stuart Mill adoptó una posición intermedia. Por un lado, considera que las ciencias morales están atrasadas respecto de las ciencias físicas y propicia que se aplique a las primeras el método de las segundas. Pero en los hechos no propicia una ciencia económica libre de valores y considera que la misma puede ayudar a mejorar la condición humana.

Con posterioridad a Mill comienza el predominio del enfoque de la ciencia económica que Amartya Sen denomina como “de la ingeniería” y que contrapone al “de la ética”. El enfoque de la ingeniería se ocupa de cuestiones logísticas, relacionadas con los “medios” y deja de lado los “fines” que se consideran dados. La conducta humana en materia económica está orientada por motivos simples y fácilmente caracterizables. Si bien Sen reconoce que ninguno de dichos enfoques puede ser considerado en forma pura, ya que muchos exponentes del enfoque ético se preocuparon también de las cuestiones más técnicas y logísticas¹², las diferencias de énfasis en las distintas problemáticas permiten ubicar en el enfoque ético a Adam Smith, Thomas Malthus, John Stuart Mill, Karl Marx y Francis Edgeworth y en el de ingeniería a William Petty, François Quesnay, David Ricardo, Augustine Cournot, W. Stanley Jevons, Leon Walras y Alfred Marshall¹³. Debe notarse que este último autor apoyó la propuesta de W. S. Jevons de cambiar la denominación de “Economía Política” a “Economía” para dejar bien en claro que la disciplina debía ocuparse de hechos y no de valores o de políticas. Pero también es cierto que opinaba que la economía debe servir a un propósito moral que sería aliviar el sufrimiento moral que nos rodea.

¹⁰ Esto era natural dada su condición de ministro de la iglesia.

¹¹ Cfr. Alvey, J.E., *op. cit.*, 1999.

¹² Además, Sen sostiene que ambos enfoques deberían tener un lugar en la moderna ciencia económica, tal como lo tuvieron en los escritos de los economistas clásicos.

¹³ Aunque menos conocidos que los anteriores, de acuerdo con el análisis realizado por Ricardo Crespo, correspondería ubicar también en esta vertiente a Nassau William Senior y John E. Cairnes. Cfr. Crespo, R.F., *op. cit.*, 1997.

El enfoque ético en la ciencia económica se debilitó en forma considerable en el curso del siglo XX. Una explicación importante para este desarrollo puede encontrarse en la adopción del enfoque epistemológico del positivismo que exige excluir las consideraciones morales como condición necesaria para asegurar la naturaleza científica de la Economía. Esto se veía reforzado por el aparente éxito del método de las ciencias naturales que se procuraba replicar en esta disciplina¹⁴.

Algunos autores responsabilizan parcialmente de este cambio a Lionel Robbins por el enfoque metodológico positivista que adoptó en una obra que tuvo bastante difusión y presentó una definición de la Economía, que fue aceptada por generaciones de economistas, que excluía a los fines como datos exógenos a la ciencia económica y consideraba a las comparaciones interpersonales de utilidad como subjetivas y también exógenas¹⁵.

También se mencionan las obras *Valor* y *Capital* de John Hicks, los *Fundamentos del Análisis Económico* de Paul Samuelson y la *Teoría del Valor* de Gerard Debreu, que capitanearon la revolución formalista de los años treinta, como parcialmente responsables del significativo desvío que se produjo en el sendero del pensamiento económico desde la valoración hacia la elección¹⁶. También contribuyeron a la supremacía, por lo menos temporaria, del enfoque de ingeniería. Otra importante contribución a este estado de cosas puede, sin duda, ser atribuida a un trabajo de Milton Friedman que ejerció influencia sobre varias generaciones de economistas en todo el mundo¹⁷.

En ese trabajo Friedman, siguiendo a Keynes padre, enfatiza la distinción entre la economía positiva y la economía normativa y sostiene que la primera es, en principio, “*independent of any particular ethical position or normative judgement*” ya que debe ocuparse de “lo que es” y no de “lo que debe ser” y que debe ser una “ciencia objetiva” en el mismo sentido en que pueden serlo las ciencias físicas. Por otra parte, la economía normativa debe ocuparse de lo que debe ser, fundamentalmente de los fines de la actividad económica. Friedman también indica que existe un “arte de la economía” que se ocuparía de fijar un sistema de reglas para el logro de un determinado fin. Si bien no lo expresa explícitamente estas dos últimas disciplinas constituirían la “política económica” cuyas conclusiones deben apoyarse sobre las predicciones de la economía positiva.

Friedman considera que la economía normativa no es independiente de la economía positiva pues toda propuesta de política económica debería basarse en “las predicciones acerca de las consecuencias que sobrevendrían al hacerse una cosa en

¹⁴ Este reduccionismo metodológico, presente sobre todo en el llamado modelo neoclásico, ha sido criticado por economistas como Carl Menger, Ludwig von Mises y Friedrich A. Von Hayek, quienes, sin embargo, no llegan a volver a considerar la economía como una ciencia moral. Cfr. Crespo, R. *op.cit.*, 1997.

¹⁵ Cfr. Robbins, L., *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London, 1936.

¹⁶ Y un cambio de énfasis en el concepto de valor utilizado en la disciplina. De valores morales, sociales y culturales se pasa a la consideración de “valores de cambio”. Cfr. Klamer, A., “A revaluation of values in economics”, *Society and Economy*, Vol. XXI, N° 4, 1999.

¹⁷ Cfr. Friedman, M., “The methodology of Positive Economics”, en *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago, 1953.

vez de otra, predicciones que deben estar basadas, implícita o explícitamente, en la economía positiva”¹⁸. Sin embargo, de acuerdo con Friedman no existe una relación uno a uno entre la economía positiva y la normativa debido a las diferencias existentes en los respectivos sistemas de valores básicos de los individuos. Sin embargo, de acuerdo con Friedman no existe una relación uno a uno entre la economía positiva y la normativa debido a las diferencias existentes en los respectivos sistemas de valores básicos de los individuos. Pero, Friedman sostiene que los desacuerdos en materia de política económica se originan más en controversias respecto de las predicciones, que deberían desaparecer con el avance de la disciplina, que en desacuerdos sobre valores¹⁹.

Esta posición de una ciencia económica avalorativa es compartida hoy por la mayoría de los economistas que no se encuentran cómodos si tienen que introducir en sus análisis cuestiones éticas y morales. Las posiciones controvertidas de un grupo de economistas, aunque sean del altísimo nivel que mencionáramos al comienzo, no alcanza para revertir el estado global de la disciplina que en su corriente predominante sigue adhiriendo al enfoque de la elección.

Sin embargo, los economistas que rechazan la posibilidad de introducir cuestiones valorativas y éticas en sus análisis por considerarlas no pertinentes, aceptan que la ciencia económica positiva es relevante para la política económica²⁰. Pero esto no debe ser visto como una contradicción pues, dentro del enfoque de la ingeniería, consideran que la ética puede influir sobre los fines que presenta la política económica mientras la ciencia económica propone los medios para alcanzar tales fines de la manera más eficiente.

Pero la tarea del economista es un poco más complicada. Políticas alternativas para alcanzar un determinado fin pueden tener distintas consecuencias, además del objetivo específico que se pretende, con valoraciones morales diferentes. En definitiva, al determinar todas las posibles consecuencias de dichas políticas económicas alternativas parece difícil poder evitar la consideración de cuestiones de índole moral. Muchas veces son justamente las cuestiones morales o valorativas las que inciden de forma determinante en la elección de un determinado curso de acción²¹.

I

Hay que tener en cuenta que en la actividad profesional de los economistas es muy difícil poder separar la parte puramente técnica de la parte valorativa. Ya Fritz

¹⁸ Cfr. Friedman, M., *op. cit.*, 1953.

¹⁹ Respecto de los cuales “men can ultimately only fight”. Cfr. Friedman., M., *op.cCit.*, 1953.

²⁰ Cfr. Hausman, D.M., y McPherson, M.S., *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge University Press, 2000.

²¹ Boulding, K. definía el carácter moral de la economía por un enunciado acerca de un rango ordenado de preferencias entre alternativas. Elegir la que se considera “mejor” implica formular un juicio de valor y definir un “valor común”. Cfr. Boulding, K.E., “Economics as a Moral Science”, *American Economic Review*, Vol. 59, N° 1, 1969.

Machlup había señalado en 1969 que muy pocas veces, en la tarea de política económica, el problema aparece formulado en forma clara²² y las cuestiones puramente técnicas no lo son tanto. El economista necesitaría comprender acerca de la ética para interpretar cabalmente los objetivos que plantean los hacedores de la política económica. Los cursos de acción y el análisis de sus consecuencias aparecen casi siempre influenciados por los valores de quien los formula²³.

Como bien hacen notar Hausman y McPherson las cuestiones morales y éticas afloran continuamente, aunque sea de forma no explícita²⁴. Es cierto que hay partes de la ciencia económica que no parecerían estar relacionadas con consideraciones de tipo ético y que, de algún modo, estarían corroborando el enfoque de la ingeniería. Sin embargo, hay que aceptar que existen, por lo menos, tres maneras en que tales consideraciones asumen un carácter relevante en la disciplina y que moldean la forma de hacer ciencia de quienes la practican²⁵: 1) los economistas, como cualquier otro ser humano, tienen valores éticos que influyen sobre la forma en que desarrollan su actividad científica; 2) los agentes económicos tienen valores que influyen sobre su comportamiento; 3) las instituciones y políticas económicas tienen impacto en forma diferencial sobre las personas y ello vuelve necesario realizar evaluaciones éticas además de las evaluaciones estrictamente económicas.

En cuanto al primer punto resulta difícil sostener que existe una forma realmente neutral de trabajar en ciencia. Ello es cierto aun en el caso de las ciencias exactas y naturales en las cuales puede observarse que la naturaleza y dirección de la investigación están orientadas por los variados contextos sociales y científicos de cada época²⁶. Tanto más en el caso de las ciencias sociales y de la Economía. El tema de la neutralidad de la ciencia y de la objetividad del conocimiento científico²⁷ ha sido el centro de acaloradas controversias y, en forma paulatina, parece ir imponiéndose el criterio que demanda “contextualizar”, sobre todo en disciplinas donde el contexto importa. Aunque es cierto que este punto de vista parecería no afectar el criterio de objetividad, si afectaría el hecho de que valores contextuales den forma y condicionen ese mismo conocimiento. El problema en realidad se plantearía en caso de que se aceptara la vigencia de un paradigma Kuhniano en el cual las teorías tendrían vigencia y coherencia en el contexto de un punto de vista respecto del mundo que establecería la orientación de la investigación científica, los problemas relevantes, las preguntas a formular, las respuestas consideradas aceptables y la elección de los hechos considerados pertinentes. Y hasta el lenguaje en el cual debe ser formulada la teoría. Desde el inicio una disciplina desarrollada en tal contexto estaría impregnada de

²² Cfr. Machlup, F., “Positive and Normative Economics”, en Robert Heilbroner (ed.), *Economic Means and Social Ends: Essays in Political Economics*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1969.

²³ Este problema de la no neutralidad valorativa no es por cierto exclusivo de la economía o de otras ciencias humanas o sociales. También en las ciencias biológicas y exactas aparecen estas cuestiones en la elección de los problemas, de los métodos de contrastación, de la forma de someter a prueba las hipótesis. Cfr. Nagel, E., *La estructura de la ciencia. Problemas de la lógica de la investigación científica*, Paidos, Buenos Aires, 1968.

²⁴ Cfr. Hausman, D.M., y McPherson, M.S., *Op. Cit.*, 2000.

²⁵ Cfr. Wilber, C.K., .., “Ethics and Economics” en *The Handbook of Economic Methodology*, Davis, J.B. Hands, D.W. Mäki. U., (eds.), Cheltenham: Edward Elgar, 1998.

²⁶ Cfr. Ruphy, S., ““Empiricism all the way down”: a defense of the value-neutrality of science in response to Helen Longino's contextual empiricism”, *Perspectives on Science*, Vol. 14, Issue 2, summer 2006.

²⁷ En el sentido de neutralidad valorativa.

valoraciones.

Desde otro enfoque se ha señalado la necesidad de distinguir entre imparcialidad y neutralidad en la ciencia²⁸. La condición de imparcialidad es necesaria para la construcción de teorías científicas válidas y ello requiere que su evaluación sea hecha en términos de datos empíricos y valores epistémicos²⁹. Sin embargo, esto no es suficiente para asegurar la neutralidad de una teoría, que aun siendo aceptada de acuerdo con el criterio anterior, no resultaría neutral en términos de valores, pudiendo favorecer ciertos particulares valores sociales y morales³⁰.

En relación con los valores de los agentes económicos debe señalarse que si bien es cierto que, como se ha visto, estos suelen orientarse por su interés propio, no puede ignorarse que también sus valores morales tienen incidencia en su comportamiento. Y muchas veces no sería posible interpretar el mismo si no fuera desde esta perspectiva. Y no es tarea fácil combinar egoísmo con altruismo y, además, incorporar valores morales en una función de utilidad. Sen ha propuesto que los valores morales (equidad, libertad, honestidad, responsabilidad, entre otros) integren una función de metapreferencias que influiría sobre el ordenamiento de las preferencias ordinarias³¹. Otros autores señalan que tales valores también pueden ser visualizados como restricciones en el rango de elecciones disponibles para el agente³².

Finalmente, en lo que atañe a las instituciones y a las políticas económicas el hecho de guiarse en la mayoría de los análisis por el óptimo paretiano, como el objetivo a alcanzar, poco nos puede decir más allá de que toda política que beneficia a alguien sin perjudicar a nadie implicará una ganancia para la sociedad. Pero esta constituye la posición del utilitarismo consecuencialista y, en el caso que estamos considerando sólo toma en cuenta un único conjunto de consecuencias: los efectos sobre las utilidades de los agentes. Y aquí resulta pertinente la referencia a la controversia sobre los medios y los fines. Es claro que alcanzar tal óptimo puede implicar el uso de medios que pueden ser moralmente inaceptables. De igual modo, bajo ciertas circunstancias, pueden resultar inadmisibles otros aspectos que normalmente se consideran meramente instrumentales y moralmente neutros como, por ejemplo, el mercado que también puede ser objeto de preferencias y reglas fundadas en la ética³³. Sólo recurriendo a las creencias morales y preferencias de los agentes resulta explicable el caso analizado por R. Titmuss referido a los diversos sistemas para obtener sangre humana. Comparando los casos de Inglaterra (donantes voluntarios), Estados Unidos (parte de donantes voluntarios y parte comprada a un precio de mercado) y Japón (antes de la 2^a Guerra Mundial un sistema de donación voluntaria y luego de la guerra un sistema de comercialización) llega a resultados sorprendentes pero consistentes. Bajo un sistema

²⁸ Cfr. Lacey, H., *Is Science Value Free?*, Routledge, London, 1999.

²⁹ Como, por ejemplo, adecuación empírica, poder explicativo, poder predictivo, relación con otras teorías ya aceptadas.

³⁰ Cfr. Lacey, H., *op. cit.*, 1999.

³¹ Cfr., Sen, A., *op. cit.*, 2003.

³² Cfr. Wilber, C.K., *op. cit.*, 1996.

³³ Como, por ejemplo, cuando se quieren realizar en el mercado operaciones como el suministro de sangre o se quiere comercializar la maternidad subrogada. Cfr. Wilber, C.K., *op. cit.*, 1998.

de comercialización en el cual se compra la sangre la oferta disminuye drásticamente respecto del caso en que se obtiene sólo por donaciones voluntarias³⁴.

Kenneth Boulding plantea otro enfoque relativo a la ciencia en general, que por supuesto incluye a la ciencia económica, en el cual sostiene que la misma no puede estar divorciada de las cuestiones éticas. Boulding entiende a la ciencia como un proceso de aprendizaje de las personas que surge en ciertas subculturas de la sociedad humana. Define como subcultura a un grupo de personas que aceptan un conjunto de valores comunes, es decir un sistema ético, que les permite comunicarse. La subcultura científica tiene un fuerte sistema de valores comunes sin los cuales el proceso científico no podría haberse producido. Los principales valores serían la veracidad, la curiosidad, la medición, la cuantificación, la observación y experimento cuidadoso y la objetividad³⁵. Respecto de esto puede discutirse cuales de los anteriores constituyen valores éticos y cuales resultan esenciales para la existencia de la subcultura científica. Pero su existencia parece estar más allá de todo cuestionamiento.

En definitiva, en la llamada controversia de los valores (o de los juicios de valor) se enfrentan las dos posiciones reseñadas: la primera que sostiene que la ciencia económica es libre de valoraciones (*wertfrei*), tan éticamente neutral como pueden serlo las ciencias de la naturaleza, y la segunda posición de acuerdo con la cual la economía, como otras ciencias humanas, no puede estar libre de juicios de valor. Como bien muestra Vázquez Presedo los valores entran en la ciencia económica por varias puertas que la vinculan con lo bueno, lo útil, lo verdadero, sin olvidar la posible impregnación valorativa del método científico³⁶.

Por otra parte, aceptar la distinción propuesta por Friedman entre Economía Positiva y Economía Normativa implicaría, en cierto modo y contrariamente a lo pretendido, asignarles a la primera un papel subordinado respecto de la segunda. Si la Economía Positiva tiene como función proveer un sistema de generalizaciones apto para predecir adecuadamente las consecuencias de cualquier cambio en los datos del problema, su función sería la de actuar como un auxiliar de la Economía Normativa al predecir los resultados de medidas propuestas por la política económica.

II

Otros autores han propuesto un enfoque distinto respecto de la ineludible relación que existe (o debería existir) entre la Economía y la ética fundada en las

³⁴ La lógica subyacente es que algo esencial para la vida como la sangre tiene un valor intrínseco que no puede ser representado por un precio de mercado. Al fijar dicho precio ese valor parece diluirse. Cfr. Titmuss, R., *The Gift Relationship: From Human Blood To Social Policy*, Random House, New York, 1971.

³⁵ Cfr. Boulding, K.E., *op.cit.*, 1969.

³⁶ Cfr. Vázquez-Presedo, V., "Ciencia económica y juicios de valor", *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Buenos Aires, 1978.

dimensiones éticas que tienen las elecciones en la economía de mercado. En este sentido se han señalado cuatro cuestiones que sería necesario dilucidar para ahondar en la comprensión de esa compleja relación³⁷. La primera pregunta a formular se refiere a si la economía de mercado necesita de un comportamiento ético para que su funcionamiento permita obtener los resultados que de la misma se esperan. A favor de este punto de vista se pueden citar, como más representativas, las opiniones de dos Premios Nobel: Kenneth Arrow y Gary Becker³⁸. Es evidente que las transacciones del mercado, aunque fuesen libres y voluntarias, deben llevarse a cabo en un marco de honestidad, integridad, equidad, prudencia, responsabilidad, que configurarían el llamado “comportamiento ético”, para que el sistema resulte aceptable para los actores involucrados y perdurable en el tiempo.

La segunda cuestión se refiere al hecho de si resultaría posible que un sistema basado en la competencia y, eventualmente, en la rivalidad, pudiera aceptar la vigencia de un código moral que pusiera un límite a las actividades y transacciones. En este aspecto debe enfatizarse que sin tal código el sistema mismo no podría existir pues para decidirse a entrar en el mismo todo individuo racional debería esperar un comportamiento de este tipo de sus asociados en el comercio. Caso contrario el sistema no sería viable. Adam Smith suponía que los seres humanos nacían con un instintivo sentido moral de conciencia y simpatía para sus congéneres, que les permitía relacionarse y vivir en sociedad : *“Their good agreement is an advantage to all; and if they are tolerably reasonable people, they are naturally disposed to agree”*³⁹. Ello puede ser cierto tal vez en la mayoría de los casos aunque no pueden dejarse pasar los conocidos y destacados casos de comportamientos corporativos e individuales faltos de ética. Pero, es también evidente que si ellos fueran la norma el sistema dejaría de funcionar.

Ahora bien, la tercera cuestión surge de las dudas que la segunda genera y se refiere al hecho de que fuese posible (y probable) que el sistema de mercado generase por sí mismo el comportamiento ético óptimo para asegurar su supervivencia. El punto de vista de Arrow es que nada lo garantiza⁴⁰ y que habrá incentivos para que individuos u organizaciones se desvíen y, en consecuencia, serían necesarias normas y regulaciones para evitarlo⁴¹. Por supuesto existen opiniones opuestas como la de Friedman para quien *“good business is good ethics”*.

La última cuestión está implicada en la referencia a lo sostenido por Arrow: la necesidad de regulaciones. Hasta Friedman acepta que *“The existence of free market does not of course eliminate the need for government. On the contrary, government is essential as a forum for determining ‘the rules of the game’”*⁴². Existen, por cierto,

³⁷ Cfr. Vranceanu, R., “The ethical dimension of economic choices”, *Business Ethics: A European Review*, Vol. 14, Nº 2, abril 2005.

³⁸ Cfr. Arrow, K.J., *The Limits of Organization*, W.W. Norton, New York, 1974; Becker, G.S., “Altruism, Egoism, and genetic fitness: economics and sociology”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 14, Nº 3, 1976.

³⁹ Cfr. Smith, *op.cit.*, 1759.

⁴⁰ Cfr. Arrow, K.J., *op.cit.*, 1974.

⁴¹ Los casos Enron, Arthur Andersen, WorldCom y otros, pueden ser ejemplos destacados de este tipo de comportamiento. Y la ley Sarbanes Oxley una respuesta, aunque no totalmente satisfactoria.

⁴² Cfr. Friedman, M., *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago, 1962.

fundadas dudas de que el gobierno esté capacitado, técnica y aun moralmente, para implementar tal tipo de regulaciones. Sin embargo, alguna evidencia indicaría que, frente a sonados escándalos crece en la sociedad la demanda por comportamientos individuales y corporativos más éticos.

III

Un aspecto importante en la ciencia económica es el referido al concepto de racionalidad considerado como “el principio rector” de la disciplina. Tan fundamental se lo considera que, a veces, se lo ha designado como el “principio económico”⁴³. Esto supondría una idea muy clara e inequívoca respecto del significado de tal principio. Pero ello no es así. Existen distintos conceptos de racionalidad en economía y en otras disciplinas. E incluso se ha señalado que en distintas ramas de la ciencia económica se utilizan concepciones diferentes de racionalidad que se han multiplicado a partir del desarrollo de la teoría del consumidor a comienzos del siglo XX, ya que ha sido en el campo de la microeconomía donde se iniciaron análisis sistemáticos de la elección racional⁴⁴.

Pero ya los economistas clásicos habían planteado una versión del principio de racionalidad que aún en el presente es aceptada por muchos economistas e incluso por científicos de otras disciplinas sociales. Sin embargo, parecería que la racionalidad económica es tan sólo una parte muy reducida de la racionalidad. En consecuencia, no sería adecuado que, para derivar una teoría o concepción general de la racionalidad y del comportamiento racional, se pretenda generalizar a partir de una concepción particular o aún de varias concepciones particulares.

En la versión de los clásicos un comportamiento racional implicaría que las personas adoptan medios que, desde su punto de vista, resultan adecuados para la consecución de los fines que pretenden alcanzar. Este constituye sin duda un planteo por demás restringido ya que sólo parecería limitarse a sostener que las personas no se comportan de manera estúpida. Esta concepción de racionalidad, también identificada como “racionalidad neoclásica”, basada en la tradición de Hume⁴⁵, sólo se refería a la manera óptima de utilizar medios para alcanzar determinados fines sin entrar a analizar ni el valor, ni la calidad o “racionalidad” de los medios y tanto menos de los fines. Y, ya desde Aristóteles, se ha aceptado que en los comportamientos humanos que se han asumido como racionales aparecen implicados valores y preferencias. Y el modelo clásico de racionalidad, que ha dominado el pensamiento de la economía desde Hume, en muchas ocasiones no ha podido dar respuestas satisfactorias en el caso de “anomalías” y de comportamientos aparentemente “irracionales”. Con frecuencia sus conclusiones no se corresponden con la “realidad” y aun aparecen como no razonables de acuerdo con algún

⁴³ Cfr. Machlup, F., “The Problem of Verification in Economics”, *Southern Economic Journal*, Vol. 22, 1955.

⁴⁴ Cfr. Cowen, T., “How Do Economists Think About Rationality?”, en *Satisficing and Maximizing – Moral Theorists on Practical Reason*, Edited by Michael Byron, Cambridge University Press, 2004.

⁴⁵ Cfr. Hume, D., *A Treatise of Human Nature*, 1739-40.

ejercicio de introspección⁴⁶.

La presencia comprobada de “anomalías” en comportamientos que *a priori* se esperarían como racionales puede deberse a que los agentes están influenciados por factores que los teóricos de la elección racional consideran no pertinentes⁴⁷. Pero también puede ser que las mismas se deban al hecho de que los agentes no proceden del modo que la teoría de la elección racional supone, sino que es posible que estén usando procedimientos heurísticos más sencillos o que los mismos sean los únicos accesibles dada la complejidad de las situaciones. Como ejemplos de tales anomalías de comportamiento pueden mencionarse el tema de los costos hundidos, el efecto certidumbre, la aversión a las pérdidas, la inversión de las preferencias.

Las anomalías pueden ser reconocidas y evitadas. Pero deberían cumplirse una serie de condiciones para ellas. En primer lugar, puede ubicarse el problema de los costos de las decisiones incorrectas. Cuanto más alto fueren los mismos más probable será que el agente reflexione y delibere a fin de alcanzar el mejor resultado posible de sus acciones. Si el costo es bajo no habrá demasiados incentivos para un proceso decisorio optimizador ya que la utilidad adicional esperada no será elevada. Otros factores que pueden jugar un papel de importancia en evitar anomalías son aquellos que pueden facilitar al agente el reconocer que su comportamiento no conduce a un óptimo. Entre ellos se puede mencionar la experiencia, la pericia, la visibilidad de los costos implicados y, desde ya, el nivel de los mismos⁴⁸. No obstante, no puede dejar de considerarse el caso eventual en que las anomalías fuesen consecuencias de las valoraciones del agente no consideradas en el análisis de optimización.

Un aspecto que no puede ser ignorado en materia de toma de decisiones es el referido al contexto, que tiene importancia crucial en las decisiones que se adoptan. Una simple reformulación de alguna cuestión importante puede llevar a comportamientos opuestos según esté formulada en términos de pérdidas potenciales o de ganancias potenciales. Aunque desde el punto de vista teórico una alternativa fuese subóptima, debe tenerse en cuenta que la misma será elegida si proporciona la posibilidad de evitar pérdidas. En esto hay implícita una aversión a las pérdidas que determina el curso que los agentes finalmente eligen. Y en todas estas fases del proceso de deliberación que puede, eventualmente, llevar a un curso de acción, resulta inevitable la incidencia de los valores propios del agente así como de los valores sociales que contextualizan sus acciones y deliberaciones.

En tal sentido, parecería adecuado incorporar otros conceptos de racionalidad que permitirían superar algunas de esas limitaciones. Pero no todas ellas. A la llamada “racionalidad instrumental” que corresponde al modelo clásico-neoclásico y que se manifiesta en la búsqueda de los mejores medios para

⁴⁶ Cfr. Aumann, R.J., “Rationality and Bounded Rationality”, *Games and Economic Behavior*, Vol. 21, 1997.

⁴⁷ Los llamados “instrumentally irrelevant factors”. Cfr. Anzer, C., “How rational is rational choice”, *European Political Science EPS*, Vol. 3, Nº 2, Spring, 2004.

⁴⁸ Cfr. Anzer, C., *op. cit.*, 2004.

alcanzar determinados fines, parece pertinente añadir los conceptos de “racionalidad sustantiva” que podría ser entendida como una racionalidad de fines y de incorporación de valores y la “racionalidad de procedimientos” que se estaría ocupando de los procesos por los cuales se decide seguir un curso de acción de acuerdo con reglas y normas que la sociedad implementa. Y en este punto entran nuevamente los valores.

En un trabajo anterior se propuso adoptar un criterio de racionalidad para la ciencia económica que integrara los fines e incorporara valores, superando la limitada noción de racionalidad instrumental⁴⁹. Entre otras características la misma debería tomar en cuenta objetivos que no responden al tradicional egoísmo. Ya se dijo que el altruismo puede constituir una motivación del comportamiento humano tan legítima como el egoísmo y que no cabe desecharla como irracional⁵⁰. Y debe destacarse que para el caso de las empresas toda vez que, de acuerdo con un tipo de racionalidad sustantiva, incorporen la “responsabilidad social”⁵¹ entre sus fines no deberían ser calificadas como subversivas de la sociedad libre, tal como lo haría Friedman⁵². Y no cabe desechar la posibilidad de que se presenten comportamientos de tipo akrático⁵³ que ya Aristóteles consideraba como altamente probables.

La propuesta se fundamentaría en la adopción de un modelo algo similar al modelo de las brechas presentado por Searle⁵⁴. En la primera etapa (o brecha) los agentes proceden a deliberar y realizan un análisis y escrutinio de sus fines evaluando su factibilidad e incorporando valores tales como el honor, la amistad, la honestidad, la equidad, la justicia, la libertad, el cuidado de la vida y de la naturaleza, entre otros. Este proceso de deliberación estaría dominado por una racionalidad sustantiva. Definidos los fines se deliberaría para encontrar los procedimientos y procesos adecuados para alcanzarlos, de conformidad con la información limitada de que se dispone y de acuerdo con las reglas y normas que la sociedad ha implementado. También debería evaluarse la compatibilidad entre fines, para evitar la

⁴⁹ Cfr. Montuschi, L., “El libre albedrío y los conceptos de racionalidad y de elección racional en la ciencia económica”, *Revista de Economía y Estadística*, Vol. XLIV, Nº 2, 2006.

⁵⁰ Cfr. Arrow, K., “Social Responsibility and Economic Efficiency”, *Public Policy*, Vol. 21, 1973.

⁵¹ Nos referimos a una RSE definida como “el logro del éxito comercial de modo que se respeten los valores éticos, la gente, las comunidades y el medio ambiente”. Cfr. Montuschi, L., “La responsabilidad social de las empresas: la brecha entre los principios y las acciones”, *Anales 2004 de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Vol. XLIX, Buenos Aires, 2006.

⁵² Cfr. Friedman, M., “The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits”, *The New York Times Magazine*, 13 de septiembre de 1970.

⁵³ Algunos autores identifican la *akrasia* con la debilidad de la voluntad. Pero otros sostienen que se trata de estados diferentes. *Akrasia*, desde este punto de vista, implicaría que el agente actúa en contra del mejor juicio y la debilidad de la voluntad implicaría revisar las propias intenciones como consecuencia de una reconsideración que muestra tendencias que no sería razonable que el agente tenga. Cfr. Holton, R., “Intention and Weakness of Will”, *Journal of Philosophy*, Vol. 96 1999 y ‘How is Strength of Will Possible?’ in S. Stroud and C Tappolet (eds.) *Weakness of Will and Practical Irrationality*, Oxford, Clarendon Press, 2003

⁵⁴ Cfr. Searle, J.R., *Rationality in Action*, MIT Press, Cambridge, MA, 2001.

presencia de algunos mutuamente excluyentes. En esta etapa predominaría la racionalidad de procedimientos. Finalmente se habrá de arribar a la última etapa donde el agente deberá evaluar los resultados y consecuencias de sus acciones, intentando determinar, de acuerdo con la racionalidad instrumental, si ellos fueron los mejores posibles de acuerdo con los fines, los medios y la información de que dispuso. De acuerdo con esta propuesta los valores estarían firmemente incorporados en todo el proceso desde la generación de los fines, la toma de decisiones y en las acciones mismas.

IV

La principal corriente actual del pensamiento económico acepta el enfoque de la ingeniería basado en la concepción de una ciencia económica avalorativa que, supuestamente, eximiría a los economistas de plantearse cuestiones éticas y morales. Sin embargo, de acuerdo con lo visto, los valores y las cuestiones éticas no desaparecen mágicamente por una decisión del agente que realiza las acciones o del investigador que las estudia y que procura formalizarlas de acuerdo con modelos estilizados que las excluyen.

Sin embargo, como se señalara al comienzo, eminentes economistas disienten de este enfoque y piensan que la disciplina se ha empobrecido por la adopción de un excesivo formalismo exento de valores en sus análisis. Por su relevancia podemos reiterar la referencia a dos Premios Nobel: Amartya Sen y James M. Buchanan. Nos referiremos seguidamente al primero que obtuvo el Premio en 1998 por sus contribuciones a la economía del bienestar.

Sen sostiene que la ciencia económica se ha empobrecido de manera considerable al separarse cada vez más de la filosofía moral, sin desconocer por ello los aportes fructíferos que el enfoque de la ingeniería ha tenido en la consideración de varios problemas⁵⁵. Por otro lado, acepta que también la ética se ha visto empobrecida por esa situación ya que el enfoque económico, especialmente en lo referido al análisis de fenómenos complejos de interdependencia, campo donde se habrían producido los mayores aportes, podría ser de particular utilidad para el estudio de problemas éticos complejos, aun para el caso de que no estuvieran involucradas variables económicas.

Pero, es en el campo de la economía del bienestar donde podrían apreciarse las mayores ventajas de un enfoque integrado entre la economía y la ética. De acuerdo con Sen esta rama de la economía es vista con sospecha por la tendencia dominante en la disciplina, debido a que presume que en la misma pueden infiltrarse cuestiones éticas y valorativas. Ello ha llevado a un virtual exilio de esta parte de la ciencia económica a la que se le permite recibir influencias de los hallazgos de la economía predictiva pero que, a su vez, no puede ejercer efecto alguno sobre la misma. Ello sería así dado que las acciones humanas se supondrán motivadas en forma

⁵⁵ Sen ejemplifica esta situación con una referencia al caso de las hambrunas. Cfr. Sen, A., *op.cit.*, 2003.

exclusiva por el interés propio sin admitirse que puedan influir sobre las mismas consideraciones éticas o juicios de valor⁵⁶.

Sen no deja de reconocer que en muchas ocasiones deben tomarse atajos, pues resultaría imposible tomar en cuenta las innumerables complejidades implicadas en determinadas situaciones que deben ser consideradas. Pero ceñirse en forma por demás estricta al limitado modelo del comportamiento egoísta guiado por el interés propio impediría derivar relaciones fructíferas que permitan cumplir con el objetivo de comprender, explicar y predecir el comportamiento humano y que sirvan para la descripción y el diagnóstico de fenómenos económicos y para la implementación de políticas. Sen duda que el modelo del interés propio pueda cumplir adecuadamente con estos propósitos pues se estarían dejando de lado valoraciones que pueden estar incidiendo de modo determinante en el comportamiento de los agentes. Y esos aspectos podrían mejorar de forma considerable la economía positiva, tanto en su faceta descriptiva como en la predictiva. En definitiva, no hay evidencia significativa en favor de la hipótesis de que la maximización del beneficio propio represente de manera adecuada el comportamiento real de los agentes económicos ni de que el mismo hubiese de conducir a un óptimo económico.

En la tradición de Adam Smith, James M. Buchanan enfatiza el importante nexo que existe entre los valores sociales y la organización económica y, en su análisis del comportamiento económico, incorpora las instituciones que lo contextualizan y los valores que lo orientan⁵⁷. La economía de mercado necesitaría de esas instituciones y valores para constituirse en un importante motor de crecimiento económico⁵⁸. Es posible aspirar a una mejora de la vida social justamente por medio de cambios en las normas y las instituciones que la rigen. Y la tarea del economista (político) es intervenir en el proceso de mejora institucional. Y es en el curso del mismo cuando adquieran relevancia los valores y los juicios morales.

Otros aspectos importantes del gobierno y de la gestión pública son considerados en la obra de Buchanan, que se ubica en la frontera entre la Economía y la Política. De hecho, el fundamento de sus méritos al otorgársele el Premio Nobel en 1986 fue “*his development of the contractual and constitutional bases for the theory of economic and political decision-making*”. En su desarrollo de una teoría acerca de cómo se toman las decisiones públicas (Public Choice Theory) utiliza los instrumentos modernos del análisis económico para estudiar problemas que se ubican en el terreno de la ciencia política. Buchanan define a este campo como “la política sin romanticismo” que se diferenciaría de la política a secas en que ésta supuestamente constituye una búsqueda romántica de lo bueno, lo verdadero y lo bello, y no es esta la forma habitual de comportamiento de las personas. Así Buchanan destruye esa imagen idealizada cuando explica porqué gente considerada como “buena” se vuelve sinvergüenza cuando entra a formar parte de un gobierno. Es simplemente porque los que actúan en el mercado político (votantes, políticos y burócratas) buscan satisfacer sus propios intereses maximizando sus incentivos como cualquier otra persona. No es que sean particularmente perversos, sino que los incentivos para una buena gestión a

⁵⁶ Cfr. Sen, A., *op.cit.*, 2003.

⁵⁷ Cfr. Buchanan, J.M., *Ethics and Economic Progress*, Norman, University of Oklahoma Press, 1994

⁵⁸ Cfr. Brough, W.T. y Naka. S., “Buchanan for the 21st Century”, este trabajo fue presentado para el cumpleaños 80 del profesor James M. Buchanan, <http://www.gmu.edu/jbc/fest/files/brough.htm>

favor del interés público son débiles y los tomadores de decisiones políticas son fácilmente capturados por grupos de interés⁵⁹. Y de esta manera la teoría de las decisiones públicas se transforma en un conjunto de teorías acerca de los fracasos gubernamentales⁶⁰.

Algunos han criticado esta teoría por considerarla cínica o inmoral al suponer que las personas actúan políticamente (como votantes, políticos o burócratas) inspirados por las mismas motivaciones que tienen cuando lo hacen privadamente en el mercado: esto es por el propio interés egoísta. Suponen que las motivaciones en las elecciones hechas a favor del público deberían ser más altruistas, orientadas por el interés general. Pero, Buchanan señala que los motivos que pueden inspirar las acciones de las personas son variados y que el modelo económico se concentra en uno solo de “*many possible forces behind actions*”. Y ello será así tanto en la esfera pública como en la privada. Pero ello no implicaría que el modelo explicativo básico pierda todo su poder explicativo y que los incentivos habituales dejen de tener importancia.

Buchanan y Tullock exploran las reglas que orientan el proceso de toma de decisiones públicas y distinguen dos niveles en tales decisiones. Uno es referido a la “política ordinaria” que alude a las decisiones hechas en las asambleas legislativas y otro es él de la “política constitucional” que son las decisiones tomadas respecto de las reglas para orientar la política ordinaria, decisiones que son las prioritarias y que fijan los límites al dominio y manejo de los gobiernos. Esta distinción permite una respuesta al llamado “teorema de la imposibilidad” de K. Arrow quien probó⁶¹ que la democracia, interpretada como la regla de la mayoría, produce resultados injustos e inefficientes y no promueve el interés público. En consecuencia, esa regla debería ser transformada en una institucionalmente impracticable regla de unanimidad⁶². Y todo esto plantea ciertas dudas acerca de una “ética de la democracia”, fundada en el voto de la mayoría, que obtiene estabilidad política discriminando en contra de la minoría⁶³. El análisis de Buchanan y Tullock presenta una crítica importante al “sacrosanto status en ciencia política del voto de la mayoría” que aparece por demás dudoso tanto en lo referido a eficiencia como en lo referido a justicia.

Pero los autores citados dan una respuesta satisfactoria a la cuestión desde la perspectiva tanto de la justicia como de la eficiencia. La regla de la mayoría puede operar en el nivel de la política ordinaria siempre que haya consenso en la constitución o en las reglas que fijan los límites a lo que puede hacerse y lo que no puede hacerse en ese nivel. Y en el terreno de la política constitucional, en el que se aprueban esas normas y reglas de la política ordinaria, la idea de Wicksell de unanimidad o mayorías

⁵⁹ Cfr. Buchanan, J.M. y Tullock, G., *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1965.

⁶⁰ Cfr. Buchanan, J.M., “Public Choice. Politics Without Romance”, *Policy*, Vol. 19, Nº 3, Spring 2003.

⁶¹ En forma independiente pero casi simultánea también Duncan Black arribó a un resultado similar. Cfr. Arrow, K., *Social Choice and Individual Values*, John Wiley and Sons, New York, 1951; Black, D., *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge University Press, Cambridge 1958.

⁶² Como lo señaló Knut Wicksell en una disertación en 1896. Cfr. Wicksell, K., “A New Principle of Just Taxation” en R.A. Musgrave y A.T. Peacock (eds.) *Classics in the Theory of Public Finance*, St. Martin’s Press, New York, 1958.

⁶³ Con lo cual no puede esperarse ni pretenderse que la misma preste su apoyo a las estructuras políticas que la discriminan.

especiales puede ser incorporada en forma práctica⁶⁴.

Pero, en definitiva, estos análisis deben ser vistos como desvíos al punto de vista standard o dominante en la disciplina que prefiere seguir con su tradicional enfoque de la ingeniería. Mientras tanto, tal vez puede ser considerado por lo menos sorpresivo el cambio producido en el mundo de los negocios, cuya forma de operar la ciencia económica pretende analizar con sus modelos estilizados. En efecto, de manera creciente ha ido adquiriendo importancia la “ética en los negocios” y el enfoque ético en los negocios. Las demandas de la sociedad ejercen su acción en este sentido que, por cierto, supera el mero cumplimiento de normas y regulaciones legales⁶⁵.

El análisis anterior, necesariamente incompleto, es indicativo de un estado bastante insatisfactorio de la ciencia económica y parece demandar un cambio en el “paradigma” de la maximización de beneficios que hasta el momento ha predominado en la ciencia económica. Este modelo ya no representa buena parte de la forma en que las empresas orientan sus actividades, en la medida en que la Responsabilidad Social Empresaria entre a formar parte de sus motivaciones. Además, ha adquirido importancia creciente el llamado capital de reputación⁶⁶. Y, al final, se espera que resulte que “*good ethics is good business*”. Además, tanto para las empresas como para los consumidores, habrá que considerar la eventual presencia de motivaciones altruistas en sus funciones de utilidad. Como se ha mencionado, la discusión se habrá de referir tanto a fines como a medios. Los fines serán múltiples en términos de los intereses de los *stakeholders*. Y el análisis de los medios deberá ser muy cuidadoso pues la búsqueda de eficiencia en la utilización de ciertos medios podría entrar en conflicto con alguno de esos intereses múltiples.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alvey, J.E., (1999), “A Short History of Economics As a Moral Science”, *The Journal of Markets & Morality*, Vol. 2, Nº 1.
- Anzer, C., (2004), “How rational is rational choice”, *European Political Science EPS*, Vol. 3, Nº 2.
- Arrow, K., (1951), *Social Choice and Individual Values*, John Wiley and Sons, New York.
- Arrow, K.,(1973), “Social Responsibility and Economic Efficiency”, *Public Policy*, Vol. 21.
- Arrow, K.J., (1974), *The Limits of Organization*, W.W. Norton, New York.
- Aumann, R.J., (1997), “Rationality and Bounded Rationality”, *Games and Economic Behavior*, Vol. 21.

⁶⁴ Tal como se hace en el funcionamiento de muchos cuerpos colectivos.

⁶⁵ Cfr. De George, R., *Business Ethics*, Prentice Hall, Upper Saddle River, 1999; Ferrell, O.C., Fraedrich, J., y Ferrell, L., *Business Ethics. Ethical Decision Making and Cases*, Houghton Mifflin Co., Boston, 2000.

⁶⁶ Cfr. Barnett, Michael L. L., Jermier, John M. and Lafferty, Barbara A., "Corporate Reputation: The Definitional Landscape", *Corporate Reputation Review*, Vol. 9, No. 1, 2006.

- Barnett, Michael L. L., Jermier, J. M. y Lafferty, B. A., (2006), "Corporate Reputation: The Definitional Landscape", *Corporate Reputation Review*, Vol. 9, No. 1, Available at SSRN.
- Becker, G.S., (1976), "Altruism, Egoism, and genetic fitness: economics and sociology", *Journal of Economic Literature*, Vol. 14, Nº 3.
- Black, D., (1958), *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge University Press, Cambridge .
- Boulding, K.E., (1969), "Economics as a Moral Science", *American Economic Review*, Vol. 59, Nº 1.
- Brough, W.T. y Naka. S., "Buchanan for the 21st Century", trabajo presentado para el cumpleaños 80 del profesor James M. Buchanan,
<http://www.gmu.edu/jbc/fest/files/brough.htm>
- Buchanan, J.M. y Tullock, G.,(1965), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, University Michigan Press, Ann Arbor.
- Buchanan, J.M., (1994), *Ethics and Economic Progress*, Norman, University of Oklahoma Press.
- Buchanan, J.M., (2003), "Public Choice. Politics Without Romance", *Policy*, Vol. 19, Nº 3.
- Cowen, T., (2004), "How Do Economists Think About Rationality?", en *Satisficing and Maximizing Moral Theorists on Practical Reason*, Edited by Michael Byron, Cambridge University Press.
- Crespo, R.F., (1997), *La economía como ciencia moral*, Ediciones de la UCA, Buenos Aires.
- De George, R., (1999), *Business Ethics*, Prentice Hall, Upper Saddle River.
- Ferrell, O.C., Fraedrich, J., y Ferrell, L., (2000), *Business Ethics. Ethical Decision Making and Cases*, Houghton Mifflin Co., Boston.
- Friedman, M ., (1953), "The methodology o f positive economics", en *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- Friedman, M., (1962), *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago.
- Friedman, M., "The Social Responsibility of Business is to Increase Its Profits", *The New York Times Magazine*, set, 13, 1970.
- Hausman, D. M., y Mc Pherson, M.S., (2000), *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge University Press.
- Holton, R., (1999), "Intention and Weakness of Will", *Journal of Philosophy*, Vol. 96.
- Holton, R., (2003), "How is Strength of Will Possible?" in S. Stroud and C Tappolet (eds.) *Weakness of Will and Practical Irrationality*, Oxford, Clarendon Press.
- Hume, D., (1739-40), *A Treatise of Human Nature*.
- Klamer, A., (1999), "A revaluation of values in economics", *Society and Economy*, Vol. XXI, Nº 4.
- Lacey, H., (1999), *Is Science Value Free?*, Routledge, Londres.
- Machlup, F., (1955), "The Problem of Verification in Economics", *Southern Economic Journal*, Vol. 22.
- Machlup, F., "Positive and Normative Economics", (1969), en Robert Heilbroner (ed.) *Economic Means and Social Ends: Essays in Political Economics*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Montuschi, L., (2006), "La responsabilidad social de las empresas: la brecha entre los principios y las acciones", *Anales 2004 de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Vol. XLIX, Buenos Aires.
- Montuschi, L., (2006), "El libre albedrío y los conceptos de racionalidad y de elección racional en la ciencia económica", *Revista de Economía y Estadística*,

Vol. XLIV, Nº 2.

- Nagel, E., (1968), *La estructura de la ciencia. Problemas de la lógica de la investigación científica*, Paidos, Buenos Aires.
- Robbins, L., (1936), *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, Londres.
- Ross, I.S., (1995), *The Life of Adam Smith*, Clarendon Press, Oxford.
- Ruphy, S., (2006), "Empiricism all the way down": a defense of the value-neutrality of science in response to Helen Longino's contextual empiricism", *Perspectives on Science*, Vol. 14 Issue 2.
- Searle, J.R., (2003), *Rationality in Action*, MIT Press, Cambridge, MA, 2001. Sen, A., *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishing, Oxford.
- Smith, A., (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, reprinted Clarendon Press, Oxford.
- Smith, (1759), *The Theory of Moral Sentiments*.
- Titmuss, R., (1971), *The Gift Relationship: From Human Blood To Social Policy*, Random House, New York.
- Vázquez-Presedo, V., (1978), "Ciencia económica y juicios de valor", *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Buenos Aires.
- Vranceanu, R., (2005), "The ethical dimension of economic choices", *Business Ethics: A European Review*, Vol. 14, Nº 2.
- Wicksell, K., (1958), "A New Principle of Just Taxation" en Musgrave, R.A. y Peacock, A.T. (eds.), *Classics in the Theory of Public Finance*, St. Martin's Press, New York..
- Wilber, C.K., (1998), "Ethics and Economics" en *The Handbook of Economic Methodology*, Davis, J.B., Hands, D.W. Mäki. U., (eds.), Cheltenham: Edward Elgar.