

¿LA ÉTICA AL RESCATE DE LA ECONOMÍA?

JESÚS MARÍA ZARATIEGUI*

Fecha de recepción: 27 de enero de 2012.

Fecha de aceptación: 29 de enero de 2015.

I INTRODUCCIÓN

La ética empresarial está de moda. Códigos éticos, compromiso con nobles causas como el ecologismo o el alivio de la pobreza en el mundo, publicidad enfocada a mostrar los aspectos éticos de la actividad de la empresa. Nuevos negocios con conciencia cívica, como Ruck.us, que ayuda a la gente a crear, y a incorporarse, a movimientos políticos, eludiendo el sistema convencional de partidos políticos, dando por hecho que la única razón por la que en el pasado necesitábamos la democracia representativa era porque los costes de comunicación eran demasiado altos. La convicción de las ventajas de ser ético se extiende y las empresas han descubierto que mejora la imagen corporativa y aumenta los beneficios. Los medios de comunicación recuerdan a diario las consecuencias de malas conductas empresariales, aunque no está claro si tal notoriedad sirve para refrenarlas. Un panorama similar se observa dentro de la profesión donde economistas como Sen (1977) y Buchanan (1994) apostaron hace tiempo por la inversión social en valores éticos, ya sean estos trabajo, ahorro o lealtad. Para ellos, esta conducta altruista puede ser manejada como un

* Profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Navarra. Una versión de este artículo fue presentada en el congreso de la *European Business Ethics Network*, celebrado en Pamplona entre 6 y 8 de junio de 2013. Agradezco las sugerencias que el revisor y dos participantes en el coloquio hicieron, para mejorar la calidad del texto.

efecto externo positivo (de consumo), donde cada individuo está haciendo su voluntaria contribución. Ambos autores se apoyan en la tradición utilitarista: la sociedad en su conjunto estaría mejor si esos valores estuvieran más ampliamente implantados. La clave de su aceptación por parte de una mayoría de personas está en que no remite a ningún orden de valores que exceda el simple bienestar social. La inversión en valores éticos se encuentra, sin embargo, con el problema de que la Economía no tiene otro modo de acercarse al mundo que no sea en clave de utilidad.

Esta vuelta sobre la validez de los valores ético-morales tiene poco que ver con la actitud de denuncia de autores del siglo XIX como Carlyle o Ruskin, que atribuyen al capitalismo la destrucción de una parte de los lazos sociales y, con ellos, los valores morales que eran la espina dorsal de la sociedad de su época. Por el contrario, conecta con la ética weberiana del trabajo. Estamos asistiendo al último acto del proceso que la ciencia económica comenzó en el siglo XVII buscando un ámbito autónomo propio. El proceso histórico muestra un progresivo y lento, pero inexorable, camino de autonomización de la Economía (de las ideas sobre la Economía) respecto a la Ética. Tal proceso marca la derrota histórica de la Ética, o bien el triunfo de la lógica puramente económica sobre las razones y las exigencias de la Ética, esto es, en último término, el triunfo de los intereses sobre las virtudes. Primero vino su separación de la moral y la política. Más tarde, se fue perfilando como ciencia de la mano de Adam Smith y David Ricardo. Así inició una existencia separada y, en estadios sucesivos, fue haciendo objeto de su análisis otros ámbitos científicos. Este proceso ha sido descrito con el impreciso término de «imperialismo económico» (Udéhn, 1992).

Hoy en día, la Economía es el subsistema social con mayor capacidad de integrar a otras ciencias sociales. En este artículo analizamos la inversión de papeles en la relación entre Ética y Economía. Para ilustrar ese cambio puede servir como referencia comparar el punto de partida en los albores de la Edad Moderna (lo económico como una pieza secundaria de la ciencia moral) y de llegada en nuestros días (los economistas analizando las implicaciones económicas de una conducta ética). Alfred Marshall supo captar la esencia de ese proceso al afirmar que la sirvienta

(Economía) se había convertido en señora de la casa (antes la Ética). Lo ético (ahora con minúscula) volvería a encontrarse en su camino con lo económico, aunque en circunstancias muy distintas.

Por lo tanto, se nos presentan dos cuestiones entrelazadas que conviene analizar por separado: a) cómo se ha producido en la historia esa progresiva emancipación de lo económico hasta convertirse en un ámbito propio (1); y la progresiva invasión de campos de análisis fuera de lo estrictamente económico —ese «imperialismo» (2); y b) como consecuencia, estamos quizá asistiendo a un cambio de roles en la relación entre Economía y Ética; hecho que ha provocado la perplejidad de los economistas a la hora de analizar los comportamientos éticos (3); terminamos con algunas conclusiones (4).

II CÓMO LA CIENCIA ECONÓMICA ENCONTRÓ UN ÁMBITO PROPIO

La economía estuvo en sus orígenes estrechamente vinculada a la ética. El lenguaje económico estaba entonces cargado de elementos *normativos* por la sencilla razón de que lo que se buscaba era la «norma» ética en las corrientes actividades mercantiles (económicas). Sin embargo, con el tiempo la economía se fue depurando de juicios de valor y se hizo más *positiva*. La transformación respecto al orden tradicional de tiempos medievales fue completa. En ese mundo, donde no habían aparecido todavía las tensiones anejas a la complejidad moderna, lo económico estaba inserto dentro de lo político y de lo moral: predominaba lo político (la institución y la comunidad) sobre el deseo individual de enriquecimiento (bienestar). Y, por supuesto, ninguna conducta estaría justificada por simples razones económicas (crematísticas).

Obviamente moral y ética son términos diferentes. Ética es la ciencia cuyo objeto de estudio es la moral, pese a que ambas tienen el mismo significado etimológico. La ética estudia la justificación racional de la moral, la moral no es racional, la moral es el conjunto de normas transmitidas y adquiridas, en primera instancia por nuestro núcleo familiar. Es solo cuando una persona

adquiere una conciencia crítica con respecto a sus creencias morales cuando puede hablarse de una conciencia moral autónoma; es decir, ya no cree en algo porque sus padres o maestros le dijeron que era así, su racionalidad le dicta en qué creer o cómo actuar. Por otro lado la ética es el estudio de esa moral racional, es una disciplina filosófica: la ética no es sinónimo de moral. Dependiendo de las sociedades la conciencia moral es distinta, la regla para estudiar esa conciencia moral seguirá llamándose ética.

Esta tensión entre lo ético y lo económico se plantea por primera vez en la filosofía griega. En *La República* de Platón aparece la primera formulación conceptual sobre la economía. El modelo propuesto por Platón se funda en motivaciones éticas, en cuanto su propuesta político-económica busca forjar un nuevo hombre en el cual la virtud guiará sus acciones y lo alejará de la violencia. Por ello postula la propiedad común, y en *Las Leyes* aplica una rigurosa concepción ética de la que deriva los principios que la traducen en la organización del Estado y de la economía. Platón es consciente que hay una absoluta distancia entre la economía real y su formulación ética de la economía, pero es clara su intención de que esta llegue a aplicarse. También Aristóteles examina la economía desde la ética, distinguiendo la economía doméstica (el gobierno de la casa) y la crematística (los negocios), ensalzando la primera y criticando la segunda, por razones morales (Jaeger, 1971). Aristóteles enseña que la organización de la economía y del Estado debe orientarse por la búsqueda del bien común, y con este criterio el conocimiento económico consiste en distinguir lo bueno de lo malo.

Los primeros indicios de emancipación de la economía respecto a la ley moral aparecen en el periodo renacentista, en un contexto de creciente secularización. La puesta en escena del ideal cartesiano implicó crear una ciencia objetiva que evitase las interferencias de lo divino. Se produjo así una separación entre el plano moral (privado) y el de las actividades mundanas, públicas (la política y la economía). El proceso implicaba sustituir gradualmente la moral por una «providencia mundana», la creencia en el papel benéfico del mercado. Se argumentaba para ello que las categorías morales eran aplicables a sociedades pequeñas, pero no a las nuevas poderosas naciones-Estado.

Es al compás del nacimiento de los estados nacionales a partir del siglo XVI cuando se acelera una tendencia que podríamos calificar de «politización de la riqueza». Las crecientes necesidades de los nuevos estados (ejército, burocracia, gastos suntuarios) forzaron la búsqueda de fuentes estables de riqueza. No era otra la tarea de los arbitristas aconsejando al rey cómo reducir gastos y aumentar los ingresos por cualquier medio a su alcance. La riqueza como instrumento de poder adquiere carta de naturaleza y pasa a ser controlada básicamente por el Estado. Eso no ocurría en el régimen medieval, cuando estaba dentro de lo político y no se veía como un fin. El proceso de unificación territorial y jurídica (fuera la costumbre, los fueros) se pone al servicio de la creación de riqueza. La politización de la riqueza conduce a la privatización de la propiedad (cercamientos de tierras en Inglaterra).

Las formulaciones de mercantilistas como Colbert, Petty o Law, constituyen el comienzo del proceso de emancipación de la ciencia económica respecto a la ética; pero es una separación precaria, pues todavía se busca apoyo moral para las formulaciones económicas, sobre todo encontrará una base ética en la doctrina de Calvino y en los reformistas protestantes, que daban una valoración positiva de la actividad económica y del enriquecimiento personal y de las naciones. Hay una relación mutua de interdependencia pero la riqueza (lo económico) seguía subordinada al poder político. El mercantilismo no tiene sentido para quien quiera distinguir la historia económica de la política. Predomina lo político, y la relación con la economía es jerárquica: un medio para la prosperidad y fuerza del Estado. El orden económico depende del cuerpo político, y de una orientación global que afecta a todos los aspectos de la vida. En la doctrina mercantilista, riqueza (economía) y poder (política) aparecen mezclados: consideran los hechos económicos desde el punto de vista de la política. Así aparece la expresión «economía política» (Montchretien) para designar el estudio de los medios «económicos» para lograr el fin «político». La obtención de riqueza está al servicio del poder. El ámbito económico comienza a dar sus primeros pasos bajo la tutela vigilante de su hermana mayor, la política.

La definitiva separación se produce con la doctrina fisiocrática y, más marcadamente, con el liberalismo que de la mano de

Vicente de Goumay formula la célebre sentencia del *laissez faire, laissez passer*. El proceso teórico culmina en Adam Smith, considerado el fundador de la ciencia económica moderna. Smith era un filósofo y su primera obra *Teoría de los sentimientos morales* tenía un marcado carácter ético en cuanto se centraba en el estudio de la conducta humana. Pero ya en *La riqueza de las naciones* establece que los objetivos de la economía son: permitir que las personas se consigan ingresos; y proporcionar al Estado los ingresos que le permitan la prestación de los servicios públicos. Adam Smith es un eslabón más de una trabada cadena de ideas. Pero en el plano de los principios, la ruptura es completa aunque la transición se realice por etapas sucesivas. En el esquema adamita, la economía es un subsistema parcial en curso de realización. La clave se encuentra en que se va liberando de carga normativa, y se mueve en una dirección positivista. La originalidad de Smith radica no tanto en lo novedoso de sus ideas —ampliamente difundidas en la época— como en el modo en que las ensambla para crear algo nuevo. Es el economista escocés quien da el paso de romper la unidad entre lo político y lo económico. Lo económico adquiere un sentido nuevo y un estatuto autónomo. Desde el ámbito de lo moral llegamos primero al ámbito político y, después, al económico. Para analizar lo económico, no le queda más remedio que arrancarlo del campo de lo social. Este paso puede rastrearse en su *Teoría de los sentimientos morales*, más que en *La riqueza de las naciones*. La ética desaparece así de los objetivos de la economía, y también del análisis económico. En efecto, Smith plantea que la economía se caracteriza por hechos constantes y uniformes que se repiten y constituyen leyes.

Con Ricardo la disciplina adquiere madurez y claridad en su formulación a partir de las intuiciones adamitas. A pesar de hacer un uso modesto de las matemáticas, esa pequeña dosis de formalismo le aporta legitimidad científica al tiempo que elegancia y simplicidad. La reformulación ricardiana hizo ganar respetabilidad a la disciplina en un momento clave, cuando están naciendo las modernas ciencias sociales. Otros economistas clásicos (Malthus, Mill) contribuyeron a perfilar el «núcleo duro» (optimización individual, equilibrio, racionalidad de los agentes) de la recién estrenada ciencia. Las gafas para ver la realidad de un modo nuevo.

Pero también contribuyeron a que la adquisición de carta de naturaleza científica haya obsesionado a la economía hasta tiempos recientes.

El siglo XIX asiste a la separación académica entre las ciencias sociales de marco o espectro amplio (como la Sociología), y las más especializadas (como la Economía). Aquella acabó retirándose del campo de operaciones de la nueva disciplina, olvidando su pretendida misión de coordinar todas las ciencias sociales, incluyendo la Economía, que comienza a mostrar sus primeras inclinaciones colonizadoras. Quizá habría que preguntarse si estamos ante un caso de falta de modestia ante los límites de su competencia o se trata de una tendencia natural en las ciencias sociales. En el siguiente apartado intentamos probar que se trata de un desarrollo inevitable.

III

LA VOCACIÓN COLONIZADORA DE LA ECONOMÍA

Todas las ciencias sociales están sometidas a la ley de rendimientos marginales decrecientes, y la Economía no es una excepción a esta regla. Los temas específicos de análisis y la profundidad que se puede alcanzar tienden a reducirse con el paso del tiempo. Este es un primer argumento explicativo de por qué las ciencias buscan nuevas áreas donde aplicar su método propio. Hasta que Ricardo dio consistencia formal al legado de Smith, los economistas fueron explorando nuevos territorios usando un paradigma basado en axiomas como el egoísmo de los agentes y la racionalidad en las decisiones. La maduración del paradigma fue acompañada de una reducción de los campos no cubiertos por la ciencia. Desde entonces, se viene trabajando sobre casi los mismos temas que Smith anuncia en *La riqueza de las naciones*. Por fuerza, los resultados tenían que ser cada vez más pobres a menos que se ampliara el área de exploración. Estos nuevos *exploradores* dirigieron su atención en direcciones diversas. La tendencia es clara en autores como Cournot respecto a las matemáticas, en el intento de J.S. Mill de elaborar una sociología económica, y en E. Chadwick, economista pionero en el análisis económico del derecho

(otra ciencia social) y de los bienes públicos (ferrocarriles, suministro de agua).

Pero fue el desarrollo de la economía en la Inglaterra victoriana —ya como área de trabajo e investigación independiente— lo que motivó un dilema sobre el alcance de su método (Pérez Adán, 1997: 21-2). Como pionera de las nuevas ciencias sociales nacidas a partir del siglo XVIII, la economía partía de una posición de ventaja en cuanto a desarrollo y delimitación de su perfil y modos de trabajo. El debate fue especialmente intenso con los sociólogos (J.S. Mill). Las discusiones se producían en el entorno ideológico dominado por la pujanza intelectual de Adam Smith. Esa es la razón por la cual, paulatinamente, Alfred Marshall y su discípulo John M. Keynes asentaron la autonomía de la ciencia económica. El proceso de independización de la economía respecto de la ética llega a su máxima expresión con Keynes que, por primera vez reconoce y formula algo que estaba implícito en autores anteriores: que la economía funciona de manera adecuada cuando se organiza olvidando los principios éticos tradicionales. Keynes propone para ilustrar sus conceptos la fábula «El panal rumoroso o la rendición de los bribones». De este modo la racionalidad ética pareció haber perdido la partida histórica en que se había enfrentado con la racionalidad científica.

Esta separación o delimitación inicial de campos y de áreas de conocimiento e investigación, supuso un cambio notable en el rumbo de la ciencia económica. Se produjo un viraje gradual desde posiciones interdisciplinarias (Adam Smith analizando las fuentes de la riqueza de las naciones) a otras más especializadas y excluyentes desde el punto de vista de la relación con el resto de las ciencias sociales (la formación de los precios, por ejemplo). Era consecuencia lógica de haber refinado sus instrumentos de análisis, y de precisar sus objetivos.

Se podría argüir con razón que la interrelación y solapamiento de disciplinas científicas —un suave «imperialismo»— es un fenómeno común a todas las ciencias. Por poner solo un ejemplo que afecta a nuestra disciplina, está la Política económica que busca enmarcar las cuestiones estrictamente económicas dentro de un contexto social y político más amplio. Es indiscutible que

las actividades económicas aparecen imbricadas en un marco de instituciones sociales y políticas.

Lo mismo se puede afirmar de ciencias sociales como Derecho o Sociología. Todas aplican su método propio en el análisis de otras parcelas del amplio campo de las ciencias sociales. Pero la Economía tiene otra ventaja que se añade a su carácter pionero, de ir por delante —aunque solo sea en cuanto a nacimiento— respecto a otras ciencias sociales: la sencillez de los modelos que utiliza. Los economistas teóricos son por naturaleza creadores de modelos explicativos de la realidad. Pero la clave para una exitosa construcción de sistemas o modelos es su simplicidad, una exigencia de orden instrumental: las cosas sencillas resultan más fáciles de entender que las complicadas. Y en este punto la Economía lleva varios cuerpos de ventaja a otras ciencias sociales.

No se trata únicamente de la consistencia lógica que ha suministrado un extendido uso de la matemática. Hay algo más importante: la ciencia económica ha sabido mantener un «núcleo duro» de axiomas que son la base de cualquier análisis. En concreto, me refiero a las hipótesis de optimización (cómo se formulan los planes individuales), equilibrio (cómo armonizar planes en conflicto) y racionalidad de las decisiones (lo que implica estabilidad en las preferencias). Después, en la solución de cada problema individual, se pueden añadir a ese núcleo central otros axiomas que son útiles en esas circunstancias particulares.

Aquí radica una de las diferencias esenciales con otras ciencias porque es la estandarización de esos axiomas básicos la que *garantiza* la coherencia interna de los distintos modelos económicos para alcanzar un grado razonable de generalidad. La combinación de axiomas básicos y circunstanciales que entran en juego en cualquier predicción significa que la falsación de una predicción concreta no toca directamente el núcleo; simplemente invita a un refinamiento del modelo. Esta distinción es compartida por otras ciencias que también pretenden inmunizar los principios generales contra críticas específicas. Las hipótesis básicas no son nunca objeto directo de falsación. Ceder a la tentación de añadir nuevas hipótesis a ese núcleo duro ha llevado a ciertas ciencias sociales por un camino de confusión metodológica y pérdida de capacidad explicativa. Además, reconocer esa ventaja

comparativa de la ciencia económica, ofrece una explicación de por qué las críticas recibidas parecen no hacer mella en sus axiomas básicos. El camino para el «imperialismo de la economía» quedaba expedito.

La matemática es un poderoso símbolo de la consistencia lógica interna alcanzada en este siglo por la ciencia económica. Pero también la fuente de una parte de las críticas que ha recibido la disciplina en las últimas décadas ya que ha sido acusada de hacer un uso acrítico del método matemático, y de convertirlo en un arma de imperialismo económico. Es cierto que para apuntalar su categoría de «ciencia» la Economía ha aceptado la ayuda del método matemático. Para algunos se ha ido demasiado lejos en esa dirección pero la forma de criticar esto tendría que basarse en principios como: hacer buena economía sin matemáticas innecesarias; o bien, mostrar la vacuidad de los enfoques matemáticos en determinados casos. El problema se revela como inexistente cuando se reduce a su verdadera dimensión: hacer buen o mal uso de la formalización matemática.

La ciencia económica ha acabado en un callejón sin salida —si-gue la crítica— donde la Economía Política habría sido suplantada por la Econometría, las facultades de Economía convertidas en anexos de las de Ciencias Exactas, y el reclutamiento del personal en las grandes empresas financieras y bursátiles se lleva a cabo entre físicos, ingenieros y matemáticos. Una enmienda así a la totalidad no vale mucho; lo que debemos preguntarnos es si el uso de esa técnica añade algo en términos de conocimiento nuevo a lo que ya sabíamos.

Una línea más constructiva de abordar la cuestión es analizar las consecuencias derivadas de la pretensión predictiva de la economía. Desde el famoso artículo sobre metodología de Friedman se considera una pérdida de tiempo toda especulación económica sin horizonte de predictibilidad. Debe ser predictiva por naturaleza propia. Esa orientación es sumamente sugerente, especialmente para los economistas más jóvenes, porque les permite jugar a ser «aprendiz de brujo». El problema reside en que al economista se le piden resultados, que conteste a preguntas como qué ocurrirá con los tipos de interés, o qué cesta de valores resultará más rentable. Eso puede conducir a reprimir la lógica

perplejidad ante estas y otras cuestiones, mediante la ostentación de resultados. Pero ¿qué pasa cuando esos resultados no llegan? Hablo de casos reales que se producen a diario en nuestros departamentos. Un ejemplo. El joven investigador ha probado diversos modelos (hay muchos en el mercado) intentando predecir la evolución futura de la Bolsa, pero acaba defraudado/a con las manos vacías; eso sí, durante ese tiempo se ha convertido en un experto en el uso de programas econométricos. Incluso es posible que haya publicado varios artículos en revistas de reconocido prestigio. La pregunta pertinente es: ¿cuánta ciencia cierta ha adquirido en ese proceso?, ¿se han ensanchado los horizontes de su curiosidad científica?, ¿comprende mejor el mundo? Me temo que muy poco.

Lo cierto es que, salvo para los empiristas (que la consideran como camino para la verificación), la predicción es menos importante que entender la realidad. Es más sensato el punto de vista de la comprensión de lo razonable: si se entienden bien las cosas, mucha gente captará su mensaje sobre lo que es razonable, los comportamientos buenos se difundirán (con o sin análisis), de modo que los parámetros de reacción irán cambiando. Es posible entender y explicar; no lo es tanto predecir.

Más que predecir, el economista puede persuadir, orientar a la opinión pública, asesorar al político o al empresario. Esta tarea es consecuencia directa de la comprensión inicial respetuosa y de señalar comportamientos razonables, de ejemplos a seguir. La predicción viene siempre detrás de la comprensión de los hechos económicos, y exige rigor lógico en la deducción y respeto a los datos en el trabajo inductivo. La actividad consistente en martirizar los datos hasta que nos digan lo que queremos que nos digan, debería ser considerada como lo que es: no científica, un fraude. Sin embargo, cada día disponemos de nuevas técnicas para refinar ese martirio.

Entre otros, la idea de un «imperialismo de la economía» parece desagradar a los seguidores de ciertas corrientes al margen de la ortodoxia neoclásica, como la Socioeconomía. Esa actitud está motivada en su origen por el programa neoclásico de aplicar los criterios de racionalidad económica a comportamientos no económicos, como la maternidad o la religión. Han ido demasiado

lejos, dice Pérez Adán (1997: 53-4). En buena lógica, debería ser al revés: los factores extramercantiles influyen en el comportamiento económico. Los modelos neoclásicos, buscando exactitud, han ido a la simplificación y de ahí a la pérdida de referencias contextuales. La más obvia de estas simplificaciones es el olvido de la capacidad que tienen los individuos de utilizar criterios multirreferenciales a la hora de adoptar decisiones. Su conclusión es contundente: el intento neoclásico de entender comportamientos no económicos de manera exclusivamente racionalista no es aceptable.

En realidad, conviene aclarar que la idea de «imperialismo de la economía» no es más que una etiqueta descriptiva. Probablemente es cierta la idea de que el constructo del *homo oeconomicus* (junto con el análisis marginal) ha permitido a la Economía invadir el ámbito propio de otras ciencias sociales. Pero esto en sí mismo no es ni bueno ni malo; simplemente, es así. No es un hecho más preocupante que la redondez de la tierra. Lo relevante es que al ampliar nuestro campo de análisis, ganemos algo en términos de conocimiento: es decir, que nos acerquemos un poco más a la verdad. Esa es la lógica simple del análisis científico.

Si medimos el éxito de una ciencia por su capacidad para explicar una gama amplia de fenómenos, podemos afirmar que la Economía es la que más éxito ha tenido entre todas las ciencias sociales. Y también que este éxito está estrechamente ligado a la idea del *homo oeconomicus* (HO, a partir de ahora). Naturalmente esta idea no es más que un artificio metodológico, es decir, un supuesto útil. Por eso, tendría que ser motivo de alegría si las explicaciones económicas (basadas en la hipótesis del HO) fuesen «mejores» desde un punto de vista empírico, que las alternativas. Una crítica de tal imperialismo tendría que proceder demostrando que los nuevos enfoques economicistas no contienen ningún avance, son inconsistentes lógicamente, inconsistentes con los hechos, o algo por el estilo. Si de verdad aspiran a tener algún sentido, tendrían que ser críticas empíricas, caso por caso. No vale una enmienda a la totalidad sin aportar una herramienta alternativa de análisis de la realidad.

Casson y Buckley (1993: 1041) mencionan dos casos que ilustran el modo de actuar que puede calificarse de «científico». Uno

exitoso y otro no tanto. El exitoso es la teoría de la elección pública. J. Buchanan —en un trabajo pionero con G. Tullock (1962)— examina la lógica del proceso democrático y su relación con la acción de grandes grupos sociales (Olson, 1965). El énfasis del economista en la racionalidad de las elecciones individuales explica aspectos que sus colegas de la ciencia política no habían conseguido resolver hasta entonces: desde los grupos políticos de presión y las burocracias hasta la predicción de algunos comportamientos electorales. Resultado de la aplicación de ese método, es que hoy en día sabemos mejor qué criterios aplica la gente en sus decisiones políticas.

Quizá menos prometedores han sido los resultados obtenidos en el campo de la «economía de la familia», de la que es precursor G. Becker (1976), que aborda actividades antes consideradas como de no-mercado (la familia, el mundo de la delincuencia). Para él, la economía no era tanto un campo de estudio como un método de análisis, uno más para combinar con otros e intentar entender el comportamiento humano y comprender el funcionamiento de la sociedad. Su paradigma se sustentó sobre la idea de que los seres humanos toman sus decisiones valorando los pros y las contras, barajan opciones y responden a incentivos, algunos de ellos de orden ético. Que hay interés propio, egoísmo, búsqueda de la riqueza, sí, pero no solo ni principalmente siquiera. Becker insistió en que todos respondemos a múltiples estímulos e influencias. Su análisis está bien construido, aunque no siempre sea fácil su verificación empírica. Parte del problema está, también, en que la conducta altruista juega un papel mucho más importante en el nivel familiar que en el de una nación.

IV LA PERPLEJIDAD DEL ECONOMISTA ANTE LA «CONDUCTA MORAL»

Dentro de esta tendencia imperialista de la economía, en las últimas décadas se ha aplicado la perspectiva del *homo oeconomicus* al campo de la ética. El ya citado Premio Nobel de Economía en 1992, Gary Becker, se adentró en el análisis de la decisión racional

detrás de los delitos. Para él, el crimen se explica en buena parte por el precio. Delinquir es, muchas veces, barato. Por eso, los ladrones o asesinos, actores racionales que en el fondo quieren maximizar su bienestar como cualquier otra persona, pero por medios ilegales, toman decisiones. Este y otros ejemplos nos podrían llevar a pensar que la Economía retorna a sus orígenes y que vuelve a encontrarse con la ciencia moral en cuyo seno nació. Como vimos, las sociedades precapitalistas tenían una concepción holista con un elemento aglutinador que primero fue la moral y, más tarde, la política. La Economía surgió de modo progresivo, afianzándose en su método hasta lograr su autonomía como ciencia. Hoy en día, tras un largo camino de tres siglos, parece que hemos encontrado un nuevo compacto, con la diferencia de que ahora es la Economía la que ejerce el papel hegemónico sobre otras ciencias sociales. La actual preponderancia de «lo económico» en la vida social no parece ajena a esa consideración; proceso impulsado por el status de respetabilidad que ha adquirido la disciplina y la importancia que su estudio tiene en la sociedad actual. Hoy es la disciplina hegemónica en la política y en las universidades.

En este proceso de reencuentro de lo ético y lo económico ha tenido una parte importante el hecho de que la ética no se ha dado por vencida y en la economía moderna ha mantenido su discurso, buscando eficacia práctica por tres caminos diferentes. El primero ha sido el de plantear formas económicas éticas como propuestas alternativas a las predominantes. Así el cooperativismo, las finanzas éticas, o el comercio justo, proyectos en los que se proponen modelos económicos (de producción, distribución y consumo) derivados de principios éticos. El segundo camino ha sido buscar la subordinación de la economía a la ética a través de la acción del poder social y político. Las razones éticas proporcionan argumentos a las luchas sociales contra la marginación económica, y a las corrientes políticas que las convierten en políticas de Estado y que acaban imponiendo las exigencias éticas a la actividad económica. El tercer modo en que se mantiene vigente el pensamiento ético sobre la economía es a través de propuestas que propugnan un equilibrio entre la búsqueda de la eficiencia económica y las exigencias de la ética. Se sacrifica en parte la

racionalidad económica y se moderan las exigencias de la racionalidad ética, en busca de un punto intermedio de encuentro o de compromiso.

El problema de fondo de estas tres caminos es que en realidad la ciencia económica tiene razón cuando sostiene que la subordinación de la lógica económica a la ética, o más en concreto, las interferencias de esta en el mercado capitalista, implican sacrificar parte de la eficacia económica. La evidencia histórica al respecto es decisiva y contundente. De ahí se infiere que este aparente reencuentro con lo ético-moral se parece a la benévola actitud del hombre que ha triunfado en sus negocios, con el viejo amigo de la infancia con menos fortuna. Se permite que la Ética, separada de los ámbitos político y económico, vuelva a entrar en el edificio económico pero por la puerta de atrás, sin hacer mucho ruido y para desempeñar tareas humildes. Como los emigrantes *sin papeles*, el contrato es temporal y dentro de un tiempo habrá que revisar si seguimos necesitando sus servicios.

Esta pacífica invasión del campo de la ética por la economía ha tenido lugar a dos niveles distintos. En primer lugar, la economía se ha planteado el por qué de las conductas éticas: si suponemos que todos los hombres son egoístas —van a lo suyo— ¿qué sentido tiene hablar de ética? Surge así la idea de que las normas éticas son, básicamente, acuerdos mutuamente beneficiosos cuyo sentido último tiene que ver con la maximización del bienestar individual en situaciones caracterizadas por la interdependencia (para maximizar mi bienestar tengo que tener en cuenta el de los otros). Lo que se busca aquí no es descubrir reglas para la «vida buena» sino entender por qué los individuos de las más diversas culturas se han dotado siempre de ciertas reglas éticas (en el sentido de reglas autoimpuestas), y cuáles son las constantes (interculturales) de los comportamientos éticos (si es que tales constantes existen). Este enfoque, que podemos llamar «teoría positiva de la ética» no aparece siempre de un modo explícito: a menudo no es más que un argumento implícito, algo que subyace detrás de un planteamiento explícitamente normativo.

En segundo lugar, la idea del *homo oeconomicus* ha sido utilizada con fines abiertamente normativos. Se ha pretendido construir una ética *para* los seres humanos de carne y hueso inspirada en

la idea del HO (si todos nosotros pertenecemos a la especie del HO, ¿qué reglas deberíamos seguir en tales o cuales situaciones?). Se impone entonces la tarea de construir un sistema de normas morales para los seres humanos a partir de los supuestos del HO y haciendo (más o menos) tabla rasa de la moral tradicional, los preceptos religiosos, etc.

En cualquier caso, la moral tradicional solo se salvaría en la medida en que sus preceptos tuviesen algún sentido dentro de ese esquema utilitario y contractual. Un ejemplo de este enfoque podría ser la obra de Gauthier; y en parte también el trabajo de Buchanan (aunque el suyo es una teoría de la ética —de cierta clase de ética: la cultura puritana del ahorro y del trabajo— más positiva que normativa). Gauthier (1986: 83) afirma que el buen funcionamiento de un orden económico de mercado aparentemente no necesita una conducta moral específica. Ni siquiera una moral de mínimos.

La idea básica de Buchanan (1994) es que los participantes en una economía estarán mejor cuando comparten un compromiso ético de trabajo duro que si ese compromiso no existe. Trabajar más y ahorrar como medio para mejorar el bienestar individual y colectivo. Él ve la dificultad de partir de un concepto de la Ética como un conjunto de valores absolutos impresos en la naturaleza humana porque es difícil poner de acuerdo a la gente sobre el sentido, origen y trascendencia moral de esas convicciones. Por eso, se pregunta por qué surgen de modo espontáneo tales conductas éticas en la relación entre las personas.

Algunos estudios recientes parecen concluir que los economistas se comportan de modo más egoísta que los no economistas: los estudiantes universitarios de primer año de Economía eran mucho más proclives que sus colegas de otras facultades a seguir el papel del gorrón en experimentos que se referían a la contribución privada para suministrar bienes públicos (Maxwell, 1981: 295-310). En mi opinión, aquí reside la esencia del problema que venimos planteando. Es sabido que entre los economistas hay una tendencia creciente a tratar problemas éticos. Pero la nota característica de esta Economía y el análisis ético es su diverso carácter interdisciplinar, especialmente con relación a la Sociología (Etzioni, 1988) y la Filosofía (Nussbaum, Sen, 1993).

Lo que parece prevalecer entre los economistas ortodoxos es una actitud de perplejidad hacia la conducta moral y ética. Esta falta de herramientas apropiadas para entender la conducta ética no explica la totalidad del problema. Algunos economistas sufren de una incapacidad natural para entender qué es la conducta ética, lo que quizá explica por qué los economistas han comenzado a centrar su atención de modo creciente sobre las relaciones entre Ética y Economía. El aspecto más problemático para delimitar un acercamiento ético a la Economía tiene que ver con la determinación de los estándares éticos de partida y con la formación de las creencias: los actuales modelos económicos no sirven para explicar bien este aspecto tan espinoso de las creencias.

Un apunte final. A pesar de la dificultad para asir ese aspecto inmaterial de la vida, hasta Silicon Valley ha entrado en esta rueda. Sus compañías de más éxito quieren aparentar ser los equivalentes digitales de Greenpeace y *Human Rights Watch*, no de Wal-Mart o de Exxon Mobil. Mark Zuckerberg, de Facebook, está de acuerdo. Como afirmó en su carta original a potenciales inversores: «Nosotros no nos despertamos cada mañana con el objetivo primordial de hacer dinero». Tal humanitarismo digital se propone generar la buena voluntad de los de fuera y estimular la moral de los de dentro. Después de todo, salvar al mundo puede ser un precio que merezca la pena pagar a cambio de destruir la privacidad de todos, mientras una misión de proporciones épicas podría convencer a empleados jóvenes e idealistas de que no están desperdiciando sus vidas engañando a crédulos consumidores para que hagan clic en anuncios de productos inútiles. Al atribuirse la capacidad de solucionar los problemas del mundo las empresas tecnológicas pueden ofrecer lo que Wall Street no puede: un sentido de misión social. La Ética al rescate de la Economía.

V

CONCLUSIONES

Los economistas están cada vez más interesados en el análisis de la conducta moral de las personas porque encuentran difícil aplicar con éxito el esquema del HO en esas situaciones. Autores como

Andreoni (1990) han conseguido una representación formal de esta conducta a través de una maximización de la función de utilidad sometida a ciertas restricciones. Pero, en su conjunto, domina una actitud de curiosidad y perplejidad ante tales conductas.

En este artículo hemos analizado cómo se puede interpretar este renovado interés por lo ético en el campo de la Economía como el final natural de un proceso de relación mutua entre ambas ciencias, que se habría roto cuando la Economía se convierte en una ciencia autónoma. Los asuntos económicos tenían cabida, en una etapa precapitalista, dentro de la consideración de materias de tipo moral. Sirva como ejemplo la escolástica española de la escuela de Salamanca (siglos XVI y XVII) con logros tan significativos como la primera formulación de la teoría cuantitativa del dinero por Martín de Azpilcueta (1556), un poco antes que Jean Bodin, considerado el padre de la teoría.

Vimos, después, las distintas fases de ese proceso de emancipación que alcanza su culmen con la obra de Adam Smith. Después, la Economía comenzó a invadir el ámbito de otras ciencias, en un suave «imperialismo económico». Esa tendencia colonizadora venía empujada por el hecho de haber conseguido un núcleo central de proposiciones para el análisis de la realidad económica. Un nuevo paso vino con el uso cada vez más frecuente de métodos cuantitativos. Para algunos, las matemáticas habrían servido como punta de lanza para invadir terrenos ajenos, reforzada además por el carácter predictivo que la nueva ciencia ha adquirido en este siglo.

Las críticas ante ese imperialismo han venido de otras ciencias sociales como la Sociología, principal contendiente y antagonista en el empeño de constituirse como ciencia hegemónica entre las sociales. La discusión se centró en dos ejemplos, la *Public Choice* y la economía de la familia. Vimos la inconsistencia de ciertas actitudes críticas cuando no están basadas en las reglas de lo que es la discusión científica. Partiendo de una posición retrasada, la Economía habría recorrido el camino en sentido inverso. Una vez liberada de los elementos normativos que había recibido de la Moral y la Política, se sintió con fuerzas para estudiar desde el punto de vista económico ámbitos reservados a la Sociología, el Derecho, la Política, etc. En los últimos decenios, los economistas

se han sentido cada vez más atraídos por aplicar el método propio a la conducta moral. Es aquí donde se produce el aparente re-encuentro de las dos ciencias. El círculo se cerraría de nuevo.

Con todo, debemos ser muy cautos al establecer esa relación. En primer lugar, porque poco tiene que ver el carácter y contenido de la vieja Ética con la conducta moral de nuestros días: hablamos de cosas distintas. Además, han cambiado los roles: ahora es la Economía quien goza de un mayor prestigio social y académico, mientras que en las etapas iniciales del proceso era la Ética (o la Moral) quien ejercía el control dentro de una visión holista de la sociedad. Y ha cambiado el enfoque: ahora se trata de analizar por qué individuos de culturas tan diferentes adoptan normas éticas y la base cultural de tales comportamientos. Este es un enfoque positivo de la Ética. Cabe también una visión normativa ligada a la construcción del *homo oeconomicus*. Pero no podemos calificarlo más que como un suave espíritu colonizador de la Economía sobre la Ética (conducta moral).

¿Significa esto que la ética debe renunciar a su intento de obtener que la economía proceda siempre buscando el bien social? Nuestra conclusión es que hay una respuesta diferente, que no va en la dirección antigua de subordinación de la economía a la ética, ni en la dirección moderna de mantenerlas separadas de modo que la razón ética no interfiera en la razón económica. Se trataría de algo completamente nuevo que ya hemos insinuado en los párrafos anteriores, consistente en introducir la razón ética en la teoría económica, pero no por la puerta de atrás y de modo oportunista o vergonzante, sino de desplegar el conocimiento científico de modo que lo haga capaz de reconocer con rigor las exigencias de la ética en el razonamiento y en el análisis propiamente económico. Solo de esta forma será posible establecer una relación duradera y mutuamente enriquecedora entre ética y economía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDREONI, J. (1990),: «Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm Glow Giving», *Economic Journal* 100, pp. 464-477.

- BECKER, G. (1976): *Economic approach to human behaviour*, Chicago: University of Chicago Press.
- BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. (1993): Economics as an Imperialist Social Science, *Human Relations*, vol. 46, n.º 9, pp. 1035-52.
- BUCHANAN, J. (1994): *Ethics and Economic Progress*, Norman: University of Oklahoma Press.
- BUCHANAN, J.M. y Tullock, G. (1962): *The Calculus of Consent: logical foundations of constitutional democracy*, Ann Harbor: University of Michigan Press.
- ETZIONI, A. (1988): *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. London: MacMillan.
- GAUTHIER, D.P. (1986), *Morals by Agreement*, Oxford: Clarendon Press.
- GROENEWEGEN, P. (ed.) (1996): *Economics and Ethics?* London and New York: Routledge.
- HAUSMAN, D.M. y MCPHERSON, M.S. (1993): «Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI (June), pp. 671-731.
- (1996): *Economic analysis and moral philosophy*, CUP.
- JAEGER, W. (1971): *Paideia: los ideales de la cultura griega*, México, FCE.
- MARWELL, G. y AMES, R. (1981): «Economists Free Ride, Does Anyone Else?: Experiments on the Provision of Public Goods, IV», *Journal of Public Economics*, 15 (3), pp. 295-310.
- MONTGOMERY, J.D. (1996): «Contemplations on the Economic Approach to Religious Behaviour», *American Economic Review*, 86 (2), pp. 443-47.
- NUSSBAUM, M.C. y SEN, A. (1993): *The quality of life*, Oxford: Clarendon Press.
- OLSON, M. (1965): *The logic of collective action*, Cambridge, MA: Harvard UP.
- PÉREZ ADÁN, J. (1997): *Socioeconomía*, Madrid: Trotta.
- ROWTHORN, R. (1996): «An Economist's View». En P. Groenewegen (Ed.), *Economics and Ethics?* London and New York: Routledge.
- SEN, A.K. (1977): «Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory», *Philosophy and Public Affairs* 6, pp. 317-433.

- (1988): *On Ethics and Economics*. Oxford and New York: Blackwell.
- TULLOCH, G. (1972): «Economic imperialism». En J.M. Buchanan and R.D. Tollison (Eds.), *Theory of Public Choice: Political Applications of Economics*, Ann Arbor: Univ. of Michigan Press.
- UDÉHN, L. (1992): «The limits of economic imperialism». En U. Himmelfarb (Ed.) *Interfaces in economic and social analysis*, London: Routledge.

