



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO

FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN

INSTITUTO DE FILOSOFÍA

Tesis para optar al

Título de Profesora de Filosofía

Grados académicos de Licenciada en Filosofía y Licenciada en Educación

Ética y economía:

un acercamiento histórico, teórico y metodológico

Valentina Belén Vera Cortés

Profesor Guía: Dr. Marcelo Arancibia Gutiérrez

Valparaíso, diciembre de 2022

A mis padres, por todo.

Agradecimientos

La presente tesis es fruto de extensas horas de investigación que no habrían sido posibles sin el apoyo de personas que fueron cruciales en esta etapa. Por esto mismo, quiero agradecer a todos y todas quienes fueron parte de este proceso.

A mis padres en primer lugar. A Waldo Vera, mi padre, por su desarrollada filosofía de vida que me ha permitido por años construir una personalidad cada vez más resiliente y vigorosa. Sin su amor y compromiso, y sin su apoyo desde el día uno en que decidí dedicar mi vida a la filosofía, nada hubiera sido posible. A Maritza Cortés, mi madre, por el acompañamiento moral, la sensibilidad y el rigor que me han logrado transformar en una mujer apasionada y comprometida con lo que hago. Sin sus palabras de aliento, su sentido del deber, y su entereza, hubiera sido imposible comenzar y terminar una carrera como esta. Gracias a Waldo y Maritza puedo cerrar una etapa más en mi vida. Este logro es para ellos.

Un fraterno agradecimiento a todos mis profesores y profesoras de la carrera de Pedagogía en Filosofía de la Universidad de Valparaíso. Gracias a todos ellos he podido nutrir y fortalecer mi vocación y mis conocimientos para con la filosofía. En especial, un agradecimiento al profesor Dr. Marcelo Arancibia, por aceptar guiar esta investigación y por otorgarme la confianza necesaria para adentrarme en la filosofía de la economía y la filosofía de la ciencia en general. Una especial señal de gratitud al profesor Dr. José Pedro Cornejo, por su preocupación en mi formación y su confianza en mi trabajo filosófico. Su creencia en mi desempeño ha sido fuente de motivación y seguridad en lo que hago. También un agradecimiento a la profesora Mg. Loreto Paniagua, quien sin duda ha sido una figura constante de motivación, desde el año 2015 hasta la fecha, para poder dedicarme a la filosofía de manera seria y rigurosa.

A todos mis amigos. En primer lugar, a Noelia Manríquez, por su amistad de tantos años. Su fidelidad y confianza han estado ahí y espero que sea así por siempre. A Tomás Soto, por sus atentas intuiciones políticas y filosóficas que, sin duda, son parte importante de mi formación disciplinar y vocacional. A Guido Cea, por su entusiasmo constante a hacer cosas nuevas y a proponernos nuevos retos. Su acompañamiento en los diversos proyectos ha sido un bálsamo a lo largo de esta carrera. A Lucas Hinojosa, por su confianza y admiración en mi trabajo, las cuales me han permitido un aliento de motivación en el transcurso de esta investigación. A Bastián Desidel, por sus conversaciones y su deseo de aprender, que me han inspirado a ser mejor lectora y aprendiz. Por último, a mi querido amigo Víctor Campos. Su apoyo y compañía a lo largo de este año se volvieron únicas y cruciales para poder iniciar y concluir este proceso de investigación. Este trabajo también va dedicado a su amistad, única.

INFORME DE TESIS
PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE PROFESORA DE ENSEÑANZA MEDIA EN
FILOSOFÍA Y A LOS GRADOS ACADÉMICOS DE LICENCIADA EN FILOSOFÍA Y
LICENCIADA EN EDUCACIÓN

Título de la Tesis: Ética y economía: un acercamiento histórico, teórico y metodológico

Estudiante: Valentina Belén Vera Cortés

Profesor Guía: Prof. Dr. Marcelo Arancibia Gutiérrez

La tesis cuenta con tres capítulos, introducción, conclusión y bibliografía. Cada uno de los capítulos fue escrito en modalidad de artículo científico con sus respectivas introducciones y conclusiones. La introducción general identifica las principales preocupaciones filosóficas abordadas y el objetivo general de la investigación, esto es, analizar la naturaleza del daño del distanciamiento entre economía y ética, evaluando el desafío que esto plantea, junto con conjeturar que una economía basada en la idea del bien común requiere de una crítica a los supuestos éticos y antropológicos de la economía neoclásica (cf. Vera, 2022: 6). Además, se listan dos objetivos por cada uno de los capítulos que, al estar autocontenidos, se ofrecen como sub-tesis asociadas a la materia de estudio. Finalmente, se menciona que la metodología empleada es teórico-cualitativa, con resultados de investigaciones empíricas de los autores tratados (cf. Vera, 2022:7).

El primer capítulo (Vera, 2022: 8-40), titulado “Platón y Aristóteles: la génesis del pensamiento económico en consonancia con la normatividad ética y política” tiene dos objetivos: “[...] identificar los pensadores fundamentales en la génesis del pensamiento económico en cuyas propuestas se releve el lugar de la normatividad ética y política [y] evaluar filosóficamente las propuestas de los pensadores identificados enfatizando la preocupación por la relación de la normatividad ética y política respecto de la economía” (Vera, 2022: 6). Así, la gran preocupación que orienta el capítulo es identificar las pretensiones filosóficas fundamentales sobre las relaciones entre economía y normatividad ética en la antigüedad (cf. Vera, 2022: 8), centrándose principalmente en las contribuciones de Platón y Aristóteles. En el primer caso, se ofrecen dos tesis. Se sostiene que para Platón la economía es una potencia de contrarios (cf. Vera, 2022: 11-18) y que dichas ambivalencia de la economía en la ciudad puede ser controlada politizando a la misma, esto es, la constitución de una verdadera ciudad (cf. Vera, 2022: 18-26). En el segundo caso, sobre la base de la intuición de Amartya Sen (2020) que

identifica a Aristóteles como el primer filósofo que desarrolla el enfoque ético de la economía, se expone y desarrolla la tesis propuesta por Crespo (2008) sobre la cuádruple significación de la *oikonomiké*, como acción humana, capacidad o facultad, como hábito y como ciencia práctica (cf. Vera, 2022: 27-33). Posteriormente, se ofrece la tesis de Aristóteles como padre de una de las vertientes de la economía de la felicidad (la eudaimónica) que tiene en vistas el bien común de la comunidad (cf. Vera, 2022: 33-39). El capítulo cierra con una síntesis y un total de nueve conclusiones generales que ilustran claramente la consecución de los objetivos trazados. Se trata de un capítulo muy bien elaborado y rigurosamente escrito que, considerando los actuales requisitos de depósito de tesis de grado, bien podría valer como tesis final. La autora expone de manera clara y distinta las principales preocupaciones económicas, desarrollando magistralmente las tesis de Amartya Sen sobre Aristóteles y las extiende con agudeza a Platón.

El segundo capítulo (Vera, 2022: 42-71), titulado “Los límites de la economía: el lugar de la normatividad en la ciencia económica moderna” tiene dos objetivos: “identificar los hitos cruciales en la historia del pensamiento filosófico y económico que den cuenta de la separación entre ética y economía [y] Plantear una argumentación que permita evaluar la posibilidad de los principios normativos en el contexto del quehacer científico económico” (Vera, 2022: 6). La principal preocupación del capítulo es establecer relaciones entre la economía positiva y la economía normativa e investigar la potencia de una imbricación entre ambas y, sobre la base de Dussel (2014), lograr formular criterios, postulados y principios normativos que regulen la construcción de nuevas alternativas de la praxis económica y política (cf. Vera, 2022: 43). Así, se exploran las concepciones de Milton Friedman y Friedrich von Hayek, no solo como promotores y defensores de la neutralidad del quehacer científico en economía, sino como referentes y promotores de la economía positiva que da cuenta de hechos económicos y se postula como economía científica (cf. Vera, 2022: 48-53). Para ello, se exploran los antecedentes en la clásica distinción entre ser y deber ser o la llamada “Ley de Hume” (Vera, 2022: 45-48), dicotomía que es superada siguiendo la propuesta de Hilary Putnam (2004) quien reclama el desplome de la dicotomía hecho-valor (cf. Vera, 2022: 53-58). En este contexto, evalúa y logra reestructurar las relaciones entre economía y ética normativa ofreciendo, sobre la base de Dussel, principios normativos que regulan lo que la autora llama “economía desenfrenada” (Vera, 2022:42 y 58), esto es, una economía que no ha cuidado ni respetado los bienes comunes de la humanidad. Así, se exponen los principios materiales y formales normativos y críticos de la economía, junto con el principio normativo y crítico de

factibilidad económica (cf. Vera, 2022: 58-63). Posteriormente, sobre la base del estudio de Caplan y Miller (2012), la extensión de Putnam (2014), la concepción de Cat (2017), las reflexiones y tesis de la economía del comportamiento de Davis (2013 y 2022) y el trabajo de Kahneman y Tversky (1979), se defiende la posibilidad de dichos principios normativos en economía y la necesaria imbricación entre hechos y valores (cf. Vera, 2022: 63-68). El capítulo cierra con una síntesis y un total de cinco conclusiones generales que, al igual que el primer capítulo, ilustran claramente la consecución de los objetivos trazados, los que en su conjunto muestran la necesaria relación entre economía positiva y normativa (cf. Vera, 2022: 69-71). Se trata de un capítulo muy bien elaborado y rigurosamente escrito que, al igual que el primer capítulo, bien podría valer como tesis final. Es un capítulo armónico, con una argumentación clara y distinta que integra, relevando la actualidad de concepciones filosóficas clásicas, las actuales discusiones en filosofía y economía.

El tercer y último capítulo (Vera, 2022: 72-105), titulado “Lineamientos filosóficos para una economía del bien común: hacia la reformulación de un modelo de comportamiento”, tiene dos objetivos: “[primero] explorar el lugar de los debates sobre realismo y modelización en el contexto del estudio de un modelo específico de comportamiento empleado por la economía neoclásica [y en segundo lugar] analizar el modelo del *homo oeconomicus* y su lugar en el quehacer económico para evaluar los lineamientos de una crítica de esta forma de comprensión del comportamiento humano en el contexto de los fenómenos económicos” (Vera, 2022: 7). El principal objetivo del capítulo es ofrecer lineamientos para una economía del bien común y para ello, la autora revisa y “desploma exitosa y elegantemente” uno de los grandes supuestos de la llamada “economía neoclásica”, esto es, la concepción del *homo oeconomicus*, como modelo de comportamiento y ofrece, sobre la base de los principios o lineamientos, una novedosa concepción de comportamiento llamada *homo reciprocans* (cf. Vera, 2022: 92-100). Este nuevo modelo es el resultado de una revisión de los diferentes modelos de comportamiento en economía (cf. Vera, 2022: 77-84), previa revisión del debate realismo-antirrealismo (cf. Vera, 2022: 72-77), pasando por el análisis crítico e histórico del modelo del *homo oeconomicus*, donde se evidencia su debilidad teórica en sentido biológico, antropológico y social (cf. Vera, 2022: 84-92). Lo anterior permite justificar la nueva concepción desde la concepción de los bienes comunes del conocimiento de Charlotte Hess y Elinor Ostrom (2016 y 2019). El capítulo finaliza con una síntesis y un total de catorce conclusiones generales que, al igual que los dos primeros capítulos, además de ilustrar claramente la consecución de los objetivos trazados, ofician de hitos de

resultados de investigación que bien pueden servir de georeferencia bibliográfica a quien investigue en la temática (cf. Vera, 2022: 104-105). Con todo, se reafirma la tesis sobre la necesidad y posibilidad de un nuevo modelo de comportamiento en economía, esto es, el *homo reciprocans*. Se trata de un capítulo muy bien logrado, rigurosamente escrito que, al igual que los dos primeros capítulos, bien podría valer como tesis final. Es un capítulo armónico, con una estrategia argumentativa elegante, clara y distinta que persuade, sobre la necesidad de reparar en las diferentes prácticas que tributan en la llamada “economía desenfrenada” y avanzar en la conformación del *homo reciprocans*.

La conclusión general de tesis (Vera, 2022: 106-107), es bastante sucinta y ofrece una síntesis clara de los objetivos generales trazados y alcanzados en cada uno de los capítulos. Sin lugar a dudas, las conclusiones fundamentales y con los principales logros de la investigación se encuentran en detalle en cada uno de los capítulos.

El apartado que contiene la bibliografía da cuenta de los textos más que necesarios para realizar una tesis de pregrado y complementa acertadamente las fuentes primarias y secundarias. Se trata de un total de 163 trabajos, entre libros, paper y capítulos de libros. Es importante advertir que, en su mayoría, se trata de textos recientemente publicados que exploran problemáticas actuales aún en movimiento pero que son una real actualización bibliográfica en las temáticas asociadas a filosofía de las ciencias sociales y específicamente, en historia y filosofía de la economía.

En definitiva, la generosa investigación de la estudiante Valentina Vera Cortés es una excelente contribución a las reflexiones filosóficas y científicas sobre los modelos de comportamiento humano, sus prácticas, historia, estrategias metodológicas, disciplinares y teórico conceptuales. Los objetivos de cada uno de los capítulos están perfectamente logrados, tal como señalé en los párrafos precedentes, bien podría haber presentado cualquiera de los tres y haber logrado calificación máxima. Sin embargo, su generosidad, sus motivaciones y preocupaciones filosóficas pudieron más, tal como lo demostró semana tras semana en las asignaturas Tesis I y II donde tuve la suerte de discutir provechosamente las temáticas hoy informadas que muestran, de acuerdo con Santos (2009), que es posible superar el paradigma dominante y abrazar el paradigma emergente, donde Valentina Vera realiza la contribución que tuve el privilegio de guiar.

Para finalizar, es importante destacar que la estudiante Valentina Vera reúne todas las condiciones para desempeñarse no sólo como profesora de Filosofía, sino también como investigadora y continuar con estudios de postgrado

donde, estoy completamente seguro, será una real contribución a la discusión no solo disciplinar sino interdisciplinar.

Por lo antes señalado es que califico la tesis de la estudiante de la Carrera de Pedagogía en Filosofía, Valentina Belén Vera Cortés, con nota 7.0 (siete).

Y para todos los efectos oportunos firmo en la ciudad de Valparaíso a 22 de diciembre de 2022.



Marcelo Arancibia Gutiérrez
Profesor Guía Tesis
Pedagogía en Filosofía
Instituto de Filosofía
Facultad de Humanidades y Educación
Universidad de Valparaíso

Valparaíso, 23 de diciembre de 2022

Prof.

Jenny Donoso G.

Directora de Carrera

Pedagogía en Filosofía

Universidad de Valparaíso

Estimada profesora Donoso:

Por medio de la presente le saludo cordialmente y le remito el correspondiente informe de la tesis de **Valentina Vera Cortés**, titulada “Ética y economía: un acercamiento histórico teórico y metodológico” y articulada en tres capítulos.

El capítulo primero adelanta el objetivo de todo el trabajo: indagar las relaciones entre economía y normatividad ética y buscar consecuentemente un modelo que permita “proponer una economía regulada por la idea de bien común” (p. 8). Esta indagación, en este capítulo, se concentra en los pensadores de la Antigüedad, específicamente en Platón y Aristóteles, para sostener que se da en su filosofía un pensamiento económico que conecta necesariamente esta ciencia con la ética. Respecto de Platón, la estudiante sostiene dos tesis, a saber (1) que para Platón la economía es “potencia de contrarios en la ciudad” (p. 11) y (2) que la economía debe subordinarse a la política en vistas al bien común (p. 11). A propósito de (1), se destaca la tesis platónica según la cual es la necesidad la que da lugar al entramado de las relaciones económicas y sociales entre los seres humanos y el modo como la estudiante la conecta con la comprensión sustantiva de “economía” (p. 13) y con la distinción platónica entre la ciudad sana y la enferma (p.14). Así, la necesidad, que da lugar a la ciudad, puede al mismo tiempo enfermarla si las pasiones no son contenidas y limitadas (p. 18). A propósito de (2), el trabajo se centra en ciertos desarrollos del *Político* de Platón. Se ofrece una breve y ordenada síntesis del diálogo, que hace énfasis en el carácter normativo de la política en su relación con las demás artes, mediado por la ciencia de la medida (p. 25), de lo que se concluye que, para Platón, por esto mismo, la economía ha de estar al servicio de la política, esto es, se hace necesario politizar la función de la economía (p. 26).

Sobre Aristóteles, la segunda parte del primer capítulo retrotrae a este filósofo la tradición que pone en relación economía, ética y política (p. 26) y se centra en el estudio de la *Ética Nicomaquea* y la *Política* para analizar (1) las cuatro significaciones que tiene

“*oikonomiké*” en estas obras —a saber, como acción, como facultad, como hábito y como ciencia— y (2) aquellos pasajes en los que se sientan las bases de la hoy llamada “economía de la felicidad”.

El segundo de los capítulos del trabajo insiste en el tema que hace las veces de hilo conductor del mismo: las relaciones entre la normatividad ética y la economía (entre economía normativa y positiva, en otra clave) en vistas esta vez a la posibilidad de pensar las consecuencias de lo que se denomina “economía desenfrenada”, que confunde dicotómicamente crecimiento y bienestar (pp. 42, 43). El capítulo desarrolla la dicotomía hecho-valor y su evolución —en lo que hace al asunto— desde la perspectiva de Hume, de Friedman y, finalmente, en la crítica de Putnam a la misma, para así poder someter a tensión la sima que tradicionalmente se postula entre positividad y normatividad científicas, para terminar analizando las tesis de Dussel y Sen acerca de las relaciones entre ética y economía, preguntando por la posibilidad de principios normativos en economía y sosteniendo la posición según la cual la economía es una ciencia normativa en sí misma (p. 66). Especial interés reviste en este capítulo (y en general, en la tesis de grado) la crítica de la noción de *homo oeconomicus*, que la autora remite a Adam Smith, y la doctrina del egoísmo racional (p. 57), así como los tres principios de la economía (material, formal y de factibilidad) postulados por Dussel en relación con la noción de “justicia económica” (p. 63), y la radicalización de dicha tesis por parte de Vera: “[...] no sólo los principios normativos en economía —como aquellos propuestos por Dussel— son posibles, sino que la economía es por sí misma una disciplina normativa compleja” (p. 68).

El tercero y último de los capítulos pretende ofrecer los lineamientos para la construcción de una economía del bien común (p. 72), para lo cual se somete a crítica al modelo de ser humano como *homo oeconomicus* y se defiende la idea un “*homo reciprocans*” (*homo ethicus, homo oeconomicus-socialis*) como nuevo modelo de comportamiento, sobre la base de una opción metodológica por un realismo mínimo. Para ello, primeramente, se pasa revista crítica a la noción de “modelo” en economía (p. 77), para luego pasar a considerar al *homo oeconomicus* en su historia y conceptualidad, lo que conduce a la autora a la problematización de la noción d racionalidad en economía. Resulta interesante la introducción de la ontología aristotélica, siguiendo a Davis, para la crítica de la existencia del *homo oeconomicus* (p. 87), así como la aproximación fenomenológica que se hace al mismo problema (p. 90).

La segunda parte del tercer capítulo (apartados 4 y ss.) avanza una propuesta en la materia de la tesis, la que comienza a esbozarse en la indagación que emprende la autora acerca de la relación comportamientos y valores, lo que le permite a la vez reafirmar la conclusión previamente obtenida acerca de la imbricación de estos últimos con los hechos (p. 94). En seguida, sobre la base de estudios empíricos, se establece que los agentes interactúan estratégicamente con intencionalidad cooperativa: “[el *homo reciprocans*] es, más bien, un cooperador condicional cuya inclinación por la reciprocidad puede ser provocada en circunstancias en las que el interés personal dictaría lo contrario” (p. 95). A continuación, el trabajo discurre, desde las ideas de reciprocidad y cooperación, hasta la de bien común, bienes comunes y economía del bien común.

Las conclusiones son justas y dan cuenta del desarrollo del trabajo, que se cierra con las siguientes palabras:

“Esta investigación, en su profundidad y extensión, ha permitido la evaluación de la historia del pensamiento económico en conjunción con la filosofía que le es propia. En este sentido, nos ha permitido comprender el alcance de las propuestas de diferentes autores a la hora de exaltar una línea de investigación asociada a la filosofía de la economía. El tema central del presente estudio es la ética y la economía, en este sentido la obra de Amartya Sen ha sido la piedra angular del desarrollo de ideas aquí expuesta. Sin duda consideramos que este desenvolvimiento teórico y conceptual no está acabado, en tanto es aún plausible nuevas formas de lineamientos que permitan proponer nuevas relaciones entre ética y economía”.

De entre muchas, llaman especialmente mi atención dos cuestiones. La primera de ellas recorre por completo el trabajo. Se trata de la manera como se aborda la relación entre hechos y valores. Ante ella la autora, en consecuencia con los propósitos de su tesis, controvierde la dicotomía, siguiendo los desarrollos de Putnam y otros, movimiento que aparece como altamente logrado. Por otra parte, está la opción de Vera por lo que llamaré una “antropología de la cooperación”, cuestión a la que la autora se acerca desde la empiria económica y la psicología mas no desde la tradición filosófica. No se trata de un aspecto de suyo reprochable, toda vez que la estudiante circunscribe adecuadamente el ámbito de su investigación, aunque hubiese sido interesante conocer sus juicios al respecto en tal arista.

Clara y bien escrita, la tesis es el fruto maduro de un trabajo constante. La posición que se defiende aparece claramente formulada y argumentada. Destaca el que la autora aborde y

tome posición respecto de multiplicidad de cuestiones propias tanto de la filosofía como de la economía, alguna vez demostrando gran audacia (por ejemplo, al sostener que “si la humanidad no limita la libertad individual, se terminarán por destruir los bienes comunes de los cuales depende la vida en la Tierra”, p. 103). La tesis puede por ello leerse también, sin comprometer su unidad, como un conjunto de trabajos acerca de diversas materias (por ejemplo, acerca de la comprensión platónica de la economía), en todas las cuales el tratamiento resulta penetrante e innovador. La bibliografía es extensa sin ser impertinente, al tiempo que variopinta y actual; destaca en ella la presencia de un gran número de obras en inglés que, al citar, la autora se ocupa de verter a nuestra lengua. Pero, sin duda, lo más meritorio de la tesis que informo es el hecho de que recoge una preocupación filosóficamente relevante (la relación entre hechos y valores) en su desenvolvimiento en un ámbito bien acotado (la filosofía de la economía), formula una posición al respecto (imbricación de hechos y valores) y adelanta una propuesta interesante e innovadora (el modelo del *homo reciprocans* y la economía del bien común).

Se trata, en una frase, de un esfuerzo logrado y meritorio que excede con mucho lo exigible para un nivel de pregrado, razón por la que he estimado de justicia evaluarlo con nota máxima, esto es, siete (7.0).

Sin otro particular se despide cordialmente de usted,

Juan Pablo Zabaleta Figueroa
Profesor adjunto
Instituto de Filosofía
Universidad de Valparaíso

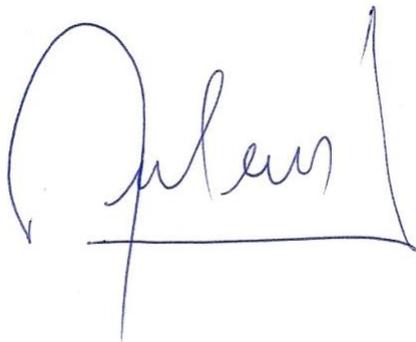
A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Juan Pablo Zabaleta', with a large, stylized initial 'J' and a horizontal line extending from the end of the signature.

Tabla de contenidos

INTRODUCCIÓN.....	5
CAPÍTULO PRIMERO	8
PLATÓN Y ARISTÓTELES: LA GÉNESIS DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO EN CONSONANCIA CON LA NORMATIVIDAD ÉTICA Y POLÍTICA.....	8
1. INTRODUCCIÓN	8
2. PLATÓN: LA ECONOMÍA COMO POLÍTICA	10
2.1 <i>Economía, potencia de contrarios en la ciudad</i>	11
2.2 <i>Economía y política, la constitución de una verdadera ciudad</i>	18
3. ARISTÓTELES Y LA ECONOMÍA PARA LA VIDA.....	26
3.1 <i>La oikonomiké y su cuádruple significación</i>	27
3.2 <i>Aristóteles y la eudaimonia: por una economía de la felicidad</i>	32
4. CONCLUSIÓN	39
CAPÍTULO SEGUNDO	41
LOS LÍMITES DE LA ECONOMÍA: EL LUGAR DE LA NORMATIVIDAD EN LA CIENCIA ECONÓMICA MODERNA	41
1. INTRODUCCIÓN	41
2. «SER» Y «DEBER SER»: LA LEY DE HUME.....	44
3. FRIEDMAN Y LA DICOTOMÍA ECONOMÍA POSITIVA/ECONOMÍA NORMATIVA.....	47
4. PUTNAM, LA DICOTOMÍA HECHO/VALOR Y SUS IMPLICANCIAS EN LA CIENCIA ECONÓMICA	51
5. LOS PRINCIPIOS NORMATIVOS PARA UNA TRANSICIÓN ECONÓMICA: LA PROPUESTA DE DUSSEL.....	57
5.1 <i>Principio material normativo y crítico de la economía</i>	58
5.2 <i>Principio formal normativo y crítico de la economía</i>	59
5.3 <i>Principio normativo y crítico de factibilidad económica</i>	60
6. ¿SON POSIBLES LOS PRINCIPIOS NORMATIVOS EN ECONOMÍA?	62
7. CONCLUSIÓN	67
CAPÍTULO TERCERO.....	70
LINEAMIENTOS FILOSÓFICOS PARA UNA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN: HACIA LA REFORMULACIÓN DE UN MODELO DE COMPORTAMIENTO.....	70
1. INTRODUCCIÓN	70
2. ACERCA DE MODELOS EN ECONOMÍA	75
3. EL <i>HOMO OECONOMICUS</i> : SU HISTORIA Y SU DEFENSA	82
4. HACIA UN NUEVO MODELO DE COMPORTAMIENTO EN ECONOMÍA: EL <i>HOMO RECIPROCAN</i> S	90
5. ¿POR QUÉ BIEN COMÚN?.....	98
6. CONCLUSIÓN	102
CONCLUSIONES	104
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:	106

Introducción

Qué puede significar «economía» es una pregunta difícil como muchas otras. No hay conceso entre los economistas y los filósofos dedicados a su estudio. Como mínimo es posible comenzar por sostener que es –actualmente– una disciplina con una cierta cantidad de fenómenos propios de su estudio y preocupación. Su cuidado radica en una serie de eventos o elementos que convergen con distintos ámbitos de la sociedad. Podemos hallar, por un lado, definiciones que atiendan a su objeto de estudio, como también es posible encontrar definiciones que prioricen su enfoque teórico o su metodología. Una primera forma de proceder para la aclaración del concepto es ir a su sentido más originario. Si comenzamos por considerar dicho sentido, lo pertinente es ir a su etimología. «Economía» proviene de griego *oikonomía* que supone el término *oikos*, el cual hace referencia a la casa griega y toda su cabida. Por otro lado, tenemos el término *némein* el cual alude a la gestión o administración, en este caso, del *oikos*. En términos generales, al hablar de economía -según la etimología- nos referimos a la gestión de las diversas cuestiones propias del hogar, lo que por ahora solo nos remite a solo una forma de entender la economía. Pasemos a revisar a continuación algunas referencias a propósito de aclarar el concepto de economía para esta investigación.

Un centro de tensión fundamental para la dilucidación y comprensión del término es el debate formalista-substantivista en el plano de la antropología económica. En el contexto de los años cuarenta, las discusiones acontecían entre Herskovits y Firth, por un lado, y Thurnwald y Malinowski por otro. Ya en los sesenta, los protagonistas eran Leclair, Schneider y Burling frente a Polanyi, Dalton y Sahlins (cf. Molina, 2004: 46). Respecto de la preocupación sobre una definición de economía, la posición de los primeros surge del sentido lógico de la relación entre medios y fines. Es en este sentido en el que hablamos de ‘economizar’ como un ahorrar o maximizar. Tras esta concepción de «economía» se entenderá la disciplina o el quehacer económico como una búsqueda de “obtener el máximo resultado de los propios medios” (Polanyi, 2009: 77). La definición de «economía» que ofrece uno de los manuales de economía más estudiados del mundo puede ilustrar esta idea cuando sostiene que la economía “es el estudio de la manera en que la sociedad decide emplear los recursos productivos escasos que pueden utilizarse con distintos fines, producir mercadería de distintos tipos y distribuirlos entre los diferentes grupos” (Samuelson, Nordhaus, Pérez Enri, 2003: 16). Claramente, esta definición, hoy ortodoxa, es un claro ejemplo de la tendencia formalista de la comprensión de la economía y su quehacer. Sin embargo, acontece desde la otra parte del debate una propuesta distinta: la aspiración substantivista.

Según la segunda concepción, «economía» se atiene al “hecho fundamental de que los seres humanos, como cualquier otro ser viviente, no pueden subsistir sin un entorno físico que les sustente” (Polanyi, 2009: 75). En este sentido advienen una serie de relaciones entre el ser humano y la naturaleza como su entorno más originario. El ser humano, según Polanyi, sobrevive gracias a la interacción institucionalizada entre el mismo ser humano y su ambiente natural (cf. Polanyi, 2009: 76). La misma idea de *homo oeconomicus* es una propuesta formalista en tanto el principio que lo rige es la maximización de sus recursos, como si estos fueran *per se*

limitados. Ahora bien, ¿a dónde se remonta el nacimiento de esta doble interpretación? Polanyi extrae la doble definición de uno de los más representativos exponentes de la escuela neoclásica: Carl Menger. En los *Grundsätze Principles* de 1871 de Menger ya es identificable el interés de ver la economía como el centro de estudio de los medios insuficientes para la subsistencia humana (cf. Polanyi, 2009: 78). Sin embargo, la tentativa del desarrollo de una concepción substantivista quedó en un manuscrito póstumo que fue concebido para los *Principios*, pero que terminó por ser relegado a un segundo plano dado el sentido «fragmentario y desordenado» de sus palabras, según Friedrich von Hayek (cf. Polanyi, 2009: 81).

El significado substantivo o «real» de la economía que aquí se plantea tiene más su origen en los hechos empíricos o tangibles, mientras que el significado formal atiende a una lógica o serie de normas que rigen la elección basada siempre en la existencia de escasez. Desde esta perspectiva, es posible ir comprendiendo la fuerza y la implicancia de la distinción entre dos nociones economía. Cada una, por su parte, imprime una concepción de ética a la base que se podrá ir desentrañando a lo largo de la investigación. A su vez, esto no deja de vincularse con una afirmación trascendental en los estudios que inauguran las preocupaciones académicas sobre las relaciones entre ética y economía: “Mantendré –sostuvo Amartya Sen– que la naturaleza de la economía moderna se ha visto empobrecida sustancialmente por el distanciamiento que existe entre la economía y la ética” (Sen, 2020: 27). Esta investigación parte por asumir el supuesto identificado por Sen. Dado esto, el objetivo general de la investigación es tratar de “analizar la naturaleza del daño [del distanciamiento entre economía y ética] y [evaluar] el desafío que esto plantea” (Sen, 2020: 27). Este objetivo cobra por hipótesis de investigación que, para defender una economía basada en la idea de bien común, es necesaria la construcción de una crítica a los supuestos éticos y antropológicos de la economía neoclásica. Consideramos, por tanto, que es necesario replantear las formas de modelización del comportamiento humano para una construcción normativa de nuevas propuestas económico-políticas que defiendan los bienes comunes de la humanidad. Esta hipótesis de trabajo se tomará como una de las tantas posibles formas de analizar la naturaleza del daño del distanciamiento entre economía y ética demanda por Amartya Sen. Los objetivos específicos de investigación, respectivamente, serán:

1. Identificar a los pensadores fundamentales en la génesis del pensamiento económico en cuyas propuestas se releve el lugar de la normatividad ética y política.
2. Evaluar filosóficamente las propuestas de los pensadores identificados enfatizando la preocupación por la relación de la normatividad ética y política respecto de la economía.
3. Identificar los hitos cruciales en la historia del pensamiento filosófico y económico que den cuenta de la separación entre ética y economía.
4. Plantear una argumentación que permita evaluar la posibilidad de los principios normativos en el contexto del quehacer científico económico.
5. Explorar el lugar de los debates sobre realismo y modelización en el contexto del estudio de un modelo específico de comportamiento empleado por la economía neoclásica.

6. Analizar el modelo del *homo oeconomicus* y su lugar en el quehacer económico para evaluar los lineamientos de una crítica de esta forma de comprensión del comportamiento humano en el contexto de los fenómenos económicos.

Los primeros dos objetivos específicos se enmarcan en el trabajo investigativo del primer capítulo, los segundos dos en el segundo capítulo y los restantes en el tercer capítulo. En este sentido, la presente tesis cuenta con tres capítulos, respectivamente, “Platón y Aristóteles: la génesis del pensamiento económico en consonancia con la normatividad ética y política”, “Los límites de la economía: el lugar de la normatividad en la ciencia económica moderna” y “Lineamientos filosóficos para una economía del bien común: hacia la reformulación de un modelo de comportamiento”. La metodología que direcciona la investigación es teórico-cualitativa, la cual a su vez se ve complementada con estudios empíricos según se ha considerado pertinente.

Capítulo primero

Platón y Aristóteles: la génesis del pensamiento económico en consonancia con la normatividad ética y política

La economía se puede estudiar, igual que cualquier otro fenómeno social, como un sistema de representaciones colectivas, de campos y categorías conceptuales, de asociaciones y disyunciones mentales.

Saggi antropologici sulla Grecia antica,
S. C. Humphreys.

1. Introducción

Si tenemos por interés central averiguar las relaciones entre economía y normatividad ética, y con ello la búsqueda de un modelo que nos permita proponer una economía regulada por la idea de bien común, consideramos necesaria la indagación de las principales características de la comprensión del fenómeno económico en la antigüedad. La principal preocupación del presente capítulo es: ¿cuáles son las pretensiones filosóficas fundamentales sobre las relaciones entre economía y normatividad ética de los principales pensadores del mundo antiguo? Para lograr identificar aquello, seguimos la propuesta de Takeshi Amemiya, quien ofrece el siguiente catálogo en el que identifica los principales autores de la antigüedad griega que se ocuparon, desde diferentes perspectivas, de lo referente a la economía:

Historian: Herodotos, Thucydides, Xenophon.

Philosopher: Plato, Aristotle, Theophrastos.

Orator: Demosthenes, Lysias, Aeschines, Isocrates, Isaios, Andocides.

Comedy poet: Aristophanes.

Epigraph: Inscriptiones Graecae.

Fuente: Amemiya, 2007: 62

En lo que aquí respecta, nos ocuparemos del ámbito filosófico de abordaje, lo que contempla a filósofos como Platón y Aristóteles. Ahora bien, al momento de interpretar la naturaleza social de la economía en la antigüedad cabe mencionar el debate modernista-primitivista entre los estudiosos. Por una parte, según los modernistas la economía antigua debe comprenderse como una versión temprana de la economía de mercado contemporánea. Por otra parte, los primitivistas sostienen que la economía antigua es de una clase distinta a la economía de mercado, y que la aplicación de las categorías actuales no hace más que alejarnos de su entendimiento (cf. Scalzo, 2014: 344). El debate se explica en el contexto de 1983, cuando el economista alemán Karl Bücher afirmaba que la economía griega era primitiva en tanto era un economía doméstica basada en el intercambio y no en el mercado. Por otro lado, Eduard Meyer,

historiador alemán, no estaba de acuerdo. Sostenía que la economía griega estaba bien desarrollada y que solo se diferenciaba de la economía moderna en una cuestión de grado (cf. Amemiya, 2007: 57). Un debate paralelo a este, pero igualmente estrecho es la controversia formalista-sustantivista entre antropólogos e historiadores de la economía. Expresado de forma sucinta:

Un formalista cree que la economía ateniense puede ser analizada mediante los supuestos básicos de comportamiento de la economía moderna, a saber, la maximización de la utilidad y el beneficio, mientras que un sustantivista cree que debe sustituirse por un conjunto diferente de supuestos de comportamiento, como la maximización del estatus (Amemiya, 2007: 57).¹

En este sentido, es más probable -pero no necesario- que un modernista sea un formalista, y que un primitivista sea un sustantivista. Claramente estos debates no son idénticos, pero si se vinculan en muchos sentidos. La primera de las controversias mencionadas hace referencia al grado de desarrollo de la economía mientras que el segundo de los debates se atiene a los métodos de su análisis. En el presente trabajo nos inclinamos por una interpretación primitivista-sustantivista, en tanto partimos del supuesto de que la economía antigua no es como la economía de mercado contemporánea, ni siquiera en un grado menor. Si suponemos lo mencionado e investigamos el pensamiento económico antiguo es porque esperamos encontrar en él los lineamientos ético-políticos para la definición de una economía del bien común, una economía que sea regulada por dicha noción, la cual difiera de las escuelas económicas preponderantes en la actualidad. Si supusiéramos que la economía antigua es igual a la contemporánea pero en distintas proporciones, de seguro no encontraríamos una diferencia que nos permita servirnos de sus fundamentos éticos para nutrir una propuesta en el plano actual. Iniciamos estas reflexiones a partir del supuesto de que, “al igual que su matemática y su geometría, que su astronomía, su mecánica y su óptica, también su economía [la de los griegos antiguos] es la raíz de toda la que ha venido después, prácticamente” (Schumpeter, 2015: 89), sin embargo sabemos -a su vez- que “los griegos fundían sus razonamientos económicos con su filosofía general del estado y de la sociedad, y pocas veces trataron sustantivamente un tema de economía” (Schumpeter, 2015: 90). Por esto mismo uno de nuestros objetivos es desentrañar de las propuestas éticas y políticas de Platón y Aristóteles el sustrato que haga referencia a la conformación de una economía normativamente regularizada. Nuestra hipótesis es, por tanto, que, en Platón y Aristóteles, entendidos ambos como los autores de los fragmentos científicos del pensamiento económico griego, encontramos una ciencia económica indisociable de la ética en un sentido práctico, entendida esta última como disciplina normativa.

Contamos con la interpretación de otros estudiosos de las relaciones entre ética y economía que plantean que, en sus orígenes, la economía está estrechamente vinculada a la ética y que por tanto posee una dimensión moral explícita. Sin embargo, tras la preponderancia de la revolución marginalista a lo largo de todo el siglo XX, la base ética de la economía va perdiendo

¹ “A formalist believes that the Athenian economy can be analyzed by the basic behavioral assumptions of modern economics, namely, utility and profit maximization, whereas a substantivist believes that a different set of behavioral assumptions, such as status maximization, must be substituted” (Amemiya, 2007: 57). La traducción es nuestra.

importancia (cf. Pardo, 2005: 55), cosa que trabajaremos ya en el segundo capítulo de esta investigación a través del desarrollo de la dicotomía entre economía positiva y economía normativa. En lo que respecta a este capítulo, seguiremos inicialmente el argumento de Amartya Sen, quien expone la génesis de la economía en un doble movimiento. Por un lado, contamos con un enfoque técnico o logístico de la economía que tiene su origen en economistas como León Walras (siglo XIX), William Petty (siglo XVII) o incluso Kautilya (siglo IV a.C), quienes fueron pioneros en la resolución de muchos y complejos problemas técnicos en las relaciones económicas (cf. Sen, 2020: 24).² Por otro lado, y ya remontándonos a la antigüedad, es posible dar cuenta de un origen de la economía relacionado con la ética y con una visión ética de la política. En este enfoque, donde Sen nombra a Aristóteles como pionero, existen dos cuestiones básicas que son centrales para la economía (cf. Sen, 2020: 22). Por un lado, tenemos la cuestión de la motivación humana la cual se vincula a la pregunta ética ¿cómo hay que vivir?, mientras que por otro lado, contamos con una evaluación del logro social, es decir, donde los fines buscan ser alcanzados en vistas de la nación o las ciudades-Estado.

En el presente capítulo intentaremos seguir el rastro del enfoque ético que Sen menciona. Sin embargo, no consideramos que filosóficamente este comience con Aristóteles. Defendemos la idea de que en Platón es igualmente plausible la idea de un enfoque ético de la economía y, a su vez, con una visión ética de la política. Para ello, seguimos a James E. Alvey (2011) al sostener que en la *República* de Platón encontramos la fundación de la tradición ética de la economía. Siguiendo, a su vez, a Joseph A. Schumpeter, quien sostiene que “Los fragmentos científicos del pensamiento económico griego hoy accesibles se encuentran en las obras de Platón (427-347 a.C) y de Aristóteles (384-322 a.C)” (Schumpeter, 2015: 90). Por esto mismo, la presente parte de la investigación comenzará con el estudio de los textos platónicos centrados en la teorización económica. Estamos conscientes de que “los filólogos clásicos y los economistas que valoran más la aportación griega están en realidad pensando en aquella filosofía general y no en la ciencia económica en sentido técnico” (Schumpeter, 2015: 90). Por esto mismo es necesario advertir al lector de que no se encontrará en los pasajes tratados un tecnicismo económico, sino más bien un bagaje filosófico sobre las circunstancias propias de la vida social ateniense asociadas a acciones o circunstancias económicas. Posteriormente, se procederá a una interpretación similar respecto de los textos aristotélicos asociados al mismo fenómeno.

2. Platón: la economía como política

El fenómeno de la economía en la obra de Platón es algo que claramente no ha sido presentado como lo más relevante dentro de su filosofía. Sin embargo, si la buscamos en su obra de seguro

² Amartya Sen expone que Kautilya, consejero y ministro de Chandragupta, es el principal exponente del enfoque logístico en tanto pionero del mismo. Fue escritor del *Arthashastra*, que traducido del sánscrito significa «instrucciones sobre la prosperidad material» (cf. Sen, 2020: 24). El tratado comienza con la distinción de cuatro campos del saber: la metafísica, el conocimiento de la justicia y la injusticia, dedicándose posteriormente a analizar los saberes prácticos como la ciencia del gobierno y la ciencia de la riqueza (cf. Sen, 2020: 25). Este último saber se ocupa de cuestiones como las regulaciones arancelarias, recaudación de impuestos, el mantenimiento de la contabilidad, etc. Esta forma de comprender la economía marca un antes y un después en lo que a la comprensión de la economía misma se refiere.

la encontraremos y con un lugar no menos importante para con el resto de sus propuestas ético-políticas. En lo que a la presente investigación respecta, haremos una revisión del libro II de su *República*, a su vez al *Político* y las *Leyes*. Si bien Platón se ha planteado como el maestro más antieconómico de la Academia, dedicó extensas páginas a la génesis del Estado con un énfasis en la base material de la sociedad (cf. Baeck, 1997: 150), lo que lo plantea como un autor relevante en materia de antecedente de la historia de la economía. Siguiendo a Schumpeter,

[...] a pesar de todo también hay en ello [la obra de Platón] análisis. [...] su idea del estado perfecto se correlaciona con material suministrado por la observación de estados reales. Y no hay razón alguna para negar el carácter analítico o científico [...] de tales observaciones de hechos o de relaciones ante hechos contenidas explícita o implícitamente en la construcción platónica (Schumpeter, 2015: 91).

En lo que a la presente interpretación respecta, dividiremos el análisis sobre el lugar de la economía en el pensamiento platónico en dos grandes tesis. Por un lado, sostendremos que la economía para Platón es una potencia de contrarios en la ciudad. Siguiendo la propuesta de Étienne Helmer, mantendremos la idea de que la economía hace y deshace la ciudad. Por otra parte, lo propio de la segunda idea a defender será que, para edificar una verdadera ciudad, es necesario politizar la función de la economía. Dicho de otro modo, es fundamental someter a la economía a una política autónoma y reguladora que logre potenciar la eficacia de la economía misma y su lugar en la ciudad para con sus integrantes. Intentaremos demostrar que tras la idea de una politización de la economía en Platón hay una propuesta en vistas de un bien común que constituye la economía política.

2.1 Economía, potencia de contrarios en la ciudad

Siguiendo la discusión entre formalistas y sustantivistas en antropología económica, cabe mencionar la relevancia de autores como Karl Polanyi en la comprensión sustancial del fenómeno económico. Para el mencionado autor, la economía no solo debe ser comprendida en un sentido formal moderno donde evaluamos la escasez de bienes y el mercado según la relación oferta-demanda.³ También es posible comprender la economía en un sentido sustancial, donde identificamos economía cuando los seres humanos, en tanto seres sociales, satisfacen sus necesidades en sus respectivos contextos (cf. Polanyi, 2009: 76). Por tanto, desde una perspectiva sustantivista, es posible reconocer una teorización económica en aquellas obras o propuestas teóricas donde se plantean relaciones humanas que tienen por objetivo la satisfacción de

³ Aquellos que confunden «economía humana» con «economía de mercado» caen en lo que Polanyi denomina «falacia económica». «La falacia económica -sostiene el autor-, como nosotros la llamamos, consiste en una tendencia a identificar la economía humana con su forma de mercado. Y para eliminar esa tendencia se necesita una aclaración radical del significado de la palabra *económico*» (Polanyi, 2009: 77). He ahí la importancia de explicitar la diferencia entre la noción sustantivista y la formalista. Si bien en Platón aún no es posible hablar de economía de mercado como la entendemos hoy, sí es posible referirnos a la economía a partir de una comprensión sustantiva, donde se hace patente la “dependencia del hombre a la naturaleza y de sus semejantes para lograr su sustento, porque el hombre sobrevive mediante una interacción institucionalizada entre él mismo y su ambiente natural. Ese proceso es la economía, que le proporciona los medios para satisfacer sus necesidades materiales” (Polanyi, 2009: 76).

necesidades a partir de determinados contextos. Tal es el caso de la obra de Platón en lo que respecta a la economía.

Platón, a nuestro juicio, establece una crítica contra las malas políticas y la incapacidad de las mismas de regular la economía, de asignarle una función correcta y de sacar beneficio de la misma en favor de la comunidad. La economía, en este sentido, es capaz de revelar “toda su potencia destructiva en ausencia de una política capaz de contener la tendencia natural del ser humano a la desmesura y al acaparamiento ilimitado” (Montoya, 2021: 11).⁴ Para dar cuenta de la crítica mencionada, es necesario exponer a la economía en su carácter destructivo, ambivalente, que puede presentarse como positivo pero también como pernicioso para la comunidad y sus bienes. Con este objetivo, revisaremos, en primer lugar el libro II de la *República*.

En el contexto de los libros que pertenecen a la *República* de Platón, el libro II es por lo general asociado a los libros III y IV, que en su conjunto trazan el proyecto político propiamente dicho (cf. Eggers Lan, 1988: 12). El contexto del diálogo que se venía dando entre los que podemos identificar a Trasímaco, Glaucón, Polemarco, Clitofonte y Sócrates, entre otros, es la discusión acerca de la justicia. Las tesis son que la justicia es la devolución de lo que se debe (Céfalo), que es el beneficio a amigos y el perjuicio a enemigos (Polemarco), y que la justicia es lo que conviene al más fuerte junto con que es cierta excelencia y sabiduría (Trasímaco) (cf. Eggers Lan, 1988: 20-21). Ya en el libro II la discusión continúa en voz de Glaucón quien expone la tesis de que la justicia es aquella clase de bienes que son en sí mismo penosos y sólo deseable por sus consecuencias. De este modo, los interlocutores pasan a proponerse una nueva indagación de qué es la justicia, qué la injusticia y qué hay de cierto acerca de las ventajas de cada una (Platón, *República*: II, 368c). La investigación parte por sugerir que hay una justicia propia del individuo y una propia del Estado (Platón, *República*: II, 368e), por esto mismo Sócrates expone: “si contempláramos en teoría un Estado que nace, ¿no veríamos también la justicia y la injusticia que nacen en él?” (Platón, *República*: II, 369a).

El estudio “requiere una mirada penetrante” (Platón, *República*: II, 368d). Si algo escrito en letras pequeñas es complejo de entender, puede procederse si se encuentra el mismo mensaje escrito en letras más grandes. Ya con el conocimiento del mensaje en letra grande, se puede proceder a verificar el de letra pequeña y así comprobar si se trata de lo mismo o no. Según Sócrates, algo similar ocurre con la justicia en la relación ciudad-individuo (cf. Platón, *República*: II, 368d). “Una ciudad puede caracterizarse por la justicia no menos que un individuo - pero es más grande, y por eso quizás hay más justicia en ella que en el individuo, y más fácil de distinguir” (Schofield, 1993: 183).⁵ La preocupación sobre la justicia y la injusticia nos conduce a la discusión del origen del Estado, que para los interlocutores no es más que “[...] cuando cada uno de nosotros no se abatece, sino que necesita de muchas cosas” (Platón, *República*: II, 369b). En otras palabras, el origen del Estado son las necesidades de sus integrantes. La imposibilidad de una autarquía individual obliga a los humanos a asociarse en pos de cubrir las necesidades más

⁴ Como se puede notar, esta declaración tiene a su base ciertos supuestos antropológicos negativos. Si bien en este apartado no nos dedicaremos a discutirlos, cabe hacerlo explícito al menos de esta forma.

⁵ “A city can be characterised by justice no less than an individual - but it is larger, and so perhaps there is more justice in it than in the individual, and easier to make out” (Schofield, 1993: 183).

básicas e incluso las no tan básicas. De este modo, el pasaje de *República* II, 368d sobre letras grandes y pequeñas no solo es una atención del individuo a la ciudad respecto de la justicia, sino también “una decisión de dejar de hablar exclusivamente de justicia y abrir el debate para abarcar toda una serie de cuestiones sobre la naturaleza del hombre y la sociedad” (Schofield, 1993: 184).⁶ Esto último es lo que precisamente nos interesa.

Según Étienne Helmer, sostener que Platón escribe que de las necesidades surge la ciudad es algo que hubiera escandalizado a casi cualquier griego de la época (cf. Helmer, 2021: 38). Los relatos sobre la génesis de la ciudad usualmente versaban sobre un legislador de estirpe divina o de un héroe que da a luz una raza autóctona.⁷ Sin embargo, Platón opta por un origen de la ciudad estrictamente económico. En este sentido, en palabra de Sócrates es inaugurada en la República una cierta figura de lo que denominaremos en la economía contemporánea como *homo oeconomicus*, donde los sujetos están inicialmente motivados por su interés personal y comprometidos con relaciones fundamentalmente utilitarias con sus pares (cf. Helmer, 2021: 38). Los agentes económicos y sus actividades fundan la ciudad lo que termina por legitimar la necesidad como génesis de las relaciones sociales.

Una cuestión fundamental a apuntar hasta aquí es cómo la ciudad-Estado se plantea como una economía sin *oikoi*, a pesar de que en la comprensión económica de la época el *oikos* representaba la institución económica por excelencia (cf. Platón, *República*: II, 369b-d). ¿La economía en su acepción doméstica es desincorporada del proyecto de la República? Siguiendo a Helmer, hay un desplazamiento hecho por Sócrates el cual consiste en “ofrecer una perspectiva política sobre los asuntos relativos a la economía, es decir, una perspectiva desde la cual son analizados a escala de la totalidad de la sociedad y no de sus partes” (Helmer, 2021: 40). El lugar fundado por Platón en los tratados pasajes de la República es una *sun-oikia*, un hogar que es comprendido en su acepción tradicional pero a escala de la totalidad de la sociedad. De esta forma, la economía sectorizada, comprendida a partir del funcionamiento de una parte singular de la sociedad, pasa a ser una economía política o economía general. El fundamento ético de la economía así se nos va vislumbrando de modo tal que la economía no se entiende como una mera cuestión de intercambio entre agentes abstractos. Más bien se trata de cierto vínculo que “por estar nutrido de valores, pasiones e intereses de naturaleza diversa, organiza de manera activa las sociedades y las relaciones humanas” (Helmer, 2021: 41). Esto lo asimilamos aquí a la comprensión sustantiva de “economía”.

Según Schofield, no debemos inferir que a la *polis* se le da inequívocamente el significado de “comunidad económica” (369-372) y en otro pasaje (370c) *polites* (ciudadano) “funcionario económico” (cf. Schofield, 1993: 187).⁸ Sin embargo, según Helmer la ciudad sí puede ser asimilada a un inmenso y solo *oikos* en el que cada quien contribuye desde su posibilidad a

⁶ “a decision to stop talking exclusively about justice and to open out discussion to embrace a whole range of questions about the nature of man and society” (Schofield, 1993: 184).

⁷ Un ejemplo paradigmático es la historia idílica de la ciudad de Cnosos, en Creta: “gran ciudad, donde reinó nueve años Minos, confidente del gran Zeus, padre de mi padre [dice Odiseo], el magnánimo Deucalión” (*Odisea* XIX, 178-179). En este relato se plantea la estirpe divina de Minos, rey en Cnosos en Creta, en boca de Odiseo haciéndose pasar por Etón en su conversación con Penélope.

⁸ “should we infer that polis at 369-72 is unequivocally given the meaning «economic community», and at 370C polites (citizen) «economic functionary»? (Schofield, 1993: 187).

prestaciones y contraprestaciones mutuas (cf. Helmer, 2021: 41). La salvedad está en cuando la ciudad es concebida como una entidad política cuyo fin es el *laissez faire* de una multiplicidad de intereses egoístas. Ahora bien, a propósito de lo sostenido por Schofield, cabe mencionar que la cuestión del paralelismo entre el individuo y la ciudad es algo que va construyéndose en la *República* a medida de imágenes detalladas que posicionan por un lado, la ciudad utópica, y por otro lado el alma humana perfeccionada, todo esto en fuerte vinculación a las virtudes (cf. Alvey, 2011: 828).

Otro elemento central en la comprensión de la economía en su sentido general es la especialización individual de las funciones en los sujetos que componen la *polis*. Según algunas interpretaciones, lo que encontramos en el libro II (cf. Platón, *República*: II, 370a-c) es una anticipación de la división del trabajo tal como se presenta en Adam Smith (cf. Scalzo, 2014: 353; Acuña, 2012: 86 y Grecco, 2009: 52). Según este último economista y filósofo, la división del trabajo no es consecuencia de ninguna sabiduría humana, sino más bien es la consecuencia necesaria de “una cierta propensión de la naturaleza humana, que no persigue tan vastos beneficios; es la propensión a trocar, permutar y cambiar una cosa por otra” (Smith, 2018: 44). Según Smith, “[...] mediante el trato, el trueque y la compra obtenemos de los demás la mayor parte de los bienes que recíprocamente necesitamos, así ocurre que esta misma disposición a trocar es lo que originalmente da lugar a la división del trabajo” (Smith, 2018: 46). Mientras que para Smith y los economistas europeos del siglo XVIII en adelante la división del trabajo tiene como finalidad la organización de la producción en grandes cantidades a costos menores, para Platón la división de los oficios tiene como finalidad la repartición adecuada de las operaciones funcionales imprescindibles para la supervivencia de la ciudad, la cual se fundamenta en las capacidades y preferencias de los individuos: “Pues me doy cuenta, ahora que lo dices, de que cada uno tiene las mismas dotes naturales que los demás, sino que es diferente en cuando a su disposición natural: uno es apto para realizar una tarea, otro para otra” (Platón, *República*: II, 370b). De este modo, “el principio platónico organiza la cooperación social; el principio de Smith organiza la competencia” (Helmer, 2021: 43). En este sentido, el principio de especialización individual en Platón no solo es económico, sino que también es principalmente político y ético para con los individuos del Estado. He aquí otra buena razón para asumir una economía política en los pasajes revisados.

A continuación pasaremos a tratar otro asunto fundamental: la distinción entre la ciudad sana y la ciudad enferma, propuestas por Platón. Por un lado, en esta indagación que “requiere una mirada penetrante” (Platón, *República*: II, 368d) es necesario evaluar las condiciones y posibilidades de una ciudad ideal, para luego sopesarla con el escenario adverso, contrario. Para ello, Platón parte por ilustrar una ciudad de necesidades limitadas, “[...] la primera y la más importante de nuestras necesidades es la provisión de alimentos con vistas a existir y a vivir. [...] La segunda de tales necesidades es la de la vivienda y la tercera es la de vestimenta y cosas de esa índole” (Platón *República*: II, 369d). Sin embargo, con el pasar del diálogo los interlocutores se van percatando de la necesidad de otros elementos en el contexto de la ciudad naciente. Cuando la ciudad sana se presenta con totalidad, el incremento de necesidades no alcanza la desmesura

(cf. Platón, *República*: II, 371e). La *pleonexia* entendida como deseo de tener siempre más y más se contrapone a la ciudad hasta aquí descrita. Esta ciudad, que se entiende por sí misma como irrealizable, “revela el objetivo que el buen político debe perseguir para lograr la unidad de la ciudad: enseñarles a los hombres a limitar sus necesidades, lo que implica, asimismo, enseñarle a educar sus apetitos” (Helmer, 2021: 53).

Para Platón, esta ciudad que se plantea como elemental y rudimentaria “es el verdadero Estado (ἡ ἀληθινὴ πόλις), el Estado sano” (Platón, *República*: II, 372e). En los diversos *Diálogos*, Platón emplea el adjetivo ἀληθινὸς para hacer referencia al carácter genuino de aquello a lo que hace referencia. Tenemos los ejemplos del verdadero gobernante (Platón, *República*: I, 347d), o el verdadero legislador (Platón, *República*: IV, 427a). En este sentido, una cosa verdadera tal como la plantea Platón es aquello que es ontológico o esencial, algo que *es* realmente. Pero como vemos este carácter de verdadero de la ciudad sana no es otorgado porque sí, sino porque vemos en ella los apetitos mesurados de sus individuos. Dicho de otro modo, bajo la afirmación de una ciudad verdadera, hay para Platón un supuesto antropológico que da cuenta de la verdadera humanidad, solo es factible cuando se limitan los deseos a lo estrictamente necesario. Siguiendo a Helmer, en lo que respecta a los apetitos o deseos, todos los miembros de una ciudad sana deberían ser tan moderados como Sócrates, quien explicitó en diferentes ocasiones una tendencia a proclamar su pobreza y su desinterés por el dinero (cf. Helmer, 2021: 56). Ejemplo claro de ello es cuando en su *Apología* Platón ilustra a Sócrates como alguien que se encuentra “en gran pobreza a causa del servicio del dios” (Platón, *Apología*: 23b). Esta concepción de austeridad y sencillez está a la base de la ciudad verdadera o sana para Platón.

Ahora bien, siguiendo a Schofield es notable ver que la ciudad verdadera es una ciudad exclusivamente económica a tal punto que no es necesario recurrir a compromisos políticos que medien entre los integrantes (cf. Schofield, 1993: 187). Esta ciudad económica se basta a sí misma para tener todo regulado *a priori*, por así decir. Dicha ciudad económica posee un carácter claro y definido: se halla en las antípodas de la siguiente posibilidad a explorar. Según Schumpeter:

El estado perfecto de Platón es una ciudad-estado concebida para un número de ciudadanos reducido y constante en la medida de lo posible. Toda la actividad económica y no-económica se regula estrictamente: guerreros, agricultores, artesanos, etc., están organizados en castas permanentes, y los hombres y las mujeres reciben exactamente el mismo trato (Schumpeter, 2015: 91).

Sin embargo, sabemos que esta no es la condición de las ciudades empíricas o reales. Por esto mismo, Glaucón en el contexto del diálogo va incorporando mayores y más complejas necesidades, y con ello a la enfermedad de la ciudad para Platón: se trata de ir asimilando mayores elementos que conformen la vida cotidiana. Respecto de la ciudad enferma (Platón, *República*: II, 372e-373e) se sostiene:

No se trata meramente de examinar cómo nace un Estado, sino también cómo nace un Estado lujoso. Tal vez no esté mal lo que sugieres [dice Sócrates a Glaucón]; pues al estudiar un Estado de esa índole probablemente percibamos cómo echan raíces en los Estados la justicia y la injusticia. A mí me parece que el verdadero Estado, el Estado sano, por así decirlo, es el que hemos descrito; pero si vosotros queréis, estudiaremos

también el Estado afiebrado; nada lo impide. En efecto, para algunos no bastarán las cosas mencionadas, según parece, ni aquel régimen de vida, sino que querrán añadir camas, mesas y todos los demás muebles, y también manjares, perfumes, incienso, cortesanas y golosinas, con todas las variedades de cada una de estas cosas. Y no se considerarán ya como necesidades solo las que mencionamos primeramente, o sea, la vivienda, el vestido y el calzado, sino que habrá de ponerse en juego la pintura y el bordado, y habrá que adquirir oro, marfil y todo lo demás (Platón, *República*: II, 372e-373a).

En primer lugar, destaca la actitud de Sócrates que concede a Glaucón la incorporación de nuevas necesidades en el examen que hacen. Se trata de una actitud investigativa, “[...] pues al estudiar un Estado de esa índole probablemente percibamos cómo echan raíces en los Estados la justicia y la injusticia” (Platón, *República*: II, 372e). Dicha actitud socrática representa una ilustración de las tendencias naturales de los apetitos humanos a exceder los límites que naturalmente poseen los demás animales. En este sentido, seguimos a Helmer en su identificación de tres aspectos que describen la transformación de la necesidad en una multiplicidad de necesidades (cf. Helmer, 2021: 58-59). El primero de estos aspectos es el estado de inflamación de la ciudad, el cual se atribuye a la falta de disciplina de los apetitos. El segundo aspecto es la singularización del objeto de los deseos, su eminente proliferación y la indefinición formal que adoptan. El tercer aspecto da cuenta de la apertura de la necesidad a un nuevo plano: lo superfluo se vuelve necesario y acoge la forma de deseos infinitos e indefinidos que se toman el Estado por completo.

Una cuestión importante que se sigue del primer aspecto señalado por Helmer es cómo, para Platón, la «blandura» da cuenta de una indisciplina de los apetitos, lo que lleva a un humor demasiado variable, que termina por provocar la exigencia constante de nuevos objetos. Algo similar se expresa en las *Leyes*, donde se afirma que “la blandura y disipación hace a los caracteres de los jóvenes malos, irascibles y excitados por muy pequeños asuntos” (Platón, *Leyes*: VII, 791d5). La blandura mencionada es asociada a la introducción de riquezas en las ciudades. De ello da cuenta el mismo Platón al mencionar, en la *República*, que la riqueza “produce el libertinaje, la pereza y el afán de novedades” (Platón, *República*: IV, 422a).⁹ La riqueza corrompe el alma para Platón, en tanto es lo que la blandura imprime en el espíritu. Según Schumpeter:

El trasfondo analítico efectivo se manifiesta en cuanto que nos preguntamos: ¿por qué esa rígida inmovilidad? Es difícil evitar la respuesta (por pedestre que ella pueda resultar para el verdadero platónico) de que Platón ha escogido un ideal de inmovilidad porque le disgustaban los caóticos cambios de su época (Schumpeter, 2015: 92).

En segunda instancia, hay que destacar la indefinida diversidad de objetos y animales que se da en el texto como “manifestación material y económica de la tendencia de los apetitos humanos a la proliferación ilimitada” (Helmer, 2021: 62). Así, el mismo Platón en boca de Sócrates expresa la necesidad de agrandar el Estado, porque:

⁹ Cabe enriquecer este análisis de la crítica de Platón al afán de novedades con el trabajo filosófico heideggeriano sobre la curiosidad o avidez de novedades [Neugier]. Esta es descrita por Heidegger como la “típica *incapacidad de quedarse en lo inmediato*. [Esta busca] la inquietud y la excitación de lo siempre nuevo y los cambios de lo que comparece” (Heidegger, 2016: 197). Este modo de ser del *Dasein* cotidiano, que no difiere en lo absoluto de la demanda de Platón, se destaca la existencia de un individuo que se desarraiga constantemente.

[...] aquel Estado sano ya no es suficiente, sino que debe aumentarse su tamaño y llenarlo con una multitud de gente que no tiene ya en vista las necesidades en el Estado. Por ejemplo, toda clase de imitadores, tanto los que se ocupan de figuras y colores cuanto los ocupados en música; los poetas y sus auxiliares, tales como los rapsodas, los actores, los bailarines, los empresarios; y los artesanos fabricantes de toda variedad de artículos, entre otros también de los que conciernen al adorno femenino. Pero necesitaremos también más servidores. ¿O no te parece que harán falta pedagogos, nodrizas, institutrices, modistas, peluqueros, y a su vez cocineros y confiteros? Y aún necesitaremos porquerizos. Esto no existía en el Estado anterior, pues allí no hacía falta nada de eso, pero en este será necesario. Y deberá haber otros tipos de ganado en gran cantidad para cubrir la necesidad de comer carne. ¿Estás de acuerdo? (Platón, *República*: II, 373b-d).

Una primera cuestión sobre este último pasaje es cómo para Sócrates debe llenarse este Estado con “una multitud de gente que no tiene ya en vista las necesidades en el Estado” (Platón, *República*: II, 373b). Esta declaración es tajante en describir a una serie de individuos propios de nuestras ciudades empíricas contemporáneas como personas que no guían sus producciones a las necesidades del bien común del Estado. En el Estado anterior, el sano -como bien señala Platón- esta serie de personajes y sus aportes a la ciudad no eran necesarios, porque la ciudad sana ya se dirigía por sí misma a cubrir una cantidad limitada de necesidades. Sin embargo, dichas necesidades que se plantean como bienes comunes (alimento, vivienda y vestimenta) ahora proliferan ilimitadamente en una serie de necesidades que vienen a incentivar y saciar la avidez de novedades. La continuidad del relato del Estado sano al Estado enfermo ilustra el paso de una concepción naturalista de la necesidad a una institucionalización humana de las necesidades. La economía, así, fundamenta la *polis* y nos enseña que “aquella está abierta a variaciones cualitativas y cuantitativas cuasi infinitas” (Helmer, 2021: 63). De este modo, también podemos interpretar ambas descripciones del Estado a modo de un continuo que nos permite evaluar la progresión de las ciudades empíricas.

Siguiendo esta interpretación, nos aproximamos a las artes auxiliares del *Político*: “aquellas artes que fabrican algún instrumento, pequeño o grande, referido a la ciudad [...] sin ellas jamás podría existir ni ciudad ni política” (Platón, *Político*: 287d). La quinta de estas artes refiere “a la ornamentación y la pintura y todas las artes que, sirviéndose de ésta así como de la música, ejecutan imitaciones que son realizadas solo para nuestro placer y a las que podría abarcarse con justicia con un único nombre” (Platón, *Político*: 288b): a saber, “juego”. Este arte auxiliar expuesto en el *Político* designa también la esfera económica en la ciudad. La economía no solo designa importancia a lo meramente vital, sino también le concede relevancia a la diversión y su lugar en la vida en el Estado. La economía, visto desde esta perspectiva, tiene que ver con lo trivial. El problema reside, como dice Helmer, en saber en qué medida la economía tiene que ver con lo superfluo (cf. Helmer, 2021: 64). Así, es necesario identificar y aceptar que lo trivial si bien -en términos platónicos- enferma, no deja casi nunca de ser necesario.

Con todo, para Platón: la economía en la ciudad es una potencia de contrarios. Por un lado, las necesidades dan origen a la ciudad, pero a su vez dichas necesidades logran enfermarla si no se logra poner un límite a las pasiones desenfrenadas provocadas por la blandura. Se trata de una tendencia patológica latente constantemente que nos permite, perfectamente, aprehender

el paso de la ciudad sana (Platón, *República*: II, 370c-372d) a la ciudad o Estado enfermo, hinchado (Platón, *República*: II, 372e-373e). Nos cabe destacar que para Platón la economía es heterónoma, es decir, no es autónoma respecto de la esfera política. El fundamento ético de la economía así se nos ha vislumbrado de modo tal que la economía no se entiende como una mera cuestión de intercambio entre agentes abstractos, sino como una actividad que se desenvuelve de manera empírica en la ciudad. En este sentido, hemos identificado la invención de determinada economía política en Platón.¹⁰ A continuación intentaremos defender que es fundamental someter a la economía a una política autónoma y reguladora que logre potenciar la eficacia de la economía misma y su lugar en la ciudad para con sus integrantes. Dicho de otra forma, intentaremos mostrar que tras la idea de una politización de la economía en Platón hay una propuesta en vistas de un bien común que constituye la economía política.

2.2 Economía y política, la constitución de una verdadera ciudad

En el apartado precedente, presentamos la tesis de que la economía posee una doble potencia en las ciudades empíricas. En lo que sigue, ofreceremos una tesis continua con la anterior y sostendremos que para controlar esta ambivalencia de la economía en la ciudad es necesario politizar a la misma. Para ello, seguimos a Helmer, en tanto sostiene que es necesario concebir un arte político que sea autónomo y que pueda regular las prácticas económicas, considerando a su vez que dichas prácticas económicas colaboren a la conservación de la autonomía política y su unidad en la ciudad (cf. Helmer, 2021: 185). Según Helmer hay un doble movimiento, por un lado, las prácticas económicas son reguladas por la política, pero que a su vez esta última es preservada por las mismas prácticas económicas. La constitución de una verdadera ciudad supondrá a la economía y a la política en una conjunción genuina que potencien la eficacia de la economía por un lado, y de la política por otro. Para esto, ofreceremos una interpretación del *Político* de Platón.¹¹ Comenzaremos esbozando el carácter y el sentido general del diálogo, para luego detenernos en el modelo propuesto por Platón del político como *tekhnités* en el arte del tejer. Este último paradigma vendrá a concretar una concepción de la política como fundamental en relación con las cuestiones relativas a la economía.

En lo que respecta a la temática en torno a la cual giran las preocupaciones del *Político*, cabe resaltar la idea de que no es un texto que verse en estricto sentido sobre el arte político. De eso da cuenta el mismo Extranjero cuando le pregunta al Joven Sócrates si “¿Es por el político

¹⁰ Según Schofield, el aporte de Platón no culmina realmente en este punto, sino más bien en que el desarrollo y la expansión de toda la gama de actividades económicas descritas por el mismo filósofo griego remata con la creación del mercado (*República* II, 371b). En palabras del mismo Schofield: “Por supuesto, Platón no ofrece una teoría de la mecánica del funcionamiento del mercado: no hay nada aquí que se acerque a la economía clásica. Lo que sí aporta es una especie de deducción trascendental de la existencia misma del mercado, que constituye -sostengo- la invención del concepto de economía” (Schofield, 1993: 191). [“Of course, Plato does not go on to offer a theory of the mechanics of the operation of the market: there is nothing here approaching classical economics. What he does supply is a sort of transcendental deduction of the very existence of the market, which constitutes — I submit — the invention of the concept of an economy” (Schofield, 1993: 191).]

¹¹ El *Político* es un diálogo usualmente ubicado entre los textos tardíos de Platón (cf. Görgemanns, 2010: 39) donde se “ofrece una anticipación sorprendente de la problemática moderna de la teoría y de la práctica [...que] en la concepción y en el espíritu está mucho más cerca de los modernos, y de la situación contemporánea en particular, que lo que está Aristóteles” (Rosen, 2004: 23).

mismo por lo que nos hemos propuesto o, más bien, para hacernos más hábiles dialécticos en todo tipo de cuestiones?” a lo que el Joven Sócrates le responde: “En todo tipo de cuestiones; eso también está claro en este caso” (Platón, *Político*: 285d). De esto se ha podido concluir que una de las prácticas que debe poseer el político respecto de las ciencias teóricas, es la ciencia dialéctica (cf. Martínez y Zamora, 2010: 12). Nuevamente ya en 286d Platón en boca del Extranjero sostiene:

En cuanto a la búsqueda de aquello que nos hemos propuesto, el hecho de poder descubrirlo de modo más fácil y breve es algo que la razón nos aconseja tener como cosa secundaria y no principal y, por el contrario, estimar mucho más y ante todo al método mismo que nos permite dividir por especies (Platón, *Político*: 286d).

Si bien puede comprenderse con certeza aquello que quiere expresar el diálogo, la primacía del método no significa que la investigación sobre el arte político sea mero ejercicio lógico: un ejemplo ilustrativo y comparable al arte de tejer que en el *Político* se expresa es la pesca con caña en el *Sofista* (cf. Guthrie, 1992: 177). En este sentido, para comprender la unidad del diálogo debe advertirse la relación entre método dialéctico y figura del político, cuya última definición es la que pretende alcanzarse (cf. Santa Cruz, 1988: 487). Hay una notable y fuerte conjunción entre dialéctica y política: el maestro de la dialéctica y el político son uno y el mismo. Ahora bien, en lo que a la estructura del diálogo respecta caben destacar ciertos hitos, al menos cinco, para proceder con lo que aquí nos interesa. Para ello seguiremos la estructura propuesta por María Isabel Santa Cruz, traductora de la versión que aquí seguimos (cf. Santa Cruz, 1988: 487-488). El primero de estos hitos es la iniciación del uso del método de la división dicotómica para llegar a una primera definición inicial del político como pastor del rebaño humano. En segunda instancia, se plantea el mito de la reversión periódica del universo. Ya en tercer lugar contamos con la definición del arte de tejer comprendido como modelo del arte político. A continuación, tenemos la caracterización del arte de medir y de la justa medida. Ya en último y quinto lugar se plantea la distinción de los diferentes estamentos de la sociedad y los diferentes regímenes políticos. De este modo se llega a la definición final del político entendido como tejedor real.

Una buena forma de proceder en desarrollar los puntos centrales para una interpretación del *Político* se expresa en hacer notar sus más generales diferencias con la *República*, entendida esta última usualmente como uno de los textos políticos de Platón por excelencia. Siguiendo a Malcolm Schofield (1999: 37), en la *República* contamos con la cuestión del buen o mejor régimen político; se discute a partir de eso el arte del Estado como una forma de llevar a cabo este régimen. En el *Político*, en cambio, la discusión comienza más generalmente con la preocupación por la naturaleza de la experiencia política en el gobierno como tal, sin entrar en detalles sobre cómo alguien podría adquirirla o cómo sería la ciudad gobernada por ella. En este sentido, el proyecto trazado en el *Político* es más limitado y general que el propuesto en la *República*. Aun así, "la misma ecuación -los que saben deben gobernar- está en el centro de ambos diálogos" (Lane, 2006: 180).¹² Otra cuestión central en las diferencias del *Político* con la *República* es que, en esta

¹² "the same equation –those who know should rule– lies at the heart of both dialogues" (Lane, 2006: 180).

última, la antítesis del verdadero político (esto es, del filósofo-rey) es el tirano, mientras que en el *Político* es el sofista concebido como político, es decir, la persona que finge saber, pero que termina por ejercer su gobierno sin conocimiento alguno sobre lo que la situación demanda. Una última diferencia a mencionar es que el mito de Er en la *República* enseña que la justicia se paga; el mito de Cronos que se presenta en el *Político* nos muestra que la política es fundamental, y que por tanto debe distinguirse necesaria y cuidadosamente de las demás artes (Lane, 1998: 117-125).

Antes de introducir lo relativo al arte de tejer como característico del político, es fundamental esclarecer aquello que tiene que ver con el «modelo» en Platón. En voz del Extranjero, Platón sostiene: “¡Qué difícil es, queridísimo amigo, poder presentar de modo suficiente, sin recurrir a modelos, cualquier cosa importante! Pues podría parecer que cada uno de nosotros todo lo sabe como en sueños, pero, cuando está despierto, en cambio, todo lo ignora” (Platón, *Político*: 277d). Esto se trata de la búsqueda de otro procedimiento metodológico para la investigación del arte político, por lo que Platón pasará a explicar qué es un modelo o paradigma y cómo se usa. Dado lo recién expuesto, paradigma es aquello que otorga un sentido al sueño y despierta al individuo de su torpeza. El modelo le asigna una suerte de sentido a la relación del humano con el mundo: estabiliza las cosas y les otorga una cierta inteligibilidad (cf. Martínez y Zamora, 2010: 12). A continuación, para explicar lo referente a los modelos, Platón recurre a el paradigma de los niños que aprenden a leer: cuando los niños se encuentran en la etapa de aprendizaje de la lectura comienzan por reconocer las sílabas más breves y fáciles, pero tienden a dudar cuando las hallan en sílabas o palabras más complejas. Frente a esto, el Extranjero plantea:

Comenzar por ponerlos frente a aquellos casos en los que su opinión sobre esas mismas letras era acertada y, una vez frente a ellos, hacerlos comparar esas letras con las que aún no conocen; luego, estableciendo un paralelo, exhibir la semejanza y la misma naturaleza presente en ambas combinaciones, hasta que se hayan mostrado todas aquellas letras sobre las que tenían una opinión verdaderas en comparación con todas las desconocidas; y, una vez mostradas y constituidas así en modelos, permitirán que cada una de todas las letras en todas las sílabas pueda ser nombrada; las que son diferentes, como diferentes de las otras, y las idénticas, como idénticas siempre y del mismo modo a sí mismas (Platón, *Político*: 278b-c).

De este modo, se crea un modelo o paradigma cuando una misma cosa que se encuentra o halla en una diferente y separada de la primera es objeto de una opinión certera, y, al ser asimilada, da lugar a una único juicio verdadero. Esto último lo expone Platón en palabras del Extranjero en 278c. Posteriormente y a propósito de esto último le pregunta el Extranjero al Joven Sócrates:

Por lo tanto, si es eso lo que sucede, ¿para nada desentonaríamos ni tú ni yo, si comenzáramos tratando de ver en un modelo particular la naturaleza del modelo en general y, a continuación, trasladando a la forma del rey, que es la más importante, la misma forma que hallamos en cosas menores, nos propusiéramos, mediante un modelo, conocer metódicamente en qué consiste la atención de los asuntos de la ciudad, para que el sueño se vuelva así vigilia? (Platón, *Político*: 278e).

Respecto del término *parádeigma* en el *Político* cabe mencionar al menos tres significados distintos a partir del 277d (cf. El Murr, 2002: 2). El primero de ellos (278b) hace referencia a la letra que es conocida por los estudiantes y que es usada por el maestro para agrandar el conocimiento de los estudiantes en otras letras y sílabas de mayor complejidad. El segundo (287b) se refiere al arte de tejer como modelo para averiguar una nueva comprensión del político. “Pero, obviamente, *parádeigma* se refiere también al proceso de aprender a leer como modelo para descubrir lo que es un paradigma en general (278c)” (cf. Martínez y Zamora, 2010: 13). Frente a esto, los filósofos Ricardo Casas Martínez Almeida y José María Zamora Calvo nos ilustran la relación entre el segundo y el tercer nivel de *parádeigma* identificado por El Murr en el *Político* con el siguiente esquema:



Según este esquema, las sílabas simples deben asimilarse al arte de tejer en tanto las complejas hacen lo suyo con el arte político. Así como los niños aprenden a identificar las sílabas complejas mediante la identificación de las simples, el procedimiento ofrecido en el *Político* pretende comprender el arte político mediante la asimilación del arte de tejer. El pasaje clave que da cuenta de esta relación es cuando el Extranjero le pregunta al Joven Sócrates:

¿Qué modelo, muy pequeño por cierto, pero que posea la misma función que la política, crees que podríamos tomar como punto de comparación para descubrir de un modo adecuado el objeto de nuestra búsqueda? ¡Por Zeus! ¿Quieres, Sócrates, si no tenemos algún otro a mano, que escojamos, por ahora, el arte de tejer? ¿Y a éste, si te parece, no en su totalidad? Pues tal vez será suficiente con limitarse a aquel referido a los tejidos de lana. En efecto, es muy posible que esta sola parte que hemos elegido nos aporte la prueba que deseamos (Platón, *Político*: 279a-b).

Vinculado a esto ha surgido la discusión si en los pasajes que rodean 278c hay una alusión a las Formas o Ideas. Sin embargo, respecto de esto seguimos a Guthrie en tanto sostiene que el uso que hace Platón de modelo o paradigma no hace referencia a dichos elementos de la obra platónica anterior como es la *República* (cf. Guthrie, 1992: 190-191): lo que ocupa realmente a Platón ahora es la aplicación de un cierto tipo de «agudeza intelectual» la cual tiene en vistas la persecución de ciertos objetivos prácticos sobre el arte de la política, el cual está a un nivel más «mundano» de lo que se encuentra en la *República* misma. Frente a esto y mediante el uso del método de la *diairesis*, hizo Platón el intento de depurar al verdadero político de otras personalidades espurias de la Atenas del siglo V. Es por esto que las actitudes de Platón a lo largo del *Político* deben ser analizadas desde un punto de vista que consideró fundamental e irrenunciable: que el Estado-ciudad debe ser gobernado por el especialista¹³ (cf. Casadesús, 2010:

¹³ Esto, sin duda, le valió a Platón la fuerte crítica contemporánea del filósofo de la ciencia Karl Popper, de ser un antidemócrata y totalitario: “Hay todavía un punto que falta considerar en nuestro análisis. La afirmación de que el programa político de Platón era puramente totalitario y las objeciones que levantamos contra él en el capítulo 6 [de la *Sociedad abierta y sus enemigos*], nos llevaron a examinar el papel desempeñado dentro de este programa por las ideas morales de la Justicia, la Sabiduría, la Verdad y la Belleza. El resultado de este examen fue siempre el mismo: el

10). Lo mismo ocurre con el médico en tanto es él a quien corresponde curar a los enfermos, pues posee cierta técnica. Igualmente sucede con el piloto: es él a quien corresponde pilotear la nave en cuestión en tanto posee los conocimientos relativos al pilotaje. Ahora bien, y tras un largo proceso metodológico de *diairesis* al arte de tejer se logra separar de muchas otras técnicas similares a la que ya mencionamos (279c – 280a). A continuación, el Extranjero procede con el mismo método a dar cuenta de las artes emparentadas con el arte de tejer (280b-e). Hasta este punto no ha quedado lo suficientemente clara la técnica en cuestión por lo que se distingue de lo denominado como «artes auxiliares» (280e-281b). Posteriormente, y tras el extenso análisis dicotómico, el Extranjero se cuestiona: “¿Y por qué ocurre, entonces, que no respondimos que el arte de tejer es el arte de entrelazar la trama y la urdimbre, en lugar de haber estado dando tantas vueltas y haciendo tal cantidad de fútiles distinciones?” (Platón, *Político*: 283b).

La pregunta anteriormente expuesta sirve para inaugurar un nuevo apartado en el *Político*: uno donde se discute lo propio a la *metretikè téchne*¹⁴ (283b-285d). Se trata de una investigación sobre el arte de medir: “Sobre la extensión tanto como sobre la brevedad, y sobre el exceso y el defecto en general” (Platón, *Político*: 283c-d). Aunque en un comienzo todo parece indicar que se procederá con una nueva *diairesis*, nos encontramos -más bien- con un ejercicio de *phrónesis* vinculado a la dialéctica entendida como *diaíresis* de un modo similar al que el arte de mandar está ligado a las *téchnai* de la ganadería y el cuidado (cf. Rosen, 2004: 165-166). Se ha planteado que la verdadera intención de Platón con la introducción de la *metretikè* es aportar un instrumento para apoyar el giro que va a impulsar a la metáfora del tejido al final de la exposición del Extranjero (cf. Casadesús, 2010: 13). Una vez propuesto el modelo del arte del tejido de lana, con las respectivas atenciones al arte de la medida, es momento de retomar “ahora al político y apliquémosle el modelo del arte de tejer del que estuvimos antes hablando” (Platón, *Político*: 287a-b). Se puede considerar que la *metretikè téchne* es un arte auxiliar al arte de tejer la sociedad, la cual cumple un rol ético central en los desempeños del político¹⁵, a tal punto que adquiere el estatus de ciencia o *episteme*: “Puesto que es métrica, seguro que será un arte y una ciencia” (Platón, *Protágoras*: 357b).

A lo largo de gran parte del diálogo, el Extranjero explicita que el arte político debe ser considerado como un arte diferente de aquellas artes productivas. Independiente de sus imperfecciones, el arte de la política se familiariza con la arquitectura: se trata de un arte que no

papel desempeñado por estas ideas es importante, pero nunca llevan a Platón más allá de los límites del totalitarismo y el racismo” (Popper, 1981: 167).

¹⁴ La importancia de la métrica en Platón es fundamental en tanto se plantea como disciplina o ciencia junto con la aritmética, pero distinta de ella. En la discusión sobre la felicidad y el placer dada en el *Protágoras* encontramos una importante alusión al arte de medir y calcular. A un hedonismo ingenuo Platón opone una ética que es calculadora: que mide ventajas y desventajas, que atiende al futuro y al presente con perspectiva. A continuación, el pasaje en cuestión del *Protágoras*: “Si para nosotros, por tanto, la felicidad consistiera en esto: en hacer y escoger los mayores tamaños, y en evitar y renunciar a los más pequeños, ¿qué se nos mostraría como la mejor garantía de nuestra conducta? ¿A caso el arte de medir, o acaso el impacto de las apariencias? Éste nos perdería y nos haría vacilar, una y otra vez, hacia arriba y hacia abajo en las mismas cosas, y arrepentirnos en nuestros actos y elecciones en torno a lo grande y lo pequeño. Pero la métrica haría que se desvaneciese tal ilusoria apariencia y, mostrando lo auténtico, lograría que el alma se mantuviera serena, permaneciendo en la verdad, y pondría a salvo nuestra existencia. ¿Reconocerían los demás, ante eso, que nos salvaría el arte de medir o algún otro?” (*Prot.*, 356c-e).

¹⁵ Naturalmente, pueden presentarse digresiones a este tipo de lecturas de la obra de Platón. Contamos, ante ello, con la interpretación del helenista italiano Oddone Longo, quien sostiene que: “Medida, peso y número son para Platón (*Leyes*, 757bc) las coordenadas dentro de las cuales se construye en la ciudad la forma más «fácil», pero también menos honrosa, de «equivalencia» o «igualdad» (*isótes*)” (Longo, 2009: 238).

es práctico en el sentido que produce algo, pero que sin embargo da las directrices para generar una nueva «existencia». Ya en el contexto de la definición final se aumenta la distancia de la política con las artes productoras (cf. Helmer, 2021: 200) en tanto se sostiene que “la ciencia que es verdaderamente real no debe actuar por sí misma, sino gobernar a las que tienen la capacidad de actuar, ya que ella, en lo que toca a la oportunidad o inoportunidad, conoce el punto de partida y la puesta en marcha de los más importantes asuntos de la ciudad” (Platón, *Político*: 305d). De este modo, el arte político no produce el tejido, sino que se ocupa de entrelazar o hilar aquel material (hilos) producidos por las artes auxiliares, formando así el tejido final. Tal como expresa el mismo Extranjero:

Las hebras que son objeto de una torsión laxa y que poseen una flexibilidad que les permite su adecuado entrelazamiento con la urdimbre, para resistir el proceso de apresto, estas hebras así obtenidas digamos que son trama y que el arte que tiene asignada esta tarea es el arte de elaborar la trama (Platón, *Político*: 282e).

De este modo, el arte político se ocupa de un elemento materialmente constituido por la economía y sus agentes fundamentales: negociantes, productores, etc. Estos agentes, sin duda, dada su contribución a la ciudad podrían plantearse como candidatos legítimos al título de político. El riesgo de este tipo de situaciones es el demandado por Sócrates en el *Gorgias* (455d, 517b-c, 518e-519a) cuando expone los gestos políticos de Pericles y Temístocles, quienes se ocuparon de abastecer materialmente la ciudad en lugar de desarrollar sus gestiones para hacer mejores a los ciudadanos. Esto, según Helmer (cf. 2021: 201), explica la rivalidad de los actores económicos con los actores políticos de la ciudad. Dado esto, el Extranjero procede a clasificar las posesiones de la ciudad y los subordinados a la política. Esto supone una distinción entre las causas y las causas auxiliares. Estas últimas, denominadas como las “posesiones de la ciudad” (Platón, *Político*: 287e), son expuestas en un pasaje muy extenso que solo vale la pena ilustrar con el siguiente esquema de Helmer (2021: 207-208):

Objeto o efecto:	Arte:
1. Instrumentos	
2. Recipientes	De fabricar jarrones
3. Vehículos	Del carpintero, del alfarero, del herrero
4. Vestidos, abrigos de piedra o de tierra, armas, muros	Del tejedor y del arquitecto
5. Divertimento	De la ornamentación y de la pintura
6. Oro, plata, minerales, piezas de madera, pieles de animales, vínculos, objetos que abarcan la especie «primigenia» (o materias listas para su uso)	Del corte de la madera, de quitar la corteza a los materiales, de la extracción minera
Mantenimiento y alimento del cuerpo y de sus partes	De la agricultura, de la caza, de la medicina, de la gimnasia

Mediante el trabajo de exponer todas estas artes y sus respectivos objetos o efectos, está el objetivo del Extranjero de intentar separar la política de las artes auxiliares que se plantean como posibles causas de la ciudad en su conjunto. Se trata de alcanzar la política “separándola de todas las artes que le disputan la realización de la ciudad” (Helmer, 2021: 208). De este modo, el trabajo de clasificación de las posesiones de la ciudad sirve fundamentalmente a una lógica de las funciones de cada tipo de objeto. Nuevamente, cabe recalcar el sentido de la clasificación: esta no aspira a ser una taxonomía rigurosa, sino más bien a ofrecer un inventario bastante general y ordenado de aquellas funciones de las que la política debe distinguirse (cf. Helmer, 2021: 209).

Ya más adelante en el *Político* (289c-290a), el Extranjero y el Joven Sócrates ahondan en los tipos de subalternos del político. Por un lado, está el grupo de subalternos económicos compuesto por esclavos, comerciantes y asalariados, mientras que por otro lado lo componen un grupo conformado por heraldos, secretarios, magistrados, adivinos y sacerdotes. Lo que aquí nos interesa, por supuesto, es lo referente al primer conjunto de subalternos. Ante esto, Platón por voz del Extranjero se pregunta por los comerciantes de la siguiente forma:

¿Y entonces? De entre los hombres libres, aquellos que se enrolan voluntariamente al servicio de los que poco antes mencionamos, que intercambian los productos de la agricultura y de las demás artes, que los distribuyen. Sea en los mercados, sea trasladándose de ciudad en ciudad por mar o por tierra, trocando moneda por mercancías o moneda por moneda, y a los que damos el nombre de ‘cambiadores de dinero’, ‘comerciantes’, ‘armadores’ y ‘revendedores’, ¿tienen acaso alguna pretensión en los asuntos políticos? (Platón, *Político*: 289e-290a).

Como respuesta a la última pregunta, el Joven Sócrates responde que “tal vez podría ser en la política comercial” (290a), a lo que el Extranjero directamente responde que los que reciben un salario y los mercenarios “jamás encontraremos que pretendan ejercer el arte real” (Platón, *Político*: 290a). Según Helmer (cf. 2021: 220), la naturaleza de la función de los comerciantes explica el interés de Platón en esta categoría en tanto, del mismo modo que el tejedor y el político, los comerciantes ponen a los individuos en relación mediante una transacción comercial que introduce un poco de igualdad entre ellos. En este sentido, el comercio podría hacer las veces de política en el contexto de desenvolvimiento de la ciudad. Ahora bien, volvamos al asunto del correcto uso de las posesiones de la ciudad. Como citamos anteriormente, el Extranjero es claro cuando expresa en cierto pasaje clave (305d) el lugar de la ciencia política:

Quien haya considerado el conjunto de las ciencias de las que hablamos debe reconocer que ninguna de ellas se ha revelado como política. Porque la ciencia que es verdaderamente real no debe actuar por sí misma, sino gobernar a las que tienen la capacidad de actuar, ya que ella, en lo que toca a la oportunidad o inoportunidad¹⁶,

¹⁶ Este elemento es crucial en tanto hace del político un agente destacado de la ciudad: lo diferencia de los dedicados a la mera retórica, los jueces y los generales. De ello se refiere Melissa Lane cuando sostiene que: “El estadista se definía frente a sus rivales más cercanos -retores, generales y jueces- en términos de su conocimiento del “Kairós” -el momento u oportunidad adecuados- cuando es conveniente usar o pronunciar la persuasión o la fuerza, la guerra o la paz, la culpabilidad o la inocencia. Ahora resulta que, como tejedor político, su tarea consiste en incrustar el reconocimiento del kairós en los juicios de los ciudadanos, modificando sus tendencias naturales a juzgar mal de maneras características (unos con demasiada audacia, otros con demasiada timidez) para que ambos grupos se vuelvan virtuosos (valientes o moderados) y estén unidos por la opinión común y por los matrimonios. Definido por su conocimiento experto del kairós (que Aristóteles llamaría "el bien en el tiempo"), el estadista puede, a

conoce el punto de partida y la puesta en marcha de los más importantes asuntos de la ciudad, mientras que las demás deben hacer lo que les ha sido impuesto (Platón, *Político*: 305d).

En este sentido, debe entenderse que la política no hace materialmente a la ciudad, sino más bien se ocupa de quienes sí se encargan de aquello: preside a las demás ciencias y artes mediante el criterio de lo oportuno, a saber, el justo medio. Hablamos aquí de un arte de usar las artes de la ciudad mediante el conocimiento del exceso y el defecto. La mezcla ponderada de dos virtudes opuestas como son la prudencia y la valentía da cuenta del conocimiento obligado de aquel sobre el que recae el gobierno de la ciudad: quienes poseen un carácter equilibrado. De este modo, la técnica del tejido, supervisada por la *metretikè téchne* garantiza la validez del paradigma o modelo propuesto por Platón. “Aquella que gobierna a todas éstas [las otras artes] y presta atención a las leyes y a todos los asuntos políticos y a todos ellos los entreteje del modo más correcto” (Platón, *Político*: 305e) es lo que llamaríamos con toda justicia «política». Así, la ciencia real o política es la única que *produce* realmente a la ciudad como entidad política en tanto sabe cómo conducir la ciudad a su finalidad respectiva (cf. Helmer, 2021: 224) En este sentido, es fundamental y necesario que la economía esté al servicio de la política, y no al revés. He aquí el núcleo fundamental de las relaciones entre economía y política desde el punto de vista platónico.

La *politikè epistème* en Platón, y particularmente en el *Político*, nos ofrece un modelo singular de comprensión del quehacer político en la ciudad: el paradigma del rey-gobernante-tejedor. La ciencia política se impone como fin central el gobernar y no verse implicada en tareas que se planteen como prácticas. Sólo se ocupa de ejercer su función de gobierno asimilando todos los elementos concretos formando un tejido perfecto, combinando con armonía todo lo que constituye la sociedad (cf. Martínez y Zamora, 2010: 26). En la *praxis* política se fundamenta, entonces, la conjunción de las posesiones y las artes de la ciudad a modo de un gran tejido, que es comandado por quien hace las partes de político en su ciudad. Frente a dos grandes temperamentos humanos como son la moderación y la valentía, que en su antagonismo son capaces de destrozarse la ciudad constituyendo para esta una enfermedad (307d), el político modela el comportamiento a fin de que este último sea moderado y prime. La ciudad se hace y se deshace: guarda temperamentos en ella, y esto no es excluyente de lo relativo a la economía. Sin embargo, como hemos visto, hay un arte que se superpone a todo esto y que guarda en sus principios el cuidado de las artes que se le subordinan, como es la misma economía. Tal es la *politikè episteme*.

En lo que a la presente interpretación respecta, cabe sostener que, por un lado, hemos sostenido que la economía para Platón es una potencia de contrarios en la ciudad. Siguiendo la

diferencia de los legisladores sofistas ordinarios, dar forma a las leyes y modificarlas cuando sea necesario para que el bien pueda alcanzarse a pesar del flujo de las circunstancias” (Lane, 1998: 183). [“The statesman was defined against his closest rivals – rhetors, generals, and judges – in terms of his knowing the “*kairos*” – the right moment or opportunity – when it is fitting to use or pronounce persuasion or force, war or peace, guilt or innocence. Now it turns out that as political weaver, his task is to embed recognition of the *kairos* in the judgments of the citizens, modifying their natural tendencies to misjudge in characteristic ways (some too boldly, others too timidly) so that both groups can be made virtuous (courageous or moderate) and united by common opinion and by marriages. Defined by his expert knowledge of the *kairos* (which Aristotle would call “the good in time”), the Statesman can unlike ordinary sophistic lawmakers shape the laws and modify them when necessary so that the good can be achieved despite the flux of circumstance” (Lane, 1998: 183).]

propuesta de Helmer, hemos defendido la idea de que la economía hace y deshace la ciudad. Para ello hemos recurrido a un trabajo de interpretación de los pasajes más centrales del libro II de la *República* de Platón. Por otra parte, lo propio de la segunda idea propuesta y examinada a través de los pasajes centrales del *Político* es que, para edificar una verdadera ciudad, es necesario politizar la función de la economía. Dicho de otro modo, es fundamental someter a la economía y el resto de las artes de la ciudad a una política autónoma y reguladora que logre potenciar la eficacia de dichas artes que componen y forman la ciudad. El político, a modo de tejedor, hilará el tejido que significa la actividad política misma. En palabras del mismo Platón, el fin del tejido de la actividad política es:

La combinación en una trama bien armada del carácter de los hombres valientes con el de los sensatos, cuando el arte real los haya reunido por la concordia y el amor en una vida común y haya confeccionado el más magnífico y excelso de todos los tejidos, y, abrazando a todos los hombres de la ciudad, tanto esclavos como libres, los contengan en esa red y, en la medida en que le está dado a una ciudad llega a ser feliz, la gobierne y dirija, sin omitir nada que sirva a tal propósito (Platón, *Político*: 311b-c).

Como podemos ver, en palabras del mismo Platón, el objeto último del tejido de la actividad política es reunir las virtudes en favor de la constitución de una vida común. Se trata de una red tejida en beneficio de toda la comunidad perteneciente a la ciudad, donde se tiene en vistas la felicidad de la misma comunidad. En este sentido, es fundamental ver en el rol de la actividad política un esfuerzo por construir por el bien común. Tras la idea de una politización de las ciencias de la ciudad, entre ellas la economía, en Platón hay una propuesta en vistas de un bien común. Esto termina por constituir una economía que es política. Es, desde la presente óptica, que entendemos «economía» en la obra platónica.

3. Aristóteles y la economía para la vida

Como bien fue señalado al comienzo de este capítulo, uno de los orígenes de la economía según Amartya Sen es aquel que atiene su preocupación en la política y su relación con la ética (cf. Sen, 2020: 21). La tradición que relaciona la economía con la ética y la política es la inaugurada por Aristóteles, y dicha perspectiva filosófica sobre la economía es la que ahora pretenderemos analizar. Para ello, haremos referencia a los textos aristotélicos centrales que guardan una relación con la asociación que Sen describe. Tales son la *Ética Nicomáquea* y la *Política*. Ahora bien, en el enfoque aristotélico de la economía prima -como ya se aludió con Sen- una estructura concerniente al problema de la motivación humana (lo que busca responder la pregunta ¿cómo hay que vivir?), que también encontramos en Platón, y una evaluación del logro social (que se ocupa de conseguir *de facto* lo bueno para los humanos). Dado esto, nos ocuparemos también de comprender el sentido en el que Aristóteles da respuesta al problema de la motivación humana respecto de la economía, y a la evaluación del logro social.

Con el propósito de comprender cabalmente lo anterior nos ocuparemos, en primer lugar, de ahondar en la relación que establece entre ética, política y economía. Para esto nos adentraremos en las diversas formas de comprensión que tiene el término *oikonomiké* en la obra

de Aristóteles. Posteriormente, analizaremos en analizar los pasajes aristotélicos que sientan las bases de lo que hoy se conoce como economía de la felicidad (*economics of happiness*). Mostraremos, finalmente, que hay una propuesta que tiene en vistas un bien común que constituye la economía como política.

3.1 La *oikonomiké* y su cuádruple significación

Aristóteles concebía a la economía (*oikonomiké*) como una de las ciencias prácticas (*epistèmè praktikè*), que son aquellas ciencias que se caracterizan por ser fundamentalmente éticas. Para el estagirita, la ciencia práctica más elevada era la política, a la que la economía se le ve subordinada:

Parecería que ha de ser la suprema y directiva en grado sumo. Ésta es, manifiestamente, la política. En efecto, ella es la que regula qué ciencias son necesarias en las ciudades y cuáles ha de aprender cada uno y en qué extremo. Vemos, además, que las facultades más estimadas le están subordinadas, como la estrategia, la economía, la retórica (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 2, 1094a 27-1094b 5).

La actividad griega entendida como economía (de las palabras griegas: *oikos*, casa, hogar, familia, lo doméstico; *nómos*, ley, usos, disciplina) se traduce y comprende generalmente como gestión del hogar. Esto, si bien no es erróneo, debe ser interpretado más allá de la literalidad de sus palabras, pues no solo se reduce al hogar mismo. Esto termina por marginar su contribución al análisis económico mismo (cf. Crespo, 2008: 282). Para aclarar lo relativo a la economía en Aristóteles, cabe citar las palabras de Christian Rutten:

En primer lugar, “lo económico” de Aristóteles no se corresponde en absoluto con lo que en nuestra época se llama economía. En segundo lugar, esto no significa que no encontremos en Aristóteles... desarrollos sobre la realidad económica en el sentido actual. En tercer lugar, esto no significa de antemano que no haya ninguna relación, en el pensamiento de Aristóteles, entre “lo económico”, por un lado, y la producción, distribución y consumo de bienes materiales, por otro (Rutten, 1987: 289).¹⁷

Para Aristóteles, la *oikonomiké* («lo económico») y su técnica relacionada, la crematística, no sólo aludían al *oikós*, sino también a la *polis* en su totalidad.¹⁸ Como bien menciona Aristóteles sobre esto último mencionado, “una especie de arte adquisitivo es naturalmente una parte de la economía: es lo que debe facilitar o bien procurar que exista el almacenamiento de aquellas cosas necesarias para la vida y útiles para la comunidad de una ciudad o de una casa” (Aristóteles, *Política*: I, 8, 1256b 13). De este modo, y siguiendo a Crespo, “Integro en el término *oikonomiké* el uso de la riqueza tanto en lo que respecta al hogar como a la comunidad civil” (Crespo, 2008:

¹⁷ Firstly, ‘the economic’ of Aristotle does not correspond at all with that that in our time is called the economy. Secondly, this does not mean that we do not find in Aristotle... developments about the economic reality in the today sense. Thirdly, this does not mean in advance that there is not any relation, in Aristotle’s thought, between ‘the economic’, on the one hand, and production, distribution and consumption of material goods, on the other hand (Rutten, 1987: 289).

¹⁸ En palabras de J. A. Schumpeter, “la Crematística aristotélica (*χρῶμα*, posesión o riqueza), que es lo que más se acerca a un rótulo clasificatorio, se refiere principalmente a los aspectos pecuniarios de la actividad económica” (Schumpeter, 2015: 90). Ahondaremos en la crematística aristotélica un poco más adelante en la investigación.

282).¹⁹ Es en este sentido, en el que comprenderemos el término *oikonomiké* como una noción homónima o equívoca, tal como se despliega el «ser» o «lo que es» en la obra de Aristóteles (cf. Aristóteles, *Metafísica*: IV, 2, 1003a33-34). La cuádruple significación de *oikonomiké* en los textos aristotélicos es la siguiente: en primer lugar, una acción humana; en segundo lugar, una capacidad; en tercera instancia, un hábito; y en último lugar, una ciencia (cf. Crespo, 2008: 282). Comencemos, por lo pronto, con lo referente a la *oikonomiké* como un acción humana.

La primera significación del término que aquí tratamos Aristóteles lo comprende, según se ha mencionado, como una acción humana. Este es su significado focal (cf. Crespo, 2008: 283). Ahora bien, Aristóteles conforma una definición de *oikonomiké* con relación a la *chrematistiké*. Caracterizaremos, por un lado y provisoriamente, a la *oikonomiké* como uso de riqueza, mientras que a la *chrematistiké* la entenderemos como adquisición de la misma. Desde ahí, asumiremos el término “usar” como una acción humana: en este caso, una acción vinculada a la riqueza. En la *Ética nicomáquea* el mismo Aristóteles sostiene que el fin de la economía es la riqueza (cf. Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 1, 1094a 9). Ahora bien, en su *Política* el mismo filósofo aclara que el objeto de esta acción humana no sugiere riqueza infinita e ilimitada, sino más bien la necesaria para vivir en absoluto (*zên*) y vivir bien (*eû zên*) (cf. Aristóteles, *Política*: I, 4, 1253b 24-5). Respecto de la *chrematistiké*, por otra parte, cabe mencionar que de ella existen dos tipos: una que se encuentra subordinada a la *oikonomiké*, y otra que tiene por objetivo central buscar el dinero de forma ilimitada. En palabras de Enrico Berti:

El filósofo diferencia la crematística conforme a la naturaleza, que consiste en obtener la cantidad limitada de bienes necesarios para cubrir las necesidades, de la crematística contra natura (muy extendida), que consiste en acumular riquezas de un modo ilimitado. En la descripción de la segunda crematística incluye una serie de doctrinas, como la distinción entre valor de uso y valor de cambio y la definición de la moneda, teorías que retomará la economía entendida en el sentido moderno del término (Berti, 2012: 160).

El mismo Aristóteles sostiene que para esta segunda acepción de crematística “parece que no existe límite alguno de riqueza y propiedad” (Aristóteles, *Política*: I, 9, 1257a 1). El filósofo le atribuye a esta forma de crematística una «justa censura»: “pues no es conforme a la naturaleza, sino a expensas de otros” (Aristóteles, *Política*: I, 9, 1257a 1-2). Esta forma de crematística, como dice Berti, es completamente antinatural en tanto busca de forma ilimitada aquel dinero que debe tenerse como objetivo dentro de ciertos límites.

Dado lo anterior, la noción de *oikonomiké* en su sentido focal es la de una acción de utilizar las cosas que son necesarias para la vida (*zên*) y la buena vida (*eû zên*). Según la interpretación de Ricardo Crespo, cuando Aristóteles habla del «vivir en absoluto» (*zên*) lo hace refiriéndose a lo que se consigue en el hogar (*oikos*), mientras que lo relativo al vivir bien (*eû zên*) guarda relación con lo que se consigue en la ciudad (*polis*), siendo este el fin último de la comunidad civil (cf. Crespo, 2008: 283). Dicho de otra forma, es la *polis* donde los individuos pueden *vivir bien*, en tanto se les permite autorrealizarse y/o alcanzar la felicidad (*eudaimonia*). De esto da cuenta Aristóteles cuando sostiene que: “De todo esto es evidente que la ciudad es una de las cosas

¹⁹ “I integrate in the term *oikonomiké* the use of wealth as regards the household as well as the civil community” (Crespo, 2008: 282).

naturales, y que el hombre es por naturaleza un animal social, y que el insocial por naturaleza y no por azar es o un ser inferior o un ser superior al hombre” (Aristóteles, *Política*: I, 2, 1253a 2-8). El *oikos*, por el contrario, es el espacio de la necesidad, en el que los seres humanos solo *viven* limitándose a la satisfacción de necesidades.

¿Qué tipo de acción es la asociada a la *oikonomiké*? Para desentrañar una auténtica consideración aristotélica -dado que el mismo Aristóteles no respondió a la pregunta directamente- podemos recurrir a cierta consideración de la acción dada en *Metafísica*. Para el estagirita hay dos tipos de acciones humanas: aquella que es inmanente, y la que se presenta como transitiva. La primera se caracteriza por presentarse “cuando no hay obra alguna aparte de la actividad, [pues] la actividad se realiza en los agentes mismos (así, la visión en el que está viendo, la contemplación en el que está contemplando, y la vida en el alma –y por tanto, la felicidad, puesto que es cierta clase de vida–)” (Aristóteles, *Metafísica*: IX, 8, 1050a 36-1050b 1). Por otra parte, en lo referente a la actividad transitiva el filósofo sostiene que se da “cuando lo producido es algo distinto del propio ejercicio [...] (por ejemplo, el acto de construir en lo que está siendo construido, y el acto de tejer en lo que está siendo tejido)” (Aristóteles, *Metafísica*: IX, 8, 1050a 30-35). Lo anterior también puede ilustrarse con la distinción aristotélica entre *práxis* y *poiesis* que se expone en la *Ética nicomáquea* (cf. Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: VI, 4, 1040a 1). Por lo general, se da que las acciones poseen un aspecto inmanente y otro transitivo. Así, cuando alguien trabaja hay un resultado objetivo que se materializa, mientras que hay de parte del sujeto un perfeccionamiento que se da en la acción de trabajar por ese resultado objetivo materializado. Hay un aumento en la autorrealización y capacidad en el agente. Aristóteles atribuye mayor importancia al aspecto intrínseco de la acción que al externo e instrumental. De este modo, “al que se busca por sí mismo le llamamos más perfecto que al que se busca por otra cosa” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 7, 1097a 31-32). Volvamos ahora a la *oikonomiké* para así ultimar su comprensión como una acción humana.

Oikonomiké es una acción de uso, que en griego se expresa con el término *chresasthai* (cf. Crespo, 2008: 283). La pregunta ahora sería: ¿qué tipo de acción corresponde a la *chresasthai*?, ¿transitiva o inmanente? Usar es una acción transitiva en tanto la cosa usada se consume o desperdicia en el acto mismo de usar. Ahora bien, la acción general y completa de la *oikonomiké* “es usar lo necesario para satisfacer las exigencias del agente para vivir bien: ésta es la consideración inmanente del uso, pues es usar en aras de la perfección adecuada” (Crespo, 2008: 283).²⁰ En esta consideración inmanente del uso podemos notar que la *oikonomiké* se percibe como una acción que es parte del perfeccionamiento de la vida misma, que se evoca al vivir bien, a la autorrealización e incluso a la felicidad (*eudaimonia*). Por otra parte, tenemos a la *chrematistiké*, la cual se nos presenta -según la caracterización anteriormente expuesta- como transitiva. Dado que la definimos a partir de su objetivo central (buscar el dinero de forma ilimitada), podemos notar que el centro de la acción se remite al objeto externo, que en este caso son las riquezas ilimitadas. En este sentido, la *oikonomiké* como acción humana no puede igualarse a la acción que

²⁰ “is to use what is necessary to satisfy the agent’s requirements to live well: this is the immanent consideration of use, for it is using for the sake of the proper perfection” (Crespo, 2008: 283).

significa la práctica de la *chrematistiké*. Cada una de ellas tiene una vinculación especial con el agente que lleva a cabo la acción. He aquí la significación focal de la *oikonomiké* como una forma de acción.

La siguiente significación de *oikonomiké* es la de capacidad o facultad. Para ello es necesario remitirnos a la *Ética nicomáquea*, donde el estagirita sostiene:

Vemos, además, que las facultades más estimadas le están subordinadas [a la política], como la estrategia, la economía, la retórica. Y puesto que la política se sirve de las demás ciencias y prescribe, además, qué se debe hacer y qué se debe evitar, el fin de ella incluirá los fines de las demás ciencias, de modo que constituirá el bien del hombre (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 2, 1094b 2-7).

En este contexto, se puede extraer la idea de la economía como una competencia humana, capacidad, facultad, habilidad o poder para realizar lo que en este caso serían acciones económicas en el sentido anteriormente visto. Tal como menciona Crespo, la concepción de *oikonomiké* como facultad o capacidad existe en tanto sentido derivado de la de *oikonomiké* en su sentido focal, es decir, como acción humana de usar (cf. Crespo, 2008: 284). Esta concepción aristotélica de capacidad no puede sino remitirnos a la concepción moderna de capacidad en el enfoque de Amartya Sen, el cual –según el mismo economista– cuenta con una génesis aristotélica. De acuerdo con Sen: “Los fundamentos filosóficos de este planteamiento [del enfoque de las capacidades] se remontan a los escritos de Aristóteles, que contienen una profunda investigación de «el bien del hombre» en cuanto a «la vida entendida como actividad»” (Sen, 2021: 88). La noción de «capacidad» en Sen puede definirse de manera provisoria con las siguientes palabras del economista junto con la filósofa Martha Nussbaum:

La capacidad de una persona se refiere a las diversas combinaciones alternativas de funcionamientos, cualquiera de las cuales (cualquier combinación, es decir) la persona puede elegir tener. En este sentido, la capacidad de una persona se corresponde con la *libertad* que tiene una persona para llevar un tipo de vida u otro (Sen y Nussbaum, 1993: 3).²¹

Entendiendo que un «funcionamiento» es un logro de una persona, es decir, lo que ella o él deciden hacer o ser (cf. Sen, 1999: 7), podemos notar que la noción de capacidad de Sen puede ajustarse a la comprensión de *oikonomiké* como facultad o capacidad. Ambos términos comparten la idea general de que el agente posee la libertad de direccionarse de un tipo de vida a otro, haciendo atención a lo económico como un tipo de acción determinada que permite determinar esas elecciones. En ese sentido, el término aristotélico de capacidad se remite siempre a la concepción de *oikonomiké* como un tipo determinado de acción humana.

En tercer lugar, contamos con la acepción de *oikonomiké* denominada «hábito». Parece razonable, incluso obvio, que si la *oikonomiké* es una acción humana y, a su vez, su capacidad de realizarla, sea también un hábito que facilite este tipo de acciones en el comportamiento del agente. Las *héxeis* o disposiciones habituales juegan un carácter central en la totalidad de la ética

²¹ The capability of a person refers to the various alternative combinations of functionings, any one of which (any combination, that is) the person can choose to have. In this sense, the capability of a person corresponds to the *freedom* that a person has to lead one kind of life or another (Sen y Nussbaum, 1993: 3).

aristotélica: La ética del estagirita es una ética de las virtudes y estas están concebidas como disposiciones habituales del carácter (cf. Vigo, 1993: 280). Los hábitos, en este sentido, son importantes tanto en el plano descriptivo como normativo. Como menciona el mismo Aristóteles, las virtudes -tanto las éticas como las dianoéticas- tienen su fundamento en la experiencia: “La dianoética se origina y crece principalmente por la enseñanza, y por ello requiere experiencia y tiempo; la ética, en cambio procede de la costumbre” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: II, 1, 1103a 15 y ss.). Así pues, es pertinente enunciar que el lugar de la «gestión del hogar» también se puede repensar como parte de las virtudes. El mismo Aristóteles la sugiere como un tipo particular de prudencia al sostener, en primer lugar, que “la política y la prudencia tienen el mismo modo de ser, pero su esencia no es la misma” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: VI, 8, 1141b 24-25) y, en segundo lugar, “la prudencia parece referirse especialmente a uno mismo, o sea al individuo, y esta disposición tiene el nombre común de «prudencia»; [y] las restantes se llaman «economía», «legislación» y «política»” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: VI, 8, 1141b 30-35).

Siguiendo nuevamente a Vigo, en las *béxeis* o disposiciones habituales se configuran los principales respaldos ontológicos de la individualidad e identidad personal del sujeto de *práxis* (cf. Vigo, 1993: 282). Si la *oikonomiké* es un hábito, sustentará y facilitará la acción misma de lo económico en la *polis*. Nuevamente, así como con la *oikonomiké* como capacidad, la noción de lo económico como hábito derivará del sentido focal: de la comprensión de la *oikonomiké* como un tipo de acción humana particular. En palabras de Crespo: “La *oikonomiké* como tipo de hábito ayuda a la realización de la *oikonomiké* como acción de utilizar las cosas necesarias para vivir bien” (Crespo, 2008: 284).²² Lo económico como hábito será también una contribución a la vida (*zén*) y a buena vida (*eú zén*).

El último sentido del término que aquí exploramos es el de *oikonomiké* como ciencia. En el sistema aristotélico, como se sabe, después de las ciencias teoréticas vienen las prácticas²³, en las cuales el saber no es ya un fin en sí mismo desde un punto de vista total o absoluto, sino subordinado en tanto sometido a la actividad práctica (cf. Reale, 1985: 97). Para Aristóteles, la economía corresponde a una de estas ciencias. El estagirita otorga el nombre general de «política» a la ciencia que aprehende en su totalidad la actividad moral de los individuos tomados como ciudadanos (cf. Reale, 1985: 97). Aristóteles, igualmente, reconoce cierta «debilidad» propia de la ciencia política cuando afirma lo siguiente:

²² “*Oikonomiké* as a kind of habit helps the performance of *oikonomiké* as the action of using necessary things for living well” (Crespo, 2008: 284).

²³ Esto, por supuesto, en el contexto de la distinción aristotélica de las ciencias en tres tipos o clases distintas. Por una parte, contamos con el conocimiento teórico, el cual da cuenta de cómo la mente humana en ciertas ocasiones puede evocarse a contemplar (*theoréin*) las diversas cosas sin una intención de afectarlas o modificarlas; la física aristotélica es un ejemplo de esta clase de conocimiento (cf. Gómez-Lobo, 1998: 299). Por otra parte, está la clase de conocimiento que permite al sujeto originar modificaciones y cambios en las cosas del mundo. La razón procede productivamente siguiendo los pasos de alguna *téchne* o destreza manual; tal es la actividad llamada *poiesis* o producción (cf. Gómez-Lobo, 1998: 299). En última instancia, contamos con el conocimiento práctico. Este da cuenta de un tercer uso de la razón que entra en acción cuando deseamos alcanzar ciertas metas que deseamos y que afectan nuestra vida. Tal es la ciencia práctica o conocimiento conductor de la *práxis*, es decir, la acción. Siguiendo al mismo Aristóteles, esta última da cuenta de cierta parte del alma: la “razonadora, ya que deliberar y razonar son lo mismo, y nadie delibera sobre lo que no puede ser de otra manera. De esta forma, la razonadora es una parte de la racional” (EN VI, 1, 1139a 12-15).

Nuestra exposición será suficientemente satisfactoria, si es presentada tan claramente como lo permite la materia; porque no se ha de buscar el mismo rigor en todos los razonamientos, como tampoco en todos los trabajos manuales. Las cosas nobles y justas que son objeto de la política presentan tantas diferencias y desviaciones [...]. Hablando, pues, de tales cosas y partiendo de tales premisas, hemos de contentarnos con mostrar la verdad de un modo tosco y esquemático (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 3, 1094b 11-22).

La ciencia política, de este modo, no es una ciencia exacta. Y ello se debe también a la particularidad de los mismos comportamientos de los agentes: la acción humana es siempre singular. De acuerdo con Aristóteles: “En efecto, cuando se trata de acciones, los principios universales tienen una aplicación más amplia, pero los particulares son más verdaderos, porque las acciones se refieren a lo particular y es con este con lo que hay que estar de acuerdo” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: II, 7, 1107a 30-35). De este modo, las condiciones intrínsecas a la acción humana, la cual es objeto del conocimiento práctico, conlleva ciertas consecuencias. Una de ellas es la inexactitud. Otra, corresponde a cómo la ciencia práctica debe estar estrechamente vinculada al caso concreto para su análisis, sumado al elemento pragmático de la ciencia práctica misma (cf. Crespo, 2008: 285). Si bien pueden haber compromisos teóricos asociados, el fin último es siempre orientado a la acción, dado el carácter esencialmente práctico de los sujetos en cuestión.

Hemos comprendido el término *oikonomiké* como una noción homónima o equívoca, tal como se despliega el «ser» o «lo que es» en la obra de Aristóteles (cf. Aristóteles, *Metafísica*: IV, 2, 1003a33-34). La cuádruple significación de *oikonomiké* en los textos aristotélicos ha sido la siguiente: en primer lugar, una acción humana; en segundo lugar, una capacidad; en tercera instancia, un hábito; y en último lugar, una ciencia (cf. Crespo, 2008: 282). Con ello, se ha podido dar cuenta del lugar de la economía en los pasajes de Aristóteles relativos a la preocupación práctica que hay, y que permite tomar al estagirita como un referente insoslayable en lo que es propio a la historia del pensamiento económico. A su vez, esto nos ha permitido dar cuenta del alcance de la economía en las reflexiones aristotélicas. No solo hay un sentido eminentemente práctico (cuando hablamos de la *oikonomiké* como una acción, y un hábito), sino también epistemológico (cuando nos referimos a la *oikonomiké* como una capacidad humana, y una ciencia). Lo que ahora nos corresponde es remitirnos a los pasajes aristotélicos pertinentes que sientan las bases de lo que hoy se conoce como economía de la felicidad (*economics of happiness*). Tras ello intentaremos demostrar, finalmente, que con todo lo anterior hay una propuesta que tiene en vistas un bien común que constituye la economía como política en la obra de Aristóteles.

3.2 Aristóteles y la *eudaimonía*: por una economía de la felicidad

Siguiendo a Karl Polanyi, resulta de mucho beneficio intelectual aprehender, a la luz de nuestros conocimientos recientemente conquistados, “la evolución del pensamiento social de una mente enciclopédica de la órbita griega, Aristóteles, cuando se encontró por primera vez ante el fenómeno que nos hemos acostumbrado a llamar «economía»” (Polanyi, 2014: 156). Sin embargo, lo que entendemos o podemos entender por economía resulta ser mucho más basto

de lo que parece. En la instancia que ahora nos convoca, nos aproximaremos a lo referente a las relaciones entre economía y felicidad, siendo esta última una temática capital dentro de las reflexiones aristotélicas sobre la ética y la vida práctica. Para ello abordaremos breve pero suficientemente lo relativo al enfoque denominado *Economics of happiness* (economía de la felicidad), para posteriormente identificar su génesis en el pensamiento de Aristóteles sobre la *eudaimonia*. Sostendremos que en el estagirita están las bases para una economía de la felicidad que tenga en vistas el bien común de la comunidad que se tenga en consideración.

A pesar de que ya se han presentado distintos indicios del factor felicidad en teorías de economistas anteriores (como Adam Smith, Robert Malthus, John Stuart Mill o Jeremy Bentham) (cf. Crespo y Mesurado, 2015: 932), ya en los años setenta se muestra recién un auténtico florecimiento del tema de la felicidad en la ciencia económica. Dicho florecimiento vio la luz con la investigación empírica sobre la felicidad de las personas, realizada por el demógrafo y economista Richard Easterlin. Los resultados de dicha investigación, hoy en día, se conocen con los nombres de «paradoja de la felicidad» o «paradoja de Easterlin». Los economistas contemporáneos de la felicidad, sin embargo, no conocen por lo general una tradición tan antigua. Sus puntos de referencia respecto de estas cuestiones son muy recientes: las teorías sociales del consumo posicional de Duesenberry, algunos institucionalistas norteamericanos (de Veblen a Galbraith), o tal vez alguna referencia a la Economía sin Alegría de Scitovsky (cf. Bruni, 2010: 384). A pesar de esto, cabe mencionar que lo nuevo tras el desarrollo del estudio de Easterlin y los estudios posteriores asociados es la metodología: la felicidad hoy en día se toma en cuenta como una variable empírica que es subjetiva y aun así medible. Pasemos ahora a decir algunas cosas relativas a los descubrimientos del estudio de Easterlin.

En concreto, Easterlin utilizó dos tipos de datos empíricos. El primer conjunto de datos procedía de respuestas a una encuesta en las que se formulaban preguntas directas, lo que sigue siendo la base de gran parte de los análisis actuales sobre la felicidad: “En general, ¿cómo de feliz diría usted que es: muy feliz, bastante feliz o no muy feliz?” (Easterlin, 1974: 91).²⁴ El segundo conjunto de datos que utilizó el economista procedía de investigaciones de tipo empíricas realizadas por el psicólogo humanista Hadley Cantril, en 1965. Este estudio abordaba cuestiones relativas a las esperanzas, temores y satisfacción de las personas en 14 países distintos (cf. Bruni, 2009: 203). Ambos tipos de datos tienen a la base una autoevaluación subjetiva de la propia felicidad. En los análisis de Easterlin, ambos grupos de datos producen los mismos resultados. Conviene citar en extenso la condensación de los resultados que hace el economista italiano Luigino Bruni:

a) Dentro de un mismo país, en un momento dado, la correlación entre ingresos y felicidad existe y es robusta: "En todas las encuestas, los del grupo de mayor estatus eran más felices, por término medio, que los del grupo de menor estatus" (Easterlin, 1974: 100)./b) En cambio, en los datos transversales entre países, la asociación positiva riqueza-felicidad, aunque presente, no es ni general ni robusta, y los países más pobres no siempre parecen ser menos felices que los más ricos: "si existe una asociación positiva entre países entre la renta y la felicidad no está muy clara. Los resultados son ambiguos"

²⁴ “In general, how happy would you say that you are – very happy, fairly happy or not very happy?” (Easterlin, 1974: 91).

(Easterlin, 1974: 108)./c) El análisis de las series temporales a nivel nacional mostró que en treinta encuestas realizadas a lo largo de 25 años (de 1946 a 1970 en EE.UU.) la renta real per cápita aumentó en más de un 60%, pero la proporción de personas que se calificaron a sí mismas como "muy felices", "bastante felices" o "no demasiado felices" permaneció casi sin cambios (Bruni, 2010: 385).²⁵

En síntesis, la paradoja de Easterlin viene a cuestionar la creencia de que la gente con mayores ingresos tiene una tendencia a afirmar que es más feliz en su vida. A la hora de comparar los resultados de países diferentes, el nivel de felicidad que los individuos dicen poseer no varía considerablemente. Hoy en día estas conclusiones no se aceptan sin más, sino que más bien son constantemente revisadas y cuestionadas. Aun así, cabe decir que la paradoja de la felicidad que viene a proponernos Easterlin es de suma importancia en tanto plantea la interesante relación entre renta y felicidad. En general, en el contexto del avance de los estudios en el siglo XXI, la idea de que es más aceptada entre los economistas que trabajan sobre la felicidad es la idea de una correlación baja entre felicidad y crecimiento de los ingresos. Un ejemplo relativamente reciente que confirma esta tesis es el estudio de Richard Layard, quien sostiene que:

Si comparamos los países, no hay pruebas de que los países más ricos sean más felices que los más pobres, siempre que nos limitemos a los países con ingresos superiores a 15.000 dólares per cápita. . . En los niveles de renta inferiores a 15.000 dólares per cápita las cosas son diferentes, ya que la gente está más cerca de la línea de pobreza absoluta. En estos niveles de renta, los países más ricos son más felices que los más pobres. Y en países como India, México y Filipinas, de los que disponemos de datos de series temporales, la felicidad ha aumentado a medida que se incrementaban los niveles de renta (Layard, 2005: 149).²⁶

Si bien hay todo un debate que sigue tras este tipo de preocupaciones asociadas a la Economía de la felicidad, también hay un enfoque de la misma que pone atención en qué entendemos concretamente por felicidad. Hasta se podría decir que hay una rivalidad entre dos grandes enfoques (cf. Bruni, 2009: 204). El primero de ellos está fuertemente asociado a los puntos de vista hedonista y utilitarista de Epicuro y Jeremy Bentham, respectivamente. Por lo general, este enfoque en economía de la felicidad se suele denominar como «subjetivista» o «psicologista», en tanto pone fuerte énfasis en lo que las personas informan sobre sus propios sentimientos vivenciados subjetivamente. El segundo enfoque se basa en los postulados de Aristóteles sobre la felicidad (*eudaimonia*). Según el mismo Luigino Bruni, este enfoque enfatiza en que la “la felicidad tiene que ver con la buena vida y el florecimiento humano, es decir, la actualización de los potenciales humanos a través de actividades intrínsecamente motivadas en

²⁵ a) Within a single country, at a given moment in time, the correlation between income and happiness exists and it is robust: 'In every single survey, those in the highest status group were happier, on the average, than those in the lowest status group' (Easterlin, 1974: 100)./b) In cross-sectional data among countries, instead, the positive association wealth-happiness, although present, is neither general nor robust, and poorer countries do not always appear to be less happy than richer countries: 'if there is a positive association among countries between income and happiness it is not very clear. The results are ambiguous' (Easterlin, 1974: 108).

c) The analysis of time series at the national level showed that in thirty surveys over 25 years (from 1946 to 1970 in the US) per capita real income rose by more than 60%, but the proportion of people who rated themselves as 'very happy', 'fairly happy' or 'not too happy' remained almost unchanged (Bruni, 2010: 385).

²⁶ [I]f we compare countries, there is no evidence that richer countries are happier than poorer ones – so long as we confine ourselves to countries with incomes over [US] \$15,000 per head. . . At income levels below \$15,000 per head things are different, since people are nearer to the absolute breadline. At these income levels richer countries are happier than poorer ones. And in countries like India, Mexico and Philippines, where we have time series data, happiness has grown as income levels have risen (Layard, 2005: 149).

un contexto de relaciones interpersonales” (Bruni, 2009: 205).²⁷ En lo que sigue, nos ocuparemos de adentrarnos en la reflexiones aristotélicas sobre la felicidad. De este modo, podremos establecer las relaciones filosóficas que permitan reconocer al estagirita como un referente fundamental para los estudios de economía de la felicidad.

Si queremos adentrarnos en la discusión semántica sobre la felicidad cabe preguntarse: ¿qué es felicidad en Aristóteles y cuáles pueden ser las relaciones que tenga con la economía? En el libro I de la *Ética nicomáquea*, inicialmente al libro I, Aristóteles se pregunta por el bien perfecto: aquel que se busca siempre por sí mismo y nunca por otra cosa (cf. Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 7, 1097a 34-35). Tal parece ser la felicidad, pues esta la elegimos por ella misma y jamás por otra cosa. No así “los honores, el placer, la inteligencia y toda virtud, [que] los deseamos en verdad, por sí mismos (puesto que deseáramos todas estas cosas [...]), pero también los deseamos a causa de la felicidad, pues pensamos que gracias a ellos seremos felices” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 7, 1097b 1-5). Aunque pareciera que el estagirita cae en cierta falacia, el argumento de Aristóteles constituye más bien una suerte de prueba indirecta (cf. Vigo, 2022: 259). Dada una multiplicidad de fines particulares en relación con actividades particulares, el filósofo griego señala cuál sería la consecuencia de suponer que todo fin es querido siempre como medio para otro fin: la concatenación de fines y explicaciones se remontaría al finito de modo tal que no habría una explicación suficiente para las acciones. Dado esto, se vuelve necesario asumir la existencia de algún fin último, que se sitúe en la cúspide de la escala de los fines: uno que ya no se pueda querer como medio para otro fin distinto. Respecto de esto, parece haber consenso general en que tal fin último es la felicidad: “Sobre su nombre, casi todo el mundo está de acuerdo, pues tanto el vulgo como los cultos dicen que es la felicidad, y piensan que vivir bien y obrar bien es lo mismo que ser feliz” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 4, 1095a 16-20). Sin embargo, a la hora de determinar el contenido semántico del término «felicidad», surgen grandes discrepancias.

Ya habiendo determinado la existencia de un fin último llamado «felicidad», corresponde ahora definir lo relativo al contenido material del término. Aristóteles no cree que cualquier representación sea igualmente apropiada para dar cuenta del tipo de vida que atañe a un agente de *práxis*, en tanto agente dotado de razón (cf. Vigo, 2022: 260-261). Siguiendo las interpretaciones de Terence Irwin sobre el bien en Aristóteles, cabe destacar que en el estagirita no opera solo una concepción *conativa* de la felicidad (es decir, que defina su contenido ateniéndose únicamente a los deseos del individuo particular), sino también a una concepción *normativa* de la misma (esto es, que apunta a lo que sería el bien real que al individuo le corresponde según sus capacidades, pudiendo no coincidir con lo que de hecho el agente prefiera) (cf. Irwin, 1988: 362-363). Posterior a la identificación de esta concepción normativa de la felicidad en Aristóteles, es necesario evidenciar lo referente al argumento que tiene por objetivo determinar el contenido central de la vida feliz. Dicho argumento apela a cierta función

²⁷ “happiness is about the good life and human flourishing, that is, the actualization of human potentials through intrinsically motivated activities in a context of interpersonal relationships” (Bruni, 2009: 205).

propia del ser humano, la cual termina por establecer el contenido nuclear de una existencia que es feliz.

Según Aristóteles, “Decir que la felicidad es lo mejor parece ser algo unánimemente reconocido, pero, con todo, es deseable exponer aun con más claridad lo que es. Acaso se conseguiría esto, si se lograra captar la función del hombre” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 7, 1097b 22-25). Ante esto: ¿existen funciones y actividades propias al ser humano en tanto ser humano? Si las hay del zapatero o del carpintero, ¿por qué no las habría del hombre como tal?, ¿o acaso este es por naturaleza inactivo? Para responder a estas preguntas Aristóteles emprende una búsqueda de las funciones y actividades que compartimos con las plantas y los animales. “Vivir, en efecto, parece común a las plantas y aquí buscamos lo propio. [...] Seguiría después la sensitiva, pero parece que también esta es común al caballo, al buey y a todos los animales” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 7, 1098a 1-5). Aquí buscamos la función que es privativa del humano, por lo que “resta, pues, cierta actividad propia del ente que tiene razón” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 7, 1098a 5). Se trata entonces, de una vida que es racional, y esto hará referencia a un sentido activo de la misma. Es por esto que la función propia del ser humano es una actividad del alma según la razón.

Con todo, identificar un género específico de actividad que resulta exclusivo al hombre no es suficiente para alcanzar el objeto final de la reflexión, el cual es dar cuenta del contenido material de la felicidad (cf. Vigo, 2022: 262). Para lograrlo, es fundamental atenernos a la calidad de aquello que se ejecuta. Gómez-Lobo sintetiza bien esta idea en lo que para él es el principio 1 de la estrategia de Aristóteles para responder a la pregunta ¿qué es felicidad?. Tal principio es: “Para todos aquellos que producen obras o que desempeñan una actividad, en la obra que realicen se cree que residen el bien y la perfección” (Gómez-Lobo, 1999: 24). Con esto quiere decir que, por ejemplo, si alguien es buen pintor, a lo que hay que atenerse es a la calidad de sus pinturas. La valoración que tengamos del individuo penderá de la evaluación que nos hagamos de los productos de su actividad. En este sentido, la interpretación correcta del principio identificado por Gómez-Lobo será: “Para todo x , si x tiene una actividad característica y , entonces x será buen x , si y solo si x produce buenas instancias de y ” (Gómez-Lobo, 1999: 25). Todo lo anterior ahora ya no lo pensemos sobre el escultor o el pintor, sino sobre el humano mismo. Si esto es así, el contenido capital de la representación de la vida feliz para el humano debe buscarse no tan solo en el ejercicio de actividades racionales, sino en el ejercicio virtuoso de las mismas. Por esto, el estagirita sostiene que:

Siendo esto así, decimos que la función del hombre es una cierta vida, y esta es una actividad del alma y unas acciones razonables, y la del hombre bueno estas mismas cosas bien y hermosamente, y cada uno se realiza bien según su propia virtud; y si esto es así, resulta que el *bien del hombre es una actividad del alma de acuerdo con la virtud, y si las virtudes son varias, de acuerdo con la mejor y más perfecta, y además en una vida entera* (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 7, 1098a 13-19; la cursiva es nuestra).

La felicidad es entonces cierto modo de vida y no un mero evento excepcional a lo largo de toda la existencia del agente: “Porque una golondrina no hace verano, ni un solo día, y así

tampoco ni un solo día ni un instante bastan para hacer venturoso y feliz” (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: I, 7, 1098a 20).

A partir de lo anterior, cabe distinguir en la ética aristotélica dos grandes y generales formas de vida que suponen la felicidad en su práctica virtuosa. Una es, por un lado, la vida activa, mientras que la otra corresponde a la vida contemplativa (cf. Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: X, 6-9). De momento nos basta con señalar que Aristóteles asocia a cada una de estas formas de vida una virtud principal del intelecto. Por una parte contamos con la prudencia o sabiduría práctica (*phronesis*), mientras que en lo relativo a la vida contemplativa contamos con la sabiduría a secas (*sophía*). La prudencia se contará dentro de un conjunto de virtudes denominadas «éticas», mientras que la sabiduría se agrupará en las virtudes denominadas «dianoéticas», las cuales se encuentran por encima de las primeras en tanto se atienen a la parte más elevada del alma. Consideramos que las acciones racionales vinculadas al desempeño económico del agente en la ciudad van fuertemente asociadas al desenvolvimiento virtuoso del individuo, en lo cual la prudencia toma un papel relevante. En otras palabras, nos atenderemos en última instancia a las relaciones entre política y felicidad.

La concepción de Aristóteles de comunidad política no tiene como propósito final asegurar el más satisfactorio abastecimiento de los elementos que logren subsanar las necesidades elementales de la vida de los individuos que la componen. Más bien apunta al logro de una vida buena para los individuos, de acuerdo con las virtudes propias de aquella parte del alma que es racional y privativa del hombre. La comunidad política, en este sentido, tiende a cierto fin. Según Aristóteles:

Puesto que vemos que toda ciudad es una cierta comunidad y que toda comunidad está constituida con miras a algún bien (porque en vistas de lo que les parece bueno todos obran en todos sus actos), es evidente que todas tienden a un cierto bien, pero sobre todo tiende al supremo la soberana entre todas y que incluye a todas las demás. Ésta es la llamada ciudad y comunidad cívica (Aristóteles, *Política*: I, 1, 1252a 1 y ss.).

Siguiendo a A. Vigo, puede sostenerse que la totalidad de la comunidad política o cívica apunta al mismo fin al que se ordena la vida de cualquier agente individual de *praxis* en el contexto de dicha comunidad (cf. Vigo, 2022: 304). Los mismos propósitos de vida (*zēn*) y buena vida (*eú zēn*) aplican tanto al individuo particular como a la comunidad cívica en su conjunto. Si la felicidad, como fin entre los fines, nos propone una pauta de orientación básica acerca de qué es moralmente bueno para el individuo, puede defenderse la idea de que el fin de la comunidad política es también de naturaleza moral o ética. No por nada Aristóteles reflexiona en el libro VII de la *Política* –libro en el que aborda la descripción del Estado ideal– acerca de la vida activa y la vida contemplativa. Así, sostiene: “Nos falta decir si hay que afirmar que la felicidad de cada uno de los hombres es la misma que la de la ciudad o no es la misma. También esto es evidente, todos estarán de acuerdo en que es la misma” (Aristóteles, *Política*: VII, 2, 1324a 1-2). Más adelante se cuestiona sobre la vida que parecen preferir los hombres más ambiciosos respecto a la virtud:

[...] se discute por parte de aquellos que están de acuerdo en que la vida virtuosa es la más deseable, si es preferible la vida política y práctica o más bien la que está desligada de todas las cosas exteriores, por ejemplo, una vida contemplativa, que según algunos, es la única filosófica. Estas vienen a ser, en efecto, las dos clases de vida que parecen preferir los hombres más ambiciosos respecto a la virtud, tanto los antiguos como los de ahora: me refiero a la vida política y a la filosófica (Aristóteles, *Política*: VII, 2, 1324a 5-6).

En la época de Aristóteles tampoco faltaron –como ahora– las posiciones minimalistas sobre las funciones atribuidas a la comunidad política vista como una totalidad. Un ejemplo es el sofista Licofrón, citado por el estagirita, quien defendía la idea de tan solo exigir garantía de relaciones de justicia entre los individuos y grupos de la comunidad sin más (cf. Aristóteles, *Política*: III, 9, 1080a31-1281a4). La pregunta que ahora surge es si posible pensar una economía de la felicidad sin una economía de las virtudes. ¿Puede pensarse una economía de las virtudes, así como se ha pensado una epistemología de las virtudes, por ejemplo?²⁸ En otras palabras, ¿podemos asociar las propuestas de la teoría de la virtud aristotélica con la misma aproximación aristotélica de la *oikonomiké* que hemos desarrollado a lo largo de este escrito? Consideramos que el puente entre un enfoque y el otro debe tener como nexo la teoría aristotélica de la felicidad. La economía, entendida como una acción humana, una capacidad, un hábito y una ciencia, la entendemos aquí como parte de la vigencia que tiene la ética y la vida práctica en la *polis* aristotélica. En este sentido, las acciones de los agentes no dejan de asociarse a la esfera económica de la comunidad y a sus desempeños como protagonistas de una vida práctica. La necesidad, en esta parte, es decidora:

Que la necesidad, como una especie de unidad lo mantiene todo unido, está claro por el hecho de que, cuando las dos partes, ya ambas o una sola, no tienen necesidad una de otra, no hacen el cambio como cuando una necesita lo que tiene la otra, por ejemplo, vino o trigo (Aristóteles, *Ética Nicomáquea*: V, 5, 1133b 5-10).

La reciprocidad hace la asociación, y en ello la necesidad juega un rol central. Es una suerte de imán entre los agentes de *praxis* de la *polis*. Por esto mismo, el lugar de la *oikonomiké* no puede pensarse sin el lugar de la *praxis* general y las virtudes éticas asociadas a la misma vida práctica. Esto, desde luego, nos hace pensar en la obra de Aristóteles como una propuesta que tiene en vistas un bien común que constituye la economía como política. Situar la felicidad (*eudaimonia*) como un objetivo de la comunidad política supone dar importancia a las necesidades de los agentes: como unos elementos –las necesidades– que constituyen una parte de dicha *eudaimonia*. La necesidad, como un factor que incentiva la reciprocidad y la asociación, incentiva también las relaciones humanas en la *polis*, y por ende, también las acciones que llevan a la *eudaimonia*. Recordemos que hay que pensar la vida humana como activa, y ello en varios sentidos: todos los posibles que se terminen por asociar a los movimientos naturales y propios de la ciudad. Consideramos, entonces, que para mejores desarrollos del enfoque de la economía de la felicidad

²⁸ En su artículo de 1980 “The Raft and the Pyramid”, Ernest Sosa inaugura un nuevo enfoque en epistemología denominado «virtue epistemology» o epistemología de la virtud. En dicho enfoque se enfatiza la importancia de los aspectos epistémicos como aspectos éticos en el conocimiento. En otras palabras, busca combinar las propuestas de las teorías de la virtud con las aproximaciones tradicionales en epistemología.

es necesario, en primera instancia, i) remitirnos a Aristóteles, ii) comprender la génesis de los postulados aristotélicos sobre la felicidad, iii) identificar las relaciones entre «felicidad» y las virtudes asociadas, fundamentalmente las virtudes éticas.

En síntesis, podemos encontrar en Aristóteles fuertes relaciones entre felicidad y política. No son cuestiones inconexas, sino que -por el contrario- hay una gran dependencia entre ambas. Para dar cuenta de esto nos hemos adentrado en las diversas formas de comprensión que tiene el término *oikonomiké* en la obra de Aristóteles. Trabajamos, posteriormente, en analizar los pasajes aristotélicos pertinentes que sientan las bases de lo que hoy se conoce como economía de la felicidad (*economics of happiness*). Intentamos, tras lo último, plantear relaciones entre felicidad y virtudes. Estas últimas, en su ejercicio, fundamentan la práctica de la vida política, por lo que consideramos que no podemos pensar la felicidad sin las virtudes, por mucha necesidad que se haga explícita. La práctica de las virtudes debe ir de la mano de la necesidad que da origen a la *oikonomiké*. Así, planteamos que para exponer los fundamentos filosóficos de la economía de la felicidad debe atenderse a la práctica de las virtudes. Es algo que proponemos a tener en consideración a la hora del desarrollo en estudios empíricos sobre la felicidad en economía, como actualmente van los estudios en economía de la felicidad y economía del comportamiento.

4. Conclusión

En este capítulo hemos tomado como punto de inicio la idea de Sen que distingue entre dos enfoques respecto de la génesis y desarrollo de la economía: uno ético y uno técnico (cf. Sen, 2020: 21). El filósofo que Sen denomina como precursor del enfoque ético de la economía es Aristóteles. Nosotros, siguiendo a J. Alvey (2011), hemos identificado a Platón como primer precursor del enfoque mencionado. Frente a esto, nos propusimos explorar las relaciones entre ética y economía tanto en Platón como en Aristóteles. En primer lugar, respecto de Platón hemos sostenido que la economía es una potencia de contrarios en la ciudad. Siguiendo la propuesta de Étienne Helmer, mantuvimos la idea de que la economía hace y deshace la ciudad. Por otra parte, lo propio de la segunda idea defendida es que, para edificar una verdadera ciudad, es necesario politizar la función de la economía. Dicho de otro modo, es fundamental someter a la economía a una política autónoma y reguladora que logre potenciar la eficacia de la economía misma y su lugar en la ciudad para con sus integrantes. Intentamos demostrar que tras la idea de una politización de la economía en Platón hay una propuesta en vistas de un bien común que constituye la economía política. En segundo lugar, respecto de Aristóteles, nos ocupamos de ahondar en la relación que establece entre ética, política y economía. Para esto nos adentramos en las diversas formas de comprensión que tiene el término *oikonomiké* en la obra del estagirita. Posteriormente, trabajamos en analizar los pasajes aristotélicos que sientan las bases de lo hoy se conoce como economía de la felicidad (*economics of happiness*). Finalmente, intentamos trabajar la idea de que tras todo lo anterior hay una propuesta que tiene en vistas un bien común que constituye la economía como política.

Todo lo anterior, nos permite las siguientes conclusiones generales: 1) la filosofía política en su origen arraiga preocupaciones por el fenómeno de lo económico. 2) dichas preocupaciones

suponen un estrecho vínculo entre economía, política y ética. 3) Estas relaciones entre economía, política y ética -tanto en Platón como en Aristóteles- ponen cierto énfasis en la noción de necesidad. 4) Dicha noción de necesidad se expresa como un determinante en las relaciones entre los agentes: en Platón logran hacer y deshacer la ciudad; en Aristóteles logran la unión, la reciprocidad y la asociación. 5) En Platón encontramos la economía como un movimiento de la ciudad, sin embargo, en Aristóteles podemos hallarla más institucionalizada -al menos comparativamente respecto de Platón. 6) Las reflexiones platónicas ofrecen, principalmente, un análisis proyectivo de las consecuencias de una economía desarraigada.²⁹ 7) En Aristóteles, por el contrario, encontramos un análisis fundamentalmente normativo de la felicidad, las virtudes y la vida política, la cual se asocia siempre con la *oikonomiké*. 8) Tanto en Platón como en Aristóteles encontramos defensores del bien común para con la economía: en Platón, por un parte, respecto del objetivo último del tejido de la actividad política, el cual es reunir las virtudes en favor de la constitución de una vida común; en Aristóteles, por otra parte, respecto del énfasis a los propósitos relativos a la vida (*zên*) y la buena vida (*eú zên*), que aplican tanto al individuo particular como a la comunidad cívica en su conjunto. 9) En última instancia, podemos identificar la preocupación continua entre Platón y Aristóteles respecto de cómo hay que vivir, que es identificada por Sen como uno de los cuestionamientos centrales del enfoque ético de la economía (cf. Sen, 2020: 22).

²⁹ Con este término hacemos referencia a la descripción polanyiana de una “separación de las esferas política y económica [que es una] peculiaridad única de nuestras sociedades [contemporáneas]” (Polanyi, 2014: 322). Como hemos visto, la idea de una economía desarraigada de la política no es una idea defendida por Platón o por Aristóteles. Polanyi atribuye esta inicial separación de facto en algunas sociedades del siglo XIX: “aparte de las limitadas experiencias de algunas sociedades del siglo XIX, todas las sociedades humanas del pasado parecen haber estado basadas en la unidad institucional de la sociedad, un solo conjunto de instituciones estaba diseñado para servir tanto a las necesidades económicas como políticas de la sociedad” (Polanyi, 2014: 319).

Capítulo segundo

Los límites de la economía: el lugar de la normatividad en la ciencia económica moderna

Nosotros debemos luchar para que se ponga a la economía bajo tutela y para que esta se someta a ciertos criterios que me atrevería a llamar éticos.

«Última muralla contra el liberalismo»,
Michel Houellebecq

1. Introducción

Fundamentar la inquietud por la relación entre normatividad ética y economía no puede ser trivial. Hay una larga serie de argumentos que pueden sustentarla, mas no todos mantienen las mismas pretensiones. El presente acercamiento a las relaciones entre normatividad ética y economía tiene como horizonte pensar la posibilidad de nuevos criterios o postulados en vistas a una serie de consecuencias de lo que denominaremos una «economía desenfrenada». Esta forma de llevar la economía y su ética subyacente ha desembocado en un lapidario final de diversas especies en la Tierra, y la posible etapa final de la especie humana. El «cambio climático» es, en primer lugar, el resultado de enormes cantidades de gases que confirman el efecto invernadero (cf. Taibo, 2009: 17), pero esto a su vez es consecuencia de los deseos patológicos desenfrenados producidos por el capital, los cuales van desembocando en dirección a un suicidio colectivo ecológico de la Tierra y sus especies (cf. Dussel, 2014: 186). Estrechamente ligado al cambio climático, contamos con un evidente agotamiento de recursos naturales y materias primas energéticas, agotamiento que supone en principio una economía de la explotación de los mismos recursos. Desde fines del año 2019 contamos, a su vez, con una crisis sociosanitaria producida por el surgimiento de una nueva enfermedad: el SARS-CoV-2.

Señalado sintéticamente, “[...] desde la economía oficial se confunden interesadamente crecimiento y bienestar, y se ratifican, en consecuencia, muchos de los procesos que han conducido a la crítica situación contemporánea” (Taibo, 2009: 13). Crecimiento se plantea temáticamente como una preocupación clara y notable de la economía como disciplina positiva, mientras bienestar es constantemente asociado a cuestiones de índole ético o moral y su normatividad asociada, la cual ha sido relegada ya no a los economistas sino a los políticos. En palabras de Almeida: “La economía debe centrarse en los hechos y presentar principios generales, dejando la elección de las distintas alternativas técnicas a los responsables políticos” (Almeida, 2016: 7).³⁰ Dado esto, presentamos la inquietud por la relación de ambos términos vinculados normalmente en un sentido laxo y poco riguroso. En el presente capítulo exploraremos la problemática desde un marco teórico filosófico sobre la economía, en tanto este

³⁰ “Economics should focus on facts, and present general principles, leaving the choice of various technical alternatives to policy makers” (Almeida, 2016: 7).

debate se plantea como un debate metodológico sobre la ciencia económica: uno de los más centrales en las últimas décadas (cf. Badiei y Grivaux, 2022: 1). El fin será eventualmente evaluar la posibilidad de una auténtica relación entre «economía positiva» y «economía normativa» e investigar la potencia de una imbricación entre ambos. Consideramos, dado lo anterior y siguiendo a Enrique Dussel, la necesidad de formular criterios y postulados posibles, y vislumbrar los principios normativos que regulen la construcción de nuevas alternativas de la praxis económica y política que le compete (cf. Dussel, 2014: 185), por eso mismo ya en el tercer capítulo de la presente investigación nos haremos cargo de evaluar lo relativo a la posibilidad de un modelo económico específico: la economía del bien común.

Con el propósito de explorar las relaciones entre «economía positiva» y «economía normativa», comenzaremos estudiando la propuesta inicial que escindió el quehacer de la economía y de las ciencias positivas en general respecto del quehacer del aporte normativo a las ciencias mismas. Este estado del arte de la separación mencionada se vislumbra en la siguiente tabla expuesta por el economista austriaco-estadounidense Fritz Machlup, en su *Methodology of economics and other social sciences* (Machlup, 1978).

Positivo	Normativo
Descripción	Prescripción
Explicación	Recomendación
Teoría	Práctica
Teoría	Política
Pensamiento	Acción
Leyes (declaraciones de uniformidad)	Reglas (declaraciones de normas)
Ciencia	Arte
Juicios de hecho	Juicios de valor
Enunciados en modo indicativo	Declaraciones en imperativo
Proposiciones comprobables sobre hechos	Expresiones no demostrativas de sentimientos

Fuente: Machlup, 1978: 428.

Como es apreciable, la dicotomía conlleva una serie de supuestos que continúan por asignar una serie de quehaceres a cada uno de los términos que los lideran. Consideramos que un factor inicial en la construcción de la concepción dicotómica que representa la tabla de Machlup se encuentra inicial y filosóficamente en David Hume, puntualmente en el *Tratado de la naturaleza humana*, específicamente en la parte mejor conocida como “la ley de Hume” o “la guillotina de Hume” (Black, 1970: 24). Por esto mismo, el presente capítulo inicia prestando atención a lo recién mencionado. Posteriormente, el foco se centrará en la propuesta metodológica de Milton Friedman, principal defensor de la neutralidad del quehacer científico en economía en el siglo XX. Se intentarán determinar los principales argumentos que permiten postular la distinción entre economía positiva y economía normativa desde el economista. Luego, proseguiremos con hacernos cargo de la relación entre lo que «es» y lo que «debe ser», o la diferencia entre hechos y valores desde la propuesta de Hilary Putnam. Esto último nos

permitiría evaluar críticamente la distinción entre hechos y valores o entre positividad y normatividad en las ciencias, y puntualmente ahora en la economía como estudio de ciertos fenómenos sociales. Finalmente, la interpretación se centrará en los postulados de Enrique Dussel, quien propone una nueva relación de la ética y la economía, siguiendo a Amartya Sen. En este planteamiento se postulan tres tipos de principios normativos de la economía. Por consiguiente, el trabajo aquí será estudiar la propuesta para evaluar la nueva forma en la que se plantea la relación que Dussel establece, la cual viene a romper con las pretensiones de autores como Friedrich von Hayek o el mismo Milton Friedman. En último lugar, y a modo de conclusión, se plantearán lineamientos que permitan evaluar la economía más allá de la distinción clásica que separa la economía del análisis ético normativo de la misma.

Dado todo lo anterior, cabe mencionar que seguimos al Premio Nobel de Economía (1998), Amartya Sen, en tanto sostiene: “[...] que la naturaleza de la economía moderna se ha visto empobrecida sustancialmente por el distanciamiento que existe entre la economía y la ética” (Sen, 2020: 27). Esto nos indica, en principio, que el enfoque «técnico» de la economía, caracterizado por temas logísticos más que por ciertos fines últimos surgidos tras cuestionamientos sobre «lo bueno para la humanidad» o «cómo hay que vivir», ha tomado una importante primacía en el desarrollo de la disciplina (cf. Sen, 2020: 23). El enfoque de la economía que se atiene al bienestar, al comportamiento económico, a las políticas económicas, elucubra aisladamente según Sen. Ante esto, consideramos que es necesario discutir sobre cómo enriquecer la economía descriptiva, positiva, su prognosis y cualquier parte del enfoque técnico prestando más atención a la ética tomada normativamente y no como un área de la filosofía que solo describe el comportamiento moral, considerando -a su vez- que la misma ética normativa igualmente puede verse beneficiada por un contacto más estrecho con la economía formal. Aun así, es importante considerar lo que implica distinguir entre dos tipos de economía. Por esto mismo, la historia que precede la separación es fundamental para la comprensión del estado actual de las cosas en la disciplina mencionada y para mantener en atención la posibilidad de un trabajo en la formulación de nuevos principios normativos en el campo económico:

La distinción entre Economía Positiva y Economía Normativa, entre la Economía «científica» y los consejos prácticos sobre cuestiones de política económica, cumple ahora ciento cincuenta años, pues podemos retrotraerla a los escritos de Nassau Sénior y John Stuart Mill. En algún momento situado en la segunda mitad del siglo XIX, esta distinción quedó unida, y prácticamente identificada, con la distinción utilizada por los filósofos positivistas entre el «ser» y el «deber ser», entre hechos y valores, entre las proposiciones declarativas y supuestamente objetivas acerca del mundo y las evaluaciones prescriptivas respecto de sus diversos estados (Blaug, 1985: 150).

En definitiva, buscaremos hacernos cargo de las propuestas defendidas cuya tesis central se expresa de la siguiente forma: “La moral, podría decirse, representa la forma en que la gente querría que el mundo funcionara, mientras que la economía representa cómo funciona realmente...” (Levitt y Dubner, 2005: 13).³¹ Dicho de forma sintética, tras mostrar cómo se ha

³¹ “Morality, it could be argued, represents the way that people would like the world to work — whereas economics represents how it actually does work...” (Levitt y Dubner, 2005: 13).

separado la economía como ciencia formal de la filosofía moral y política generando la dicotomía entre economía positiva y normativa, analizaremos parte de la discusión sobre la dicotomía hecho/valor, concluyendo que los hechos y los valores están íntimamente superpuestos, imbricados. Mantengamos en vistas a lo largo del capítulo que:

En la vida real los economistas suelen ser, no sólo estudiosos de la economía, sino también consultores, planeadores, e incluso administradores o políticos. Esta acumulación de funciones en una sola persona no debe hacernos olvidar la distinción clásica entre la economía positiva, o el estudio de los sistemas económicos, y la economía normativa, o la formación de políticas y planes económico (Bunge, 1985: 59).

Así pues, como ya ha sido mencionado anteriormente, en la historia del pensamiento científico y filosófico en general fue crucial la distinción ser y deber ser. Por esto mismo, la siguiente parte de la presente investigación se centrará en aquella sección de la propuesta de Hume denominada usualmente como “ley de Hume” o “guillotina de Hume”.

2. «Ser» y «deber ser»: la ley de Hume

Una de las importancias de la obra de Hume en el ámbito de la ética y la metaética versa sobre su alcance a propósito de las diferencias en la relación de enunciados normativos y enunciados fácticos, y cómo los normativos no pueden ser deducidos de los enunciados descriptivos. Así, respecto de lo mismo, el término «falacia naturalista» fue introducido por G. E. Moore a principios del siglo XX para indicar el error relacionado con el intento de creer que se puede derivar/deducir un debe de un es (cf. Hands, 2012: 220). Esto corresponde a un antecedente crucial a la hora de pensar en perspectiva la cuestión referente al trabajo positivo de una disciplina y al trabajo normativo de la misma. Según Hume:

En todo sistema moral del que haya tenido noticia, hasta ahora, he podido siempre observar que el autor sigue durante un cierto tiempo el modo de hablar ordinario, estableciendo la existencia de Dios o realizando observaciones sobre los quehaceres humanos, y, de pronto, me encuentro con la sorpresa de que, en vez de las cópulas habituales de las proposiciones: *es* y *no es*, no veo ninguna proposición que no esté conectada con un *debe* o *no debe*. Este cambio es imperceptible, pero resulta, sin embargo, de la mayor importancia. En efecto, en cuanto que este *debe* o *no debe* expresa alguna nueva relación o afirmación, es necesario que ésta sea observada y explicada y que al mismo tiempo se dé razón de algo que parece absolutamente inconcebible, a saber: cómo es posible que esta nueva relación se deduzca de otras totalmente diferentes. Pero como los autores no usan por lo común de esta precaución, me atreveré a recomendarla a los lectores: estoy seguro de que una pequeña reflexión sobre esto subvertiría todos los sistemas corrientes de moralidad [...] (Hume, 1984: 689-690).

Así, lo que Hume señala es la diferencia entre las estructuras lógicas de los enunciados normativos, a modo de «nueva relación», respecto de los enunciados descriptivos o fácticos. Si se deduce el «deber ser» del «ser», estaríamos ante un razonamiento lógicamente incorrecto, es decir, falaz. Sin embargo, el filósofo escocés es claro en tanto afirma que ante un escenario así, es imperativo justificar el paso desde una de las «lógicas» o formas de razonamiento a la otra: “en cuanto que este *debe* o *no debe* expresa alguna nueva relación o afirmación, es necesario que ésta sea observada y explicada y que al mismo tiempo se dé razón de algo que parece

absolutamente inconcebible” (Hume, 1984: 689-690). Es crucial atender al hecho de que el error lógico solo está en tanto el argumento carece de fundamentación en el paso. Otra cuestión crucial es cómo Hume sostiene que estos cambios del «es» al «debe ser» son de carácter imperceptible, pero no por ello de menor relevancia. Ahora, la pregunta es por qué se habla de ley de Hume en el sentido de una prohibición, cuando efectivamente la atención de Hume va dirigida a un esclarecimiento de la necesidad de fundamentación en el paso (cf. De la Vega, 2020: 62). Una explicación posible comienza por asumir que, para Hume, los argumentos son o deductivos o defectuosos. De este modo, la proposición normativa sería una conclusión deductiva donde la proposición descriptiva correspondería a la premisa menor y solo sería necesaria una proposición adicional como premisa mayor para justificar el paso del «ser» al «deber ser» (cf. De la Vega, 2020: 62).

A partir de lo anterior, es posible deducir que la formulación del sobresalto de Hume por la confusión entre la lógica de las proposiciones fácticas o del ser, con la lógica de las proposiciones normativas o del deber ser, termina por configurar el inicio de una separación entre el ámbito de lo ético o lo normativo con el dominio de la economía en un sentido meramente técnico. He ahí la importancia de hacer efectiva en esta investigación el alcance de Hume. Sin embargo aquí seremos partidarios de que la «guillotina de Hume» solo aplica a quienes no argumentan entre la descripción y la prescripción. Consideramos que ley de Hume entendida solo de manera escueta permitiría configurar un desprendimiento entre dos quehaceres de una disciplina. Dado que consideramos que se ha hecho ese entendimiento del alcance de Hume, cabe sostener que:

El proceso de separación entre el ámbito de lo ético y de lo económico, desde la época de los inmediatos discípulos de Adam Smith, ha propiciado la configuración de una ciencia económica que ha obviado sus principios axiológicos. Sin embargo, ello no quiere decir que estos principios no estén presentes en todas las facetas de la elaboración económica (Guzmán, 2005: 11).

En este sentido, la mediana comprensión de la «ley de Hume» auspiciaría una separación entre dos ámbitos; a saber, el de lo normativo y ético por un lado, y el de lo económico por otra parte. Sabemos que esto no propendía de esta forma en la economía anterior a Adam Smith. Aristóteles, es para ello, un gran ejemplo. Sin embargo, la preponderancia del enfoque técnico o ingenieril de la economía “ha propiciado la configuración de una ciencia económica que ha obviado sus principios axiológicos” (Guzmán, 2005: 11).

Otra cuestión que está a la base de la dicotomía expresada por Hume son los alcances que expone Hilary Putnam. El filósofo estadounidense trabaja la división conceptual de Hume como un antecedente de la distinción analítico/sintético. Frente a esto Putnam sostiene que el filósofo escocés suponía más bien una dicotomía entre «cuestiones de hecho» y «relaciones de ideas» (cf. Putnam, 2004: 28-29). De este modo, las «cuestiones de hecho» constituyen la totalidad del fundamento de la así llamada inderivabilidad de los «debe» a partir de los «es». Lo que está a la base de las «cuestiones de hecho», según Putnam, es una «semántica figurativa» (*pictorial semantics*) en los criterios de Hume. ¿Qué quiere decir esto? Según la teoría de Hume

sobre la mente humana, los conceptos son un tipo de idea que se construye a partir de impresiones sensoriales. Estas ideas son figurativas en tanto se asemejan a lo percibido. Además tienen propiedades no figurativas, lo que corresponde a una asociación a sentimientos o emociones. Es en este sentido que, para Hume, no hay cuestión de hecho acerca de las virtudes o de lo correcto. Si hubiesen cuestiones de hecho de semejantes cosas, las propiedades de lo bueno –por ejemplo– serían *figurables* en el mismo sentido que es *figurable* una manzana o un árbol. Putnam esboza finalmente la propuesta de Hume sosteniendo que la noción de hecho es siempre la de algo sobre lo que puede haber una impresión sensorial. La dicotomía hecho/valor a partir de Hume sería más bien una tesis metafísica que tiene como centro de ataque la ética, a modo de que sus desarrollos argumentativos y enunciados queden fuera de cualquier desarrollo racional, no susceptibles de un trabajo desde la objetividad. En palabras de Putnam: “se trata ante todo de rechazar la supuesta objetividad o racionalidad de la ética” (Putnam, 2004: 33).

A modo de síntesis de este apartado, cabe considerar las reflexiones de Hume como un precedente crucial y problemático que inaugura un nuevo centro de tensiones en el contexto de la filosofía de las ciencias, que se trasladará -como ya veremos- a la economía particularmente. Al distinguir las proposiciones fácticas o del «ser» respecto de proposiciones prescriptivas o del «deber ser» se da paso a una dicotomía que antecede la distinción entre ciencias positivas y ciencias normativas, y con ello a su vez, entre economía positiva y economía normativa. Esta separación de saberes, marcada por las nociones de objetividad y subjetividad respectivamente, se ve desarrollada en adelante con el objetivo de trivializar cualquier atribución de racionalidad a la ética y sus proposiciones normativas en el campo de los diferentes quehaceres científicos. No considera, por ejemplo, el alcance de cierto tipo de proposiciones o juicios morales que van más allá de imperativos al realizar alguna clase de proposiciones descriptivas sobre el mundo (cf. Blaug, 1985: 152). Las consecuencias filosóficas de lo aquí expuesto sobre las afirmaciones de Hume son: 1) la conformación del fundamento filosófico del no-cognitivism ético, es decir, que los valores no se pueden conocer racionalmente, sino solo intuirlos, quedan circunscritos al ámbito de lo emocional o de lo subjetivo. 2) Hay una concepción reductiva o reductivista de la realidad. Esta última queda demarcada a partir de los hechos, los cuales siempre se presentan como cuantificables, mesurables o verificables mediante ciertos métodos o técnicas (cf. Sgreccia, 2006: 257).

Es por esto que, yendo un paso más adelante, cabe mencionar al primer economista – antes de Friedman y Keynes– que sigue los pasos de Hume en esta distinción. La primera consecuencia de la distinción general en la ciencia económica en particular la encontramos en Lionel Robbins (1898-1984), particularmente en su *Essay on the Nature and Significance of Economic Science* donde sostiene:

La economía se ocupa de los hechos constatables; la ética, de las valoraciones y las obligaciones. Los dos campos de investigación no están en el mismo plano del discurso. Entre las generalizaciones de los estudios positivos y normativos hay un abismo lógico

fijado que ningún ingenio puede disimular y ninguna yuxtaposición en el espacio o en el tiempo puede salvar (Robbins, 1935: 148).³²

Robbins sostuvo así que hacemos comparaciones de utilidad interpersonal gran parte del tiempo en el contexto de nuestra vida cotidiana, sin embargo esto para el economista no se traspolaba en un contexto de validez para la investigación científica (cf. Robbins, 1935: 140). Las consecuencias de esto tuvieron su alcance en la economía en autores como Keynes y Friedman, que es lo que en esta investigación puntualmente nos importa. Es por eso que en el siguiente apartado intentaremos ahondar en una propuesta específica de neutralidad del quehacer económico; una propuesta que condicionó la comprensión de la economía que han tenido los mismos economistas desde la segunda mitad del siglo XX en adelante. Tal es el desarrollo de Milton Friedman.

3. Friedman y la dicotomía economía positiva/economía normativa

El más representativo economista de la escuela de Chicago, Milton Friedman, Premio Nobel de Economía de 1976, ha sido caracterizado como uno de los grandes defensores de la neutralidad del quehacer científico en economía del siglo XX. En el contexto de dicha caracterización, el economista realizó una serie de ensayos e investigaciones sobre la economía como disciplina cuyo trabajo científico se expresa en una neutralidad valorativa, un trabajo científico escindido de la ética. Su importancia es tan considerable que, si podemos denominar a cierto el periodo (1945-1975) como la «era de Keynes», la siguiente fase de treinta años (1975-2005) se le podría legítimamente calificar como la «era Friedman» (cf. Palley, 2014: 3). Teniéndolo como un antecedente fundamental en dicha materia, en el presente apartado trataremos algunas de sus más importantes consideraciones sobre las relaciones entre economía positiva y economía normativa a partir de ciertos elementos de su ensayo “La metodología de la economía positiva”.

Si pudiéramos considerar panorámicamente su obra, para situar así el trabajo que aquí tenemos en vistas, contaríamos con la siguiente taxonomía, en la cual el trabajo de Friedman sobre metodología económica se situaría en las primeras obras, tal como muestra Palley (Palley, 2014: 6):

Una taxonomía de la aportación intelectual de Milton Friedman



³² Economics deals with ascertainable facts; ethics with valuations and obligations. The two fields of inquiry are not on the same plane of discourse. Between the generalizations of positive and normative studies there is a logical gulf fixed which no ingenuity can disguise and no juxtaposition in space or time bridge over. (Robbins, 1935: 148)

Fuente: Palley, 2014: 6.

Como ilustra este esquema construido por Palley, dentro de los aportes de Friedman a la economía contamos -en primer lugar- con una contribución a la metodología económica. En un cuarto momento encontramos su trabajo maduro, *Capitalismo y libertad*, donde el autor toma la iniciativa concreta de hacer política económica. Los primeros trabajos versan sobre considerar la separación de una economía que es positiva, aquella que se ocupa de lo que «es», y otra economía que se atiene a lo que «debe ser». Ya en *Capitalismo y libertad*, Friedman como economista, es decir, en el desarrollo de un quehacer económico, elabora un trabajo de prescribir política económica sobre el papel del Estado en la educación, la responsabilidad social de la empresas, el control monetario, la política fiscal, entre otras cosas. Realiza un trabajo sobre lo que «debe ser»; una producción teórica desde la normatividad. De acuerdo con Badiei, a diferencia de lo que hace Marx en *El Capital*, o Ludwig von Mises en *La acción humana*, Friedman no emplea sustentos argumentativos puramente positivos para defender sus posiciones normativas (cf. Badiei, 2022: 73-74): en ese sentido su propuesta es más matizada. Ahora bien, a un lado de aquello, lo que aquí nos importa en primer lugar es el postulado de “La metodología de la economía positiva” y sus presupuestos filosóficos para con la economía. Para ello, es importante anotar acerca de la primera citación que hace Friedman al comienzo del texto: un fragmento de *The scope and method of political economy* de John Neville Keynes, padre del importantísimo economista John Maynard Keynes. Tal pasaje expone:

Tal y como se emplean aquí los términos, una ciencia positiva puede definirse como un conjunto de conocimientos sistematizados relativos a lo que es; una ciencia normativa o reguladora como un conjunto de conocimientos sistematizados relativos a los criterios de lo que debe ser, y que se ocupa, por tanto, del ideal a diferencia de lo real; un arte como un sistema de reglas para la consecución de un fin determinado. El objeto de una ciencia positiva es el establecimiento de uniformidades, de una ciencia normativa la determinación de ideales, de un arte la formulación de preceptos (Keynes, 1999: 22).³³

Como aquí se presenta, en el texto se distinguen tres términos, cada uno de los cuales alude a ocupaciones distintas en el campo económico. Es algo así como una tricotomía. Por un lado tenemos la ciencia positiva misma la cual se describe como un conjunto de conocimientos sistematizados acerca de lo que es, esto es, un establecimiento de uniformidades. Por otra parte, tenemos lo referente a una ciencia reguladora: conocimientos sistematizados acerca de lo que debe ser, correspondiéndole solo los ideales del científico social en este caso. Y, en última instancia, tenemos un arte: sistema de reglas para la consecución de fines determinados, es decir, una formulación de preceptos. Para Keynes padre, la confusión de estos términos es corriente, señalando a su vez que se vuelve necesario una ciencia positiva independiente de la economía que es política o reguladora. Economía política aquí ya difiere rotundamente de una economía

³³ As the terms are here used, a positive science may be defined as a body of systematized knowledge concerning what is; a normative or regulative science as a body of systematized knowledge relating to criteria of what ought to be, and concerned therefore with the ideal as distinguished from the actual; an art as a system of rules for the attainment of a given end. The object of a positive science is the establishment of uniformities, of a normative science the determination of ideals, of an art the formulation of precepts (Keynes, 1999: 22).

que se presenta a secas como ciencia positiva, escindida de subjetividad y juicios morales que nada tienen que ver con el quehacer de una disciplina metodológicamente uniforme. Friedman dice compartir estas apreciaciones, por lo que comienza “La metodología de la economía positiva” con aclaraciones al respecto.

Una de las cuestiones con las que Friedman inicia es sostener que la confusión entre ambos tipos de economía (positiva y normativa) es, hasta cierto punto, inevitable. Y es que establece una relación específica entre ambas: las conclusiones de la economía como disciplina positiva son de gran relevancia para los problemas que trata la economía prescriptiva, es decir, para cuestiones sobre lo que debe hacerse. Según Friedman teoría económica es economía positiva, en tanto que la economía normativa tiene que ver con la economía política. Siguiendo estos preceptos, la teoría es a-valorativa, o al menos debiese serlo (cf. Palley, 2014: 7). Aun así, el autor acusa cómo muchos se ven tentados a modelar conclusiones positivas adecuadas a preconcepciones normativas específicas, desechando así las conclusiones positivas *de facto* (cf. Friedman, 1967: 356).

Friedman expresa que el arte de la economía y la economía normativa no pueden ser independientes de la economía positiva. Cualquier decisión política, según el economista, se apoya siempre con necesidad en una predicción sobre las consecuencias de hacer X en vez de Y. A su vez, sostiene que no hay una relación directa entre decisiones políticas y las conclusiones de la economía positiva, pues si existiera no habría algo así como una ciencia normativa independiente de la ciencia económica en sentido positivo. Esto último es uno de los argumentos centrales para plantear la dicotomía dentro de la propuesta metodológica del economista. Friedman a continuación sostiene que las diferencias sobre la política económica que haya entre los ciudadanos deriva –principalmente– de las predicciones acerca de las consecuencias de una acción determinada, las cuales pueden ser eliminadas con el progreso de la disciplina en tanto prescriptiva. No considera que dichas divergencias entre ciudadanos sobre cuestiones de política económica tengan que ver con valores, que él considera básicos. Friedman considera que este mismo juicio que él emite sobre las diferencias de los ciudadanos a propósito de la política económica en occidente es una afirmación positiva que debe ser aceptada o rechazada sobre una confirmación empírica de la misma. Frente a todo lo anterior sostiene:

Si este juicio es válido significa que un acuerdo sobre una política económica “correcta” depende mucho menos del progreso de la economía normativa que del progreso de una economía positiva que obtenga conclusiones que sean ampliamente aceptadas. Significa también que la principal razón para distinguir rigurosamente la economía normativa de la economía positiva es justamente la contribución que puede hacerse de este modo para lograr un acuerdo en política (Friedman, 1967: 359).

Como se ha hecho notar, el marco teórico de Milton Friedman reposa sobre una evolución de la dicotomía presentada por David Hume, Robbins y declaradamente Keynes. En otras palabras, Friedman retrotrae la dicotomía ser y deber ser al ámbito de la ciencia económica mediante la distinción entre «economía positiva» y «economía normativa». Aquí la economía positiva es en estricto sentido teoría económica, en tanto que la prescriptiva se remite -en un plano secundario- a las metas de la disciplina. La teoría, en tanto a-valorativa, no se deja afectar

por los valores del economista según lo anteriormente planteado: los principios normativos no constituyen esencialmente el quehacer de la ciencia económica en tanto esta última solo se atiene a los hechos de los fenómenos sociales. Esto sirve, entre otras cosas, para aislar a la economía dominante de cualquier reproche que la señale como una economía sesgada. Esto es descrito como una falacia metodológica que termina por sustentar la propuesta teórica de Friedman (cf. Palley, 2014: 7). Es lo que aquí hemos querido exponer como un segundo antecedente en los desarrollos argumentativos y filosóficos acerca de los límites de la economía. Cabe exponer una última acotación que refuerce la perspectiva de Friedman, con sus propias palabras: “La ciencia es la ciencia y la ética es la ética; se necesitan ambas para hacer un hombre completo; pero sólo la confusión, la incomprensión y la discordia pueden venir de no mantenerlas separadas y distintas, de tratar de imponer los absolutos de la ética a los parientes de la ciencia” (Friedman, 1955: 409).³⁴

Todo lo anterior es tan solo uno de los supuestos epistémicos del mismo marco normativo que sostienen los autores de la economía liberal y neoliberal: Hayek, Mises y el mismo Friedman, respectivamente.³⁵ A este tipo de supuestos le siguen una serie de consecuencias tanto ontológicas, epistemológicas y éticas que, generalmente, comparten los tres autores mencionados. A continuación expondremos un par de los supuestos epistemológicos que se sostienen en conjunto al de la neutralidad valorativa de la economía explicitados por Ricardo J. Gómez:

1) “Elegir, decidir y actuar racionalmente significa adoptar los medios adecuados para maximizar la consecución de los objetivos (supuesto de la reducción de la racionalidad humana a la racionalidad instrumental, medios-fines)” y 2) “No se explora la racionalidad de los fines de la acción racional” (Gómez, 2002: 34-35), es decir, hay una reducción de racionalidad a la logicidad. Esto se explica en tanto todos los mentores del liberalismo y neoliberalismo sostienen que la lógica formal es una lógica de las sentencias declarativas. En este sentido, no se hace cargo de cuestiones valorativas inexpresables en sentencias del tipo mencionado pero que –veremos– se encuentran latentes.

³⁴ “Science is science and ethics is ethics; it takes both to make a whole man; but only confusion, misunderstanding and discord can come from not keeping them separate and distinct, from trying to impose the absolutes of ethics on the relatives of science” (Friedman, 1955: 409).

³⁵ La distinción entre liberalismo y neoliberalismo es, en sí mismo, un supuesto y una tesis a defender. La palabra «neoliberalismo» es de origen alemán: *neoliberalismus*. Se ha sostenido que Ludwig von Mises la empleó en los años veinte para caracterizar el tipo de liberalismo que defendía, sin embargo con posteridad dejó de usarla (cf. Vergara, 2015: 30). Luego, fue empleada en un coloquio liberal en París, el cual fue organizado por Walter Lippman. Según uno de los participantes, el economista Louis Baudin determinó usar el término para denominar su propia interpretación del liberalismo. Sin embargo, no fue hasta 1961 cuando podíamos encontrar el término escrito. El autor fue Edgar Narwoth, quien publicó el libro *Die Social-und Wirtschaftphilosophie des Neoliberalismus* donde empleaba el término para identificar la escuela de Freiburg, la de Munich y aquellos economistas agrupados en la revista *Ordo*, quienes fueron –según Vergara Estévez– los creadores de la economía social de mercado alemana (cf. Vergara, 2015: 31). Ya en los ochenta se empezó a emplear el término para denominar a los economistas de la Sociedad Mont-Pèlerin y los de la Escuela de Chicago. Aquí Milton Friedman es el principal conector en tanto es el denominador común tanto de la Sociedad Mont-Pèlerin como de la Escuela de Chicago. Es interesante la apreciación que tenía Friedrich von Hayek de este término, en tanto sostiene en una entrevista: “Popper y yo estamos de acuerdo en casi todos los aspectos. El problema es que no somos neoliberales. Quienes así se definen no son neoliberales, son socialistas” (Hayek, 2000: 58). Como se ha dejado ver, el término es polémico y controversial, por esto mismo y en lo que aquí respecta, empleamos ambos términos en tanto existen, sin embargo no nos remitiremos a tomar una determinada posición sobre si existe o no algo así llamado «neoliberalismo».

Así, el elemento central a mantener sobre la propuesta de Friedman es lo que podemos finalmente calificar como neutralidad valorativa en economía, la tesis de la separabilidad hecho/valor o tesis de la racionalidad en la empresa científica en economía, la cual difiere de la irracionalidad de la empresa de formar creencias valóricas sobre los hechos. Esta tesis, siguiendo a Julian Reiss, mantiene a su vez dos supuestos: “que (1) los enunciados fácticos son verdaderos en virtud de cómo es el mundo por sí solos, y (2) que su verdad puede conocerse independientemente de los juicios de valor (no epistémicos) -juicios sobre lo que los humanos consideran bueno y malo, correcto e incorrecto, bello y feo” (Reiss, 2017: 2).³⁶ Según Reiss, el supuesto dos puede ampliarse al tipo de generalización que sostiene que, por un lado los enunciados positivos o de hecho, y por otro lado los juicios normativos, tienen cada uno sus propios métodos de prueba o verificación. De ello da cuenta el economista Gregory Mankiw cuando sostiene:

Una diferencia clave entre las afirmaciones positivas y las normativas es cómo juzgamos su validez. En principio, podemos confirmar o refutar las afirmaciones positivas examinando las pruebas. Un economista podría evaluar la afirmación de Polly [‘Las leyes de salario mínimo causan desempleo’] analizando los datos sobre los cambios en los salarios mínimos y los cambios en las horas extras de desempleo. En cambio, la evaluación de las afirmaciones normativas implica tanto valores como hechos. La afirmación de Norma [‘El gobierno debería aumentar el salario mínimo.’] no puede juzgarse sólo con datos. Decidir qué es una buena o mala política no es sólo una cuestión científica. También implica nuestras opiniones sobre ética, religión y filosofía política (Mankiw, 2015: 28).³⁷

Reconocer la no neutralidad valorativa de la economía liberal/neoliberal de autores como Hayek, Mises y Friedman –principalmente de este último–, así como identificar lo que más adelante denominaremos «imbricación» entre hechos y valores, es el paso de entrada para construir una declarada crítica normativa al tipo de economía ya mencionada que es, probablemente, la preponderante en la actualidad. Esto permitiría la construcción de una ciencia social que ocupe el lugar y reemplace a la pura ficción de una ciencia social positiva en su totalidad (cf. Gómez, 2002: 49). Dado esto, a continuación pasaremos a enunciar una de las propuestas contemporáneas que buscan contraargumentar las dicotomías entre «ser» y «deber ser», entre «economía positiva» y «economía normativa», y en otros términos, entre «hecho» y «valor». Tales son las pretensiones del filósofo Hilary Putnam quien intenta demostrar cómo estos pares de términos están más bien superpuestos o integrados.

4. Putnam, la dicotomía hecho/valor y sus implicancias en la ciencia económica

³⁶ “that (1) factual statements are true in virtue of what the world is like alone, and (2) that their truth can be known independently of (non-epistemic) value judgements – judgements about what humans deem good and bad, right and wrong, beautiful and ugly” (Reiss, 2017: 2).

³⁷ A key difference between positive and normative statements is how we judge their validity. We can, in principle, confirm or refute positive statements by examining evidence. An economist might evaluate Polly’s statement [‘Minimum-wage laws cause unemployment.’] by analyzing data on changes in minimum wages and changes in unemployment overtime. By contrast, evaluating normative statements involves values as well as facts. Norma’s statement [‘The government should raise the minimum wage.’] cannot be judged using data alone. Deciding what is good or bad policy is not merely a matter of science. It also involves our views on ethics, religion and political philosophy (Mankiw, 2015: 28).

Cuántas veces se ha oído hablar de que los juicios éticos, en su calidad de juicios valorativos, son subjetivos, a diferencia de la objetividad esencial que contienen los juicios descriptivos. O que los juicios éticos son –en tanto subjetivos– irracionales, mientras que aquellos evidentes en su objetividad, poseen un carácter eminentemente racional. Este tipo de aseveraciones eran de gran interés para Hilary Putnam, en tanto que este tipo de razonamientos contenían a la base ciertas distinciones conceptuales, que con el correr de la historia, se han exagerado al punto de transformarse en dicotomías estrictas e inamovibles. A lo largo de su obra, discutió con diversos representantes de posiciones que defendían la distinción entre hechos y valores, adjudicando a los primeros objetividad y racionalidad, mientras que a los segundos un carácter subjetivo, y por ende, irracional. En el presente apartado ahondaremos en la argumentación de Putnam que identifica la dicotomía «hecho»/«valor» por un lado, y que busca desplomarla mediante el rechazo de sus supuestos y la consideración de valores que sobrepasan cualquier dicotomía. La tesis de la imbricación es la que aquí defenderemos para hacer notable la problemática iniciada por Hume y llevada al plano de la economía por Friedman, en su distinción de economía positiva y economía normativa. Mediante la argumentación de Putnam intentaremos ir más allá de la distinción entre los hechos de una ciencia y sus valores aislados. Consideraremos pensarlos imbricados a modo de evaluar la posibilidad de elaboración de juicios éticos en economía más allá de la distinción hecha por Friedman.

En *El desplome de la dicotomía hecho-valor y otros ensayos*, Hilary Putnam comienza por identificar que la concepción de que los juicios de valor no son afirmaciones fácticas, y que por tanto son subjetivas, es una cuestión con una larga historia (cf. Putnam, 2004: 21). Fue una creación filosófica que ha sido adoptada por mucha gente como parte del sentido común, lo que para Putnam es algo que hay que evidenciar. Para hacer clara la historia del desarrollo de la tradición que conforma esta dicotomía, Putnam se dirige –por un lado– a la tradición empirista y –por otro lado– al positivismo lógico. En lo referente a la tradición empirista, analiza la distinción conceptual de Hume entre «ser» y «deber ser». Putnam sostiene que la dicotomía humeana anticipa y prepara la dicotomía hecho/valor. Mediante una metafísica entre «cuestiones de hecho» y «relaciones de ideas» se plantea –desde Hume– la supuesta inderivabilidad de los «debe» a partir de los «es» (cf. Putnam, 2004: 29). La continuidad de la argumentación por parte de los positivistas lógicos desarrolló la defensa de la separación de los juicios éticos respecto de los hechos, lo realmente constitutivo de las ciencias rigurosas. A continuación, el razonamiento de Rudolf Carnap a propósito de la equivalencia entre enunciados metafísicos, epistemológicos metafísicos y regulativos desde la ética, como enunciados acientíficos:

Todos los enunciados pertenecientes a la Metafísica, a la Ética regulativa y a la Epistemología (metafísica) tienen este defecto, son de hecho inverificables y, por tanto, acientíficos. En el Círculo de Viena se acostumbra a calificar tales afirmaciones de tonterías (según Wittgenstein). Esta terminología debe entenderse como una distinción lógica, no psicológica; su uso pretende afirmar únicamente que los enunciados en cuestión no poseen una determinada característica lógica común a todos los enunciados propiamente científicos; sin embargo, no pretendemos afirmar la imposibilidad de asociar cualquier concepción o imagen a estos enunciados lógicamente inválidos. Las concepciones pueden asociarse a cualquier serie de palabras compuestas arbitrariamente;

y los enunciados metafísicos son ricamente evocadores de asociaciones y sentimientos tanto en los autores como en los lectores (Carnap, 1995: 26-27).³⁸

Como expone Carnap, tanto para el positivismo lógico como para empiristas como Hume, es evidente la infravaloración de enunciados de ética normativa dada la supuesta asociación que tienen con sentimientos, tanto en autores como lectores. Esto último no deja de vincularse -desde las posturas filosóficas que aquí analizamos- con la relación que establece Carnap entre enunciados que son de hecho no verificables y la acientificidad de los mismos. El argumento sostiene que, porque son enunciados de hecho no verificables, son por tanto acientíficos, sinsentidos siguiendo a Wittgenstein.

Para Putnam, lo que encontramos en autores como Hume y Carnap no es una simple distinción sino una tesis que defiende que el dominio de la ética no trata de cuestiones de hecho (cf. Putnam, 2004: 34). En el caso de Carnap, la tesis cobraba el sentido de proscribir la posibilidad de que un autor o autora escribiera un libro o manual sobre moral. En el caso de Hume la tesis cobraba el sentido contrario, es decir, la tesis no categorizaba como sinsentidos enunciados sobre ética. Siguiendo la cita de Carnap de *The Unity of Science*, los enunciados o expresiones éticas son básicamente una construcción arbitraria de palabras sin ninguna significación concreta. Siguiendo a Putnam, en Hume encontramos una pretensión de reconstrucción de la ética. En Carnap identificamos el propósito de expulsar derechamente a la ética del ámbito del conocimiento como tal (cf. Putnam, 2004: 35). El criterio adoptado por los positivistas lógicos era el de «significatividad cognitiva», según el cual los enunciados científicamente significativos son aquellos que oscilen entre enunciados analíticos y sintéticos: no hay más (cf. Di Santo, 2019: 127). Según Putnam, tanto la dicotomía hecho/valor como la dicotomía analítico/sintético han pervertido nuestro pensamiento en lo referente a la ética y a la descripción del mundo: nos han impedido advertir que tanto evaluación como descripción están entretejidas y son interdependientes (cf. Putnam, 2004: 16).

Ahora bien, ¿cuál es la propuesta de Putnam para una superación de la dicotomía «hecho» / «valor»? Los antecedentes de una superación de la dicotomía mencionada se encuentran en los pragmatistas clásicos como Peirce, James, Dewey y Mead, quienes sostuvieron que tanto el valor como la normatividad permean la totalidad de la experiencia, es decir, los juicios normativos son fundamentales para la práctica científica.³⁹ Al hablar aquí de juicios normativos no sólo nos

³⁸ All statements belonging to Metaphysics, regulative Ethics, and (metaphysical) Epistemology have this defect, are in fact unverifiable and, therefore, unscientific. In the Viennese Circle, we are accustomed to describe such statements as nonsense (after Wittgenstein). This terminology is to be understood as implying a logical, not say a psychological, distinction; its use is intended to assert only that the statements in question do not possess a certain logical characteristic common to all proper scientific statements; we do not however intend to assert the impossibility of associating any conceptions or images with these logically invalid statements. Conceptions can be associated with any arbitrarily compounded series of words; and metaphysical statements are richly evocative of associations and feelings both in authors and readers (Carnap, 1995: 26-27).

³⁹ Un ejemplo de aquello es el abordaje de Peirce a lo que entiende como «ciencias normativas». Estas corresponden, según autor, a una de las tres grandes divisiones de la Filosofía, la cual investiga las leyes universales y necesarias respecto de la relación de los Fenómenos con los Fines (cf. Peirce, 2012: 262). En tanto la acción busca fines, la ciencia que proporciona reglas normativas para la relación de cosas cuyos fines residen en la acción es, para Peirce, la ética. En este sentido, el filósofo llegó a concebir la ética no como algo meramente descriptivo que se ocupa de las nociones de bien y mal sin más, sino como algo normativo, en tanto el pensamiento requiere de guías normativas para el análisis (cf. McNabb, 2018: 210). En palabras del mismo Peirce: “El problema fundamental de la ética no es por tanto el bien, sino ¿qué es lo que estoy deliberadamente preparado para aceptar como la afirmación de lo que quiero hacer, aquello a lo que apunto, lo que busco? [...] Ahora bien, la lógica es un estudio de los medios para

referimos enunciados éticos, sino valores sobre tópicos como la coherencia, la plausibilidad, la razonabilidad, la simplicidad, es decir, valores epistémicos. Ante esto, Putnam sostiene que “si dejamos de pensar en «valor» como sinónimo de «ética», resulta bastante evidente que la ciencia sí presupone valores: presupone valores *epistémicos*” (Putnam, 2004: 45). De todos modos, lo que aquí nos interesa no son los valores epistémicos en un sentido amplio, sino aquellos específicos referentes a la ética. Es por eso que pasaremos a exponer el argumento central de la tesis de la imbricación.

Para Putnam es importante observar el vocabulario de nuestro lenguaje en su totalidad, y no la parte específica y diminuta que los positivistas lógicos evaluaban como suficiente para la descripción de hechos. Si hacemos dicha observación, nos daremos cuenta que hay una imbricación mucho más profunda entre hechos y valores (tanto éticos, estéticos y de todo tipo) incluso en el nivel de predicados simples (cf. Putnam, 2004: 49). Para dar cuenta de esta imbricación, el filósofo analiza los denominados «conceptos éticos densos», esto es, conceptos que pueden ser empleados tanto para propósitos normativos como también para intenciones descriptivas con el lenguaje. Conceptos como «cruel» o «generoso» son ejemplos que dan cuenta de la idea. Dicho de otra forma, la relación entre «hechos» y «valores» es holista (cf. Di Santo, 2019: 127). Aquel conocimiento que presupone hechos, también presupone valores. Y viceversa. Ahora bien, ¿cómo penetra, en el ámbito de la economía, la dicotomía hecho/valor?

En primer lugar, hay que seguir teniendo en cuenta que en la formación misma que tienen los economistas, la distinción sigue presente. Así como fue presentado, al comienzo de este capítulo, en la tabla de Machlup (1978: 428), también podemos identificar lo mismo en uno de los manuales de economía más usados y representativos del mundo actual. Así, los economistas Paul Samuelson, William Nordhaus y Daniel Pérez Enrí hacen una «advertencia» en su *Economía*: “cuando se analizan cuestiones económicas, se deben distinguir las cuestiones de hecho de las cuestiones de justicia. La Economía positiva describe los hechos de una economía, mientras que la Economía normativa implica juicios de valor” (Samuelson, Nordhaus y Pérez Enrí, 2003: 9). Al primer tipo de economía le asignan preguntas como ¿qué consecuencias económicas tiene una suba de impuestos? o ¿por qué los médicos ganan más que los conserjes?, mientras que a la economía normativa le atribuyen preguntas sobre si debe obligarse a los pobres a trabajar si quieren recibir ayuda del Estado o si deben castigar los EE.UU a China porque piratea los libros y los discos compactos estadounidenses (cf. Samuelson, Nordhaus y Pérez Enrí, 2003: 9).

Por otro lado, según Hilary Putnam, el filósofo y economista que ha dado con el análisis que da cuenta de cómo se inmiscuye la dicotomía mencionada en el ámbito de la economía - puntualmente en la teoría económica clásica- es Amartya Sen (cf. Putnam, 2004: 63-64). El dualismo en cuestión se patentó en un doble origen de la economía como disciplina. Por un lado, tenemos el origen vinculado con la ética y con una visión ética de la política; hay aquí una preocupación por los fines últimos de cómo hay que vivir. Por otro lado, está el enfoque técnico el cual se caracteriza por temas logísticos. Los inauguradores de ambos enfoques son, por un

alcanzar el fin del pensamiento. No puede resolver ese problema hasta saber claramente qué es ese fin [...] La Ética es lo que define ese fin” (Peirce, 2012: 198).

lado Aristóteles, y por otra parte Kautilya, consejero del emperador de India Chandragupta (cf. Sen, 2020: 24-25). Según Putnam, lo que busca Sen es la recuperación de una constante en los escritos de Adam Smith, y que iba enraizado de sus análisis técnicos (cf. Putnam, 2004: 65). Se halla en aquel pasaje que citan los que ven a Smith como el profeta del *homo oeconomicus*:

No es la benevolencia del carnicero, el cervecero, o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen ellos en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas (Smith, 2018: 46).

Lo que hace Adam Smith aquí, y que es importante destacar según Amartya Sen, es especificar por qué y cómo se hacen transacciones normales en el mercado y cómo funciona la división del trabajo (cf. Sen, 2020: 46). Es en este sentido en el que se puede entender el lugar de Sen en la historia: interpretarlo como un filósofo y economista que busca recuperar el horizonte ético de la economía, la perspectiva normativa y ética de las instancias económicas en la sociedad. Hay, según el filósofo Jesús Conill Sancho, tres líneas de fuerza que han contribuido a la separación de la ética con la economía contemporánea, y que sin duda están fuertemente vinculadas a lo mencionado respecto de Putnam y Sen: la *axiológica*, la *epistemológica* y la *institucional* (cf. Conill, 2004: 114). En lo referente al ámbito axiológico tenemos el hito histórico de naturalización y justificación moral del «afán de lucro». Robert L. Heilbroner expone esta misma idea:

La ausencia de la idea de ganancia como guía normal de la vida cotidiana -más aún, el auténtico descrédito de la misma que pregonaba la Iglesia- marca una enorme diferencia entre el extraño mundo que va del siglo X al XVI y el que, uno o dos siglos antes de Adam Smith, comenzó a parecerse al nuestro. Pero aún había una diferencia todavía más fundamental. No había surgido aún la idea de «construirse una vida». Trabajar no era todavía un medio para obtener un fin, esto es, el dinero y las cosas que con él se compran. Trabajar era un fin en sí mismo que, por supuesto, comprendía el dinero y las mercancías, pero concebidos como parte de una tradición, como un modo de vida natural. En resumen, todavía no había visto la luz el gran invento social del «mercado» (Heilbroner, 2020: 37-38).

Con esta evolución histórica toma fuerza la idea ya mencionada del *homo oeconomicus*, vinculada fuertemente a Smith, la cual tiene por argumento que las personas se van individualizando, sus actitudes se traducen en un egoísmo racional, siendo especialmente capaces de calcular ventajas y beneficios (cf. Conill, 2004: 115). Por otra parte, junto al factor axiológico en la mentalidad social contamos con el cambio epistemológico, el cual da cuenta de una transformación de enfoque en el pensamiento científico, un enfoque mecanicista, donde los sujetos económicos se perciben como parte de acontecimiento económico sometido a leyes como pueden ser las de la oferta y la demanda. Por esta senda, la economía deja de pertenecer a la filosofía práctica y se arrima al proceso de formalización y matematización dentro de un enfoque mecanicista generalizado. En este contexto, ya no es posible aplicarles a la economía categorías éticas como «solidaridad» o «justicia social», pues no le competen en tanto son insumos o materiales para un enfoque distinto de estudio. En palabras del mismo Conill: “La cientificación de la economía moderna abandona el marco clásico (antiguo [Aristóteles] y

moderno [Adam Smith]) de la razón práctica y transforma la economía en una disciplina científica que versa –o tiende a versar– sobre lo que no puede ser de otra manera” (Conill, 2004: 116-117).

En última instancia, tenemos el elemento institucional. Este factor da cuenta de cómo vivimos en un mundo de instituciones modernas tales como el mismo mercado, el Estado, las empresas. Todas han logrado aumentar progresivamente su extensión y complejidad reforzándose mutuamente, a pesar de sus aparente luchas entre sí. Estas relaciones de instituciones nos conducen, según Conill, a pensar que la dimensión moral se esfuma o que es un resto individual y privado de cada quien (cf. Conill, 2004: 118). Este proceso de amoralización o des-moralización que menciona el filósofo favorece la desresponsabilización moral de los agentes individuales en favor de los mecanismos institucionales existentes. Esto es atribuido también a la globalizada tecnocratización actual. De acuerdo con Conill: “La creciente tecnocratización moderna, en virtud de la capacidad técnica del hombre, ha obnubilado en gran medida la capacidad moral a través de los mecanismos institucionales” (Conill, 2004: 120). Es en este sentido en el que la institucionalización desmoraliza a los individuos en el plano económico, permeando fuertemente las relaciones económicas en el ámbito social. Ya no es irregular nada en lo referente al mercado o el Estado, pues estos se perciben y se entienden como funcionales y eficaces en tanto los gobiernan leyes estrictas. De este modo, el factor institucional, el epistemológico y el axiológico deben comprenderse juntos como claves para el entendimiento de líneas que han influido en la separación de lo ético y lo económico, comprendido esto último históricamente como lo *positivo* en detrimento de lo subjetivo en el quehacer económico.

Analizamos, anteriormente, la propuesta de Milton Friedman y la radicalización de la separación entre «economía positiva» y «economía normativa» que es seguida de economistas como Robbins o Keynes. Con el trabajo de Hilary Putnam hemos podido vislumbrar un contraargumento: la tesis de la imbricación, donde:

La solución no es abandonar la posibilidad misma de discusión racional ni buscar un punto arquimédico, una «concepción absoluta» ajena a todo contexto y situación problemática, sino -como Dewey enseñó a lo largo de toda su vida- investigar, discutir y tantear las cosas de una manera cooperativa, democrática y, por encima de todo, *falibilista* (Putnam, 2004: 60).

Esto último nos dio paso a comprender la problemática ya situada en la ciencia económica misma, a través de los alcances de Amartya Sen y Jesús Conill. A continuación consideramos pertinente pasar a un siguiente paso en la investigación: la evaluación de una propuesta teórica concreta que busca repensar y reestructurar las relaciones entre la economía y la ética normativa, a partir de la formulación de principios normativos que regulen lo que hemos denominado al comienzo como una economía desenfrenada, es decir, una economía que no ha puesto históricamente en relevancia el cuidado y el respeto por los bienes comunes de la humanidad. Esto nos llevará a evaluar, finalmente, la posibilidad de estructurar principios normativos en la ciencia económica misma ya no comprendidos como algo meramente normativo alejado de la economía en tanto disciplina concreta sino imbricado con el insumo

formal o técnico -logístico en palabras de Sen- de la economía. Tal es la propuesta del filósofo e historiador Enrique Dussel.

5. Los principios normativos para una transición económica: la propuesta de Dussel

Algunas otras características de lo que al comienzo hemos denominado una «economía desenfrenada» tienen que ver con lo que Enrique Dussel denomina como «sistemas económicos no-equivalenciales» (Dussel, 2014), esto es, sistemas económicos que comenzaron a organizarse desde hace aproximadamente cinco mil años, y que se estructuraron en torno a la apropiación, por parte de una minoría, de la gestión del excedente que la comunidad producía. Sin embargo, advierte a su vez que la actual crisis mundial (ecológica, política, económica, sociosanitaria, etc.) auspicia la inversión de dicho proceso milenario. Esto quiere decir que:

El excedente recuperará el sentido de lo común, de un bien común gestionado por toda la comunidad, por las mayorías hasta ahora empobrecidas. Será la *transición*, que durará quizá todo el siglo XXI, hacia un sistema futuro equivalencial globalizado, pero distribuido y consumido como un bien *común*. Será la hegemonía de lo *común*, alentado y anticipado por relatos míticos críticos ante el sistema económico romano esclavista no-equivalente de hace veinte siglos (Dussel, 2014: 183).

Para alcanzar dicho objetivo, Dussel sostiene que se irá avanzando empíricamente, mediante ensayo y error en un proceso colectivo. Sin embargo mantiene, a su vez, que desde la teorización económica debe avanzarse mediante la formulación de criterios y postulados posibles que permitan vislumbrar unos principios normativos que regulen la construcción de las alternativas en vistas, que para este caso serán las de una economía del bien común. La pregunta central antes de todo es: ¿qué es un principio normativo para Dussel? Lo «normativo» para el filósofo nos remite inicialmente “al carácter de una máxima o de un juicio práctico o principio *obligatorio* que se manifiesta como una *exigencia* subjetiva [...]. Como una máxima que impera, ata o liga al acto libre o epistémico como una regla o norma [...] (Dussel, 2014: 200).” En el sentido acá expresado, lo normativo obliga, es lo debido, siendo –en este sentido– los principios éticos los normativos por excelencia. De esto, sostiene Dussel, se ha seguido la idea de que lo normativo es algo extrínseco a la economía y quehacer, como si se tratara de una estructura artificial donde tenemos «estructura de lo económico + obligaciones éticas». En este tipo de posturas, como es la ya vista de Milton Friedman, la economía no tendría un elemento ético intrínseco, un quehacer ético valorativo como propio de la disciplina, sino más bien esto sería algo aparte, un anexo, de modo tal que “el economista que no cumpliera principios normativos no sería un mal economista” (Dussel, 2014: 201). Siguiendo las ideas de Dussel, aquí nos oponemos a esta concepción en tanto consideramos que la relación entre la ética y la economía puede proponerse y describirse de una forma diferente.

Los principios normativos de la economía -como en la ética y en la política- son, según Dussel, de tres tipos. En primer lugar, la economía responde a un principio material. En segundo lugar, los hay por su forma o modo de decisión. En última instancia, los hay por su factibilidad. Sintéticamente, la economía, para ser tal, debe desarrollar su actividad en tanto que: 1) afirmación

y crecimiento cualitativo de la vida humana (*materialmente*), 2) en la participación válida y libre de los miembros de la comunidad (*formalmente*) y 3) contestando a las condiciones objetivas de eficiencia (*factibilidad*). Según el filósofo, el actual sistema económico capitalista y neoliberal se define a partir de un aspecto fetichizado del principio formal, en tanto enfatiza en la libertad de los actores y en las empresas. Por otro lado, el socialismo real del siglo XX prioriza el sistema económico mismo como última instancia de la historia, es decir, se centra en un aspecto parcial del principio material que Dussel desarrolla. Claramente, ambas propuestas se presentan como deficientes. Por esto mismo, a continuación, desarrollaremos en mayor detalle cada uno de estos principios.

5.1 Principio material normativo y crítico de la economía

La tesis 13 del libro de Dussel se titula como el presente apartado: «Principio material normativo y crítico de la economía» (Dussel, 2014). En dicha tesis, el filósofo se encarga de esbozar la raigambre económica y filosófica del principio de materialidad económica. La primera pregunta que Dussel esboza al comienzo de esta tesis es: ¿En qué consiste el aspecto material de la economía? Para ello se refiere al concepto de materialidad o materia. Lo económico, según el autor, en tanto lo productivo, es lo *material* por excelencia. «Materia» es aquí el contenido de los actos económicos, aquello que es productivo a la luz de la afirmación y desarrollo de la vida humana. Según Dussel: “El contenido del acto económico, [...], es en último término la afirmación y desarrollo de la vida humana en referencia a las mediaciones que la hacen posible en todas las dimensiones” (Dussel, 2014: 215). Dichas mediaciones económicas corresponden al fruto del trabajo que en primera instancia son productos y en el intercambio son mercancías. En síntesis, el acto económico de la producción, de la distribución, del intercambio y el consumo son los momentos materiales elementales del campo económico y de cualquier sistema habido y por haber. Configuran, entonces, un aspecto crucial y fundante de cualquier sistema económico.

Posterior a estas aclaraciones, Dussel pasa a hacer revisión del pensamiento de Aristóteles y Amartya Sen como propuestas críticas enfáticas en el aspecto material de la economía. A continuación pasa a referirse, a modo de crítica, a los límites del desarrollo del capital, es decir, por qué el capital y su crecimiento se ve condicionado a la existencia limitada de recursos o medios de producción no renovables en el planeta Tierra. El argumento que plantea el filósofo sostiene lo siguiente: en tanto todo capital compite con otros capitales, en un afán de producir mercancías con el menor valor posible, las empresas se ven constreñidas a la utilización de tecnologías que produzca al corto plazo. Sin embargo, la crítica va sobre el hecho de que la mejor tecnología -desde un criterio de permanencia de la vida humana en la Tierra- exigiría mucho más tiempo para su desarrollo. Lo que ha triunfado es el criterio no-ecológico de subsunción de la tecnología en el proceso productivo del capital. En este punto, la crítica de Dussel contra el capitalismo no se plantea con las tecnologías como tal, sino contra los criterios de elección de dichas tecnologías. Dicho criterio, sin ir más lejos, es actualmente el capital que por sí mismo supone la competencia como esencial para su desarrollo. Es por esto que el filósofo propone un principio material de la economía de la siguiente forma:

Debemos, es un deber y un derecho, en el campo económico producir, distribuir, intercambiar y consumir productos del trabajo humano, haciendo uso de las instituciones económicas de un sistema creado a tal efecto, teniendo en cuenta siempre y en último término la afirmación y crecimiento cualitativo de la vida humana de todos los miembros de la comunidad, en última instancia de toda la humanidad, según las exigencias del estado de las necesidades y de los recursos ecológicos determinados por la historia humana en el presente que nos toca vivir (Dussel, 2014: 236-237).

Dussel sostiene que el aspecto material de la economía, en tanto condición absoluta de la vida, presenta exigencias éticas universales. Con esto pasa a remarcar las consecuencias de una economía que se funda en un ser egoísta, como es el capitalismo. De un espacio de discusión tal quedan fuera las reflexiones éticas de las instancias económicas, queda fuera una política activa que sea capaz de dialogar de manera estricta con el sector privado. Es por ello necesario, según Dussel, un principio crítico que sea haga cargo de dicha descripción del ser humano, que norme la economía y su lugar en la sociedad haciendo énfasis en el aspecto material de dichas instancias.

5.2 Principio formal normativo y crítico de la economía

El principio formal no responde ya al contenido de las instancias económicas, sino al modo de la decisión. Esto parte por suponer que tanto las teorías como las acciones económicas son fruto de argumentos prácticos. Dichos argumentos se fundan -o se tienden a fundar- en el consenso, por tanto presuponen una comunidad de comunicación. Se trata de una intersubjetividad de los actores económicos. Atender a este aspecto de las instancias económicas y buscar influir sobre ellas es, entonces, cuestión propia del principio formal de la economía (cf. Dussel, 2014: 203).

El desarrollo argumentativo que plantea Dussel para abordar una formulación del principio formal normativo comienza con reconocer en la comunidad económica un aspecto material (en tanto comunidad de necesidades y de trabajo) y un aspecto formal. Este último elemento considera la comunidad económica como una comunidad de comunicación donde “todos los miembros simétricamente deben llegar a consensos racionales válidos acerca de la organización y de las labores conducentes a la producción, distribución, intercambio, consumo de los productos o mercancías mismos” (Dussel, 2014: 245). Este principio, tal como se plantea, se contrasta con los sistemas económicos históricos como lo fueron el esclavista, el feudal, el capitalista, o el socialista real, donde las decisiones fueron tomadas por una clase oligárquica de propietarios. Aquellos que trabajaron y dieron sustento a estos sistemas, como los esclavos, siervos u obreros, nunca participaron mediante vías institucionales en las instancias de toma de decisión económica. Ahora, por el contrario, se han ido gestando las condiciones de simetría que permitan a todos los miembros de la comunidad económica participar en la toma de decisiones, de forma horizontal y democrática.

Es legítima toda decisión (tecnológica, productiva, organizativa, publicitaria, etc.) de la nueva empresa productiva, aun en el marco de las decisiones políticas sobre el campo económico, cuando los afectados (trabajadores, empleados, etc.) puedan participar de manera simétrica en las decisiones prácticas en todos los niveles (de producción, distribución, intercambio, etc.) institucionales, siendo garantizada esa participación por medio de una propiedad comunitaria o social de los medios de producción, gestionada

discursivamente (aunque el peso de las razones tenga más fuerza en el caso de los especialistas en los diferentes saberes, técnicas o prácticas que se ejercen en dicha comunidad productiva), teniendo en cuenta las necesidades de todo tipo no solo de la comunidad productiva, sino fundamentalmente y como servicio y responsabilidad de toda la sociedad, y en último término de la humanidad, dentro de los límites enmarcados por el principio de factibilidad [véase tesis 15] y de la afirmación de la vida humana como bien común [tesis 13] (Dussel, 2014: 254-255).

De lo que debemos comenzar a hablar es de una legitimidad democrático-económica de la comunidad productiva que distribuye. Esto plantearía, en los términos de Dussel, un nuevo carácter comunitario donde “*la validez de los actos y las decisiones son propias y simultáneamente comunitarias?*” (Dussel, 2014: 252). En otras palabras se trata de una propuesta de reforma de la economía empresarial por medio del diálogo y el consenso. Para Dussel, es la democracia económico-participativa *institucionalizada* lo que debemos inscribir en la práctica de alternativas económicas futuras. Como hemos visto, la idea de «comunidad», «lo común» y «democracia» son factores comunes en la conformación de un propuesta económica que aúne normatividad ética y economía formal.

5.3 Principio normativo y crítico de factibilidad económica

A modo de recapitulación, tenemos en primer lugar un principio normativo material, el cual se ocupa de la posibilidad de un sistema económico alternativo. En segundo lugar contamos con el principio normativo formal, el cual versa sobre el quehacer de la comunidad respecto de su consensualidad participativa comprometida en la gestión económica misma. En el siguiente apartado abordaremos el principio normativo y crítico de factibilidad económica abordado en la tesis 15. En este último principio se plantea, según el filósofo, la cuestión del deber de efectuar mediaciones factibles, esto es, que tengan posibilidad de efectuación empírica y concreta con obligatoriedad o normatividad universal (cf. Dussel, 2014: 268). Dicho de otra forma, este principio busca enunciar proposiciones normativas que sean practicables, de lo posible empíricamente en tanto son aplicadas. La cuestión de la falibilidad es fundamental aquí, en tanto este principio busca considerar también la posibilidad de que una empresa nunca puede tener la pretensión de no producir algún efecto no-intencional negativo. Lo referente a las pretensiones es, entonces, crucial en lo referente a la conformación de una empresa o una economía en general que sea plausible. De este modo, esta tesis se apega sin duda a la propuesta de los sistemas científicos y técnicos como sistemas de acciones intencionales: los sistemas técnicos, que de suyo conforman la estructura nuclear de una economía general o una empresa particular, “pueden ser condenables o loables, según los fines que se pretendan lograr mediante su aplicación, los resultados que de hecho produzcan y el tratamiento que den a las personas como agentes morales” (Olivé, 2000: 87).

Para ejercer este principio de factibilidad, es necesario suponer un realismo crítico que se sitúa entre dos extremos. Por un lado, las propuestas imposibles presentadas como posibles por cierto anarquismo extremo. Por otro lado, las propuestas que se presentan como si fueran imposibles para los conservadores, a la manera de la pretendida «sociedad abierta» de Popper,

que en realidad es una sociedad cerrada, la cual declara como imposibles los postulados posibles críticos, pero posibles para un realismo crítico como el que acá se postula (cf. Dussel, 2014: 289). Este realismo mencionado, que se adjetiva como crítico y económico, se abre -o al menos se busca abrir- a la idea de que otro mundo es posible. Un ejemplo de ello, según Dussel es la experiencia china (cf. Dussel, 2014: 290). A partir de un pragmatismo abierto define criterios de acción y va evaluando a continuación la eficacia de dichos criterios, modificándolos de ser necesario. El mercado, de esta forma, se regula por la decisión concreta de criterios que conforman en el presente la acción. De este modo: “Es un sistema de *transición* trans-capitalista, con muchos componentes semejantes a los capitalistas, pero dentro de una economía regulada por criterios y principios que dan absoluta prioridad *a lo común*” (Dussel, 2014: 290). De este modo, ya podemos exponer en extenso lo que se plantea en las Tesis de Dussel como principio normativo y crítico de factibilidad económica:

¡Haz lo posible!, porque intentar lo imposible es quimera, y no intentar lo posible es conservadurismo o cobardía. Es decir, realizar las mediaciones económicas posibles dentro de margen delimitado por la afirmación de la vida desde decisiones consensuadas legítimamente por la comunidad participativa, sin restringir la posibilidad de lo meramente vigente. Realizar lo factible es poner en la existencia empírica, objetiva, aquello ideado por la subjetividad. Pero no todo lo ideado puede ni debe intentar realizarse, sino sólo lo que cumple con las condiciones de su posibilidad real (Dussel, 2014: 290-291).

A modo de conclusión de las tesis 13, 14 y 15, Dussel integra los respectivos principios en la idea de «pretensión económica de justicia» (cf. Dussel, 2014: 293). Para que un acto económico cumpla con dicha pretensión debe: 1) afirmar cualitativamente la vida de la comunidad, y en última instancia de toda la comunidad, 2) contar con el consenso democrático de la comunidad en cuestión, y 3) debe ser realizable, factible o posible mediante la concreción de instituciones económicas realistas. Así, la pretensión de justicia económica “es una actitud subjetiva [...] [que] debe ser el correlato con respecto al actor, de las instituciones objetivas [...] [las cuales] deben irse creando con imaginación innovadora a partir de las prácticas concretas de las comunidades productivas en la actualidad” (Dussel, 2014: 296). Dussel lo grafica de la siguiente forma, donde *Pmat* es pretensión material de verdad económica (tesis 13), *Pfor* es pretensión formal de validez económica (tesis 14) y *Pfac* es pretensión de factibilidad económica (tesis 15): “a] *Pmat* + b] *Pfor* + c] *Pfac* = Pretensión de justicia económica” (Dussel, 2014: 295).

Una cuestión importante es ahora evaluar, a la luz de lo anteriormente estudiado en este capítulo, la propuesta de Dussel de construir tres principios para la conformación de una nueva instancia económica, la cual difiera sustancialmente de la vigente. Para ello, en lo que sigue, nos haremos cargo del cuestionamiento si son o no plausibles los principios normativos en la economía como disciplina. Es momento de evaluar más detenidamente algunos elementos centrales de cómo se funciona y se desarrolla la ciencia que aquí estudiamos y su vinculación con los juicios de valor, los principios de que plantean como normativos y de manera general la ética normativa.

6. ¿Son posibles los principios normativos en economía?

Llegado hasta este punto, el último del presente capítulo, es necesario sintetizar las ideas ya trabajadas para pasar a responder la pregunta central: ¿son posibles los principios normativos en economía? En primer lugar, hemos presentado la importancia del debate metodológico en economía que significa la dicotomía entre economía positiva y normativa. Le atribuimos parcialmente a esta problemática ciertas consecuencias críticas actuales: una economía que no ha puesto históricamente en relevancia el cuidado y el respeto por los bienes comunes de la humanidad. Actualmente contamos con una situación crítica respecto de un agotamiento de los recursos naturales y la disminución preocupante de la existencia de muchas especies. Los factores de crecimiento y bienestar son pensados por actores diferentes en contextos disciplinares distintos: “La economía debe centrarse en los hechos y presentar principios generales, dejando la elección de las distintas alternativas técnicas a los responsables políticos” (Almeida, 2016: 7).⁴⁰ Consideramos que este proceder metodológico, el cual ya ha sido denunciado por otros economistas como Amartya Sen (2020), debe ser repensado histórica y conceptualmente. Por esto mismo, iniciamos este capítulo remontándonos a David Hume y su distinción general entre ser y deber ser. Posteriormente nos trasladamos a los economistas quienes adoptaron esta distinción en el plano de su disciplina: Robbins, Keynes y puntualmente Milton Friedman. Tras un análisis de uno de los trabajos de este último economista, procedimos a evaluar la propuesta del filósofo de la ciencia Hilary Putnam, quien propone su tesis de la imbricación entre hechos y valores, la cual tiene sus consecuencias en el contexto de la ciencia económica: nos hicimos cargo de exponer ello igualmente. Ya en última instancia expusimos la propuesta metodológica del filósofo Enrique Dussel, quien formula tres tipos de principios para proceder a la conformación de una nueva posibilidad económica. Ahora, llega el momento de preguntarnos acerca de la factibilidad de esta propuesta, o propuestas similares, en el plano teórico del problema. Para ello, la pregunta que nos planteamos es si son posibles los principios normativos en economía.

Una cuestión importante para defender una de nuestras hipótesis centrales (que la economía positiva y la normativa, junto con sus respectivos juicios, están fundamentalmente interrelacionados) es *demostrar* de la forma más sólida posible la conexión entre la economía positiva y la normativa. El problema no está precisamente en indicar que cada uno de los quehaceres tiene sus respectivas tareas y funciones, pues las tienen. La cuestión problemática está en sostener que deben mantenerse separados, suponiendo así una objetividad pura de la economía. Consideramos, siguiendo a Putnam, que “el valor objetivo no emana de un «órgano sensorial» específico, sino de la *crítica de nuestras valoraciones*. Las valoraciones son constantes en todas nuestras actividades, incluidas las «científicas», y también son inseparables de ellas [...]” (Putnam, 2004: 124). Esto ya fue defendido mediante la exposición de la tesis de la imbricación expresada por el filósofo. Ahora bien, consideramos pertinente incorporar los resultados de un estudio que demuestra empíricamente la importante conexión entre juicios emitidos respecto de

⁴⁰ “Economics should focus on facts, and present general principles, leaving the choice of various technical alternatives to policy makers” (Almeida, 2016: 7).

la economía positiva por un lado, y la normativa por otro. Nos referimos con esto a la unión de los resultados de la *Survey of Americans and Economists on the Economy* y la *General Social Survey* ofrecidos por los economistas estadounidenses Bryan Caplan y Stephen C. Miller (2012).

En el estudio mencionado se parte por considerar que la literatura anterior desestima las relaciones entre los juicios que son positivos -o que al menos se plantean como tal- y aquellos que son normativos (hemos ya revisado en este capítulo parte de dicha literatura). El trabajo de estos economistas termina por demostrar que 1) los determinantes de las creencias o juicios positivos y normativos son sorprendentemente similares, 2) la educación es el mayor determinante de los juicios tanto positivos como normativos, y que 3) variables como educación, sexo masculino, crecimiento de los ingresos y seguridad laboral son aquellas que impulsan los juicios positivos del mismo modo que lo hacen con las creencias normativas⁴¹ (cf. Caplan y Miller, 2012: 242). Según los autores:

En cambio, encontramos que las creencias positivas y normativas tienen importantes determinantes en común. La educación es, con mucho, el mayor predictor de ambas clases de creencias; la identificación con el partido y la ideología son también consistentemente influyentes. El uso de la estadística $p\lambda$ para medir la "importancia global" de las variables independientes en conjuntos de variables dependientes confirma que las variables con fuertes efectos en la economía positiva también tienden a tener fuertes efectos en la economía normativa, y viceversa. Además, cuando vamos más allá de la significación estadística y comprobamos si los patrones de signos sobre las creencias positivas y normativas coinciden, lo hacen (Caplan y Miller, 2012: 258).⁴²

Los autores están conscientes que el estudio no arroja información sobre el mecanismo mediante el cual se relacionan los juicios positivos y normativos, sin embargo da cuenta –además de todo lo anterior– que Friedman en algo se equivocaba: recordemos que para él: “la principal razón para distinguir rigurosamente la economía normativa de la economía positiva es justamente la contribución que puede hacerse de este modo para lograr un acuerdo en política” (Friedman, 1967: 359), es decir, que las creencias positivas informan las creencias normativas. Pues bien, el estudio de Caplan y Miller⁴³, seguido de estudios de Taber y Lodge (2006), y Tetlock (2003), da cuenta de que es más bien a la inversa: en la conformación de juicios en el ámbito de la economía se empieza con creencias normativas hasta llegar a los juicios positivos que mejor apoyan la conclusión que se busca defender.

Como hemos visto, a lo largo de este capítulo, el problema de larga data es la relación entre la economía misma con la normatividad, con la que tarde o temprano se ve asociada. La

⁴¹ El supuesto clave que sostiene estos resultados es que, si los juicios positivos y normativos no estuvieran realmente relacionados, esperaríamos que sus determinantes subyacentes fueran distintos (cf. Caplan y Miller, 2012: 242). De esto debe entenderse que, si cambiamos o no aceptamos dicho supuesto, no es posible demostrar que las creencias positivas y normativas mantienen una fuerte conexión. A su vez, cabe decir que los autores sostienen que, como tal, este estudio no demuestra en sentido estricto que los juicios normativos y positivos estén conectados. Más bien, y desde un punto de vista bayesiano, aumentan de forma considerable la probabilidad de que ambos tipos de juicios estén fuertemente vinculados (cf. Caplan y Miller, 2012: 242).

⁴² Instead, we find that positive and normative beliefs have important determinants in common. Education is by far the strongest predictor of both classes of beliefs; party identification and ideology are also consistently influential. Using $p\lambda$ statistics to measure the “overall importance” of independent variables on sets of dependent variables confirms that variables with strong effects on positive economics also tend to have strong effects on normative economics, and vice versa. Furthermore, when we go beyond statistical significance, and check whether the sign patterns on positive and normative beliefs match up, they do (Caplan y Miller, 2012: 258).

⁴³ Para más estudios sobre la «cognición económica» respecto de la relación entre economía positiva y normativa véase Caplan (2001), Caplan (2006), Caplan y Miller (2010).

crítica dominante sugiere que, si los valores operan de alguna forma en la economía, lo harían de forma antojadiza o arbitraria, lo que desembocaría en irregularidades que sumirían a la ciencia en un relativismo (cf. Davis, 2022: 102). Partiendo del supuesto que en la economía pueden distinguirse algo denominado como «economía positiva» y «economía normativa», vinculando fuertemente a esta última con la ética, consideramos pertinente evaluar la posibilidad de relaciones existentes entre disciplinas. Para ello, seguiremos la taxonomía expuesta por Jordi Cat (2017) donde el autor distingue así entre cuatro variedades de unidad conectiva en las ciencias:

La investigación o colaboración *interdisciplinar* crea una nueva disciplina o proyecto, como la investigación interdisciplinar, dejando a menudo intacta la existencia de las originales. El trabajo *multidisciplinar* implica la yuxtaposición de los tratamientos y objetivos de las distintas disciplinas implicadas para abordar un problema común. El trabajo *interdisciplinar* consiste en tomar prestados recursos de una disciplina para servir a los objetivos de un proyecto en otra. El trabajo *transdisciplinar* es una creación sintética que engloba trabajos de diferentes disciplinas (Cat, 2017: secc. 3.3).⁴⁴

Según John B. Davis, la actual situación de las relaciones entre la ética y la economía se explica con las nociones de «*cross-disciplinarity*» e «*interdisciplinarity*», mientras que lo que considera que se esperaría eventualmente, o aquello que sería ideal, es una relación «*transdisciplinarity*» y «*multidisciplinarity*» (cf. Davis, 2022: 101). Estos últimos dos tipos de relaciones dan cuenta que 1) ambas disciplinas se ven afectadas de forma significativa por su interacción y que 2) su interacción termina por producir un nuevo ámbito de investigación entre dichos campos. A pesar de eso, y siguiendo la propia reflexión de Davis, defenderemos la tesis de que la economía es *en sí misma* una ciencia normativa, a pesar de cualquier tipo de análisis positivo que esté dispuesta a hacer o que de hecho haga. La discusión termina por presentarse en un escenario en el cual no ha sido aceptada dicha visión por el objetivo de los economistas de pretender ser «objetivos». Consideramos que, del hecho de que la economía sea una disciplina normativa no se sigue que no se pueda pretender la objetividad en la ciencia. Como sostiene Aristóteles en su *Ética nicomáquea* al hacer referencia a la naturaleza inexacta de los conocimientos usuales de las ciencias prácticas: “es propio del hombre instruido buscar la exactitud en cada materia en la medida en que la admite la naturaleza del asunto” (1094b 24-6). Es un *deber* intentar ser objetivos, pero ya no en el sentido en que se plantea la objetividad según la corriente dominante descrita a lo largo de este capítulo. Más bien la noción de objetividad que aquí se propone, se plantea como una actividad científica crítica, donde suponemos y aceptamos que:

Las valoraciones son constantes en todas nuestras actividades, incluidas las «científicas», y también son inseparables de ellas, pero es solo mediante la reflexión inteligente sobre nuestras valoraciones, el tipo de reflexión inteligente que Dewey llama «crítica», que podemos concluir que algunas de nuestras valoraciones están justificadas mientras que otras no lo están (la filosofía, dicho sea de paso, es descrita por Dewey como *crítica de la crítica*) (Putnam, 2004: 124).

⁴⁴ *Interdisciplinary* research or collaboration creates a new discipline or project, such as interfield research, often leaving the existence of the original ones intact. *Multidisciplinary* work involves the juxtaposition of the treatments and aims of the different disciplines involved in addressing a common problem. *Crossdisciplinary* work involves borrowing resources from one discipline to serve the aims of a project in another. *Transdisciplinary* work is a synthetic creation that encompasses work from different disciplines (Cat, 2017: sect. 3.3).

En el instante en el que los investigadores trabajan sobre lo que está directamente vinculado a la vida humana y el bienestar humano, la ciencia positiva *tiene* un interés normativo, y en ciencias sociales esto se ve con mayor claridad. Davis, ante esto, nos propone desentrañar - a propósito del desplome entre hechos y valores propuesto por Putnam- el carácter normativo subyacente en los presupuestos positivos, haciendo notar lo que él denomina como ideal de «realización individual» de la economía dominante (cf. Davis, 2022: 90). Dicho en pocas palabras, los presupuestos normativos tácitos a la economía neoclásica, que se plantea como la preponderante actualmente (cf. Chang, 2020: 161), presupone –entre otras cosas– que las personas son “satisfactores de preferencias/máximos de utilidad y nada más”⁴⁵ y que ellos “siempre se esfuerzan por hacerlo” (Davis, 2022: 91).⁴⁶ A partir de estos supuestos, se asume que dado cierto supuesto antropológico, le siguen determinadas circunstancias: “lo que es el caso -que las personas tienen una determinada naturaleza y se esfuerzan por realizarla- dice lo que debería ser el caso y que su realización de esa naturaleza debería promoverse siempre” (Davis, 2022: 91).⁴⁷ Si bien aquí no nos detendremos a ahondar en los supuestos de las escuelas económicas predominantes, ya sea esta la neoclásica o no, cabe mencionar que dicho supuesto antropológico cumple una función fundamentalmente normativa en las propuestas teóricas económicas. Es por esto que, consideramos pertinente hacer este alcance. Tal como muestra Ha-Joon Chang, uno de los economistas más influyentes de las últimas décadas, cada escuela económica supone elementos centrales que integran la economía según sus visiones: aquello que las personas son (egoístas, racionales, irracionales, etc.), aquello que el mundo es (cierto, incierto, complejo o simple), el ámbito más importante para la economía (producción, comercio, consumo, etc.), aquello por lo que la economía cambia o fluctúa (lucha de clases, elecciones individuales, innovación tecnológica, etc.), y las recomendaciones en materia de política económica (planificación centralizada, libre mercado, etc.) (Chang, 2020: 155-158).

Considerando todo lo anterior, nos cabe aún una forma más de dar cuenta de cómo los economistas se vinculan con la dicotomía hecho/valor y su correlato en la distinción entre economía positiva y normativa. Tales son los estudios de la economía del comportamiento.⁴⁸ Dicho de otra forma, esta clase de estudios amplía los principios económicos mediante la evidencia que ofrecen los efectos que tienen las influencias sociales y psicológicas en nuestras decisiones (cf. Baddeley, 2020: 15). En lo que sigue pasaremos a dar cuenta de una interpretación de la economía del comportamiento a la visión de neutralidad de valores que pretenden los economistas.

La tesis central del acercamiento que ahora presentaremos explica que, conductualmente, la negación de los juicios de valor por parte de los economistas se fundamenta en la aversión a las pérdidas y en la identidad social de los economistas mismos con su disciplina (Davis, 2013:

⁴⁵ “preference satisfiers/utility maximisers and nothing else”

⁴⁶ “always strive to do so” (Davis, 2022: 91)

⁴⁷ “What is the case – that people have a certain nature and strive to realise it – tells what ought to be the case and that their realising of that nature should always be promoted” (Davis, 2022: 91).

⁴⁸ Pero, ¿qué son dichos estudios y qué nos pueden decir? Inicialmente cabe destacar que es un campo de investigación relativamente reciente, pero que sin embargo arrastra una génesis que se puede identificar incluso en filósofos y economistas como Adam Smith. Los objetivos de esta clase de estudios se traducen a la búsqueda de las motivaciones y conductas en el plano de las decisiones económicas.

1). El enfoque que le da Davis es el de la teoría prospectiva de Kahneman y Tversky (1979) lo que implica ver las elecciones que se toman a partir de puntos de referencia. De este modo, si nos preguntamos por qué los economistas escogen tal o cual tema para investigar, es necesario considerar los parámetros que tienen a la hora de elegir y que determinan la decisión. Así, puede decirse que los economistas participan de la toma de decisiones económicas en tanto su actividad científica y su investigación tienen motivaciones económicas. En este sentido, los economistas reconocen que ciertos tipos o temas de investigación son más propicios para la promoción profesional que otros temas (cf. Davis, 2013: 14). La pregunta es, entonces: ¿qué clase de puntos de referencia pueden aplicarse a la toma de decisiones en el plano de la investigación de los mismos economistas en tanto economistas? La respuesta que se da es concisa: su identidad social con la disciplina económica. De este modo,

En términos de economía conductual, entonces, cuando los economistas están económicamente motivados para hacer elecciones de investigación que creen que haría un economista representativo, una de esas elecciones de investigación que probablemente harían sería apoyar el punto de vista estándar de neutralidad de valores, ya que ese punto de vista es representativo de la economía estándar. En efecto, al igual que los economistas reconocen que algunos tipos de investigación son más propicios para la promoción de la carrera que otros, reconocerían que impugnar el punto de vista de la neutralidad de los valores estándar probablemente sería perjudicial para la promoción de la carrera (Davis, 2013: 15).⁴⁹

Dado esto, se entiende que en esta circunstancia se elija seguir razonando en favor de la neutralidad valorativa. Por mucho que esta lleve ya un tiempo considerable siendo propugnada por filósofos y científicos sociales, para gran parte de los economistas es algo que no interesa. El fundamento de apoyar la neutralidad valorativa en economía está sostenida por razones psicológicas y se halla impulsada por consideraciones profesionales y no por un razonamiento crítico de su propia posición, que es lo que ciertamente *debería* fundamentar esta clase de posicionamientos teóricos. Este argumento es fundamental en este punto de nuestra investigación, pues evidencia qué hay detrás del fuerte posicionamiento de los economistas a la hora de defender la economía positiva por sobre la normativa, o los hechos por sobre los valores. Ni siquiera en gran parte se trata de un posicionamiento sólido y bien fundamentado. Más bien lo que hay es casi un sesgo cognitivo que ha adherido al canon a muchos economistas, sin que estos hayan podido evaluar críticamente la circunstancia de su propia disciplina en la actualidad. Esto último claramente nos otorga una evaluación lo suficientemente sólida y consistente para evaluar no solo desde la reflexión general, sino también desde la evidencia de los últimos años, las relaciones *en* y los límites *de* la economía.

Ya para concluir, nos cabe responder que no sólo los principios normativos en economía —como aquellos propuestos por Dussel— son posibles, sino que la economía es por sí misma una disciplina normativa compleja. Ello se nos vislumbró en este apartado con la evidencia dada por

⁴⁹ In behavioral economics terms, then, when economists are economically motivated to make research choices which they believe a representative economist would make, one such research choice they would likely make would be to support the standard value neutrality view, since that view is representative of standard economics. In effect, just as economists recognize that some types of research are more conducive to career advancement than others, so they would recognize that contesting the standard value neutrality view would likely be inimical to career advancement (Davis, 2013: 15).

el estudio de Caplan y Miller (2012), la continuación de la argumentación de Putnam (2004), las cuatro variedades de unidad conectiva en las ciencias propuestas por Cat (2017), las reflexiones de Davis sobre los supuestos normativos en economía (2022) y el acercamiento que nos ofreció a la problemática desde la economía del comportamiento (2013), seguido de los estudios de Kahneman y Tversky (1979). Consideramos que este marco teórico ofrece un suficiente y óptimo rendimiento para evaluar seriamente la necesaria imbricación entre hechos y valores desde la ciencia económica. Esta disciplina nos intenta ofrecer, desde su canon, un trabajo «objetivo», sin embargo podemos identificar en sus supuestos -antropológicos, por ejemplo- una constante relación con juicios de valor que en sí misma no es nociva para la ciencia, aunque históricamente se haya visto como algo patológico. Los valores, en el contexto de la ciencia económica, se despliegan tanto en el desarrollo de las teorías, como en la formación de conceptos, en la modelización e incluso en la prueba y aceptación de hipótesis (cf. Reiss, 2017: 5-14). Si bien no podemos aquí profundizar en cada uno de esos quehaceres de la economía, si consideramos que se ha expresado suficientemente la necesidad de una conjunción profunda y *desimbricable* entre economía positiva y normativa.

7. Conclusión

Al inicio de este capítulo nos hemos propuesto evaluar la posibilidad de una auténtica relación entre economía positiva y economía normativa: investigar, puntualmente, la potencia de una imbricación entre ambas. El debate, consideramos, no ha tomado tanta fuerza aún en habla hispana, sin embargo en el mundo angloparlante la temática cuenta con la mayor actualidad e importancia dentro de la metodología de la economía y su filosofía⁵⁰.

En lo que respecta al primer apartado, hemos presentado la inquietud por la relación entre normatividad ética y economía. A partir de determinados textos hemos identificado nociones que para los economistas se asocian al quehacer positivo de la economía, como es crecimiento, mientras que identificamos otras nociones como bienestar, la cual se ha vinculado fuertemente con el trabajo prescriptivo o normativo de la economía. Consideramos que relacionar de dicha manera (dicotómicamente) las nociones es problemático para las implicancias prácticas del quehacer de la economía: no se ha priorizado la democratización de los bienes comunes de la humanidad en tanto no se aclara conceptualmente el rol del economista en la normatividad ética tras su trabajo descriptivo, positivo, su prognosis y cualquier parte del enfoque técnico que es indiscutible que sí le compete. Supusimos que para evaluar si el economista debe ocuparse de principios normativos y su ética subyacente, es necesario investigar la historia de la separación entre hechos y valores, entre economía positiva y normativa. Para ello, nos dirigimos a Hume, quien en su *Tratado de la naturaleza humana* nos legó lo que ha sido denominado como «ley de Hume» o «guillotina de Hume». Esto nos condujo a detenernos en

⁵⁰ Para ello hemos recurrido a una cantidad de cuarenta y cinco textos, entre los que contamos con diversos artículos y libros. Uno de ellos, quizás el más importante para un mapeo general pero a la vez específico de la problemática es *The positive and the normative in economic thought*, editado por Sina Badiçi and Agnès Grivau, publicado en el contexto del presente año (2022) por Routledge INEM Advances in Economic Methodology. A su vez, cabe mencionar que los más importantes desarrollos en el contexto de la discusión metodológica de la economía sobre la cuestión referente a la positividad y normatividad de la misma se encuentra, hoy por hoy, en habla inglesa.

calibrar una interpretación del fragmento central sobre la relación entre ser y deber ser de su *Tratado*. Concluimos que a partir de lo dicho por el filósofo y su posterior tratamiento es posible identificar 1) la conformación de un fundamento filosófico del no-cognitivism ético, es decir, que los valores no se pueden conocer racionalmente, sino solo intuirlos: quedan circunscritos al ámbito de lo emocional o de lo subjetivo. 2) Hay una concepción reductiva de la realidad: esta última queda demarcada a partir de los hechos, los cuales siempre se presentan como cuantificables, mesurables o verificables mediante ciertos métodos o técnicas (cf. Sgreccia, 2006: 257).

A partir de lo anterior, pasamos a ver cómo fue adoptada la distinción humeana de forma que auspició una separación entre lo que se denominó como «ético» y lo estrictamente «económico». Quienes terminaron por asumir dicha separación fueron, en primera instancia, Lionel Robbins y John Neville Keynes. Sin embargo quien adoptó y –consideramos– consolidó la dicotomía fue Milton Friedman. Este último se ocupó de fundamentar lo que podemos finalmente calificar como neutralidad valorativa en economía, la tesis de la separabilidad hecho/valor o tesis de la racionalidad en la empresa científica en economía, la cual busca distinguirse de la «irracionalidad» de formar creencias valóricas sobre los hechos que se estudian en el campo económico. Ya con Putnam pudimos pasar a otro estadio en la investigación: el de identificar una crítica que tuviera por objetivo desplomar la dicotomía hecho/valor y su correlato en las ciencias sociales, quizás especialmente en ellas. A partir de ella hemos concluido la necesidad de una imbricación entre hechos y valores en el contexto del quehacer científico: esto explica una continuidad entre los aspectos fácticos de la realidad y los valorativos. Siguiendo la línea de los pragmatistas, Putnam desarrolla la idea y la lleva al plano de la ciencia económica sobre la base de ciertos textos de Amartya Sen.

A continuación hicimos el trabajo de estudiar y sintetizar una propuesta filosófico-económica que tiene como objetivo la elaboración de principios normativos para la construcción de un nuevo futuro económico. Estos principios son tres: uno material, otro formal y un último de factibilidad económica. Cada uno de estos atendió a diferentes ámbitos del ciclo económico, pero desde una normatividad que se proponga alentar la preponderancia de *lo común*, lo que entendemos como un primer acercamiento contemporáneo del trabajo que aquí elaboramos a una Economía del Bien Común. Significó proceder a un estudio de la propuesta de Dussel que nos llevó a preguntarnos sobre la posibilidad tangible de conformar principios normativos en el plano del quehacer económico. Así, en el último apartado analizamos una serie de argumentos que evidenciaban la fuerte relación entre los hechos y los valores en economía y, por ende, la imbricación del quehacer normativo con el positivo. Las conclusiones que sacamos de esto son que el fundamento de apoyar la neutralidad valorativa en economía está sostenida por razones psicológicas y se halla impulsada por consideraciones profesionales y no por un razonamiento crítico de su propia posición, que es lo que ciertamente *debería* fundamentar esta clase de posicionamientos teóricos, o al menos lo que se esperaría. A su vez, concluimos que los determinantes de las creencias o juicios positivos y normativos son sorprendentemente similares.

Ya de manera general podemos concluir que 1) cuando nos preguntamos por el lugar de la normatividad ética en la ciencia económica, cabe responder -sobre la base de todo este capítulo- que esta es concretamente normativa, pero no de modo asumido por los economistas en su mayoría. La bibliografía demuestra que los economistas que más claro tienen el carácter normativo de la economía son aquellos que se dedican a la filosofía de la metodología económica, aquellos que ejercen un trabajo metaeconómico sobre sus supuestos y sistemas de creencias. 2) La dicotomía que sostiene la división entre normatividad ética y economía positiva es rastreable históricamente. 3) La normatividad ética propia de la economía es algo que es desentrañable en tanto se hace el ejercicio crítico de identificar los supuestos y los sistemas de creencias sobre los que descansa la conceptualización económica. Dicho de otra forma, la normatividad ética de la economía no es algo visible *prima facie*. 4) Nada dice que una economía cargada de valores no sea una ciencia social objetiva. 5) La conclusión (4) supone repensar el término «objetividad» en general y en ciencias sociales de manera específica.

Estas conclusiones se plantean como parciales en tanto no son las conclusiones de la investigación en su totalidad, sin embargo les damos el valor que corresponde por el hecho de permitirnos evaluar que el estudio sí nos dio acceso a la confirmación de la hipótesis de este capítulo en específico: que la economía positiva y la normativa son dos caras de la misma moneda, que ambas son ejercicio indisoluble en la labor del economista, y que debe ser visibilizado y aprehendido por la institucionalidad de la ciencia económica como tal. Considerando que los principios normativos subyacen a los modelos económicos, solo hacen falta propuestas que los hagan notables, como hace -por ejemplo- la propuesta de Dussel. En este sentido, nos hallamos en condiciones que nos permiten proceder a un nuevo acercamiento a las relaciones entre economía y ética: la de una evaluación de un modelo económico que exacerbe la importancia de los bienes comunes de la humanidad; que nos permita identificar de lleno cuáles son y cómo podemos proceder teóricamente para su definición y defensa.

Capítulo tercero

Lineamientos filosóficos para una economía del bien común: hacia la reformulación de un modelo de comportamiento

Se puede argumentar plausiblemente que mucho del retroceso económico en el mundo puede ser explicado por la falta de confianza mutua.

Gifts and exchanges,
Kenneth Arrow

1. Introducción

A lo largo del primer capítulo de la presente investigación se ha visibilizado la génesis del pensamiento económico en consonancia con la normatividad ética y política en el contexto de dos propuestas: la de Platón y la de Aristóteles. Cada uno de estos planteamientos da cuenta, a su manera, de las indisolubles relaciones entre ética y política respecto de la economía, siendo esta última un fenómeno que tiene un lugar clave en la ciudad. Consideramos que estas pretensiones son un antecedente crucial a tener en cuenta en cualquier análisis del pensamiento económico, en especial uno que tenga en vistas la formulación de los lineamientos filosóficos para la conformación de una economía del bien común. Ya en el segundo capítulo nos adentramos en una parte decisiva de la historia de la metodología económica. Se trata de un aspecto que compromete sustancialmente el quehacer de los economistas. Tal es la distinción entre economía positiva y economía normativa. Estudiamos su historia y propusimos una interpretación que toma por conclusión la idea de que ambas comprensiones de economía (esto es, positiva y normativa) son dos caras de la misma moneda, que ambas son ejercicio indisoluble en la labor del economista, y que todo lo relativo a esta relación debe ser visibilizado y aprehendido por la institucionalidad de la ciencia económica como tal.

El presente capítulo tiene como principal objetivo ofrecer los lineamientos para la construcción de una economía basada en la idea de bien común. Para ello, consideraremos central descartar, con argumentos, un supuesto propio de la tradición neoclásica en economía contemporánea, esto es, la existencia de un *homo oeconomicus* como modelo tradicional de comportamiento. Sostendremos que este es un modelo que describe deficientemente las verdaderas bases biológicas, antropológicas y sociales de los agentes que interactúan en torno a instancias económicas en la realidad. Por esto mismo, consideramos fundamental repensar la función de los modelos en economía, en particular del *homo oeconomicus*, para luego exponer bases argumentativas sólidas en favor de un nuevo modelo de comportamiento que sirva de base para el quehacer económico. Los argumentos fundamenten el nuevo modelo de comportamiento serán los lineamientos para una economía del bien común. Dichos lineamientos darán cuenta de nuevos supuestos que tenga como fin último alcanzar la idea de bien común. Para dar con estos propósitos, en primer lugar, nos atenderemos a los modelos en economía, puntualmente a los

modelos de comportamientos. Estudiaremos qué son y cuáles son los problemas que más se asocian a esta práctica científica en el campo de la economía. En segundo lugar, nos evocaremos al modelo particular del *homo oeconomicus*. Daremos cuenta de su historia y los principales argumentos en su defensa. Ya en tercera instancia, la atención se centrará en contraargumentar la defensa teórica de la existencia del *homo oeconomicus*. Esto último con el propósito de evidenciar la información existente que fundamenta la idea de la construcción de un nuevo modelo de comportamiento: el *homo reciprocans*.

En lo que a la metodología de esta parte de la investigación respecta, cabe hacer una atención al debate realismo-antirrealismo en economía. La tarea de juzgar un modelo particular de comportamiento supone evaluar el realismo de los supuestos que están implícitos en dicho modelo. Esto nos hace ingresar al debate mencionado haciéndonos tomar posición respecto del realismo o irrealismo de las premisas involucradas, a la hora de juzgar la capacidad explicativa del modelo en cuestión. Para tomar lugar en este debate, cabe mencionar —como antecedente— la importancia de Milton Friedman y el texto ya interpretado —pero por otros motivos— en el capítulo 2: *La metodología de la economía positiva*. En este artículo, el economista establece la idea de que el realismo de los supuestos no tiene importancia en lo absoluto si estos ayudan a construir teorías o modelos que proporcionen buenas predicciones, al menos mejores predicciones que sus rivales respecto de un mismo propósito, o bien posean otra clase de virtudes teóricas. En palabras de Zamora Bonilla: “El hecho de que los supuestos sean «irrealistas» es, simplemente, un precio que hay que pagar para que los modelos sean manejables desde el punto de vista de su análisis matemático, y para que, así, sean capaces de generar predicciones exitosas” (Zamora Bonilla, 2000: 250). En el contexto de los años cincuenta y sesenta muchos economistas tomaron por bandera metodológica la propuesta de Friedman, la cual tuvo un gran éxito al punto de que resulte extraño que un economista no defienda el así llamado *instrumentalismo antirrealista de Friedman*, especialmente en la escuela o corriente de pensamiento neoclásica.

En el contexto de los años noventa y posterior la situación ha cambiado con la aparición de los trabajos de autores como Toni Lawson y Uskali Mäki, quienes defienden explícitamente una metodología económica realista, oponiéndose así al argumento de Friedman de que no tiene importancia el realismo de los supuestos con los que se trabaja siempre y cuando proporcionen buenas predicciones. Otros autores como Daniel Hausman consideran derechamente que muchos de los debates entre los realistas científicos y sus oponentes no son relevantes para la economía (cf. Hausman, 1998: 185). Para autores como Hausman el debate realismo-antirrealismo se basa en la cuestión de si debe aceptarse la existencia de entidades inobservables a las que hacen referencias las teorías científicas exitosas. Dado esto, cabe notar —para los defensores de esta postura— que las teorías económicas no hacen referencia a inobservables como lo hace la física o la química (para entidades como los quarks, los genes, los electrones, etc.). Más bien, los economistas hacen descripciones idealizadas o simplificadas de realidades plenamente observables, cuya existencia es poco discutible (cf. Zamora Bonilla, 2000: 252). Siguiendo con la postura de Hausman, es posible sentenciar que la discusión sobre el realismo en economía es irrelevante en la medida en que todos los que participan de ella aceptan la

existencia de las entidades a las que hacen referencia las teorías o modelos en cuestión. Explicitar el abanderamiento por el realismo en estas circunstancias sería más bien redundante. Valdría más, para filósofos y economistas como Hausman, ocuparse de otras cuestiones relativas a la metodología de la economía y su filosofía.

Recapitulando, el debate entre realistas y antirrealistas tiene una larga historia y no solo abarca a la filosofía de la ciencia contemporánea, sino también a la filosofía misma desde su origen (cf. Echeverría, 2003: 298). Es posible rastrear ambas posiciones y sus diversos matices a lo largo de toda la historia de la filosofía, y en especial de la filosofía de la ciencia. De manera general, hay al menos tres grandes hitos que han marcado esta discusión en la historia de la ciencia universal y su filosofía: el debate sobre la interpretación de los modelos cosmológicos en la astronomía antigua, la discusión sobre la existencia de los átomos en la física y la química del siglo XIX, y los desacuerdos en la interpretación de la mecánica cuántica (cf. Diéguez, 2010: 248). De manera general, puede decirse que el debate es central en filosofía de la ciencia. Las variedades y matices en los posicionamientos sobre el realismo científico son muchísimos⁵¹. En lo que a este trabajo respecta, tomaremos posición por un realismo científico mínimo tal como es expresado por Uskali Mäki.

La economía no se ocupa de entidades inobservables del mismo modo que lo hacen ciertos casos paradigmáticos de la física. A su vez, las entidades de las que se ocupa la economía no existen independiente de la mente. Basta con pensar en las preferencias y las expectativas, los precios y el dinero: sus existencias dependen de la mente humana (cf. Mäki, 2012: 4). Tenemos, por lo pronto, la opción de dejar de lado el realismo científico por considerarlo irrelevante, o podemos ajustar sus formulaciones a la economía y su filosofía para atender a una mejor comprensión del quehacer de los economistas. Esta última opción es el objetivo del realismo científico mínimo de Mäki, que a continuación revisaremos.

Una cuestión relevante para comenzar es aclarar que, desde la posición de Mäki, el que una entidad sea inobservable no es un obstáculo para que exista en un sentido realista. El realismo mínimo del economista finés no incluye la noción de inobservabilidad en su definición de realismo científico. A su vez, debería evitarse ser específico respecto de los tipos de cosas que se consideran para su existencia, es decir, no debería adoptarse una posición restrictiva respecto de si los existentes son objetos, relaciones, propiedades, estructuras, eventos, procesos, etc. Con el fin de expresar una actitud neutra respecto de esto, el economista utiliza el término *ítem* como nombre genérico para dar cuenta de las existencias concebidas (cf. Mäki, 2012: 5). Por otra parte, el realismo científico mínimo no incluye la noción de *independencia de la mente* en su definición de realismo científico. El filósofo considera que basta con sugerir que “los *ítems* del mundo existen independientemente de la ciencia” (Mäki, 2012: 5).⁵²

Otro elemento que fundamenta el realismo mínimo es que no es necesario que la existencia de los *ítems* postulados se haya corroborado: basta con suponer que hay una posibilidad

⁵¹ Como bien lo resume Javier Echeverría, los más renombrados filósofos de la ciencia tomaron posiciones bien determinadas respecto del debate sobre el realismo. Por nombrar algunos autores y sus propuestas cabe mencionar a Popper con el realismo crítico, Putnam con el realismo interno, Tuomela y Niiniluoto con el realismo científico crítico, Giere con el realismo constructivo, Field el realismo materialista, etc. (cf. Echeverría, 2003: 299).

⁵² “the *items* in the world exist science-independently” (Mäki, 2012: 5).

de que el *ítem* exista. Esto quiere decir que se puede ser realista con respecto a *ítems* de los cuales solo se conjetura su existencia. A lo que aquí se apunta es a una *actitud realista* para que los economistas puedan conjeturar y posteriormente concluir. Lo mismo aplica a la noción de verdad: “En lugar de exigir que una teoría sea (aproximadamente) verdadera, basta con suponer que existe la posibilidad de que lo sea” (Mäki, 2012: 6).⁵³ En este sentido, el realismo mínimo de Mäki postula que se puede ser realista respecto de los contenidos de la ciencia sin exigir que esta misma haya establecido sus *ítems* postulados como reales y sus teorías o modelos como verdaderos; no se tiene como requerimiento que la disciplina en cuestión exponga grandes logros triunfales —en el sentido de que no es necesario que las teorías hayan confirmado de la realidad de sus ítems. Ahora bien, habiendo entendido claramente esta forma minimalista de realismo, cabe preguntarse: ¿qué sentido tiene postular esta clase de realismo con exigencias tan genéricas? Uno de los motivos centrales de Mäki es el reconocimiento de la diversidad de campos de investigación y disciplinas científicas:

Mientras que las formulaciones estándar del realismo científico no dan cabida a esta diversidad y, por lo tanto, tienen un alcance limitado, el realismo mínimo es convenientemente poco exigente y abstracto para tener un alcance máximo o "aplicabilidad" a través de las ramas de la ciencia mediante la representación de lo que comparten mínimamente en común (Mäki, 2012: 7).⁵⁴

Mäki, en este contexto, nos propone evaluar el papel de la confianza epistémica hacia las disciplinas o campos de investigación: desde el punto de vista de la concepción tradicional del realismo, no todas las disciplinas se hallan en la mejor posición para determinar si un *ítem* es real o una teoría propuesta es verdadera. Respecto de la economía en particular, en lugar de implicarle un conflicto filosófico entre una interpretación realista y una antirrealista, deberíamos interpretar las posibles situaciones como conflictos científicos entre dos o más concepciones de si la economía ha sido exitosa (cf. Mäki, 2012: 7). Tomemos el caso de los elementos de sentido común que el economista analiza, a saber, los *commonsensibles*. Para Mäki, la economía es la ciencia de los *commonsensibles*. A diferencia de la física o la química, la economía no se ocupa de inobservables en el sentido que las otras ciencias. Las preferencias y las expectativas, el comportamiento de los agentes en instancias económicas en general, las empresas multinacionales, etc., son inobservables en un sentido particular: son inaccesibles directamente por los sentidos.

Los commonsensibles son los elementos de sentido común con los que nos enfrentamos en nuestra vida cotidiana, tanto práctica como conceptualmente. Incluyen elementos de la física popular como la hierba verde, las manzanas que caen y los desprendimientos destructivos; elementos psicológicos populares como las creencias y los deseos, las expectativas y los recuerdos, las esperanzas y los miedos; elementos institucionales como las universidades y los juegos olímpicos, las empresas y las tarjetas de crédito, las costumbres y las normas, los roles y las rutinas, las leyes y los castigos; y artefactos como las sillas y los ordenadores, los trozos de pan y las obras de arte. Los commonsensibles

⁵³ “Instead of requiring that a theory is (approximately) true, it is enough to suppose that there is a chance that it is” (Mäki, 2012: 6).

⁵⁴ While standard formulations of scientific realism fail to accommodate this diversity and therefore have limited scope, minimal realism is suitably undemanding and abstract to have a maximum reach or “applicability” across branches of science by depicting what they minimally share in common (Mäki, 2012: 7).

son diferentes a los datos sensoriales y a los electrones. Los commonsensibles se experimentan, pero la noción de experiencia debe entenderse en sentido amplio: implica introspección, inferencia, interpretación, significados culturalmente establecidos (Mäki, 2005a: 248).⁵⁵

En otras palabras, los *commonsensibles* o entidades de sentido común implican inferencias y conceptos, interpretaciones y significados culturales: un inevitable momento hermenéutico en economía (cf. Mäki, 2012: 8-9). Cabe decir, frente a esto, que en el quehacer económico —al modificar los *commonsensibles* mediante idealizaciones y simplificaciones— el teórico no introduce tipos de *ítems* totalmente nuevos. En palabras de Mäki: “Los commonsensibles son modificados por operaciones cognitivas como la selección, la omisión, la abstracción, la idealización, la simplificación, la agregación, el promedio” (Mäki, 2012: 9).⁵⁶ Dicho sintéticamente, Mäki nos ofrece una distinción simple pero esclarecedora respecto del debate realismo-antirrealismo en economía. Nos propone cambiar el realismo científico abstracto y global ordinario por un realismo localizado basado en una estrategia ascendente. Niega la aplicabilidad global de ciertas formulaciones buscando ajustar los elementos del realismo en respuesta a la información sobre las unidades locales de la ciencia. Es en un sentido similar en el que ya no hace únicamente filosofía de la ciencia general, sino más bien teorizaciones estratégicas que comprenden las particularidades de las disciplinas específicas que se tratan. Como menciona Mäki, los filósofos de la ciencia deben atender al hecho de que un enfoque estrecho limitado a disciplinas como la física, en su utilización a otras disciplinas da lugar a imágenes distorsionadas (cf. Mäki, 2012: 22). El objetivo es no sacrificar las intuiciones realistas de las ciencias que no cuenta con inobservables en el sentido tradicional. El ajustamiento del realismo científico general a la economía en su forma de realismo científico mínimo es útil para identificar y examinar lo que las disciplinas científicas comparten y aquello en lo que difieren.

A modo de síntesis, cabe recapitular esta sección exponiendo el sentido de la argumentación elaborada. En primer lugar, cabe suscitar la relación entre el modelo del *homo oeconomicus* con el antirrealismo instrumentalista de Milton Friedman. Si bien es algo que se profundizará más adelante, tiene lugar expresarlo de modo general en esta parte del capítulo. El *homo oeconomicus* es el modelo de comportamiento más empleado por economistas, especialmente en el contexto de los economistas de la escuela neoclásica. Esta escuela sustentaba su confianza epistémica en este modelo por el hecho de que ha logrado predecir exitosamente a pesar del (posible) irrealismo de sus supuestos. Dado que tenemos por objetivo dar cuenta de la insuficiencia de este modelo en particular —por razones que se expresarán en los apartados siguientes, consideramos necesario ajustarnos a una forma de realismo que nos permita criticar los supuestos que fundamentan el *homo oeconomicus*, para así proponer un nuevo modelo que logre

⁵⁵ Commonsensibles are the commonsense items we are dealing with in our daily lives, both practically and conceptually. They include items in folk physics such as green grass, falling apples, and destructive landslides; folk psychological items such as beliefs and wants, expectations and memories, hopes and fears; institutional items such as universities and olympic games, business firms and credit cards, customs and norms, roles and routines, laws and punishments; and artifacts such as chairs and computers, pieces of bread and pieces of art. Commonsensibles are unlike sense data and they are unlike electrons. Commonsensibles are experienced, but the notion of experience is to be understood broadly: it involves introspection, inference, interpretation, culturally established meanings (Mäki, 2005a: 248).

⁵⁶ “Commonsensibles are modified by cognitive operations such as selection, omission, abstraction, idealization, simplification, aggregation, averaging” (Mäki, 2012: 9).

ajustarse más a las bases biológicas, antropológicas y sociales de los agentes que interactúan en torno a instancias económicas en la realidad. Estos fundamentos biológicos, antropológicos y sociales, que se hallan en distintos estudios de economía del comportamiento y neuroeconomía de los últimos años, se expondrán más adelante con el propósito de cimentar el soporte de un nuevo modelo. A continuación pasaremos a otro apartado de la investigación: uno en el que nos dediquemos a aclarar lo relativo a los modelos en economía de manera general, y de manera específica a los modelos de comportamiento. A la luz de esta relevante información estaremos teóricamente más capacitados para evaluar un modelo particular que ha servido de supuesto a los economistas principalmente en el trabajo de prognosis.

2. Acerca de modelos en economía

Hace más de un siglo, los economistas se referían a los instrumentos y resultados de su quehacer en términos de *leyes*, *teorías* o *principios*. Este lenguaje teórico no ha desaparecido de la jerga económica, y de la jerga científica en general, en tanto se sigue hablando de ley de la demanda, teoría de juegos o teoría de la elección del consumidor. Sin embargo, hoy por hoy la herramienta o forma intelectual estándar en economía para hacer referencia de los elementos en los que trabajan los economistas es el término de *modelo* (cf. Hausman, 2021). Gran parte de los estudiosos de estos elementos del trabajo científico los consideran mundos ficticios, derechamente ficciones, pero que informan elementos del mundo real. Crear modelos, en este sentido, es crear mundos (cf. Morgan, 2012: 95). Ahora bien, ¿los modelos son una moda conceptual para hacer referencia a lo mismo que han hecho los economistas a lo largo de la edad contemporánea, o se trata más bien de un cambio metodológico en el quehacer científico en economía?, ¿son los modelos algo distinto de las *leyes*, *teorías* o *principios* con las que antes se trataba, o son más bien lo mismo? Se ha sostenido que “los modelos hacen de la economía una ciencia” (Rodrik, 2015: 45).⁵⁷ Pero... ¿qué son?, ¿qué constituyen realmente en la práctica científica en economía? A continuación intentaremos esclarecer el sentido en el que las propuestas que sirven al quehacer económico se presentan en la forma de modelos. Una vez aclarado lo relativo al sentido de los modelos en economía, y en particular los modelos de comportamiento, pasaremos a investigar el modelo particular que ha sido mencionado: el *homo oeconomicus*.

Para plantear el problema general de los modelos, es decir, aquello a que se enfrentan y aquello que tienen por objetivo cabe citar en extenso cierto cuento, del escritor argentino Jorge Luis Borges, escrito en la modalidad de falsificación literaria:

En aquel Imperio, el Arte de la Cartografía logró tal Perfección que el mapa de una sola Provincia ocupaba toda una Ciudad, y el mapa del Imperio, toda una Provincia. Con el tiempo, estos Mapas Desmesurados no satisficieron y los Colegios de Cartógrafos levantaron un Mapa del Imperio, que tenía el tamaño del Imperio y coincidía puntualmente con él. / Menos Adictas al Estudio de la Cartografía, las Generaciones Sigüientes entendieron que ese dilatado Mapa era Inútil y no sin Impiedad lo entregaron a las Inclemencias del Sol y los Inviernos. En los desiertos del Oeste perduran

⁵⁷ “models make economics a science” (Rodrik, 2015: 45).

despedazadas Ruinas del Mapa, habitadas por Animales y por Mendigos; en todo el País no hay otra reliquia de las Disciplinas Geográficas. / Suárez Miranda, Viajes de Varones Prudentes, Libro Cuarto, Cap. XLV, Lérida, 1658 (**FALTA CITA**).

En este cuento, titulado *Del rigor en la ciencia*, Borges ilustra hasta el absurdo el trabajo de representación que se pretende con los objetos de la ciencia: en este caso, el arte de la cartografía. Se intentó tanta perfección y exactitud que el mapa del Imperio llegó a tener el mismo tamaño del Imperio. En esta circunstancia, el mapa se volvió inútil: la representación se igualó a lo representado, al punto en el que “en los desiertos del Oeste perduran despedazadas Ruinas del Mapa, habitadas por Animales y por Mendigos”. Las dificultades latentes en este cuento de ficción no escapan de ser dificultades concretas en el desempeño científico. Parte importante de la práctica científica se expresa en la preocupación de representar los objetos que son de interés a dicha práctica. Es en este contexto epistémico en el que surge la modelización y los modelos científicos. Según Rodrik, los modelos son:

La forma más fácil de entenderlos es como simplificaciones diseñadas para mostrar cómo funcionan mecanismos específicos aislándolos de otros efectos confusos. Un modelo se centra en causas concretas y trata de mostrar cómo actúan sus efectos en el sistema. Un modelizador construye un mundo artificial que revela ciertos tipos de conexiones entre las partes del conjunto, conexiones que podrían ser difíciles de discernir si se observara el mundo real en su maraña de complejidad. Los modelos en economía no son diferentes de los modelos físicos que utilizan los médicos o los arquitectos. Un modelo plástico del sistema respiratorio que puede encontrarse en la consulta de un médico se centra en los detalles de los pulmones, dejando de lado el resto del cuerpo humano. Un arquitecto puede construir un modelo para presentar el paisaje que rodea una casa y otro para mostrar la disposición del interior de la misma. Los modelos de los economistas son similares, salvo que no son construcciones físicas sino que operan simbólicamente, utilizando palabras y matemáticas (Rodrik, 2015: 12-13).⁵⁸

Una primera definición que podemos extraer de las palabras de Rodrik es que los modelos son simplificaciones del comportamiento o funcionamiento de algo de la realidad que se presenta como complejo o inabarcable. Lo que se pretende modelar se aísla del resto de las cosas que le rodean. En el momento en que se comienza a abarcar más y más el entorno y los componentes accesorios de lo modelado el modelo pierde su sentido de simplificación. En un caso extremo se terminaría con un mapa de las dimensiones del terreno que se busca representar.

Las conexiones o relaciones que busca simbolizar el economista en este caso son conexiones difíciles de observar pues en el mundo se muestran vinculadas a un sinfín de otros elementos. El modelizador, en este sentido, simplifica el comportamiento o funcionamiento de algo de la realidad reconstruyendo sus partes de manera elemental. A diferencia de las reconstrucciones físicas que practican otros científicos, el economista modeliza simbólicamente,

⁵⁸ The easiest way to understand them is as simplifications designed to show how specific mechanisms work by isolating them from other, confounding effects. A model focuses on particular causes and seeks to show how they work their effects through the system. A modeler builds an artificial world that reveals certain types of connections among the parts of the whole—connections that might be hard to discern if you were looking at the real world in its welter of complexity. Models in economics are no different from physical models used by physicians or architects. A plastic model of the respiratory system that you might encounter in a physician’s office focuses on the detail of the lungs, leaving out the rest of the human body. An architect might build one model to present the landscape around a house, and another one to display the layout of the interior of the home. Economists’ models are similar, except that they are not physical constructs but operate symbolically, using words and mathematics (Rodrik, 2015: 12-13).

con palabras y/o matemáticas. En síntesis, el economista representa. Consideramos aquí que modelizar es representar. Ahora bien, ¿qué es representar? Siguiendo a Mäki nuevamente, sostendremos que representar es una acción que tiene dos aspectos: “el aspecto representativo y el aspecto de semejanza” (Mäki, 2005b: 304).⁵⁹ Sí, el primero de ellos suena redundante; por lo mismo veamos, a continuación, de qué trata.

Querer decir que la representación que implica un modelo tiene un aspecto *representativo* alude a que los modelos sirven como sistemas sustitutos de los sistemas-objeto que representan. Representar, entonces, es sustituir o figurar. Ahora bien, ¿en qué sentido son sustitutos? En el sentido en el que ya no entramos a examinar el sistema-objeto que se tiene por lo representado, sino más bien tratamos ahora con el representante o sustituto. El punto epistémico, como menciona Mäki, es que se examinan de manera directa las propiedades de dichos sistemas sustitutos para adquirir indirectamente información sobre las propiedades de los sistemas que representan, es decir, los sistemas-objeto (cf. Mäki, 2005b: 304). Ahora bien, ¿cuáles son las razones para tratar con modelos y no con los sistemas-objeto directamente? Las razones se ajustan a las condiciones y necesidades de cada disciplina y sus investigadores. Puede que los sistemas-objeto sean demasiado grandes, y por ende inabarcables, o demasiado pequeños. Pueden haber razones presupuestarias que impidan tener las herramientas que permitan acceder a los sistemas-objeto para su modelización. La razón más frecuente, en el área de economía al menos, suele ser la primera de las mencionadas: los sistemas-objeto usualmente son muy grandes y complejos. Pensemos en una sociedad, en relaciones económicas, en empresas, etc. Los resultados que se infieren de los sistemas-modelo permiten iluminar algunos hechos del mundo real. En palabras de Mäki, el razonamiento toma la forma de decir: “‘examinemos lo que ocurre en este modelo’ con la esperanza de obtener alguna información sobre los ‘porqués’ y los ‘cómos’ de lo que ocurre en el mundo real” (Mäki, 2005b: 304).⁶⁰ Sin embargo, ¿cualquier modelo logra dar con el objetivo de representar al sistema-objeto? Esto nos lleva al segundo aspecto de la representación que es mencionado por Mäki: el aspecto de semejanza.

La representación no solo requiere una relación entre el sistema-objeto y el sistema sustituto. También requiere de una relación de semejanza entre ambos. De este modo, el estudio directo de los modelos puede proporcionar de manera indirecta información sobre lo que representan. Es sencillo construir modelos, en tanto sistemas sustitutos, que parezcan convenientes y manejables. La complejidad yace en cumplir el aspecto de la semejanza, es decir, que el sistema sustituto se asemeje al sistema-objeto. Los modelos implican un aspecto semántico (que aprehende los dos aspectos mencionados de la representación), uno epistémico (el cual tiene como objetivo adquirir indirectamente información sobre el sistema-objeto examinando un sistema sustituto representativo) y uno pragmático (que da cuenta de las funciones del modelo)(cf. Mäki, 2005b: 305). Dicho sintéticamente, en palabras de Mäki: “El modelo M es una entidad utilizada por el agente A para representar el sistema objetivo S para el propósito P”

⁵⁹ “the representative aspect and the resemblance aspect” (Mäki, 2005b: 304).

⁶⁰ “let us examine what happens in this model’ thereby hoping to gain some insight into the ‘whys’ and ‘hows’ of what happens in the real world” (Mäki, 2005b: 304).

(Mäki, 2005b: 305).⁶¹ La concepción de modelo de Mäki es bastante amplia: la ontología de los modelos debe ser flexible. A pesar de que consideramos que esta flexibilidad mencionada por Mäki es importante, mantendremos la idea de que no por ello hay que sacrificar el aspecto de semejanza. Este aspecto, que consideramos muy relevante, debe ser abordado de modo tal que los fenómenos sean aprehendidos *seriamente*. En otras palabras, esto quiere decir que debe tenerse en vistas el sistema-objeto en cuestión con el fin de ser lo más posiblemente fiel a él. Para ello hay que atender a las herramientas que el sistema-objeto requiera.⁶²

Los aspectos representativos y de semejanza, más los pragmáticos, no son los únicos en la explicación de modelos proporcionada por Mäki. Otra característica destacada de los experimentos convencionales que se asocian a modelos en economía según el autor es la manipulación: el trabajo de modelización implica manipulación, pero ¿en qué sentido? Muchas veces se manipula un sistema de entidades para lograr el aislamiento (*isolation*) efectivo de un grupo de propiedades y relaciones causales respecto del resto del mundo (cf. Mäki, 2005b: 306). Un sistema que es aislado es un mini-mundo elemental y bajo control, el cual contrasta con el mundo total: complejo y caótico. El trabajo de aislar, y por ende, controlar estos mini-mundos tiene como propósito perfeccionar la capacidad de ciertos sistemas experimentales para funcionar como sistemas sustitutos, es decir, que sean epistémicamente exitosos como modelos de los sistemas-objeto en cuestión. La ecuación final que tiene Mäki en mente a la hora de proponer toda esta caracterización de los modelos es sostener que, modelos es igual experimentos, y experimentos es igual a modelos. Dicho de manera sintética: “La ecuación es válida para las representaciones que implican los aspectos representativos y de semejanza y que están sujetas a manipulaciones que efectúan aislamientos” (Mäki, 2005b: 306).⁶³ A partir de la interpretación de Mäki los modelos se entienden, en economía, como laboratorios del teórico económico. Estos últimos diseñan y examinan los mundos de sus modelos teóricos, lo que no quiere decir que todos los modelos deban ser considerados como experimentos.

Theoretical o ideal isolation es el nombre que Mäki le atribuye a una especie de modelos que poseen las características clave de los experimentos (cf. Mäki, 1992: 325). Esta propuesta tiene en consideración el aislamiento experimental convencional de las ciencias naturales pero traspolado ahora a las ciencias sociales, en especial la economía. Para comprender más cabalmente esta etiqueta debemos pensar en cómo la experimentación material se basa en aislar causalmente fragmentos del mundo del resto para examinar así las propiedades de esos fragmentos libres de las complicaciones derivadas de la participación de su entorno contextual natural (cf. Mäki, 2005b: 308). Mientras la experimentación material se ocupa de controlar los efectos causales, la modelización teórica emplea suposiciones para hacer los controles de esos efectos causales. Las suposiciones ocupan un papel central en neutralizar el lugar de otros elementos en el modelo. Sin embargo, si estos supuestos se interpretan como afirmaciones sobre

⁶¹ “Model M is an entity used by agent A to represent target system S for purpose P” (Mäki, 2005b: 305).

⁶² De este modo, la teoría microeconómica se ha axiomatizado, mientras que econometría se desarrolla a través de modelos empíricos y estadísticos. Si bien las estrategias se parecen a las de las ciencias naturales, la economía comparte también un carácter hermenéutico con las otras ciencias sociales (cf. Morgan y Knuuttila, 2012: 50).

⁶³ “The equation holds for representations which involve the representative and resemblance aspects and which are subject to manipulations that effect isolations” (Mäki, 2005b: 306).

el mundo real, son evidente y característicamente falsos. Aun así, se plantean como necesarios para consolidar los aislamientos teóricos requeridos: “Los supuestos irreales son las herramientas indispensables del teórico experimental” (Mäki, 2005b: 308).⁶⁴ Aquí se plantea realmente lo problemático. Pensemos en lo que nos dice Rodrik respecto de un modelo de comportamiento, que es puntualmente el que trabajaremos en el siguiente apartado:

Los consumidores son hiperracionales, son egoístas, siempre prefieren más consumo a menos y tienen un horizonte temporal largo, que se extiende hasta el infinito. Los modelos económicos suelen estar compuestos por muchos de estos supuestos poco realistas. Sin duda, muchos modelos son más realistas en una o varias de estas dimensiones. Pero incluso en estas formas más estratificadas, otros supuestos poco realistas pueden colarse en alguna otra parte. La simplificación y la abstracción requieren necesariamente que muchos elementos sigan siendo contrafácticos en el sentido de que violan la realidad (Rodrik, 2015: 25).⁶⁵

¿Son los agentes de comportamiento económico así de racionales, egoístas y tendientes al consumo? Recordemos nuevamente la influencia de Milton Friedman en su ensayo *La metodología de la economía positiva*: los supuestos irreales son parte necesaria de la teorización, lo realmente importante son las predicciones correctas. El argumento de Friedman fue un argumento liberador que otorgó a los economistas el permiso de poder desarrollar una serie de modelos construidos sobre supuestos que difieren considerablemente de la experiencia real. Por necesidad, sabemos que algunos modelos teóricos en economía se basan en supuestos simplificadores, sin embargo la cuestión que aquí nos preocupa es que dichos supuestos sean irrealistas. Nos rehusamos a establecer que las conexiones entre los supuestos de un modelo y lo que sabemos del mundo no importe y sea ignorable. Consideramos —en términos de Paul Pfleiderer— que un modelo se convierte en *camaleón* cuando se construye y propone a partir de supuestos que tienen conexiones dudosas con el mundo real pero que no obstante obtiene conclusiones que se aplican en forma acrítica, es decir, insuficientemente crítica, para entender nuestra economía (cf. Pfleiderer, 2014: 23). Los camaleones, bien conocidos por su habilidad de cambiar de color según los contextos, no solo pueden ser traviosos sino también perjudiciales, particularmente cuando se usan para informar la política y decisiones afines. En palabras del mismo Pfleiderer, “devalúan la moneda intelectual” (Pfleiderer, 2014: 24). A partir de la consideración de modelos camaleónicos, tomamos por determinación la necesidad de una agudeza intelectual entre la noción de simplificación que caracteriza el quehacer de la modelización, con la noción de irrealidad que pueden adoptar los supuestos de los modelos. Consideramos que lo importante en la construcción de modelos —que son por sí mismos simplificaciones— es que capten lo importante, es decir, que cumplan con el aspecto de semejanza. A su vez, que cuando sea posible, estos se sometan a pruebas empíricas lo más rigurosas posible.

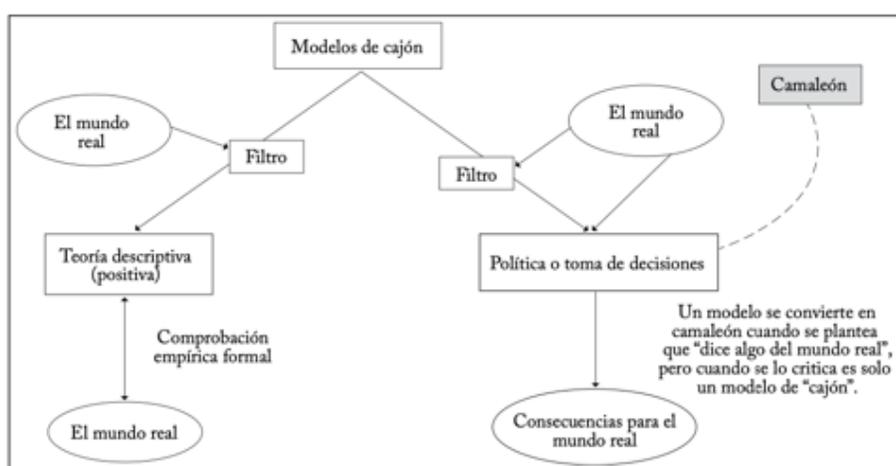
⁶⁴ “Unrealistic assumptions are the indispensable tools of the experimental theorist” (Mäki, 2005b: 308).

⁶⁵ Consumers are hyperrational, they are selfish, they always prefer more consumption to less, and they have a long time horizon, stretching into infinity. Economic models are typically assembled out of many such unrealistic assumptions. To be sure, many models are more realistic in one or more of these dimensions. But even in these more layered guises, other unrealistic assumptions can creep in somewhere else. Simplification and abstraction necessarily require that many elements remain counterfactual in the sense that they violate reality (Rodrik, 2015: 25).

En su artículo *Camaleones: el mal uso de modelos teóricos en finanzas y economía*, Paul Pfleiderer identifica lo que podemos denominar como modelos de cajón, de los modelos destinados a ser aplicados al mundo real (cf. Pfleiderer, 2014: 26). El modelo de cajón, sin pretender hacer de él una expresión peyorativa, busca argumentar que un conjunto de resultados se sigue de un conjunto explicitado de supuestos. El argumento, al ser válido lógicamente y/o matemáticamente, puede ser útil para proporcionarnos intuiciones, o ser intentos de captar muchos factores de nuestra economía. Sin embargo, “no todos los modelos de cajón son igualmente aplicables al mundo real, y algunos no lo son en absoluto” (Pfleiderer, 2014: 28). Esto es fundamental divisarlo, puesto que cuando sacamos un modelo del cajón y consideramos aplicarlo al mundo real, necesitamos que pase por una suerte de filtro: ya sea preguntar si los supuestos son razonables o si capta elementos que tenemos en cuenta que son fundamentales. Observemos el siguiente gráfico construido por Pfleiderer (2014: 30). En primera instancia, tenemos un modelo que es de cajón. A continuación, tenemos dos circuitos que se emplean para evaluar modelos y aplicarlos a la realidad.⁶⁶ Los así llamados filtros se aplican a estos modelos; corresponden a nuestro conocimiento previo de mundo real. Posteriormente, estos modelos se aplican a pruebas empíricas formales, según sea posible.

Ya en el lado derecho del circuito, tenemos lo relativo a la teoría política de las cuestiones económicas. El resultado de este proceso es, finalmente, una recomendación política que sin duda tendrá consecuencias notables para el mundo real. Ahora bien, ya a un costado Pfleiderer muestra cómo un modelo se convierte en modelo camaleón. Esta clase de modelo tiene implicaciones políticas, “pero cuando se pregunta si sus supuestos son razonables y se cuestiona su conexión con el mundo real, se bate en retirada y pasa a ser un simple modelo teórico (de cajón) que tiene inmunidad diplomática cuando se cuestionan sus supuestos” (Pfleiderer, 2014: 31).

Modelo de cajón, según Pfleiderer



Fuente: Pfleiderer, 2014: 31

⁶⁶ Téngase en consideración el capítulo dos sobre el lugar de la distinción *economía positiva* y *economía normativa*, pues estos circuitos son resultados de esa forma de razonamiento dicotómico.

En síntesis, un modelo se convierte en *camaleón* cuando evita rehuir de los filtros que son relevantes. De esto se entiende que no es el modelo por sí mismo el que intenta eludir los filtros relevante, sino más bien lo hacen quienes los usan, elaboran o apelan a ellos. Pensemos en el lado izquierdo del circuito y qué sería lo que no tendría para representar la posición de Milton Friedman. Consideramos que no tendría el círculo que dice *el mundo real*, y el cuadrado que dice *filtro*, pues Friedman sostuvo que no debemos juzgar a un modelo con base en el realismo de sus supuestos, sino solo por la exactitud de sus predicciones. La posición de Friedman, en ese sentido, cobija camaleones en tanto les permite evitar el filtro del mundo real. Si Friedman tan solo dijera que no se puede rechazar un modelo porque sus supuestos no llegan al realismo absoluto tendría razón en este nivel simple (cf. Pfliederer, 2014: 38-39). ¿Por qué tendría Friedman la razón en una circunstancia así? Pues, por el hecho de que todos los modelos son simplificaciones del mundo real: sus supuestos no pueden ser —aunque lo quieran— absolutamente realistas. Si tuviésemos que rechazar todo modelo con supuestos realistas en el sentido explicado, tendríamos que rechazar absolutamente todos los modelos; esto, sin duda, no lo defenderemos, pues creemos que esta práctica contribuye fructíferamente al quehacer científico.

Consideramos que un piso mínimo para contribuir a la construcción de modelos más realistas es aplicar filtros del mundo real al modelo mismo y a sus supuestos, pesa a que no hay de momento criterios formales que permitan determinar cuáles deberían ser esos filtros de manera inequívoca. Supongamos el caso de X, un modelo que se sirve de supuestos completamente falsos. X, en este caso, “no es un modelo que pueda pasar un filtro razonable del mundo real porque es contrario a toda la información previa que tenemos del mundo, información que usamos para formar precedentes razonables” (Pfliederer, 2014: 59). En otras palabras, el estado de investigaciones experimentales actuales y sus resultados es algo que debe tomarse en cuenta a la hora evaluar un nuevo modelo en construcción. Consideramos que es completamente legítimo, incluso necesario, cuestionar un modelo cuando sus supuestos son evidentemente contra fácticos, en especial cuando ya contamos con información que nos permita hacer esa clase de crítica. Como dijimos, la respuesta adecuada es construir modelos que sean alternativos y que conlleven supuestos adecuados a los filtros que le pongamos desde la realidad, y no así abandonar la modelización como práctica científica, en economía al menos. En palabras de Rodrik: “El antídoto para un mal modelo es un buen modelo” (Rodrik, 2015: 29).⁶⁷

A lo largo de todo este apartado hemos problematizado lo relativo a la modelización científica en economía. Inauguramos la reflexión con un cuento de J. L. Borges que, consideramos, ilustra la problemática subyacente a la práctica científica mencionada: la cuestión no es hacer un modelo del sistema-objeto de manera de igualarlo; hay que mantener el carácter de representación de los modelos, no de igualdad con exactitud de modo que el *mapa* se iguale con precisión al *territorio*. Más bien, los criterios deben ser de representación y semejanza. No consideramos que son los únicos y absolutos, sin embargo es un piso mínimo desde el cual hay que construir. Otra cuestión que desarrollamos es lo relativo a los supuestos irrealistas, y cómo

⁶⁷ “The antidote to a bad model is a good model” (Rodrik, 2015: 29).

terminan por ocupar un lugar importante en la construcción de modelos. Distinguimos entre modelos de cajón y modelos destinados a ser aplicados al mundo real. Pusimos en relevancia la necesidad y el lugar de los filtros del mundo real. En otras palabras, el estado de investigaciones experimentales actuales y sus resultados es algo que debe tomarse en cuenta a la hora evaluar un nuevo modelo en construcción y sus supuestos. Consideramos, finalmente, que un mal modelo es aquel que toma por bandera metodológica el instrumentalismo irrealista de Milton Friedman, el cual sostiene que los supuestos irreales son parte necesaria de la teorización siempre y cuando este ofrezca predicciones correctas. El antídoto a eso es la construcción de un buen modelo. Sin embargo, para oponer a un mal modelo un buen modelo, debemos conocer la historia y defensa del primero. El siguiente apartado está asignado a ofrecernos esa historia y esa defensa de un modelo particular, un modelo de comportamiento que ha sido fundamental para los economistas a lo largo de la historia de la ciencia económica, y que —consideramos— debe ser reevaluado.

3. El *homo oeconomicus*: su historia y su defensa

El supuesto del comportamiento racional juega un papel central en la economía moderna de tal manera que una crítica de la economía moderna en su totalidad se puede basar en la identificación del comportamiento real con el comportamiento racional (cf. Sen, 2020: 32). Históricamente, este individuo o agente asociado al comportamiento racional mencionado es el así llamado *homo oeconomicus*. Si bien este un modelo de comportamiento asociado principalmente a la escuela de pensamiento neoclásico, su origen está más bien con John Stuart Mill (1806-1873). Estrictamente, él nunca empleó tal término, pero sí sus comentaristas. Aun así, el término en sus primeras apariciones a fines del siglo XIX tenía una connotación peyorativa que reflejaba la hostilidad generalizada a las abstracciones de Mill (cf. Persky, 1995: 222). El primer economista del que se reconoce una referencia al *homo oeconomicus* es John Kells Ingram (1823-1907), en referencia a Mill: “no trataba con hombres reales, sino con hombres imaginarios: ‘hombres económicos’... concebidos simplemente como ‘animales que hacen dinero’” (Ingram, 1967: 218).⁶⁸ John Neville Keynes siguió a Ingram en esta línea (cf. Persky, 1995: 222). ¿Cuáles son las palabras de Mill que generaron esta caricatura formulada para Ingram y Keynes? En su *On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It*, Mill sostiene:

...no trata de la totalidad de la naturaleza del hombre modificada por el estado social, ni de la totalidad de la conducta del hombre en la sociedad. Se ocupa de él únicamente como un ser que desea poseer riqueza, y que es capaz de juzgar la eficacia comparativa de los medios para obtener ese fin. [...] La economía política hace una completa abstracción de cualquier otra pasión o motivo humano, excepto aquellos que pueden ser considerados como perpetuamente antagónicos al deseo de riqueza, a saber, la aversión al trabajo y el deseo de disfrutar en el presente de indulgencias costosas. Estos se incluyen, hasta cierto punto, en sus cálculos, porque no se limitan, como otros deseos, a entrar ocasionalmente en conflicto con la búsqueda de la riqueza, sino que la acompañan siempre como un lastre o un impedimento, y por lo tanto están inseparablemente mezclados en la consideración de la misma (Mill, 1967: 321).⁶⁹

⁶⁸ “dealt not with real but with imaginary men—‘economic men’... conceived as simply ‘money-making animals’” (Ingram, 1967: 218)

⁶⁹ ...does not treat of the whole of man's nature as modified by the social state, nor of the whole conduct of man in society. It is concerned with him solely as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging the

Dicho sintéticamente, el *economic men* de Mill tiene al menos cuatro intereses distintos: la acumulación, el lujo, el ocio y la procreación: “más de lo que sostenían sus críticos, pero menos de lo que hubieran deseado” (Persky, 1995: 223).⁷⁰ En general, dado el carácter caricaturesco y reduccionista del *economic men* como un animal que hace dinero, el modelo se convirtió en objeto de crítica de parte gran cantidad de economistas heterodoxos que trataron de ir más allá de la economía dominante, con el propósito de explicar mejor el comportamiento económico. Sin embargo, la idea de un *economic men* o un *homo oeconomicus* sigue presente en la *mainstream* económica, atribuida principalmente a la corriente de pensamiento neoclásica. La caricatura de esta escuela son los individuos egoístas que solo piensan en sus intereses y mercados autoequilibrados (cf. Chang, 2020: 118), lo que es atribuible principalmente a aseveraciones como las de Lionel Robbins: “la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos” (Robbins, 1932: 15).⁷² Ahora bien, ¿cómo se entiende realmente este modelo de comportamiento?, ¿contamos con alguna definición que nos aclare las características de este particular individuo? Una descripción general con la que podemos comenzar es la siguiente: “El *homo oeconomicus* es optimizador, inmutable, irreflexivo en lo que respecta a los fines, egoísta (no-tuista) desprovisto de toda identificación grupal y primordialmente materialista” (Pena, 2005: 43). Desarrollemos un poco más lo relativo a esta caracterización.

Contamos ya con la idea de que la *mainstream* en economía ha reemplazado el estudio de la basta complejidad humana por el análisis de un imaginario al que denominamos *homo oeconomicus* (cf. Hollis y Nell, 1975: 10-35). Esto nos remite directamente al tema de la racionalidad en economía, pues la racionalidad es el sustantivo que contrae a todos los adjetivos mencionados por Pena: optimizador, inmutable, irreflexivo, egoísta y materialista. Para dar cuenta de ello, es necesario explicitar la diferencia entre dos elementos que captan la esencia de la decisión del individuo: las preferencias y las restricciones. Ambos elementos se distinguen con exactitud en el análisis económico. En una situación específica, las restricciones delimitan el margen de acción del individuo. Ejemplos de estas restricciones son: la renta del individuo, el precio de mercado de los distintos bienes, incluso las reacciones de los demás individuos. Es así como, en este margen de acción, se hacen patentes las distintas alternativas de acción que se muestran como disponibles y entre las cuales el individuo puede elegir. Ante esto, no es necesario que el individuo esté consciente de todas sus posibilidades; por lo general, solo es consciente de algunas de sus opciones y unas pocas consecuencias de las mismas. Previo a tomar una decisión, evalúa

comparative efficacy of means for obtaining that end. [...] It [political economy] makes entire abstraction of every other human passion or motive; except those which may be regarded as perpetually antagonizing to the desire of wealth, namely, aversion to labour, and desire of the present enjoyment of costly indulgences. These it takes, to a certain extent, into its calculations, because these do not merely, like other desires, occasionally conflict with the pursuit of wealth, but accompany it always as a drag, or impediment, and are therefore inseparably mixed up in the consideration of it (Mill, 1967: 321).

⁷⁰ “more than his critics maintained, but less than they might have desired” (Persky, 1995: 223)

⁷¹ Si bien le podemos atribuir el término *economic men* a Mill —incluso a Adam Smith—, el concepto en su acepción latina es atribuible al economista Vilfredo Pareto (1848-1923), en el contexto de su *Manuale di economia politica con una Introduzione alla Scienza Sociale* (1906).

⁷² “economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses” (Robbins, 1932: 15).

las alternativas, crea expectativas o previsiones condicionales. Es así como las preferencias se derivan de las intenciones del individuo en tanto reflejan sus ideas de valor tal como se han desarrollado en sus procesos de socialización: son, generalmente, independientes de las posibilidades reales de acción. De acuerdo con dichas preferencias, el individuo evalúa opciones a su disposición, sopesa pros y contras para finalmente elegir aquella o aquellas alternativas que más se insinúan a sus preferencias. Así, “en este modelo el comportamiento humano se interpreta como una elección racional del individuo entre las alternativas disponibles o –para hablar en el lenguaje de la economía– como una ‘maximización de la utilidad bajo restricciones con incertidumbre’” (Kirchgässner, 2008: 12-13).⁷³

De esta forma, la ciencia social llamada economía nos presenta un individuo que sopesa cuidadosamente las utilidades y los costes antes de cada compra, comparando cientos de precios antes de tomar su decisión. “La gente que habita en los modelos económicos seguramente existe, pero la mayoría de nosotros (¡incluidos los economistas!) nos esforzamos por mantenernos alejados de ellos” (Frank, 1987: 602).⁷⁴ El agente es visto así como un *decision-maker*, lo que se fundamenta en tres supuestos básicos: los comportamientos deben ser siempre sistemáticos, adaptativos a las circunstancias y discernibles (cf. Pena, 2005: 45). De esta forma, cada individuo de acción económica construye un modelo racional en el que se encuentra, toma decisiones de acuerdo a la información otorgada por el contexto, seleccionando los medios precisos para la consecución de los objetivos planteados. Cálculo y optimización son los pilares que sostienen el proceso de decisión de este *homo oeconomicus*. La razón económica se limita así a los aspectos instrumentales o meramente prácticos excluyendo los relativos a lo cognitivo y valorativo o normativo (cf. Simon, 1983: 7-10). Consideremos, a continuación, una aproximación ontológica al modelo de comportamiento que aquí analizamos.

El gran problema de los universales es si los géneros y las especies existen solo en el intelecto o también en la realidad. En caso de ser lo segundo, si existen en las sustancias individuales o si existen con independencia de ellas. Platón sostuvo la existencia independiente de los universales en el reino de las Ideas (cf. Scruton, 2020: 37). Aristóteles, por su parte, trató la sustancia como cosa individual proponiendo así un principio de individuación para distinguir una sustancia individual de otra en términos de diferencias en sus formas. A continuación, enunciaremos un enfoque relacionado, aunque distinto, para explicar la *existencia* en economía, estableciendo igualmente una base sistemática para comprender y evaluar las diferentes concepciones del agente económico individual como existencia real en las teorías económicas, a través de las reflexiones de John B. Davis (cf. Davis, 2012: 459). Dicho enfoque, denominado enfoque de criterios de identidad, pretende aplicarse a los agentes económicos individuales, pero también es trasposable a otra clase de existencias en economía, como pueden ser familias, gobiernos, empresas, etc. En otras palabras, se trata de un enfoque de estudio en economía que se plantea como estrictamente filosófico. Se busca pensar la noción de *existencia* para una mejor

⁷³ “in this model human behaviour is interpreted as a rational choice by the individual from available alternatives or – to speak in the language of economics – as ‘utility maximization under constraints with uncertainty’” (Kirchgässner, 2008: 12-13).

⁷⁴ “People of the sort who inhabit economic models surely do exist: but most of us (economists included!) make every effort to steer clear of them” (Frank, 1987: 602).

comprensión del modelo que significa el *homo oeconomicus*. Hagamos evidentes, a continuación, las reflexiones de Davis al respecto, para evaluar su pertinencia a propósito de nuestra comprensión del modelo de comportamiento que aquí analizamos.

Para comenzar, Davis repara en la explicación de dos criterios o condiciones de existencia: “La idea de que algo perdura o persiste implica a su vez dos condiciones o dimensiones diferentes de la existencia” (Davis, 2012: 461).⁷⁵ En primer lugar, lo que existe debe perdurar como unidad, es decir, en tanto que una sola cosa. Si algo, en el trayecto de su ser, se transforma en dos o tres cosas, podría decirse que tiene una existencia ambigua. Esto, se puede denominar criterio de individuación para que una cosa exista. Se trata de una condición de unidad de la existencia en cuestión. Por otra parte, contamos con el criterio o condición de reidentificación para la existencia de una cosa. Este criterio se explica con que, para que una cosa perdure y, por lo tanto, exista como tal, debe mantener un único conjunto de características asociadas a su condición de cosa. Dicho en otras palabras, si algo existe pero cambia todas sus características en un lapso de tiempo determinado, claramente podemos decir que esto existe, pero no cómo ni qué es concretamente. Davis sostiene que recoge estos criterios de individuación y reidentificación de la obra de Aristóteles (cf. Davis, 2012: 461). De este modo, Davis se propone evaluar la existencia del *homo oeconomicus* a partir de los dos criterios o condiciones mencionados (cf. Davis, 2012: 461). En otras palabras, habría que pensar si este modelo logra pasar la prueba de los dos criterios aludidos. El economista, para ser coherente con sus trabajos anteriores en esta materia opta por utilizar el término *identity* en vez de *existence*. De este modo, se hablará de *identity conditions*, *identity criteria* y *identity tests*. La justificación específica de Davis para hacer este cambio es que tiene ventajas utilizar el lenguaje de la *identity* en lugar del de *existence*, ya que la connotación del primero se asocia fácilmente con la cuestión de elegir qué cosas existen en economía, en tanto que comúnmente hablamos de identificar las cosas cuando nos preocupamos por lo que existe (cf. Davis, 2012: 461).

Cuando nos preguntamos qué cosas existen en economía, podemos hablar de tres grandes grupos: los individuos; los grupos de individuos como las familias, las empresas o los gobiernos; y los equilibrios. Se suele especular que los individuos existen como personas individuales, que las familias, gobiernos o empresas existen como conjuntos de individuos, y que los equilibrios existen como estados de cosas que dan cuenta de relaciones entre individuos y grupos de personas, como son los equilibrios de mercado en relación oferta-demanda.

La antigua preocupación en economía por la existencia, la singularidad y la estabilidad de los equilibrios investiga las condiciones bajo las cuales los equilibrios que se muestran como existentes son también únicos y distintos -la cuestión de la singularidad- y perduran o persisten -la cuestión de la estabilidad- (Davis, 2012: 462).⁷⁶

⁷⁵ “The idea of something enduring or persisting in turn involves two different conditions or dimensions of existence” (Davis, 2012: 461).

⁷⁶ The long-standing concern in economics with the existence, uniqueness, and stability of equilibria investigates the conditions under which equilibria shown to exist are also single and distinct — the uniqueness question — and endure or persist — the stability question (Davis, 2012: 462).

Dados los dos criterios de identidad expuestos anteriormente, tanto los individuos como las colecciones de individuos y los equilibrios pueden ser investigados en términos de si pueden ser individuados y reidentificados como los tipos de cosas que son. En lo referente al primer caso (el relativo a los individuos considerados como personas individuales) está la concepción estándar del *homo oeconomicus*, donde el criterio de individuación aparece cuando se dice que las personas son distintas e independientes en virtud de que cada quien tiene sus preferencias (cf. Davis, 2003: 47). La cuestión de las preferencias propias puede considerarse necesario y suficiente demostrarse que las personas individuales pueden ser individuadas como existencias separadas. Por su parte, el criterio de reidentificación entra en juego cuando se sostiene que las preferencias propias de un individuo son inmutables, argumentándose a su vez que las preferencias inmutables son necesarias y suficientes para decir que las personas pueden ser reidentificadas como los mismos individuos (cf. Davis, 2012: 463). Esto nos dirige, nuevamente, a la concepción del *homo oeconomicus*.

La principal característica de la concepción mencionada es su explicación del individuo en término de preferencias. En términos formales, la función de utilidad tiene como argumentos varios tipos de objetos cuyo consumo termina por aumentar la utilidad. Dichos objetos pueden ser cosas que los individuos producen por sí mismos utilizando tiempo y otros recursos, mercancías de mercado u ocio. En palabras de Davis: “la forma en que estos objetos generan utilidad para los individuos es una cuestión de cuáles son sus preferencias sobre estos objetos o sus características” (Davis, 2012: 464).⁷⁷ El aspecto que se ha relevado en la preocupación por las preferencias ha sido el lógico. Esta caracterización lógica de las preferencias se expresa en términos de conjuntos de axiomas que se consideran aplicables a ellas y que garantizan que la elección individual pueda representarse como racional. Esta aplicación también permite afirmar que las preferencias de un individuo pueden representarse mediante una única función de utilidad, la cual distingue al individuo como un ser distinto e independiente, que perdura en el tiempo en virtud de la naturaleza inmutable de esas preferencias (cf. Davis, 2012: 465). Es esta idea de función de utilidad recién expuesta la que hay que examinar para explicar y evaluar el relato ontológico de los individuos en la concepción estándar del *homo oeconomicus*.

Haciendo uso de las dos condiciones o pruebas de identidad expuestas más arriba, consideremos en primer lugar la prueba de la individuación, la cual exige que para que una cosa exista debe demostrarse que es una entidad única, separada y distinta de otras cosas. Dada la interpretación que construimos del *homo oeconomicus*, el individuo se representa como una entidad única y distinta en virtud de que tiene una única función de utilidad. De todos modos, el carácter unitario de la función de utilidad propuesta por la representación axiomática de las preferencias no impide que los individuos tengan preferencias idénticas: “Por lo tanto, que se pueda argumentar que los individuos tienen una sola función de utilidad no garantiza que sea única para ellos, ni muestra que los individuos puedan distinguirse unos de otros como existencias

⁷⁷ “the way in which these objects generate utility for individuals is a matter of what their preferences are over these objects or their characteristics” (Davis, 2012: 464).

separadas” (Davis, 2012: 465).⁷⁸ Esta idea da cuenta de que hay que argumentar que la función de utilidad de cada individuo es, en cierta forma, única para él. La representación de la función de utilidad de cada individuo es unitaria y única, esto es, que las preferencias de un individuo son sus propias preferencias es la base para identificar a una persona respecto de otra. Lamentablemente, según Davis, el uso de las propias preferencias para demostrar la unicidad implica una circularidad en el razonamiento por la que se presupone lo que se quiere demostrar (cf. Davis, 2012: 465). Por esto mismo, según el criterio de individuación, la concepción microeconómica estándar del *homo oeconomicus* no proporciona una fuente para individuar a las personas como existencias o entidades distintas. Ahora bien, dado que la concepción del *homo oeconomicus* no supera la prueba de individuación, se vuelve innecesaria la aplicación de la segunda prueba o condición de reidentificación.

¿Qué nos proporciona, finalmente, todo este análisis ontológico del *homo oeconomicus* proporcionado por J. B. Davis? Si comenzamos por comparar la reflexión epistemológica con la ontológica, veremos que se pueden obtener cosas muy diferentes, pero importantes a su vez, de la concepción estándar de modelo de comportamiento que aquí analizamos. Como bien menciona Davis, un análisis epistemológico se pregunta cómo es que sabemos que los individuos definidos como seres racionales e interesados se comportan de esa manera (cf. Davis, 2012: 466). Las razones para creer que así se comportan pueden ser tanto conceptuales como empíricas. Este análisis epistemológico partiría de la base de que los individuos son reales. Esto nos haría trasladarnos al otro tipo de trabajo reflexivo, uno donde “podríamos preguntarnos si tenemos derecho a suponer que una concepción particular del individuo se refiere con éxito a un existente real, donde la referencia exitosa implica pasar con éxito las pruebas de existencia o de identidad como se ha expuesto anteriormente” (Davis, 2012: 466).⁷⁹ Esto nos indica, por lo pronto, que la reflexión filosófica epistemológica no puede proponerse alejada de la ontológica, y viceversa.

Otro acercamiento posible al modelo del *homo oeconomicus* es la aproximación fenomenológica. Como ya ha sido mencionado, la propuesta de este modelo sostiene que los agentes económicos son calculadores y codiciosos. Considerando esto, acercamientos como el de Galit Ailon —que a continuación revisaremos— proponen una explicación a cómo la noción económica de que los seres humanos son átomos calculadores del interés propio persiste como sentido común (cf. Ailon, 2020: 37). El punto de partida es el hecho de que la noción del *homo oeconomicus* no se refiere a una realidad que los miembros de la sociedad perciban cada día. La pregunta que se hace Ailon es: “¿Por qué la gente no percibe de forma regular y abrumadora su arbitrariedad y absurdo en el curso de su vida económica diaria?” (Ailon, 2020: 37).⁸⁰ Una posible respuesta a esta pregunta es que la gente no comprende lo absurdo del *homo oeconomicus* porque este modelo se ha hecho realidad. Los individuos económicos pueden no estar naturalmente predispuestos a un egoísmo socioeconómico, sin embargo en una sociedad de mercado pueden

⁷⁸ “Thus that individuals can be argued to have but one utility function does not guarantee that it is unique to them, or show that individuals can be distinguished from one another as separate existents” (Davis, 2012: 465).

⁷⁹ “we might ask whether we are entitled to suppose that a particular conception of the individual successfully refers to a real existent, where successful reference involves successfully passing existence or identity tests as set out above” (Davis, 2012: 466).

⁸⁰ “Why do people not regularly and overwhelmingly perceive its arbitrariness and absurdity in the course of their daily economic lives?” (Ailon, 2020: 37).

ser social y cognitivamente impulsados o configurados a comportarse de esa manera. La propuesta teórica más contemporánea a este respecto nos habla de cómo la teoría económica tiene una capacidad principalmente performativa en lo sustancial para producir el mundo que describe (véase: Callon, 1998: 50-51). Una segunda respuesta, que es la que ofrece Ailon, se sirve de la idea que la gente realmente no piensa mucho el tema (cf. Ailon, 2020: 37). El *homo oeconomicus* forma parte del saber humano implícito dentro de la vida cotidiana. Se trataría de una suerte de esquema de percepción asumido, práctico y arraigado en el “universo de lo no discutido” (Bourdieu, 1977: 168)⁸¹ de la actual sociedad de mercado. La argumentación de Ailon sostiene que:

cuando los actores recurren al *homo economicus* como esquema interpretativo de consenso, el modelo “atrapa” sus experiencias y percepciones subjetivas de los Otros económicos. Más concretamente, la dependencia interpretativa de este modelo transforma las posibles refutaciones en reafirmaciones que refuerzan el dominio del modelo. Así, el *homo economicus* produce un extraño “bloqueo fenomenológico”. Algunas fuentes potenciales de información e ideas sobre los Otros económicos pueden, y a veces lo hacen, eludir el bloqueo, pero este artículo explica además por qué estas fuentes son en gran medida inaccesibles por las normas y los discursos culturales dominantes de la sociedad de mercado (Ailon, 2020: 38).⁸²

En otras palabras, el enfoque de Ailon explica cómo cierta dependencia interpretativa del modelo del *homo oeconomicus* transforma los contraargumentos en reafirmaciones que protegen el dominio del modelo. Cuando se recurre al modelo que aquí abordamos, el modelo atrapa nuestras experiencias, produciendo un ‘bloqueo fenomenológico’. Este argumento parte del supuesto de que el esquema interpretativo del *homo oeconomicus* conceptualiza al Otro en términos de un motivo egoísta. Ailon sostiene que, cuando se utiliza en las interacciones, este esquema interpretativo atrapa tres de los canales principales mediante los cuales las personas podrían darse cuenta de la inexactitud de los motivos que le asignan a los demás con quienes interactúan (cf. Ailon, 2020: 40). El *gridlock* o bloqueo se refiere, finalmente, a cualquier interacción en la que el *homo oeconomicus* se utiliza como esquema interpretativo central para dar sentido o explicación al comportamiento de otra persona. Un ejemplo es la interacción comercial entre vendedor y comprador o cliente: “la cuna analítica del *homo economicus*” (Ailon, 2020: 40).⁸³ A continuación abordaremos uno de los tres canales principales mediante los cuales los individuos podrían notar la inexactitud de los motivos que le asignan a los demás con quienes se vinculan en el espacio cotidiano.

Lo primero con lo que inicia el trabajo fenomenológico de dar cuenta de uno de dichos canales es asumir que la comunicación entre dos individuos se da en el intento de cada uno de ellos en afecta al otro mediante la emisión de signos. Ya sea mediante el lenguaje natural,

⁸¹ “universe of the undiscussed” (Bourdieu, 1977: 168)

⁸² when actors draw on *homo economicus* as a commonsensical interpretive scheme, the model “entraps” their subjective experiences and perceptions of economic Others. More specifically, an interpretive reliance on this model transforms potential refutations into reaffirmations that strengthen the model’s commonsensical grip. Thus, *homo economicus* produces an estranging “phenomenological gridlock.” Some potential sources of information and ideas about economic Others can, and sometimes do, bypass the gridlock, but this article further explains why these sources are largely rendered inaccessible by overarching norms and cultural discourses of market society (Ailon, 2020: 38).

⁸³ “the analytic birthplace of *homo economicus*” (Ailon, 2020: 40).

movimientos corporales o expresiones faciales, se espera que el otro los interprete. Todo este lenguaje toma significación para el intérprete. Aun así, estos significados no tienen por qué ser idénticos a los que tenía el emisor en primera instancia. El intérprete “siempre interpreta teniendo en cuenta el significado subjetivo del hablante” (Schutz, 1967: 128).⁸⁴ En este sentido, la interpretación va más allá del significado básico y literal de las palabras. La interpretación, en sentido estricto, es un esfuerzo por imaginar el proyecto comunicativo que el hablante emisor debe haber tenido en mente (cf. Ailon, 2020: 40). Como ya se ha adelantado, el esquema interpretativo del *homo oeconomicus* implica cierto motivo de orden. Tal es asegurar el máximo beneficio. Este código de interpretación tiene dos grandes implicaciones. En primera instancia, cuando no hay conflicto evidente, la interpretación de los enunciados es simple. Vale exponer la ejemplificación en extenso ofrecida por Ailon:

En primer lugar, cuando no hay un conflicto aparente entre los signos comunicativos y el objetivo asignado de maximizar los beneficios, la interpretación de las declaraciones es sencilla. Consideremos, por ejemplo, el caso de un proveedor de servicios que comunica a un cliente el precio del servicio. Si el precio indicado le parece al cliente congruente con el modelo del *homo economicus*, es decir, si le parece un precio muy rentable, el cliente simplemente interpreta el precio indicado como “esto es lo que el proveedor de servicios quiere que pague”. Sin embargo, si parece haber un conflicto entre lo que dice el proveedor de servicios y el modelo —por ejemplo, el proveedor de servicios dice que quiere ayudar al cliente de forma gratuita— la declaración no se interpretará de forma directa. En este segundo tipo de situación, la única inferencia lógica del modelo del *homo economicus* sería que el prestador de servicios tiene algo que ganar prestando un servicio de forma gratuita, que no podría hacer otra cosa que actuar de forma egoísta. “Gratis” ya no significaría “por nada”, sino “por algo oculto y no declarado”. El motivo egoísta asignado y el motivo de maximizar el valor en función del orden transformarían el significado de las palabras bondadosas o generosas, convirtiéndolas en indicios sospechosos de manipulación (Ailon, 2020: 40).⁸⁵

El ejemplo que nos ilustra Ailon nos hace tomar por conclusión que el esquema interpretativo del *homo oeconomicus* hace que todo lo que no sea una ganancia máxima, sea sospechosamente manipulable. De este modo, cualquier intento de comunicar puede volverse contra sí mismo cuando el proceso hermenéutico del receptor se basa en *homo oeconomicus*. Dicho en otros términos, mientras el *homo oeconomicus* constituya el contexto de significación en la mente del intérprete o receptor, los signos expresivos que son comunicados están prácticamente destinados a convertirse en materia de sospecha interpretativa.

El modelo económico de comportamiento que significa el *homo oeconomicus* se ha convertido en una suerte de sabiduría convencional en las sociedades de mercado (cf. Ailon,

⁸⁴ “always interprets with the speaker’s subjective meaning in mind” (Schutz, 1967: 128)

⁸⁵ First, when there is no apparent conflict between the communicative signs and the assigned goal of profit maximization, the interpretation of statements is straightforward. Consider, for example, the case of a service provider who tells a customer the price of the service. If the quoted price seems to the customer to be congruent with the taken-for-granted model of *homo economicus*—in other words, if it seems to be a handsomely profitable price—then the customer simply takes the quoted price to mean, “This is what the service provider wants me to pay.” However, if there appears to be a conflict between what the service provider says and the model—for example, the service provider says they want to help the customer for free—the statement will not be interpreted in a straightforward way. In this second type of situation, the only logical inference from the model of *homo economicus* would be that the service provider has something to gain by giving a service for free, that they could not do otherwise than egoistically act this way. “For free” would no longer mean “for nothing” but rather “for something hidden and undeclared.” The assigned egoistic because motive and value-maximizing in-order-to motive would transform the meaning of caring or generous words, turning them into suspicious indications of manipulation (Ailon, 2020: 40).

2020: 36). La situación humana que significa evaluar el comportamiento de los individuos como *decision-maker* pone a la economía como disciplina en la circunstancia de evaluar los comportamientos siempre como sistemáticos, adaptativos y discernibles (cf. Pena, 2005: 45). Dicho de otra forma, cada individuo selecciona medios precisos y se sirve a cabalidad de la información que le es expuesta por su entorno. La concepción del *homo oeconomicus* se reduce finalmente a la optimización y al cálculo. La racionalidad que estas características suponen se limita así a “a los aspectos instrumentales o prácticos abandonando los cognitivos y valorativos” (Pena, 2005: 45). Frente a esto, consideramos pertinente proseguir lo que resta de la investigación procurando construir la crítica definitiva de este modelo de comportamiento. Todo esto a través de la exposición de una serie de evidencia que, hoy por hoy, construye o al menos intenta construir un nuevo modelo de comportamiento para la ciencia económica. Llámese *homo reciprocans*, *homo ethicus*, *homo oeconomicus-socialis*, etc., este nuevo modelo permitirá —en su develación en el siguiente apartado— una evaluación del estado del arte de los estudios y propuestas que determinan la construcción de un modelo de comportamiento transdisciplinar para el mismo trabajo de modelización en economía. Uno que tenga en consideración lo que sugieren las otras disciplinas sobre el comportamiento humano.

4. Hacia un nuevo modelo de comportamiento en economía: el *homo reciprocans*

¿Hubo valores que impulsaron los grandes delitos financieros en el pasado?, ¿hay —por su parte— valores que podrían prevenirlos en el contexto futuro?, ¿qué valores direccionan la forma en que interpretamos la inmigración y cómo orientarán nuestra respuesta a las nuevas leyes de mercado?, ¿se extenderán los valores de libertad e igualdad para ayudar a los refugiados?, ¿cómo podemos superar nuestra actual y evidente tendencia al consumo excesivo, teniendo en vistas los efectos perjudiciales que tiene sobre el medio ambiente? (cf. Jiga-Boy *et al*, 2016: 243) Sin duda, una primera cuestión que atender en la reformulación del modelo de comportamiento del *homo oeconomicus* es lo relativo a la relación entre comportamiento y valores. Esto está íntimamente vinculado al análisis expuesto en el segundo capítulo de la presente investigación, a saber, la cuestión relativa a los hechos y valores en economía. En el sentido más abstracto, los valores funcionan como guías para la acción. Los valores trascienden las situaciones, a pesar de estar imbricadas en ellas, de modo tal que tienen una “normativo, o cualidad de deber” (Feather, 1995: 1135).⁸⁶ Los valores reflejan más bien el aspecto deseable de un comportamiento. En este sentido, son trans-situacionales, mientras que las normas son situacionales; los valores reflejan objetivos, mientras que los rasgos son disposiciones duraderas de los individuos (cf. Jiga-Boy *et al*, 2016: 244-245). Investigaciones como las de Jiga-Boy *et al* dan cuenta de conexiones entre los valores y el comportamiento a partir del examen del vínculo entre los valores y conjuntos amplios de disposiciones de comportamiento, y a su vez, vinculando los valores a conjuntos particulares de acciones que son fundamentales en contextos aplicados específicos (sea este el voto, la

⁸⁶ “normative, or oughtness quality” (Feather, 1995: 1135)

moralidad, el medio ambiente, el consumo, etc.) (cf. Jiga-Boy *et al.*, 2016: 245). A continuación, nos adentraremos en lo mencionado.

Con el propósito de atender a la relación entre valores y comportamiento, y puntualmente el impacto de los valores por sobre este último, un primer paso es registrar múltiples situaciones en las que los valores sean visibles y comparar los valores con los comportamientos que los expresan. Una forma de analizar esta coherencia es hacer examen de las correlaciones entre los valores y las puntuaciones en las medidas de personalidad. Sin embargo, contamos con la dificultad de que los modelos dominantes no plantean rasgos que estén directamente relacionados a los valores. Esto último es fácilmente detectable en el modelo de los cinco factores (cf. Jiga-Boy *et al.*, 2016: 245). El estudio de Roccas *et al.* (2002) afirmaba, por ejemplo, que la extraversión proporciona un apoyo más fuerte a los valores que reafirman la importancia del desafío, la actividad, el placer y la emoción, en tanto que está en las antípodas a lo relativo a los valores de lo tradicional, por ejemplo la devoción, el respeto a la tradición, etc. Dentro de este trabajo, se puede destacar que las correlaciones entre los rasgos de personalidad y los valores suelen ser bajas, lo que termina por sugerir que los rasgos y los valores no son idénticos. En palabras de Jiga-Boy *et al.*: “Los valores y el comportamiento se superponen claramente, pero el comportamiento es, por supuesto, una función de fuerzas variadas” (Jiga-Boy *et al.*, 2016: 246).⁸⁷ Trabajos más recientes (Schermer *et al.* 2008; Schermer *et al.* 2012) han estudiado el aspecto heredable de los valores y la personalidad demostrando que gran parte del vínculo entre los valores sociales (como la igualdad, la honestidad, la ayuda, etc.) y la personalidad, pueden explicarse por un componente fundamentalmente genético. Por otra parte, los valores de logro suelen explicarse por influencias ambientales. De este modo, los factores genéticos y los ambientales pueden contribuir a conformar las asociaciones entre valores y personalidad, aunque en distinto grado según los valores (cf. Jiga-Boy *et al.*, 2016: 246). Hay, también, instancias en las que los valores subyacen a determinados comportamientos. A continuación se describirá un caso en el que los valores pueden ser relevantes para cuestiones sociales. Como mencionan Jiga-Boy *et al.*, esta clase de ejemplos sirve para destacar cómo el papel preciso de los valores depende del contexto (cf. Jiga-Boy *et al.*, 2016: 247).

Usualmente se asocia a los consumidores excesivos con la preocupación por obtener una vida feliz mediante las posesiones y por tener una vida exitosa en base a ello. Se ha demostrado que esta clase de individuos muestran una elevación hedónica antes de comprar un producto, y que disminuye después de la compra (véase: Richins, 2013). Dicha elevación hedónica parece tener como origen las altas expectativas de dicha clase de consumidores de transformar sus vidas de forma significativa. En este sentido, la espera anticipada de un producto y su deseo para ser algo más placentero que el poseerlo. Un ámbito mencionado por Jiga-Boy *et al.* es el de la moda, donde los valores guían las elecciones al sugerir qué aspectos de la ropa pueden expresar mejor el posicionamiento del individuo dentro de las jerarquías sociales (cf. Jiga-Boy *et al.*, 2016: 251). Con la música sucede algo similar. De este modo, podemos notar y reforzar la idea desarrollada

⁸⁷ “Values and behavior clearly overlap, but behavior is, of course, a function of varied forces” (Jiga-Boy *et al.*, 2016: 246).

en el segundo capítulo de la investigación: cómo los valores están imbricados con los hechos y los individuos que los vivencian.

La literatura revisada nos ha sugerido que los valores, si bien están íntimamente vinculados al comportamiento diario, no tienen una traducción directa y explícita en dicho comportamiento. Los valores se reflejan, más bien, en los rasgos personales, en los objetivos y en ciertas especificaciones que otorga el contexto al individuo. La influencia que tengan los valores en el comportamiento depende, entonces, de su congruencia con las normas sociales, las características de la persona particular, como puede ser la clase social, la capacidad de reflexionar sobre el comportamiento, y la identidad moral o la orientación política (cf. Jiga-Boy *et al*, 2016: 258). Todo esto nos ayuda a notar que si nos interesa dar cuenta del carácter obsoleto de *homo oeconomicus* debemos en gran parte al comportamiento. Los actuales fundamentos conductuales de la *mainstream* económica se siguen valiendo de las ideas como las de Edgeworth, las cuales sostienen que: “el primer principio de la Economía es que todo agente se mueve sólo por interés propio” (Edgeworth, 1881: 16).⁸⁸ Como menciona Amartya Sen, esta visión del ser humano persiste en los modelos económicos, y en general la naturaleza de la teoría económica parece haber estado muy influenciada por la premisa de Edgeworth (cf. Sen, 1977: 317). Cabe atender, entonces, a la economía experimental. Veamos a continuación los resultados de un estudio al respecto:

En primer lugar, descubrimos que la toma de decisiones humana viola sistemáticamente los axiomas de la teoría de la decisión. En concreto, los individuos tienen un sesgo de statu quo y descuentan de forma hiperbólica, en lugar de exponencial, los beneficios y costes que se acumulan en el futuro. En segundo lugar, cuando los agentes pueden participar en una interacción estratégica, con el poder de recompensar y castigar el comportamiento de otros jugadores, las predicciones de la teoría de los juegos suelen fallar. En segundo lugar, los agentes en entornos económicos que implican una interacción estratégica son cooperativos y prosociales de una manera que no predice H. economicus. En particular, los actores económicos se comportan en muchas circunstancias más como Homo reciprocans que como H. economicus: son fuertes reciprocadores que llegan a las interacciones estratégicas con una propensión a cooperar, responden al comportamiento cooperativo manteniendo o aumentando la cooperación, y responden a los free-riders no cooperativos tomando represalias contra los "infractores", incluso con un coste personal, y aunque no haya una expectativa razonable de que las futuras ganancias personales se deriven de dichas represalias (Gintis, 2000: 313).⁸⁹

En lo que a nuestra investigación respecta, nos atenderemos a los argumentos que demuestren que los agentes en entornos económicos que implican interacción estratégica son prosociales y cooperativos de una manera que no es predicha por el *homo oeconomicus*. Tanto así que los actores económicos se comportan más como un *homo reciprocans* que como un *homo*

⁸⁸ “the first principle of Economics is that every agent is actuated only by self-interest” (Edgeworth, 1881: 16).

⁸⁹ First, we find that human decision-making systematically violates the axioms of decision theory. In particular, individuals betray a status-quo bias, and are hyperbolic rather than exponential discounters of benefits and costs that accrue in the future. Second, where agents can engage in strategic interaction, with the power to reward and punish the behavior of other players, the predictions of game theory generally fail. Second, actors in economic settings involving strategic interaction are cooperative and prosocial in a way not predicted by H. economicus. In particular, economic actors in many circumstances behave more like Homo reciprocans than H. economicus: they are strong reciprocators who come to strategic interactions with a propensity to cooperate, respond to cooperative behavior by maintaining or increasing cooperation, and respond to noncooperative free-riders by retaliating against the ‘offenders’, even at a personal cost, and even when there is no reasonable expectation that future personal gains will flow from such retaliation (Gintis, 2000: 313).

oeconomicus. Hablamos de agentes recíprocos que llegan a las interacciones estratégicas con una intencionalidad cooperativa, respondiendo —a su vez— al comportamiento cooperativo de modo tal que se mantiene o aumenta la cooperación. Este *homo reciprocans* también responde al comportamiento no cooperativo tomando represalias contra cualquier clase de infractor, incluso cuando haya un coste personal de por medio y no haya una expectativa razonable de que futuras ganancias personales se deriven de dicha represalia (cf. Gintis, 2000: 316). El *homo reciprocans* no es ni el modelo de la teoría utópica, ni el hedonista egoísta de la escuela neoclásica. Es, más bien, un cooperador condicional cuya inclinación por la reciprocidad puede ser provocada en circunstancias en las que el interés personal dictaría lo contrario (cf. Gintis, 2000: 316). Revisemos, a continuación, un experimento que ilustra este carácter recíproco de los agentes económicos en una situación dada.

En el *ultimatum game* se procede en forma anónima. Un jugador, denominado ‘proponente’, recibe una suma de 10 dólares y se le dice que ofrezca un número cualquiera de dólares, entre 1 y 10, al otro jugador, llamado ‘respondedor’. Este último, igualmente en condiciones anónimas, puede rechazar o aceptar la oferta según le parezca. Si el respondedor acepta, el dinero se reparte según el acuerdo. Si el respondedor rechaza, tanto el proponente como el respondedor no reciben nada del dinero. Según el modelo del *homo oeconomicus*, el encuestado recibirá cualquier oferta, pues siempre algo es mejor que nada, y como bien sabemos, este modelo se caracteriza por maximizar sus beneficios. A su vez, el proponente ofrecería siempre la cantidad mínima de dólares, es decir, uno dólar. Aun así, cuando los sujetos interactúan realmente en un entorno experimental, el resultado de un *homo oeconomicus* casi nunca se aproxima o se alcanza (cf. Gintis, 2000: 316). Por el contrario, como ha expuesto la literatura contraargumentativa de este experimento, en diferentes condiciones y con diferentes cantidades de dinero, los proponentes suelen ofrecer a los encuestados cantidades considerables: el 50% del total es la oferta modal (véase: Güth y Tietz, 1990; Roth et al., 1991; Camerer y Thaler, 1995).

Otro experimento que va por la misma línea, es decir, que da cuenta de la reciprocidad en el comportamiento dado en contextos económicos es el *public goods game* o juego de bienes públicos. Juegos como este han sido diseñados para dar luz o explicación a la contribución a los objetivos de equipo y comunidad, y pago voluntario de impuestos. Los experimentos de bienes públicos se han llevado a cabo en numerosas ocasiones, en distintas condiciones, empezando por los trabajos pioneros del sociólogo G. Marwell, el psicólogo R. Dawes, el politólogo J. Orbell y los economistas R. Isaac y J. Walker a finales de los años setenta y principios de los ochenta (Gintis, 2000: 317). Lo que a continuación exponremos es una variante común del juego. A diez individuos se les menciona que se depositará un dólar en cada una de sus cuentas privadas como recompensa por participar en cada ronda del experimento. Por cada dólar que un sujeto pase de su “cuenta privada” a la “cuenta pública”, el experimentador depositará 0,50 dólares en las cuentas privadas de cada uno de los sujetos al final del juego. Este proceso se repetirá diez veces y, al final, los sujetos podrán llevarse a casa lo que tengan en sus cuentas privadas. A continuación:

Si los diez sujetos cooperan perfectamente, cada uno pone 1 dólar en la cuenta pública al final de cada ronda, generando un fondo público de 10 dólares; el experimentador pone entonces 5 dólares en la cuenta privada de cada sujeto. Después de diez rondas, cada sujeto tiene 50 dólares. Supongamos, por el contrario, que un sujeto es perfectamente egoísta, mientras que los demás son cooperativos. El jugador egoísta mantiene el 1\$ por ronda en su cuenta privada, mientras que los jugadores cooperativos siguen poniendo el 1\$ en el fondo público. En este caso, el sujeto egoísta que se aprovecha de las contribuciones cooperativas de los demás acaba con 55 dólares al final del juego, mientras que los demás jugadores acaban con 45 dólares cada uno. Pero si todos los jugadores optan por el pago egoísta, entonces nadie contribuye al fondo público, y cada uno termina con 10 dólares al final del juego. Y si un jugador coopera, mientras que los demás son todos egoístas, ese jugador terminará con 5 dólares al final del juego, mientras que los demás obtendrán 15 dólares. Por lo tanto, está claro que se trata de un "dilema del prisionero iterado": independientemente de lo que hagan los demás jugadores en una ronda concreta, la mayor ganancia de un jugador proviene de no aportar nada a la cuenta pública. Si los demás cooperan, lo mejor es tomar un camino libre; si los demás son egoístas, lo mejor es unirse a ellos. Pero si nadie contribuye, todos reciben menos de lo que recibirían si todos hubieran cooperado (Gintis, 2000: 317).⁹⁰

Como bien menciona Gintis, los experimentos de bienes públicos demuestran que solo una parte de los sujetos al modelo del *homo oeconomicus* no contribuyendo así a la cuenta pública (Gintis, 2000: 317). Más bien, en un juego de bienes públicos de una sola fase, la gente aporta por término medio con la mitad de su cuenta privada. El juego resalta el problema de la acción colectiva, pues el dilema radica en que a la sociedad en su conjunto le conviene la cooperación, pero no a cada individuo en particular (cf. Campos, 2021: 185). El asunto es interesante en tanto que si los humanos no fuéramos capaces de cooperar, no habiéramos podido evolucionar de la manera en que lo hicimos. Ahora bien, ¿cómo los resultados empíricos como los demostrados en estos dos experimentos? Como afirma Gintis: “Cuando los resultados de los experimentos contradicen la sabiduría recibida en economía, muchos economistas rechazan los experimentos en lugar de la sabiduría recibida” (Gintis, 2000: 319).⁹¹ Una respuesta plausible es la reivindicación del método experimental en economía, siendo esto un desafío para la *received wisdom*. En ciencias como la química o la física, el método experimental tiene por procedimiento erradicar todas las influencias sobre el comportamiento del objeto de estudio, a excepción de las controladas por el investigador. Sin embargo, en ciencias que investigan la interacción social de los humanos no es posible alcanzar este objetivo, pues los individuos lleva su historia privada al experimento. Por esto mismo, se plantea como inevitable la interacción entre la historia personal del individuo y las condiciones vigiladas por el investigador. En este sentido, “Ni la historia personal ni la cultural general: la historia genética evolutiva ha preparado a los sujetos para los

⁹⁰ If all ten subjects are perfectly cooperative, each puts \$1 in the public account at the end of each round, generating a public pool of \$10; the experimenter then puts \$5 in the private account of each subject. After ten rounds of this, each subject has \$50. Suppose, by contrast, that one subject is perfectly selfish, while the others are cooperative. The selfish player keeps the \$1-per-round in his private account, whereas the cooperative players continue to put the \$1 in the public pool. In this case, the selfish subject who takes a free ride on the cooperative contributions of others ends up with \$55 at the end of the game, while the other players end up with \$45 each. But if all players opt for the selfish payoff, then no one contributes to the public pool, and each ends up with \$10 at the end of the game. And if one player cooperates, while the others are all selfish, that player will end up with \$5 at the end of the game, while the others will get \$15. It is thus clear that this is indeed an ‘iterated prisoner’s dilemma’ — whatever whatever other players do on a particular round a player’s highest payoff comes from contributing nothing to the public account. If others cooperate, it is best to take a free ride; if others are selfish, it is best to join them. But if no one contributes, all receive less than they would had all cooperated (Gintis, 2000: 317).

⁹¹ “When the results of experiments contradict received wisdom in economics, many economists reject the experiments rather than received wisdom” (Gintis, 2000: 319).

juegos de ultimátum, de bienes públicos, de recursos comunes y otros que describiremos a continuación” (Gintis, 2000: 319).⁹²

La cultura del comportamiento que rodea a la economía incentiva el supuesto de que la racionalidad implica el interés propio y la orientación constante a los resultados. Sin embargo, consideramos que esta clase de razonamiento sobre la racionalidad en economía ya no se sostiene. Siguiendo nuevamente a Gintis:

Está claro que la teoría económica tiene mucho que ofrecer en la formulación de principios de regulación medioambiental y en la evaluación de las políticas medioambientales, pero sus contribuciones serán considerablemente más valiosas cuando *H. economicus* sea sustituido por un modelo más preciso de elección individual e interacción estratégica (Gintis, 2000: 320).⁹³

Así, como digna representante de las ciencias sociales, la economía del comportamiento ha conseguido lo que su madre, la economía, no había podido conseguir: arrojar luz sobre la naturaleza humana devolviendo la gracia a la psicología, un campo que hasta hace poco no se tenía en cuenta en el análisis económico (cf. Brzezicka y Wisniewski, 2014: 354). Este éxito de la disciplina se debe a la combinación de la deducción económica con la inducción psicológica (cf. Hilton, 2008: 21). Los logros de la economía del comportamiento son resultado de la aplicación del enfoque científico: como menciona Camerer y Loewenstein, la economía del comportamiento es una ciencia experimental (cf. Camerer y Loewenstein, 2004: 8) que emplea el enfoque científico para probar y comprenden mejor las propuestas teóricas de la economía. Incluso, de acuerdo con Guala, el enfoque experimental de la economía permite introducir el conocimiento genuinamente científico en la filosofía de la ciencia (cf. Guala, 2003: 5).

El modelo neoclásico tradicional de conducta supone que las personas son racionales y egoístas, y que tienen la información completa para tomar la mejor de las decisiones. Es decir, esos individuos son los *homo oeconomicus* (cf. Campos, 2021: 18). Sin embargo, aquí nos hemos propuesto evidenciar cómo los actuales modelos de economía y psicología complementan al modelo económico tradicional. Para ello es necesario argumentar con los más recientes fundamentos conductuales un nuevo modelo. Como se ha mencionado, la suposición estándar en economía es que nos comportamos como si solo influyera el dinero, como si los demás no existieran realmente como individuos. Esto parece sugerir que a los economistas se les olvida fácilmente la importancia de las relaciones humanas en los contextos de vinculación económica. Sin embargo, los estudios de economía del comportamiento han demostrado que existen muchas otras maneras en las que las decisiones económicas se ven afectadas por las personas (cf. Baddeley, 2020: 35) A continuación haremos revisión de la importancia de la confianza, la cooperación, la reciprocidad, el altruismo, la justicia y la aversión a la desigualdad como valores estrechamente vinculados a la conducta asociada a la economía.

⁹² “Neither personal history nor general cultural: genetic evolutionary history has prepared subjects for the ultimatum, public goods, common pool resource, and other games that we shall describe below” (Gintis, 2000: 319).

⁹³ It is clear that economic theory has much to offer in formulating principles of environmental regulation and in evaluating environmental policies, but its contributions will be considerably more valuable when *H. economicus* is replaced by a more accurate model of individual choice and strategic interaction (Gintis, 2000: 320).

La cooperación humana es un fenómeno social ampliamente estudiado por científicos sociales como por investigadores de las ciencias biológicas. Ahora bien, cuando se piensa en economía se piensa en competitividad. Sin embargo, vale mencionar la importancia de las preferencias sociales de los individuos en el funcionamiento del mercado: “si los individuos no tienen confianza y reciprocidad, el mercado no puede existir” (Campos, 2021: 158). Los logros de la humanidad son incomparables a los de cualquier especie. ¿Cómo se ha permitido todo esto? Intentaremos dilucidar que si los individuos se hubiesen comportado como el *homo oeconomicus*, sería imposible una sociedad como la que hoy tenemos. Cuando hablamos de cooperación nos referimos al trabajo conjunto para lograr un bien común. La problemática radica en que a veces puede ser más rentable para ciertos individuos no cooperar. En este sentido, cooperar radica en el grado de confianza y reciprocidad de una sociedad. “El análisis de la confianza y reciprocidad en la economía conductual comienza desde la perspectiva de que a todas las personas, por lo general, no les gusta experimentar resultados desiguales” (Baddeley, 2020: 36). El mismo Francis Fukuyama expone la importancia social de la confianza y la reciprocidad como condiciones *sine qua non* del éxito de las sociedades posindustriales:

Para que las instituciones de la democracia y el capitalismo funcionen correctamente, deben coexistir con ciertos hábitos culturales premodernos que garanticen su buen funcionamiento. La ley, el contrato y la racionalidad económica constituyen una base necesaria, pero no suficiente, para la estabilidad y la prosperidad de las sociedades postindustriales; además, deben ser complementados con la reciprocidad, la obligación moral, el deber hacia la comunidad y la confianza, que se basan en el hábito más que en el cálculo racional. Estas últimas no son anacrónicas en una sociedad moderna, sino que son la condición *sine qua non* de su éxito (Fukuyama, 1995: 11).⁹⁴

El mercado y la economía en general no pueden funcionar adecuadamente sin las preferencias sociales de los individuos. Estas preferencias permean la cotidianidad humana. Dado esto, nos atenderemos a los modelos para estudiar las preferencias sociales. El primero es el modelo de aversión a la desigualdad. Para ello cabe mencionar que existen dos tipos de aversión a la desigualdad. La primera se puede ejemplificar con la instancia en la que un banquero conoce a una vagabunda en las calles de Londres (cf. Baddeley, 2020: 36). El banquero puede sentirse preocupado al ver a alguien sufriendo por la pobreza existente. En este sentido, preferiría que las condiciones de vida fueran más justas en el sentido de equitativas. En este sentido, estaría sintiendo una aversión a la desigualdad ventajosa. Ahora bien, y visto desde el lado de la vagabunda, ella experimentará una versión a la desigualdad poco ventajosa al no desear que las personas estén relativamente de peor manera. Si bien ambos experimentan aversión a la desigualdad, es muy probable que la vagabunda esté mucho más preocupada por su posición social desigual que el banquero: “las personas se ven mucho más afectadas por la aversión a la desigualdad poco ventajosa que la aversión a la desigualdad ventajosa” (Baddeley, 2020: 37).

⁹⁴ If the institutions of democracy and capitalism are to work properly, they must coexist with certain premodern cultural habits that ensure their proper functioning. Law, contract, and economic rationality provide a necessary but not sufficient basis for both the stability and prosperity of postindustrial societies; they must as well be leavened with reciprocity, moral obligation, duty toward community, and trust, which are based in habit rather than rational calculation. The latter are not anachronisms in a modern society but rather the *sine qua non* of the latter's success (Fukuyama, 1995: 11).

La preferencia por la igualdad, entonces, puede explicar el altruismo y la cooperación. Sin embargo, algunos experimentos muestran que no siempre se trata solo de altruismo, pues a veces solo se trata de demostrar a los demás que somos buenos y generosos. Sucede que las personas son mucho más generosas o propensas a ofrecer más cosas cuando su generosidad se hace pública (cf. Baddeley, 2020: 37). Ahora bien, la aversión a la desigualdad es una tendencia importante no solo entre humanos de diferentes culturas, sino también entre primates. Recordemos el juego del ultimátum y el sentido que nos puede hacer para expresar el desaire a la desigualdad. Otro modelo para analizar el altruismo y la cooperación es el modelo sobre creencias. Este modelo intenta modelar a los individuos para que respondan con generosidad a los actos de generosidad, pero con castigo o rechazo a los actos contrarios a la generosidad. El modelo matemático es complejo (cf. Campos, 2021: 161), por lo que solo exponemos la intuición del modelo. El modelo sobre creencias predice que los individuos tienen deseos de ser recíprocos con otros individuos. Si el individuo opuesto a mí tiene actitudes de no ser cooperativo, entonces yo como jugadora lo castigo y no coopero con él. Por otro lado, si el jugador desea cooperar, yo procedo cooperando recíprocamente también (cf. Campo, 2021: 161). El modelo se presenta como exitoso para predecir conductas, pues los individuos —por lo general— se preocupan mucho más por las intenciones de las personas.

Tengamos en consideración a continuación la importancia de la economía y la psicología en la conformación de modelos y en la estructuración de políticas públicas. Esto es abordado brillantemente en el informe del Banco Mundial 2015, *Mente, sociedad y conducta*. Allí se explica cómo el bienestar de los individuos puede mejorar considerablemente atendiendo a la conducta de las personas:

El título de este informe, *Mente, sociedad y conducta*, refleja la idea de que, si se presta atención al modo en que los seres humanos piensan (los procesos de la mente) y al modo en que la historia y el contexto configuran el pensamiento (la influencia de la sociedad), se puede mejorar el diseño y la implementación de las intervenciones y las políticas de desarrollo que se centran en la elección y la acción (conducta). Para expresarlo de otra manera, ha llegado el momento de rediseñar las políticas de desarrollo a partir de una consideración minuciosa de los factores humanos (Banco Mundial, 2015: 2).

Por otra parte, el economista Raj Chetty desarrolla una idea similar al sostener que:

La decisión de incluir factores de conducta en modelos económicos debería ser vista como una elección pragmática en lugar de filosófica. En algunas aplicaciones, los conocimientos de psicología o de otras ciencias sociales nos pueden ayudar a desarrollar mejores respuestas mediante la identificación de nuevos instrumentos de política, ofrecer mejores predicciones de los efectos de políticas o producir nuevas implicaciones en el bienestar de la población. En otras aplicaciones, uno puede ignorar los factores conductuales y utilizar el modelo económico neoclásico [...]. Más allá de estas justificaciones metodológicas, quizás el argumento más importante para adoptar tal visión pragmática es que puede ayudarnos a contestar algunas de las preguntas más relevantes de nuestro tiempo, desde las relacionadas con la niñez hasta el retiro (Chetty, 2015: 28-29).

La perspectiva que se ofrece a lo largo de esta investigación es que los diversos problemas que enfrenta la humanidad, hasta el momento, deben ser abordados transdisciplinariamente. La

psicología, e incluso la neurociencia (que terminado por generar un nuevo campo de estudio denominado neuroeconomía) pueden enriquecer profundamente a la economía y su comprensión de los fenómenos económicos. Aquí hemos enfatizado en el *homo reciprocans*, sin embargo esta es solo una denominación posible al modelo de comportamiento que está en construcción y que se ha dado a conocer a lo largo de esta parte de la investigación. La literatura es elevada, sin embargo no suficiente para terminar por hacer de la economía un nuevo entendimiento de la humanidad y sus elementos. Entenderemos aquí a la reciprocidad y el apoyo mutuo como los factores de la evolución que permitan construir lo pro-común. En este sentido, estos elementos —que son a lo que llegan casi todas las investigaciones revisadas para esta parte del estudio— dan cuenta de que la construcción de un modelo realista de comportamiento económico es aquel que da cuenta de la cooperación. Trayendo a la reflexión al pensador anarquista Piotr Kropotkin, cabe resaltar que:

En la práctica de la ayuda mutua, cuyas huellas podemos seguir hasta las más antiguas fases de la evolución, hallamos el origen positivo e indudable de nuestras concepciones éticas; y podemos afirmar que el principal papel en la evolución ética de la humanidad fue desempeñado por la ayuda mutua y no por la lucha mutua. En la amplia difusión de sus principios, incluso en la época presente, vemos también la mejor garantía de una evolución aún más elevada del género humano (Kropotkin, 2020: 352).

Entenderemos que la cooperación tiene por objetivo o fin último los bienes comunes de la humanidad. Es por esto que a continuación nos preguntaremos por qué hemos de fijar este nuevo modelo de comportamiento económico, a saber, el *homo reciprocans*, como un antecedente para la postulación de una economía del bien común.

5. ¿Por qué bien común?

El compromiso ético del investigador en economía, del directivo de una empresa, y del empresario guía fuertemente el uso de los instrumentos de trabajo: direcciona temas y procedimientos de investigación, permite proyectar mejoras o caídas, y hace aprovechar oportunidades difíciles para la operación en el mercado (cf. Frigero, 2009: 58). Esto, sin duda, nos recuerda a un pasaje del libro de Amartya Sen, *Sobre ética y economía*, que hemos venido citando ya bastante: “la economía moderna se ha visto empobrecida sustancialmente por el distanciamiento que existe entre la economía y la ética” (Sen, 2020: 27). Lo que ha intentado esta investigación es constantemente explicitar el fuerte diálogo que ha tenido la economía y la ética desde las reflexiones de Amartya Sen. Esto se ha propuesto siempre teniendo en vistas la idea de una economía que tenga como centro el bien común de la humanidad y el medio ambiente. Consideramos que hay ciertas nociones que a continuación resaltaremos para ultimar las reflexiones que hemos venido gestando.

La reciprocidad, que tiene en su haber los elocuentes resultados experimentales ya expuestos en esta investigación, es una actitud humana. Consiste en un intercambio de favores (reciprocidad positiva) o de desaires (reciprocidad negativa), pero que a su vez se diferencia profundamente de la mera transacción de mercado (cf. Crivelli, 2009: 44). La reciprocidad juega

un papel importante en los experimentos vistos anteriormente, especialmente para obtener resultados socialmente sostenibles. Pero, ¿cómo entenderemos la noción de reciprocidad en economía? La tradición que la estudia es larga, pero en el escenario contemporáneo se ha centrado en la figura del economista italiano Stefano Zamagni, quien sostiene que:

La relación de reciprocidad postula un cierto balanceo entre lo que se da y lo que se espera obtener a cambio, pero tal balanceo no se manifiesta en una relación de intercambio o bien en un precio relativo [...]. Mientras en el intercambio de mercado la determinación de la relación de intercambio precede, lógicamente, la transferencia del objeto de intercambio [...], en la relación de reciprocidad la transferencia precede, ya sea lógica como temporalmente, al objeto contracambiado. Quien inicia la relación de reciprocidad tiene como punto firme solamente una expectativa de reciprocidad (Zamagni, 1998: 39-40).

En este sentido, no hay una espera de algo más que la misma reciprocidad, por parte de quien inicia la relación de reciprocidad misma. Esto, así planteado, nos lleva a considerar la relacionalidad como dimensión fundamental del comportamiento humano. La relacionalidad es un recurso o elemento que pueden consumir las personas y no está sujeto a condiciones de escasez (cf. Zamagni, 2014: 110). El principio constitutivo de la economía civil⁹⁵ es el principio de reciprocidad, estando el comportamiento recíproco en el núcleo del proceso de generación de confianza en nuestras comunidades y sociedades. En este sentido, recordemos el epígrafe de este capítulo cuya autoría es de Kenneth Arrow, Premio Nobel de Economía 1972. Ahora bien, ¿cuál es la relación entre reciprocidad, esto es, relacionalidad, y bien común?, ¿cuál es el último lineamiento que hemos de proponer para una economía del bien común?, ¿qué entenderemos, a partir de todo esto, por bien común? Para ello es necesario exponer de manera sucinta lo relativo a la ‘tragedia de los comunes’.

Básicamente no hay semana, incluso día, en que no aparezca una noticia asociada a la destrucción o pérdida de un recurso que sea natural, y por tanto, valioso. Casos como estos han tenido, y seguirán teniendo lugar en distintos lugares de la Tierra. Esta cuestión no está resuelta ni en el mundo político ni en el intelectual. Ni los Estados están preparados para el abordaje de estas cuestiones que se plantean como urgentes. En palabras de la Premio Nobel de Economía 2009, Elinor Ostrom: “Todavía no contamos con las herramientas o modelos intelectuales necesarios para comprender los problemas asociados con la regulación y la administración de sistemas de recursos naturales” (Ostrom, 2000: 26). Así, la expresión ‘la tragedia de los comunes’ fue introducida por Garrett Hardin en 1968, en el título de su renombrado estudio publicado en *Science* el mismo año. Esto último es mencionado por Ostrom, junto con que este título ha llegado a simbolizar la degradación del ambiente que puede esperarse siempre que muchos individuos utilizan al mismo tiempo un mismo recurso escaso (cf. Ostrom, 2000: 26-27). Para esbozar la lógica de la propuesta de Hardin, es necesario mencionar que él le pide al lector que imagine un pastizal abierto a todos. Luego, evalúa la situación desde la perspectiva de un pastor que sea

⁹⁵ La ‘economía civil’ es una perspectiva teórica que es recuperada y desarrollada por los economistas italianos S. Zamagni y L. Bruni. Esta procura reinsertar el discurso económico en la vida cívica, tal como lo hacían los clásicos. Estos autores se insertan en la corriente del humanismo civil italiano del siglo XVIII, que, con Genovesi a la cabeza y de manera contemporánea a Adam Smith, elaboró una teoría económica de base cívica (cf. Groppa, 2016: 12).

racional. Cada pastor recibe beneficios directos por sus animales enfrentando gastos retardados por el deterioro de los bienes comunes cuando su propio ganado y el de otros individuos pastan en exceso. Cada pastor se siente impulsado a introducir cada vez más animales cargando únicamente con los costos resultantes del sobrepastoreo. Hardin concluye sosteniendo que:

Ahí está la tragedia. Cada hombre se encuentra atrapado en un sistema que lo compele a aumentar su ganado sin ningún límite, en un mundo que es limitado. La ruina es el destino hacia el cual todos los hombres se precipitan, persiguiendo cada uno su propio interés en una sociedad que cree en la libertad de los bienes comunes (Hardin, 1968: 1244).

Esto sin duda nos recuerda a la vieja frase de Aristóteles que reza de la siguiente manera: “lo que es común a un número grande de personas obtiene mínimo cuidado. Pues todos se preocupan especialmente de las cosas propias, y menos de las comunes, o solo en la medida en que atañe a cada uno” (*Pol.* II, 3, 1261b4). Pero, ¿qué es un bien común con exactitud? Seguiremos para esto a Charlotte Hess y Elinor Ostrom cuando sostienen que:

Bienes comunes es un término general que se refiere a un recurso compartido por un grupo de gente. En un bien común, el recurso puede ser pequeño y prestar servicio a un grupo minúsculo (la nevera familiar), puede tener una escala comunitaria (aceras, campos de juego, bibliotecas, etc.) o puede alcanzar una escala internacional y global (los mares, la atmósfera, Internet y el conocimiento científico). Los bienes comunes pueden estar bien delimitados (un parque comunitario o una biblioteca), ser transfronterizos (el río Danubio, la migración de los animales, Internet) o no tener límites claros (el conocimiento, la capa de ozono) (Hess y Ostrom, 2016: 29).

A partir de esta terminología es posible hacer ciertas distinciones: bien común como recurso o sistema de recursos y bien común como régimen de derecho de propiedad. Los sistemas de recursos compartidos son tipos de bienes económicos, independientes de los derechos de propiedad particular. Por su parte, la propiedad común constituye un régimen legal de derechos de propiedad conjunta (cf. Hess y Ostrom, 2016: 29). Zamagni, por otro lado, distingue bien común de bien total: los últimos podemos concebirlos metafóricamente como una suma, cuyos sumandos son los bienes individuales de los individuos o de los grupos sociales de la sociedad; los bienes comunes, por su parte, son más parecidos a una multiplicación cuyos factores representan los bienes de cada uno de los individuos o grupos (cf. Zamagni, 2014: 236). En una suma, el resultado siempre será positivo, aunque se anulen algunos sumandos. Con la multiplicación no ocurre de mismo modo, pues la anulación, aunque sea de un único factor, da por resultado un cero. En la lógica del bien común no se puede sacrificar el bien de alguna persona para mejorar el de otras. En la lógica del bien total ese individuo es una persona, sino solo es un sujeto identificado por una función de utilidad. ¿Cuál es el problema actual entonces? Aparentemente se trata de problemas potenciales en el uso, la sostenibilidad y la gobernanza de los bienes comunes, que no son entendidos como tal. “Amenazas típicas de los bienes comunes del conocimiento son la mercantilización o el cercamiento, la contaminación o la degradación y la no sostenibilidad” (Hess y Ostrom, 2016: 29). Seguiremos, a continuación, uno de los hallazgos más trascendentes en el ámbito de identificación de los principios de diseño de instituciones de recursos de uso común, que se presenta en el libro de Ostrom titulado *El gobierno*

de los bienes comunes. La misma Ostrom, junto con Hess han sintetizado estos principios, que se presentan como sigue:

- Existencia de límites claramente definidos.
- Las reglas de uso se ajustan bien a las necesidades y condiciones locales.
- Los individuos afectados por estas reglas pueden participar por lo general en la modificación de las mismas.
- El derecho de los miembros de la comunidad a trazar sus propias reglas es respetado por las autoridades externas.
- Se ha establecido un sistema para autosupervisar el comportamiento de los miembros.
- Se dispone de un sistema graduado de sanciones.
- Los miembros de la comunidad tienen acceso a los mecanismos de resolución de conflictos de bajo coste.
- Las tareas integradas, es decir, la apropiación, el suministro, la supervisión y la sanción, la resolución de conflictos y otras actividades de gobierno se organizan en una estructura anidada con múltiples estratos de actividades (Hess y Ostrom, 2019: 31).

Estos principios son producto de un exhaustivo estudio de investigaciones empíricas sobre el gobierno de los usos comunes. Un descubrimiento central fue que se necesitaban una variedad basta de reglas específicas en sistemas sostenibles durante un largo lapso temporal (cf. Hess y Ostrom, 2019: 32). Estos ocho factores o principios se plantean como posible lugar de investigación para el estudio relativo de los bienes comunes.

Ahora bien, ¿cuál es la directriz central que nos deja el estudio de los comunes? Seguiremos la idea subyacente afirmada por la propuesta de Hardin la cual es que, si la humanidad no limita la libertad individual, se terminarán por destruir los bienes comunes de los cuales depende la vida en la Tierra (cf. Zamagni, 2014: 13). Dicho sintéticamente, el modelo de gestión de los recursos debe ser congruente o análogo a la naturaleza del bien del que se trata. Si el bien es común, su administración también debe ir por la misma línea. Esa es otra conclusión que nos dejan los principios o factores propuestos por Ostrom en su libro *El gobierno de los bienes comunes*. El problema de los comunes es entonces un problema de gobernanza, tal y como lo sugiere el título. En este sentido, es la solución comunitaria la que parece ofrecer una salida a la tragedia de los comunes. Sin embargo, hemos de sostener que para el desarrollo de estos lineamientos es fundamental estudio del comportamiento humano. Por esto mismo volvemos a recordar las palabras del informe de Banco Mundial para el informe *Mente, sociedad y conducta*:

si se presta atención al modo en que los seres humanos piensan (los procesos de la mente) y al modo en que la historia y el contexto configuran el pensamiento (la influencia de la sociedad), se puede mejorar el diseño y la implementación de las intervenciones y las políticas de desarrollo que se centran en la elección y la acción (conducta). Para expresarlo de otra manera, ha llegado el momento de rediseñar las políticas de desarrollo a partir de una consideración minuciosa de los factores humanos (Banco Mundial, 2015: 2).

Con la consideración de los estudios del comportamiento, como son las investigaciones de economía del comportamiento y la neuroeconomía, es posible la formulación de modelos más realistas en lo concerniente a la relacionalidad económica y al comportamiento económico. Consideramos que a esto se vincula la necesidad de una subversión normativa de la economía (cf. Martínez y Martínez, 1993: 169), es decir, lo abordado en el capítulo 2. A su vez, esto no deja

de plantearse como asociado a las investigaciones filosófico-históricas desarrolladas en el capítulo 1, donde pudimos evidenciar cómo el pensamiento normativo nace con la génesis misma de la economía.

6. Conclusión

En este capítulo consideramos como central descartar, con argumentos, un supuesto propio de la tradición neoclásica en economía contemporánea. Se trata de algo que está a la base de la mayoría de los razonamientos de los economistas de nuestro tiempo. Tal supuesto es la existencia de un *homo oeconomicus* como modelo tradicional de comportamiento. Desarrollamos la idea de que este es un modelo que describe deficientemente las verdaderas bases biológicas, antropológicas y sociales de los agentes que interactúan en torno a instancias económicas en la realidad. Por esto mismo, consideramos fundamental repensar la función de los modelos en economía, en particular del *homo oeconomicus*, para luego exponer bases argumentativas sólidas en favor de un nuevo modelo de comportamiento que sirva de base para el quehacer económico. Los argumentos que estuvieron en los fundamentos de la propuesta de formulación de un nuevo modelo de comportamiento serán lo que hemos denominado como lineamientos para una economía del bien común. Dichos lineamientos dieron cuenta de nuevos supuestos que tienen como fin último alcanzar la idea de bien común. Para dar con estos propósitos, en primer lugar, nos atuvimos a los modelos en economía, puntualmente a los modelos de comportamientos. Estudiamos qué son y cuáles son los problemas que más se asocian a esta práctica científica en el campo de la economía. En segundo lugar, nos evocaremos al modelo particular del *homo oeconomicus*. Dimos cuenta de su historia y los principales argumentos en su defensa. Ya en tercera instancia, la atención se centró en contraargumentar la defensa teórica de la existencia del *homo oeconomicus*. Esto último con el propósito de evidenciar la información existente que fundamenta la idea de la construcción de un nuevo modelo de comportamiento: el *homo reciprocans*.

Todo lo anterior, nos lleva a sacar ciertas conclusiones generales, tales como que 1) es necesaria una revisión exhaustiva de los distintos posicionamientos sobre el debate realismo-antirrealismo en economía; esta discusión está íntimamente vinculada a muchas preocupaciones sobre la metodología de la economía como ciencia positiva y normativa. 2) La propuesta de un realismo mínimo es un supuesto provisorio que permitió proceder con la investigación. 3) La principal crítica a las propuestas de modelos es a la ofrecida por Milton Friedman, quien propuso un antirrealismo instrumentalista. 4) Es necesaria una revisión exhaustiva de los diversos posicionamientos relativos a los modelos en economía, y cómo permiten desarrollar la práctica científica; la amplia variedad de tipos de modelos (empíricos, matemáticos, etc.) no permite el mismo tratamiento para todos. 5) En la búsqueda científica de establecer supuestos para la teorización económica, se terminó por proponer un modelo excesivamente idealizado de los seres humanos. 6) Si bien los modelos se plantean como idealizaciones, es necesario plantear límites de realidad que permitan acercarse lo más posible a la evidencia empírica sobre el comportamiento humano. 7) El modelo del *homo oeconomicus*, por su simplicidad y generalidad, terminó por arraigarse en la *mainstream* económica. 8) Sin embargo, en tanto no se ajusta a la

evidencia actual, es necesario evaluar la construcción de un nuevo modelo que de cuenta del comportamiento humano en contextos económicos. 9) La economía del comportamiento ha sido un campo de estudio muy fructífero para esos propósitos. 10) Cambiando los supuestos antropológicos de la corriente neoclásica, es decir, cambiando los presupuestos sobre el comportamiento de los seres humanos, es posible establecer una economía que se permita pensar en el bien común. 11) Se ha dejado entrever que un modelo como el del *homo oeconomicus* no se permite vinculación con la idea de bien común. 12) Los lineamientos para una economía del bien común van de la mano del estudio de los supuestos que emplean los economistas en su quehacer científico. 13) En este sentido, es fundamental una filosofía de la metodología económica que se haga cargo de ello. En última instancia, 14) el problema de los bienes comunes es entonces un problema de gobernanza, por un lado, y de estudio del funcionamiento de la economía y sus investigadores.

Conclusiones

El presente trabajo ha ofrecido un panorama teórico, histórico y conceptual sobre la discusión relativa al lugar de la ética en la ciencia económica. El primer capítulo indicó cómo la filosofía política en su origen arraiga preocupaciones por el fenómeno de lo económico, principalmente en dos autores: Platón y Aristóteles. Dichas preocupaciones suponen un estrecho vínculo entre economía, política y ética. Para dar cuenta de ello, se expusieron dos tesis vinculadas a cada autor. Respecto de Platón se sostuvo: 1) la economía para Platón es una potencia de contrarios en la ciudad, y 2) que, para edificar una verdadera ciudad, es necesario politizar la función de la economía. Respecto de Aristóteles se defendió que: 1) en la obra de Aristóteles, es posible identificar una cuádruple significación del concepto de *oikonomiké*, y 2) la obra del estagirita es un antecedente crucial para el enfoque contemporáneo de la economía de la felicidad.

El segundo capítulo intentó demostrar que la economía positiva y la normativa son dos caras de la misma moneda, que ambas son ejercicio indisoluble en la labor del economista, y que esto debe ser visibilizado y aprehendido por la institucionalidad de la ciencia económica como tal. Considerando que los principios normativos subyacen a los modelos económicos, solo hacen falta propuestas que los hagan notables, que los expliciten, que los hagan patentes. Esto nos llevó a investigar un modelo en particular en el tercer capítulo: el modelo de comportamiento del *homo oeconomicus*. Evaluamos su historia, su defensa, sus supuestos y su crítica. Todo esto con el propósito de dar cuenta de la necesidad de proponer un nuevo modelo de comportamiento que permita una auténtica y reconocida relación entre la normatividad ética y la ciencia económica, una que permita el reconocimiento de la noción de bien común en la economía.

Las conclusiones generales de los respectivos capítulos son: 1) Tanto en Platón como en Aristóteles se identifica la preocupación por el cómo hay que vivir, lo que nos permite defender filosóficamente la posibilidad de un enfoque ético de la economía. 2) El lugar de la normatividad ética en la ciencia económica es necesaria e ineludible, a pesar de los esfuerzos sistemáticos por obviarla. Sin embargo, este carácter necesario e ineludible de la normatividad ética no siempre es asumido por los economistas. La economía, en este sentido, es una disciplina cargada de valores. 3) El caso específico del modelo del *homo oeconomicus* es un ejemplo de la presencia de los valores éticos y sociales en el quehacer científico en economía de manera no intencionada. Dicho de otra forma, el estudio de este modelo nos permite identificar la necesidad del reconocimiento de los valores en el comportamiento humano a la hora de estudiar el fenómeno social que es la economía. Esto último es un antecedente importante que da paso a la evaluación de los bienes comunes vistos desde la economía como ciencia social.

Esta investigación, en su profundidad y extensión, ha permitido la evaluación de la historia del pensamiento económico en conjunción con la filosofía que le es propia. En este sentido, nos ha permitido comprender el alcance de las propuestas de diferentes autores a la hora de exaltar una línea de investigación asociada a la filosofía de la economía. El tema central del presente estudio es la ética y la economía, en este sentido la obra de Amartya Sen ha sido la piedra angular del desarrollo de ideas aquí expuesta. Sin duda consideramos que este

desarrollo teórico y conceptual no está acabado, en tanto es aún plausible nuevas formas de lineamientos que permitan proponer nuevas relaciones entre ética y economía.

Referencias bibliográficas:

Acuña Barrantes, H. (2012) “La historia de la economía. Desde Platón hasta los romanos” en Revista LOGOS CIENCIA & TECNOLOGÍA, Vol 4. No. 1, Julio – Diciembre, pp. 82-95.

Ailon, G. (2020) “The Phenomenology of Homo Economicus” en *Sociological Theory* 2020, Vol. 38(1), pp. 36–50.

Almeida, V. (2016) “The Moral and Political Dimension of Economics. The Fact-Value Dichotomy” en *Annales. Ethics in Economic Life*, Vol. 19, No. 4, December 2016, 7–21.

Alvey, J. E. (2011), “The foundations of the ethical tradition of economics: Plato's Republic”, *International Journal of Social Economics*, Vol. 38 Iss 10 pp. 824 – 846.

Amemiya, T. (2007) *Economy and economics of Ancient Greece*. NY: Routledge.

Arrow, Kenneth (1972), “Gifts and exchanges”, *Philosophy and Public Affairs*, 1 (4), Wiley, Malden MA., pp. 343-362.

Aristóteles. (1982) *Metafísica*. Madrid: Editorial Gredos.

Aristóteles. (2000) *Ética nicomáquea*. Madrid: Editorial Gredos.

Aristóteles. (2022) *Política*. Madrid: Editorial Gredos.

Baddeley, M. (2020) *Economía del comportamiento. Una breve introducción*. Santiago: Ediciones UC.

Badiei, S. (2022) “Normative economics and its enemies: Marx, Mises and Friedman” en *The positive and the normative in economic thought* / edited by Sina Badiei and Agnès Grivaux. New York: Routledge.

Badiei, S. y Grivaux, A. (2022) “The positive and the normative in economic thought: A historical-analytic appraisal” en *The positive and the normative in economic thought* / edited by Sina Badiei and Agnès Grivaux. New York: Routledge.

Baek, L. (1997) “Greek economic thought: Initiators of a mediterranean tradition” en *Ancient Economic Thought*, Edited by B. B. Price. NY: Routledge.

Banco Mundial (2015) *Informe sobre el desarrollo mundial 2015: Mente, Sociedad y Conducta*. Washington: Banco Mundial.

- Berti, E. (2012) *El pensamiento político de Aristóteles*. Madrid: Editorial Gredos.
- Black, M. (1970) *Margins of precision. Essays in Logic and Language*. Ithaca: Cornell University Press.
- Blaug, M. (1985): *La metodología de la economía o cómo explican los economistas*. Alianza Editorial, Madrid.
- Bourdieu, P. (1977) *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Bruni, L. (2009) “Happiness” en: Jan Peil and Irene van Staveren (eds) *Handbook of Economics and Ethics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Bruni, L. (2010). “The happiness of sociality. Economics and eudaimonia: A necessary encounter” en *Rationality and society*, 22(4), 383-406.
- Brzezicka, J., & Wisniewski, R. (2014). “Homo oeconomicus and behavioral economics” en *Contemporary Economics*, 8(4), pp. 353-364.
- Bunge, M. (1985). *Economía y filosofía*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Callon, M. 1998. “Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics.” Pp. 1–57 in *The Laws of the Market*, edited by M. Callon. Oxford, UK: Blackwell.
- Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). “Behavioral Economics: Past, Present, Future” In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), *Advances in Behavioral Economics* (pp. 3-51). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Camerer, C. y Thaler, R. (1995) “Ultimatums, dictators, and manners” en *J. Econ. Perspect.* 9, pp. 209–219.
- Campos Vásquez, R. M. (2021) *Economía y psicología. Apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales*. México: FCE.
- Caplan, B. (2001) “What Makes People Think Like Economists? Evidence on Economic Cognition from the *Survey of Americans and Economists on the Economy*” en *The Journal of Law and Economics*, Volume 44, Number 2, October: 395-426.
- Caplan, B. (2006) “How do voters form positive economic beliefs? Evidence from the *Survey of Americans and Economists on the Economy*” en *Public Choice* 128, 367–381.

Caplan, B. y Miller, S. C. (2010) “Intelligence makes people think like economists: Evidence from the General Social Survey” en *Intelligence* Volume 38, Issue 6, November–December 2010, Pages 636-647.

Caplan, B. y Miller, S. C. (2012) “Positive versus normative economics: what’s the connection? Evidence from the Survey of Americans and Economists on the Economy and the General Social Survey” en *Public Choice*, 150: 241–261.

Carnap, R. (1995) *The Unity of Science*. Thoemmes Press, Bristol.

Casadesús, F. (2010) “El arte de tejer como paradigma del buen político en Platón” en *Daimon. Revista Internacional de Filosofía*, Suplemento 3, 2010, 9-18.

Cat, J. 2017. ‘The Unity of Science’. In *The Stanford Encyclopaedia of Philosophy* (Fall edition), edited by Edward N. Zalta. <https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/scientific-unity/>

Chang, H-J. (2020) *Economía para el 99% de la población*. Barcelona: Debate.

Chetty, R. (2015). “Behavioral economics and public policy: A pragmatic perspective” en *American Economic Review*, 105(5), 1-33.

Conill Sancho, J. (2004): *Horizontes de economía ética. Aristóteles, Adam Smith, Amartya Sen*, Editorial Tecnos, Madrid.

Crespo, R. (2008) “‘The Economic’ According to Aristotle: Ethical, Political and Epistemological Implications” en *Found Sci* (2008) 13: 281–294.

Crespo, R. F., & Mesurado, B. (2015). “Happiness economics, eudaimonia and positive psychology: From happiness economics to flourishing economics” en *Journal of Happiness Studies*, 16(4), 931-946.

Crivelli, L. (2009) “Cuando el *homo oeconomicus* se convierte en *reciprocans*” en Bruni, L. y Zamagni, S. (comp.) *Persona y comunión: por una refundación del discurso económico*. Buenos Aires: Ciudad Nueva, pp. 29-56.

Davis, J. (2003) *The Theory of the Individual in Economics*, London: Routledge, 2003.

Davis, J. B. (2012) “The *homo economicus* conception of the individual: an ontological approach” en Mäki, U. (eds) *Handbook of the Philosophy of Science, Volume 13: Philosophy of Economics*. Amsterdam: Elsevier, pp. 459-482.

Davis, J. B. (2013). *Economists’ odd stand on the positive-normative distinction: A behavioral economics view*. Available at SSRN 2230062.

Davis, J. B. (2022) “Economics as a Normative Discipline. Value Disentanglement in an ‘Objective’ Economics” en *The positive and the normative in economic thought* / edited by Sina Badiei and Agnès Grivaux. New York: Routledge.

De la Vega, O. H. (2020): “Falacia naturalista y ley de Hume: su significado en derecho penal” en *Revista Chilena de Derecho*, vol. 47 No 1, pp. 49-72.

Di Santo, L. B. (2019) “Hilary Putnam: un alegato a favor de la objetividad” en *ArtefaCToS. Revista de estudios de la ciencia y la tecnología*, Vol. 8, No. 2: 125-137.

Diéguez, A. (2010): *Filosofía de la ciencia*. Madrid: Editorial Biblioteca Nueva.

Dussel, E. (2014): *16 tesis de economía política*, Siglo XXI Editores, México.

Easterlin, R. (1974) Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence. In: Davis PA and Reder MW (eds) *Nation and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz*; New York and London: Academic Press.

Echeverría, J. (2003): *Introducción a la metodología de la ciencia. La filosofía de la ciencia en el siglo XX*. Madrid: Cátedra.

Edgeworth, F. Y. (1881) *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. London: Nabu Press.

Eggers Lan, C. (1988) “Introducción” en *Diálogos IV. República*. Madrid: Editorial Gredos.

El Murr, D. (2002). “La symploképolitiké: le paradigme du tissage dans le Politique de Platon ou les raisons d’un paradigme “arbitraire”.” en *Kairos*, 19, 49 – 95.

Feather, N. T. (1995). “Values, valences, and choice: the influences of values on the perceived attractiveness and choice of alternatives” en *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1135–1151.

Frank, R. H. (1987), “If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One With a Conscience?” en *American Economic Review* 77, pp. 593 – 604.

Friedman, M. (1955) What All is Utility? In *The Economic Journal*, 65, 405-09.

Friedman, M. (1967) “La metodología de la economía positiva” en *Ensayos sobre economía positiva*. Editorial Gredos: Madrid; pp. 355-397. / / *Ensayos sobre economía positiva*, Gredos, Madrid, 1967.

Frigero, P. (2009) “Ética, economía y evolución de los sistemas sociales—Juzgar, participar, vivir la historia de los hombres” en Bruni, L. y Zamagni, S. (comp.) *Persona y comunión: por una refundación del discurso económico*. Buenos Aires: Ciudad Nueva, pp. 57-82.

Fukuyama, F. (1995) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. NY: Free Press.

Gintis, H. (2000) “Beyond Homo economicus: evidence from experimental economics” en *Ecological Economics*, 35, (2000), pp. 311–322.

Gómez-Lobo, A. (1998) “Exposición breve de la ética aristotélica” en *Estudios públicos*, 71 (invierno 1998), pp. 297-319.

Gómez-Lobo, A. (1999) “La Fundamentación de la ética Aristotélica” en *Anuario Filosófico*, 1999 (32), 17 – 37.

Gómez, R. (2002) “El mito de la neutralidad valorativa en la economía neoliberal” en *Energieia*, *Energieia*, 1(1), UCES, pp. 32-51.

Görgemanns, H. (2010) *Platón. Una introducción*. Santiago: Instituto de Estudios de la Sociedad.

Greco, A. (2009). “On the economy of specialization and division of labour in Plato’s Republic” en *Polis: The Journal for Ancient Greek and Roman Political Thought*, 26(1), 52-72.

Groppa, O. (2016) “Economía civil, bienes comunes y reciprocidad en Economía” en *Cuadernos de RSO*. Vol. 4 - no1 2016 pp. 11-20.

Guala, F. (2005). *The methodology of experimental economics*. Cambridge, UK.: Cambridge University Press.

Güth, W. y Tietz, R., 1990. “Ultimatum bargaining behavior: a survey and comparison of experimental results” en *J. Econ. Psychol.* 11, 417–449.

Guthrie, W. K. C. (1992) *Historia de la Filosofía Griega*. Vol. V: Platón. Segunda época y la academia. Madrid: Gredos.

Guzmán Cuevas, J. (2005): “El rol de la ética en la ciencia económica” en *ICE Ética y Economía* Junio 2005 N.º 823, pp. 11-27.

Hands, D. W. (2012) “The positive-normative dichotomy and economics” en *Handbook of the Philosophy of Science Volume 13: Philosophy of Economics*. UK: Elsevier.

Hardin, G. (1968) "The Tragedy of the Commons" en *Science*, vol. 162, 1968, pp. 1243-1248.

Hausman, D. M. (1998). “Problems with Realism in Economics” en *Economics and Philosophy*, 14, pp. 185-213.

Hausman, Daniel M., "Philosophy of Economics", The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2021 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <https://plato.stanford.edu/archives/win2021/entries/economics/>

Hayek, F. (2000). Friedrich von Hayek. De la servidumbre a la libertad (Entrevista). En L. Santa Cruz, *Conversaciones con la libertad*. Santiago de Chile: El Mercurio, Aguilar (obra original publicada en 1981).

Heidegger, M (2016) *Ser y tiempo*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.

Helmer, E. (2021) *La parte de bronce. Platón y la economía*. Santiago: LOM.

Hess, C. y Ostrom, E. (2016) “Introducción: Una visión general de los bienes comunes del conocimiento” en Hess, C. y Ostrom, E. (eds.), *Los bienes comunes del conocimiento*. Madrid: Traficantes de Sueños, pp. 27-50.

Hilton, D. (2008). “Theory and method in Economics and Psychology” In A. Lewis (Ed.), *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour* (pp. 9-36). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Hollis, M. y Nell, E. (1975) *Rational Economic Man: A Philosophical Critique of Neoclassical Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Homero. (2019) *Odisea*. Trad. y prólogo de Carlos García Gual. Madrid: Editorial Alianza.

- Hume, D. (1984): *Tratado de la naturaleza humana*. Orbis: Buenos Aires.
- Ingram, J. K. (1967) *A History of Political Economy*. New York: Augustus M. Kelley.
- Irwin, T. (1988) *Aristotle's First Principles*. New York: Oxford.
- Jiga-Boy, G., Maio, G., Haddock, G. y Tapper, K. (2016) "Values and behavior" en Brosch, T. and Sander, D. (eds) *Handbook of Value. Perspectives from economics, neuroscience, philosophy, psychology, and sociology*. Oxford: Oxford University Press, pp. 243-262.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979) "Prospect theory: An analysis of decision under risk," *Econometrica* 47: 263-291.
- Keyes, J. N. (1999) *The scope and method of political economy*. Extraído de: <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/keynesjn/Scope.pdf>
- Kirchgässner, G. (2008) *Homo Oeconomicus. The Economic Model of Behaviour and Its Applications in Economics and Other Social Sciences*, NY, Springer.
- Kropotkin, P. (2020) *El apoyo mutuo. Un factor de evolución*. La Rioja: Pepitas de Calabaza Editorial.
- Lane, M. (1998). *Method and Politics in Plato's Statesman*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lane, M. (2006) "Plato's Political Philosophy: The Republic, the Statesman, and the Laws" en *A Companion to Ancient Philosophy*. Editor(s): Mary Louise Gill, Pierre Pellegrin. UK: Blackwell companions to philosophy.
- Layard, Richard (2005), 'Rethinking public economics: the implications of rivalry and habit', in Luigino Bruni and Pier L. Porta (eds), *Economics and Happiness: Framings of Analysis*, Oxford: Oxford University Press.
- Levitt S. D. and Dubner S. J. (2005) *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. New York: Harper Collins.
- Longo, O. (2009) *El universo de los griegos. Actualidad y distancias*. Barcelona: Acantilado.
- López, J. A. P. (2005): "El problema de la racionalidad en la economía o las inconsistencias del *homo oeconomicus*" en *Estudios filosóficos*, 54(155), pp. 33-58.
- Machlup, F. (1978) *Methodology of Economics and other Social Sciences*. Nueva York: Academic Press.

- Mäki, U. (1992) “On the method of isolation in economics” en *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities* 26: 19–54.
- Mäki, U. (2005a) “Reglobalising realism by going local, or (how) should our formulations of scientific realism be informed about the sciences” en *Erkenntnis*, 63, pp. 231-251.
- Mäki, U. (2005b) “Models are experiments, experiments are models” en *Journal of Economic Methodology*, 12:2, pp. 303-315.
- Mäki, U. (2012): “Realism and antirealism about economics” en Mäki, U. (eds) *Handbook of the Philosophy of Science, Volume 13: Philosophy of Economics*. Amsterdam: Elsevier, pp. 3-24.
- Mankiw, N. G. (2015). *Principles of macroeconomics*. Stamford (CT), Cengage Learning.
- Martínez de Velasco, L. y Martínez Hernández, J. (1993) *La casa de cristal. Hacia una subversión normativa de la economía*. Madrid: Editorial Fundamentos.
- Martínez, R. y Zamora, J. (2010) “El paradigma en el Político de Platón como modelo de un modelo” en *Revista UIS Humanidades*. Vol. 38, No. 2. Julio-diciembre de 2010, pp. 11-28.
- McNabb, D. (2018) *Hombre, signo y cosmos. La filosofía de Charles S. Peirce*. México: FCE.
- Mill, J. S. (1967) “On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper to It” en *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Toronto: University of Toronto Press.
- Molina, J. L. (2004). *Manual de antropología económica*. Barcelona: UAB.
- Montoya, M. P. (2021) “Prefacio” en *La parte de bronce. Platón y la economía*. Santiago: LOM.
- Morgan, M. (2012) *The World in the Model: How Economists Work and Think*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Morgan, M. y Knuuttila, T. (2012) “Models and modelling in economics” en Mäki, U. (eds) *Handbook of the Philosophy of Science, Volume 13: Philosophy of Economics*. Amsterdam: Elsevier, pp. 49-87.
- Olivé, L. (2000) *El bien, el mal y la razón. Facetas de la ciencia y la tecnología*. México: Paidós.

Ostrom, E. (2000) *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*. México: FCE.

Palley, T. I. (2014): “Economía y economía política de Friedman: una crítica desde el viejo keynesianismo” en *Investigación Económica*, vol. LXXIII, núm. 288, abril-junio de 2014, pp. 3-37.

Pardo García, I. (2005) “Aspectos éticos de la política regional” en *Ética y economía*. Junio 2005. N° 823, pp. 55-67.

Peirce, C. S. (2012) *Obra filosófica reunida* Vol. II. México: FCE.

Pena López, J. A. (2005) “El problema de la racionalidad en la economía neoclásica” en *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, Vol. II, n.º 2, Otoño 2005, pp. 41-80.

Persky, J. (1995) “Retrospectives. The Ethology of Homo Economicus” en *Journal of Economic Perspectives*, Volume 9, Number 2, Spring 1995, pp. 221–231.

Pfleiderer, P. (2014) “Camaleones: el mal uso de modelos teóricos en finanzas y economía” en *Revista de Economía Institucional*, vol. 16, N.º 31, segundo semestre/2014, pp. 23-60.

Platón (1999) “Leyes” en *Diálogos IX*. Madrid: Gredos.

Platón. (2011) “Apología” en *Platón I*. Madrid: Gredos.

Platón. (2011) “Gorgias” en *Platón I*. Madrid: Gredos.

Platón. (2011) “Político” en *Platón III*. Madrid: Editorial Gredos.

Platón. (2011) “Protágoras” en *Platón I*. Madrid: Gredos.

Platón. (2011) “República” en *Platón II*. Madrid: Editorial Gredos.

Polanyi, K. (2009) *El sustento del hombre*. Madrid: Capitán Swing.

Polanyi, K. (2014) *Los límites del mercado. Reflexiones sobre economía, antropología y democracia*. Madrid: Capitán Swing.

Popper, K. (1981) *La sociedad abierta y sus enemigos*. Barcelona: Ediciones Paidós.

Putnam, H. (2004): *El desplome de la dicotomía hecho/valor y otros ensayos*. Ediciones Paidós: Barcelona.

Reale, G. (1985) *Introducción a Aristóteles*. Barcelona: Editorial Herder.

Reiss, J. (2017): Fact-value entanglement in positive economics, *Journal of Economic Methodology*, DOI: 10.1080/1350178X.2017.1309749

Richins, M.L. (2013). “When wanting is better than having: materialism, transformation expectations, and product-evoked emotions in the purchase process” en *Journal of Consumer Research*, 40, 1–18.

Robbins L. (1932) *An essay on the nature and significance of economic science*, MacMillan, London.

Roccas, S., Sagiv, L., Schwartz, S.H., and Knafo, A. (2002) “The Big Five personality factors and personal values” en *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 789–801.

Rodrik, D. (2015) *Economics Rules. Why Economics Works, When It Fails, and How to Tell the Difference*. Oxford University Press, NY.

Rosen, S. (2004). *Le Politique de Platon*. Tisser la cité, Avant-propos et traduction de Étienne Helmer. Paris: Vrin.

Roth, A.E., Prasnikar, V., Okuno-Fujiwara, M., Zamir, S., (1991) “Bargaining and market behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: an experimental study” en *Am. Econ. Rev.* 81 (5), 1068–1095.

Rutten, Christian (1987), ‘L’économie chez Aristote’, *Les Cahiers de l’Analyse des Données*, XIII (3), 289–94.

Samuelson, P., Nordhaus, W. y Pérez Enrri, D. (2003) *Economía*. Buenos Aires: McGraw-Hill Interamericana.

Santa Cruz, M. (1988) “Introducción” en *Diálogos V. Parménides, Teeteto, Sofista, Político*. Madrid: Editorial Gredos.

Scalzo, G. R. (2014) “Génesis de la economía. Dos visiones en pugna” en CAURIENSIA, Vol. IX (2014), pp. 341-374.

- Schermer, J.A., Feather, N.T., Zhu, G., and Martin, N.G. (2008). “Phenotypic, genetic, and environmental properties of the portrait values questionnaire” en *Twin Research and Human Genetics*, 11, 531–537.
- Schermer, J.A., Vernon, P.A., Maio, G.R., and Jang, K.L. (2012). “A behavior genetic study of the connection between social values and personality” en *Twin Research and Human Genetics*, 14, 233–239.
- Schofield, M. (1993) “Plato on the Economy” en M. G. Hansen (ed.), *The Ancient Greek City-State*. Symposium on the occasion of the 250th anniversary of The Royal Danish Academy of Sciences and Letters, July 1-4, 1992, Copenhagen, 183-196.
- Schofield, M. (1999). “The Disappearing Philosopher-King.” In M. Schofield, *Saving the City: Philosopher-Kings and Other Classical Paradigms* (pp. 31–50). London and New York: Routledge.
- Schumpeter, J. A. (2015) *Historia del análisis económico*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Schutz, A. (1967) *The Phenomenology of the Social World*. Evanston, IL: Northwestern University Press.
- Scruton, R. (2020) *Breve historia de la filosofía moderna. De Descartes a Wittgenstein*. Barcelona: Ariel.
- Sen, A. (1999), *Commodities and Capabilities*, Oxford University Press, Oxford-Indian Edition, Nueva Delhi.
- Sen, A. (2020) *Sobre ética y economía*. Madrid: Alianza Editorial.
- Sen, A. (2021) *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza Editorial.
- Sen, A. K. (1977). “Rational fools: A critique of the behavioral foundations of economic theory” en *Philosophy & Public Affairs*, pp. 317-344.
- Sen, A. y Nussbaum, M. C. (eds.), (1993) *The Quality of Life*, Oxford University Press y The United Nations University, Oxford y Nueva York.
- Sgreccia, P. (2006) “La ley de Hume y la falacia naturalista: los dogmas del positivismo lógico” en *Medicina y Ética, Revista Internacional de Bioética, Deontología y Ética Médica*. Vol. XVII, Nº 4, oct-dic 2006: pp. 257-279.
- Simon, H. (1983) *Reason in Human Affairs*, Stanford: Stanford University Press.

- Smith, A. (2018) *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- Taber, C., y Lodge, M. (2006). Motivated skepticism in the evaluation of political beliefs. *American Journal of Political Science*, 50(3), 755–769.
- Taibo, C. (2009): *En defensa del decrecimiento*, Catarata, Madrid.
- Tetlock, P. (2003). “Thinking the unthinkable: sacred values and taboo cognitions” en *Trends in Cognitive Science*, 7(7), 320–324.
- Vergara Estévez, J. (2015) *Mercado y sociedad: la utopía política de Friedrich Hayek*. Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios. Centro de Pensamiento Humano y Social. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. Facultad de Ciencias Sociales Universidad de Chile.
- Vigo, A. G. (1993) “Persona, hábito y tiempo. La constitución de la identidad personal” en *Anuario Filosófico*, 1993 (26), 271-287.
- Vigo, A. G. (2022) *Aristóteles. Una introducción (Edición revisada y ampliada)*. Santiago: Instituto de Estudios de la Sociedad.
- Zamagni, S. (1998) *Non profit come economia civile*. Bolonia: Il Mulino.
- Zamagni, S. (2014) *Por una economía del bien común*. Madrid: Ciudad Nueva.
- Zamagni, S. (2014). *Bienes comunes y economía civil*, *Revista Cultura Económica*, 32(87), pp. 8-25.
- Zamora Bonilla, J. (2000) “La cuestión del realismo en teoría económica” en *Argumentos de Razón Técnica*, (3), pp. 249-260.