

## ECONOMÍA Y ÉTICA<sup>1</sup>

**Joseph Ramos**

No cabe duda que la economía como disciplina tiene un importante contenido técnico. Sin embargo, no es éticamente aséptica como sugieren algunos. Por el contrario, este trabajo insiste en que la actividad económica, la política económica e, inclusive, la teoría económica están íntimamente cruzadas por consideraciones valóricas. El trabajo examina cinco de las principales interfaces entre economía y ética. Concluye que la economía se beneficiaría si hiciera explícitas estas consideraciones en lugar de pasarlas por alto o negarlas.

*Palabras clave:* teoría económica; economía y ética; mercado; política económica.

---

JOSEPH RAMOS. PhD en economía, Columbia University. Profesor titular de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Especialista en economía laboral. Su último libro (editor) fue *Políticas de Empleo e Institucionalidad Laboral para el Siglo XXI* (Editorial Universitaria, Santiago, 2003).

<sup>1</sup> Este trabajo es una versión más acabada de la ponencia que el autor presentó en el III Congreso de Ética organizado por las cinco universidades Católicas de Chile y realizado en la Universidad Alberto Hurtado el 11 de junio de 2009.

## Introducción

Si bien la economía moderna nace de la filosofía moral, la economía y la ética tienen una relación incómoda. Por un lado, la actividad económica, como cualquier otra, es, o debe ser, regida por consideraciones éticas. Y el juicio ético habitual al respecto es bastante crítico. La actividad económica ha tendido a ser vista por la mayoría de pensadores al menos con sospecha si no como un claro mal, aunque tal vez un mal menor. En efecto, se considera que la actividad económica no sólo va dirigida a satisfacer los apetitos menos nobles del ser humano sino que apela a las motivaciones más bajas: en economías de mercado, al interés propio. Es un avance sólo si se compara con el sometimiento y explotación que caracterizaron las sociedades esclavistas y feudales. Sólo en forma muy excepcional (aparte de las relaciones dentro de un núcleo familiar) se ha fundado la actividad económica en motivos benévolos, altruistas o solidarios. No es de extrañar, pues, que hasta épocas recientes se haya considerado la actividad económica como inapropiada para un caballero, tolerándola sólo como una necesidad.

Por otro lado, y tal vez como un intento de liberarse de esta crítica, muchos economistas han insistido en la necesidad de distinguir la economía positiva de la normativa<sup>2</sup>. La primera, la que caracterizaría la teoría económica, pretende predecir el comportamiento económico, sin enjuiciar conductas. Sería dominio de la segunda —de la economía normativa— el enjuiciamiento de la economía aplicada, donde se valoran alternativas u opciones de políticas según criterios éticos y normativos. Mas insistiría que ni siquiera la teoría económica se escapa de la ética. En efecto, como bien ha reiterado Amartya Sen<sup>3</sup>, es imposible predecir el comportamiento humano si no se toman en cuenta los condicionantes éticos que mueven al hombre.

Es mi convicción, pues, que la ética y la economía están entrañablemente relacionadas, tanto en la teoría económica como en la

---

<sup>2</sup> Milton Friedman es el que más claramente ha insistido en este distinguo en épocas recientes. Con todo es importante notar que de todas maneras él reconocía el papel de las consideraciones valóricas al momento de tomar decisiones de política. Ver su ensayo "On the Methodology of Positive Economics", en *Essays in Positive Economics* (University of Chicago Press, 1953).

<sup>3</sup> Ver A. Sen, *On Ethics and Economics*, 1987.

política económica y, por cierto, en la actividad económica. En lo que sigue quisiera indicar lo que considero las cinco interfaces principales entre ambas<sup>4</sup>.

Pero antes debo aclarar que considero equivocado el menosprecio que algunos sienten por la economía. La economía, por cierto, se refiere esencialmente a la producción e intercambio de bienes y servicios en el mercado. Es cierto que los estudios muestran que la felicidad del hombre no es lineal con su nivel de vida material, sino que depende principalmente de su satisfacción afectiva (buenas relaciones de pareja, con sus hijos y con los amigos) así como de su autorrealización. No obstante, hasta cierto umbral mínimo material, lo económico importa mucho. En efecto, lo material no será lo más importante para alcanzar la felicidad, pero la insuficiencia material sí puede generar mucha infelicidad. De tal modo que considero —sobre todo para economías semi-desarrolladas como las de Chile y América Latina— que el progreso económico y la eliminación de la pobreza son tal vez las maneras privilegiadas para amar al prójimo en nuestros tiempos. Por eso es una causa noble el trabajar por el desarrollo económico, sea en el diseño de buenas políticas, sea en la creación o gestión de empresas cada vez más eficientes y generadoras de empleos más productivos.

### **Tema 1:** La paradoja valórica del mercado

El mercado requiere de ética para su funcionamiento; son claves para ello valores como honestidad, confianza, buena voluntad. A título ilustrativo, piensen en el epicentro de la economía capitalista, la Bolsa. Su operación sería imposible si toda transacción tuviera que hacerse por contrato y firma frente a notario. En efecto, gran parte de las transacciones económicas se hace sin contrato y los contratos que sí se escriben adolecen de importantes lagunas. No toda contingencia es, ni puede ser, considerada. De tener que redactar un contrato con cláusulas explícitas para toda contingencia, se frenaría la mayor parte de la actividad económica, entre otras cosas, por dudar de la buena voluntad del otro que exigiera tantas cláusulas. De hecho la judicialización de mucho de la actividad económica en Estados Unidos tiene un

---

<sup>4</sup> Ver también los ensayos en Joseph Ramos, *Más Allá de la Economía, Más Acá de la Utopía*, 1991.

alto costo en competitividad frente a sociedades menos legalistas, donde rige mayor confianza, como Japón<sup>5</sup>.

Esto en cuanto a la microeconomía. Mas los valores son decisivos también en la macroeconomía. De hecho, una de las hipótesis clásicas sobre el desarrollo de Europa, la de Max Weber, es una explicación sobre la base de valores —de esfuerzo, responsabilidad, honestidad, frugalidad y ahorro—, lo que él denominó la “ética Protestante”. ¿Quién dudaría que una economía de mercado con la ética de trabajo del *hippie*, la falta de austeridad del *yuppie* y la moral del yoísta (*me first*) estaría condenada al subdesarrollo, tal como fueron condenadas las sociedades caracterizadas por la ética de trabajo del caballero y de consumo conspicuo del aristócrata?

La ética, pues, no es tanto un freno a la economía como un aliciente. Un problema, sin embargo, es que la economía de mercado no sólo usufructúa de la ética social, sino que la puede corroer<sup>6</sup>. En efecto, en la medida en que el intercambio en el mercado sea determinado por la aplicación sistemática del principio de interés propio, sobre todo si se extremara con oportunismo, engaño y trampa, se corroerá y eventualmente se socavará el capital moral necesario para el eficaz funcionamiento del mercado. Y aunque no se extremara, ¿cómo contener la persecución del interés propio en la esfera económica sin menoscabar la solidaridad requerida en la esfera pública y el altruismo y amor requeridos en la esfera personal/afectiva?

En efecto, una primera interfaz entre economía y ética es que la economía consume la ética o capital social de una sociedad, pero no contribuye a la generación y mantención de la misma, con lo que a la postre socava sus propios cimientos.

**Tema 2:** El ámbito principal del mercado es lo intercambiable, pero ¿tiene límites lo intercambiable?<sup>7</sup>

En primer lugar, no todo es intercambiable. El cariño no se compra. Pretender comprar o transarlo es conseguir otra cosa, prostitución, pero no amor.

<sup>5</sup> Véase al respecto el libro de F. Fukuyama, *Trust*, 1995.

<sup>6</sup> Ver al respecto, por ejemplo, I. Kristol, “Capitalism, Socialism and Nihilism”, 1973.

<sup>7</sup> Ver al respecto M. Walzer, *Spheres of Justice*, 1983.

En segundo lugar, muchas veces en el intento de pasar un bien o servicio a la esfera de intercambio se desvaloriza el bien. Un primer ejemplo anecdótico real. Una sala cuna tenía el problema de que el 10% de los papás solía llegar tarde a recoger sus hijos, lo que les obligaba a algunas tías a alargar su jornada más que lo anticipado. Por tanto, pusieron una multa para frenar el atraso. Sin embargo, al poner la multa ¡aumentó! el porcentaje que llegaba atrasado a 30%, pues los padres ya no lo consideraban un abuso, sino el precio que se pagaba por el atraso. Un segundo ejemplo. Cuando las donaciones de sangre resultaron insuficientes para satisfacer las necesidades de ciertos tipos de sangre que escaseaban, se comenzó a pagar por la sangre. El efecto no deseado fue que las donaciones voluntarias de sangre cayeron bruscamente. Lo que se hacía para salvar vidas, que no tenía precio, ahora tenía precio, por lo que las donaciones voluntarias se vinieron abajo<sup>8</sup> y, en lugar de conseguir más sangre, se obtuvo menos.

Tercero, aun cuando no se desvalorice el bien a intercambiarse, ¿debe permitirse todo intercambio entre adultos con libre consentimiento? La economía no tiene los recursos propios para contestar esta pregunta. De hecho, las dos condiciones clave que se han puesto para tal intercambio —que sean intercambios entre adultos y con libre consentimiento— no provienen de la economía sino de la ética.

Por ejemplo, ¿se debiera permitir el trabajo infantil, con tal que los padres lo autoricen? Ése no es un tema teórico, sino práctico. De hecho, la OIT estima que 13% de los niños menores de doce años en el mundo (110 millones) trabaja<sup>9</sup>.

¿O debería permitirse la compra-venta de órganos? ¿Basta para que sea una transacción socialmente provechosa, como son otros bienes, que una persona valore más, digamos, US\$10.000 que uno de sus dos riñones, y por tanto esté dispuesta a vender uno de los suyos por ese precio, pero que otra persona prefiera un buen riñón que esos US\$10.000 o lo que pueda comprar con ese dinero? Todos celebramos la donación voluntaria de órganos. Pero ¿permitiríamos un mercado abierto de órganos?, pues de hecho hay un mercado negro en ello. La economía sin más diría que, como ambos pueden beneficiarse según sus propios criterios, frenar este intercambio sería reducir la “utilidad

---

<sup>8</sup> Ver la obra clásica al respecto de Richard Titmuss, *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*, 1997.

<sup>9</sup> Ver, por ejemplo, K. Basu, “The Economics of Child Labor”, 2003.

social”. ¿O éste es un intercambio “desesperado”, por lo tanto no realmente libre, como cuando el pirata le da a uno la alternativa de recibir un balazo o saltar del buque en alta mar? La economía sencillamente no tiene los recursos para decidir si debe haber algún límite en el intercambio o en qué condiciones este intercambio es realmente libre.

¿O debería permitirse el “arriendo de vientres” para gestar el espermio y óvulo de una pareja que no puede tener hijos? De nuevo, la mujer que ofrezca su vientre voluntariamente para gestar al hijo de otra es, con razón, altamente estimada por la sociedad. Pero la que lo hace por dinero ¿es explotada?, ¿o viola su propia dignidad? Éste tampoco es un tema teórico. Un artículo reciente de *The Economist* lo trató en extenso<sup>10</sup>. Y surge una multiplicidad de interrogantes. Entre otras, ¿de quién es de “verdad” la criatura (supuesto que la madre “postiza” decida querer quedarse con ella)? El estado de California considera que la que dio el óvulo es la verdadera madre y no la mujer en cuyo vientre se gestó la criatura. Otros estados y países opinan lo contrario.

Una vez más, no es la economía la que tiene los recursos para fijar los límites de lo intercambiable, sino la ética. De hecho, no fue la economía la que prohibió “contratos de venta o arriendo de largo plazo de mano de obra”, sino la convicción moral de que ello conducía a la esclavitud y así fueron excluidos por considerarse un intercambio desesperado.

### Tema 3: Competencia vs. cooperación

Indudablemente, la competencia es un instrumento formidable de organización social. Es un gran hallazgo el de Adam Smith, con su metáfora de la “mano invisible”, que muestra cómo la competencia puede encauzar los esfuerzos de seres “caídos” (como nosotros, inclusive egoístas puros que sólo buscan el provecho propio) para cumplir un bien social, aún sin quererlo.

Pero a veces, en nuestra oda al mercado, nos quedamos sólo con esa metáfora y nos olvidamos de la metáfora del “semáforo quemado”. En efecto, imagínense en sus autos en la mañana bajando por Providencia y que al llegar a Vicuña Mackenna, de repente, se quema el semáforo de plaza Italia. Cada conductor, intentando cruzar, lo único que logra es agravar la situación para todos, incluyéndose a sí mismo.

<sup>10</sup> Ver “Buying Babies Bit by Bit” en *The Economist*, 23 de diciembre de 2006.

La competencia en este caso empeora la situación para todos, no la soluciona. Ha habido una falla de coordinación. Ahí se necesita la mano del coordinador (un carabinero o un buen ciudadano) que deje pasar, digamos, veinte autos de un lado y después veinte del otro. La competencia en este caso agrava en lugar de aliviar el problema.

Son muchas las situaciones en la economía cuando se requiere, como arriba, la cooperación y no sólo la competencia. En el ámbito macro, pensemos en la crisis actual en Chile. La razón principal porque cayó la producción y aumentó el desempleo fue que los chilenos recortaron fuertemente sus gastos, no tanto porque habían caído sus ingresos, sino porque fue imposible ver noticias tan alarmantes sobre la crisis en el exterior sin asustarse y decidir recortar gastos “por si acaso”. Mas esta prudencia individual multiplicada por 16 millones de chilenos produjo precisamente la recesión que tanto se temía. Impedirla requería de una acción contracíclica del gobierno (el coordinador) para inducir mayor gasto (reduciendo los intereses y los impuestos para inducir mayores compras y aumentando el gasto público). Lo que es locura para cada individuo por sí solo (gastar más en medio de una crisis) tiene sentido para el colectivo.

La cooperación es también central en la microeconomía, no sólo la competencia<sup>11</sup>. Al interior de la empresa se organiza la producción no por acuerdos de mercado sino por coordinación y cooperación. Se compite hacia fuera de la empresa pero se coopera hacia dentro. Y es esa cooperación la fuente de las mejoras en productividad, eficiencia y calidad de productos en la economía.

Al sobreenfatizar la competencia, la metáfora de la mano invisible y la posibilidad de producir en forma eficiente, inclusive con egoístas, se descuida de este otro organizador social, la cooperación, tanto o más potente, que no puede sobrevivir con egoístas, sino que requiere de valores como la confianza, la honestidad, la autodisciplina, la responsabilidad, el sentido de justicia, etc.

**Tema 4:** ¿Al *homo economicus* le mueven sólo o principalmente consideraciones económicas (monetarias)?

Qué duda cabe de que si uno está decidiendo entre jubilarse con un retiro programado o con una renta vitalicia la principal considera-

<sup>11</sup> Ver al respecto, por ejemplo, R. Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, 1984, y B. Barry y R. Hardin (eds.), *Rational Man and Irrational Society*, 1982.

ción será cuál renta más. Sin embargo, no todas las decisiones son así. Sólo a título de ejemplo, si alguien quisiera predecir cuántos hijos va a tener una pareja, se equivocaría del todo si considerase que la decisión fuera tal número de hijos que permitiera maximizar el ingreso familiar per cápita. En efecto, normalmente se maximizaría el ingreso familiar per cápita con ambos trabajando y sin hijos. Mas el hecho de que la gran mayoría de las parejas tenga varios hijos muestra que su motivación principal no fue monetaria (pues ello empeora el nivel medio de vida material) sino afectiva.

Asimismo, si bien todos desean un ingreso “decente”, no se explicaría que haya jóvenes que optan por carreras relativamente mal pagadas, como trabajo social, pedagogía, antropología, periodismo o enfermería, si la consideración principal fuera monetaria. La autorrealización es un factor clave en esta decisión, tanto o más que las consideraciones monetarias. Asimismo, para las mujeres resulta una consideración relevante en la elección de estudios y de trabajo la posibilidad de tener un trabajo que admita una jornada parcial o una participación intermitente, para poder conciliarlo con su deseo de tener familia (un factor obviamente no monetario).

Aparte de estos macroejemplos, hay ejemplos experimentales y también reales que muestran que si bien hay egoístas puros (y todos tenemos algo de egoísta), la mayoría de nosotros 1) estamos movidos por un sentido de justicia y no sólo por interés propio, y 2) estamos dispuestos a hacer nuestra parte si los demás hacen la suya<sup>12</sup>. Ambas consideraciones están en abierta contradicción con la lógica egoísta, característica del supuesto *homo economicus*.

Por ejemplo, innumerables experimentos con el juego del “últimátum” muestran que las personas no se mueven sólo o principalmente por motivos egoístas. En este ejercicio se les presenta a dos desconocidos la siguiente opción. Se les dará \$100.000 bajo la siguiente condición: la persona A le propone a la persona B cómo se ha de repartir ese dinero, si \$90.000 y \$10.000, \$80.000 y \$20.000, ... \$50.000 y \$50.000 o de cualquier otra manera. Si B acepta la propuesta, ambos se quedan con los \$100.000 según la repartición propuesta y aceptada. En cambio, si B rechaza la propuesta, ambos se quedan sin nada. No se

---

<sup>12</sup> Ver al respecto Gintis, Bowles, Boyd y Fehr (eds.), *Moral Sentiments and Material Interests*, y Sigmund, Fehr y Nowak, “The Economics of Fair Play”, 2002.

permite discusión o negociación (por eso se llama ultimátum) y no se repite el juego. Si bien no hay respuesta correcta, típicamente las propuestas de repartición menores que 70-30 son rechazadas. Este resultado está en abierta contradicción con lo predicho por el supuesto del *homo economicus*. En efecto, según éste, A debería ofrecer una división \$99.000 y \$1.000 en anticipación de que B la acepte, pues B o se queda con \$1.000 (si acepta) o se queda sin nada (si rechaza la división). Como \$1.000 es más que \$0, B debería aceptar la división de 99 - 1. Sin embargo, no es así. La mayoría de las personas B rechazan ofertas de menos de 70 y 30, pues consideran que ha sido una división injusta. Pese a que se quedarán sin nada, de este modo sancionan al que consideran injusto, ya que el otro también se quedará sin nada. Que muchos jugadores A ofrezcan 50 y 50 o 60 y 40 se debe o a que ellos mismos quisieran ser justos o a que creen que mucha gente tiene un sentido de la justicia que quedaría ofendida si se les ofrece menos. Confirma esta interpretación una variación del juego anterior. Ahora A no decide qué división hacer, sino que saca un número de una computadora que le dice qué división proponer. En este caso, los B están mucho más dispuestos a aceptar reparticiones bien desiguales, pues la repartición desigual no es “culpa” del otro sino que fue cosa de la suerte.

Considerando que la teoría económica convencional se vanagloria de su valor predictivo y de su realismo, es decir, de contar las cosas “como son y no como nos gustaría que fueran”, el que sus predicciones resulten tan ampliamente rechazadas en estos experimentos nos debería tornar escépticos de su aplicabilidad general. Por cierto, éstos son apenas “juegos”, tal vez la vida real se conforme más a los supuestos tras los modelos económicos. Sin embargo, hay evidencia de que en la vida real también fallan, y en situaciones de importancia.

Por ejemplo, se observa que por este sentido de justicia, en crisis somos mucho más reacios a aceptar caídas en nuestros salarios reales por medio de caídas en el salario nominal (con los precios fijos) que por medio de aumentos en los precios, con nuestro salario nominal constante. En efecto, la caída en el salario nominal la percibimos como doblemente mala: no sólo ganamos menos sino que creemos que nuestro salario ha caído en relación con el de los demás (pues toma tiempo darnos cuenta de que los salarios de los demás también han caído), lo que nos parece doblemente injusto. En cambio, si nuestro salario real

cae porque sube el nivel de precios mientras se mantiene constante nuestro salario nominal, sufrimos sólo *un* mal, el de un menor ingreso real; pero como la inflación afectó a todos, no hemos sufrido una caída en nuestro salario relativo, por lo que no nos parece tan injusto. Por esta misma razón las empresas son reacias a reducir durante una crisis los salarios a su personal, pues temen que sus trabajadores se esfuerzan menos por considerar injusta la rebaja. Todo esto muestra la importancia del sentido de justicia en la economía<sup>13</sup>.

En otros experimentos se muestra que la gente está predispuesta a colaborar si cree que los demás harán su parte. Por ejemplo, en el “juego de bien público” se le da \$10.000 a cada uno de cuatro participantes, quienes no se conocen entre sí y no se volverán a ver. Se les indica que por cada \$1.000 que se coloca en el pozo común, el observador doblará el monto en el pozo. De ahí que si, por ejemplo, cada uno deposita \$5.000, el pozo llega a \$20.000 más los \$20.000 adicionales que el observador pone, o sea, a un total de \$40.000. Entonces se reparte el pozo por igual, con lo que cada uno termina recibiendo \$10.000 como su parte del pozo, que, sumado a lo que tiene (los \$10.000 originales menos los \$5.000 que colocó en el pozo), hace que cada uno ahora tenga \$15.000. Por cierto, si sólo uno coloca \$5.000 en el pozo, el pozo crece a \$10.000, y cada cual recibe \$2.500 de vuelta. De ahí que conviene que los demás pongan y uno no, pues el que puso los \$5.000 sólo recibe \$2.500 de vuelta del pozo, quedándose con un total de \$7.500, mientras que los que no colocaron nada incrementan su total de \$10.000 a \$12.500 cada uno. El *homo economicus*, egoísta por naturaleza, no hará aporte al pozo, ansiando que los demás pongan. Sin embargo, en los experimentos realizados se observa que, a diferencia del egoísta que coloca \$0, la mayoría de las personas coloca una cifra del orden de \$5.000. Esto muestra que hay una predisposición a cooperar; y además se cree que los demás van a hacer su parte<sup>14</sup>.

En el mundo real se observan variantes de esto en muchas situaciones. Por ejemplo, en una época yo les mostraba a amigos

<sup>13</sup> Ver al respecto G. Akerlof y R. Shiller, *Animal Spirits*, 2009, donde utilizan este tipo de raciocinio para explicar la agudización del desempleo en Estados Unidos en la crisis actual.

<sup>14</sup> No deja de ser desconcertante respecto a nuestra profesión que hay evidencia, tanto en Chile como en Estados Unidos, de que la enseñanza de la economía reduce esta predisposición a confiar y cooperar. Para la evidencia de Chile ver J. Núñez, L. Miranda

extranjeros el centro de Santiago. Cuando caminábamos por el Paseo Ahumada me decían que los chilenos eran sucios, pues la calle estaba llena de papeles, colillas de cigarrillos y restos de comida. Entonces los llevaba a la estación del metro de la Universidad de Chile. Tal era su sorpresa cuando veían lo limpia que estaba. Entonces me decían que los chilenos eran suizos. ¿Qué convertía a los “sucios” del Paseo Ahumada en los “suizos” del metro? Obviamente que si uno ve muchos papeles en la calle (como en el Paseo Ahumada) ¿qué tanto importa un papel más? En cambio, como el metro se mantiene limpio (siempre tiene que haber alguien para los 5% verdaderamente sucios), el 95% de nosotros no botamos papel en la estación. Estamos dispuestos a hacer nuestra parte si vemos que los demás hacen la suya.

Este ejemplo pedestre tiene importantes analogías en la vida económica. Por ejemplo, si uno está en una sociedad donde la mayoría evade los impuestos (digamos Argentina, y mucho), uno —aunque honesto— se sentiría estúpido si pagara todo lo que corresponde. Por lo tanto, el honesto también evade, con lo que se genera un círculo vicioso y el problema se agrava. En cambio, si esa misma persona se traslada a otro país donde cree que la mayoría de la gente cumple con pagar sus impuestos, entonces él está más dispuesto a pagar su parte y a no evadir.

De igual modo, es posible que uno esté dispuesto a pagar 5% más de impuestos con tal que los demás también lo hagan y así se pueda eliminar la pobreza. En cambio, si sólo uno pagara, éste se volvería reacio. Por ejemplo, observemos el cuadro. Supongamos que si nadie paga más impuestos, es decir, da nada, entonces 13% de los hogares cae bajo la línea de pobreza. En cambio, si todos fueran a pagar 5% más de impuestos, la pobreza se eliminaría. Hay dos situaciones intermedias: donde yo doy 5% más y los demás dan nada, en cuyo caso la pobreza sigue casi igual a 13%; y la segunda, donde los demás dan 5% más y yo no pongo nada, en cuyo caso la pobreza virtualmente se elimina (es marginalmente superior a 0%). El egoísta preferirá esta última opción, pues él se queda con su ingreso (cosa que le gusta) y se elimina virtualmente la pobreza (cosa que no le disgusta).

---

y J. Scavia, “Estudios de Economía y Cooperación Social: Un Estudio Experimental con Estudiantes Universitarios en Chile”, 2009. Para la evidencia en Estados Unidos ver R. Frank, T. Gilovich y D. Regan, “Does Studying Economics Inhibit Cooperation?”, 1993.

	Los demás dan 5%	Los demás dan nada
Yo doy 5%	Pobreza = 0%	Pobreza = 13-%
Yo doy nada	Pobreza = 0+%	Pobreza sigue igual =13%

Sin embargo, si la persona es de los que quieren participar en la solución del problema de la pobreza, entonces preferirá también dar 5% más y hacer su parte. Resulta que muchas personas son así (cooperadores condicionales), por lo que, pese a que ellos no estaban dispuestos a donar voluntariamente 5% para los pobres, sí están dispuestos a apoyar una ley que grave sus ingresos en 5% igual que a los de los demás, para así cumplir un importante fin social, como es poner fin a la pobreza. Finalmente, están los heroicos, los motivados por una ética kantiana, que hacen su parte aun cuando los demás no hagan la suya, pues consideran su deber actuar según una norma que sea, en principio, generalizable. No obstante, el punto es que no sólo hay dos tipos de personas, la gran masa de egoístas y unos pocos heroicos, sino que buena parte de las personas, y tal vez la mayoría, son “cooperadores condicionales”, dispuestos a hacer su parte con tal de que los demás hagan la suya.

O sea, la economía convencional se equivoca cuando supone que todos actúan exclusivamente movidos por su interés propio, sin consideraciones de justicia. No seremos Madre Teresa o Padre Hurtado, pero ciertamente muchos de nosotros y tal vez la mayoría estamos dispuestos a hacer nuestra parte si los demás hacen la suya. Por lo que la política pública debe diseñarse para despertar este tipo de colaboración y no ignorarla o, peor aún, castigarla. De igual modo debemos estar conscientes de que la gente se mueve por consideraciones de justicia. Y reaccionará a lo que considera un trato injusto, esforzándose menos, lo que es particularmente evidente en el mercado laboral.

### **Tema 5:** La política económica o economía aplicada

Típicamente en cualquier asunto económico hay opciones. Raras veces hay sólo un curso de acción, en cuyo caso las consecuencias son inevitables, por ser único curso posible, inobjetable éticamente. Donde hay opción, por definición, entran consideraciones valóricas y

no sólo monetarias para dirimir qué curso de acción tomar. Y casi siempre hay opciones. Por el contrario, es tan raro que no haya opción que habría que sospechar si, por ejemplo, un ministro de Hacienda insistiera que algún curso de acción es inevitable. Más probablemente estaría intentando imponer su juicio valórico tácito. Por ejemplo, puede que el ministro considere que evitar mayor desempleo en la actualidad requiera no elevar el salario mínimo. Mas su postura, la de no subir el mínimo, es absolutamente válida si sólo importa el empleo y no el nivel del mínimo. Otro, en cambio, podría pensar que aceptar cierto incremento en el desempleo puede valer la pena para elevar en forma significativa el mínimo. Cuál opción es la mejor no puede determinar la economía, sino que se requiere de una valoración ética.

Esto es tanto o más así cuando se trata de elegir entre políticas con efectos distributivos significativamente distintos. Así, uno puede estar dispuesto a sacrificar algo de “eficiencia” en aras de lo que considera una mejor distribución del ingreso. La economía puede determinar cuál de las dos políticas es más eficiente para aumentar el producto, pero no tiene los recursos para elegir entre dos políticas con efectos distributivos significativamente diferentes pero con efectos similares sobre la eficiencia<sup>15</sup>.

Por lo tanto, en la política económica suele haber opciones, por lo que no basta el criterio técnico-económico para elegir entre ellas, sino que la decisión de cuál es mejor necesariamente requiere de un juicio valórico relativo de las opciones. O sea, el juicio ético es intrínseco a toda la política económica.

Por cierto, pocos son los que tendrían derecho a lanzar la primera piedra en esta materia. Todos pecamos en ver lo que queremos ver, o considerar nuestros propios valores como tan obvios que nadie debiera disentir de ellos. Caen en esta tentación de bautizar sus recomendaciones de política económica como obvias o necesarias tanto los de

---

<sup>15</sup> En la jerga técnica, la economía muestra que un punto en la “curva de contrato” es superior a un punto fuera de ella, pues sólo son eficientes, es decir, sólo son “Pareto óptimo” los puntos sobre la curva de contrato. Sin embargo, la economía no es capaz de elegir entre dos puntos Pareto óptimos, pues ambos están en la curva de contrato, por lo que ambos son eficientes. Es así aunque en uno, en el punto A, una persona tenga el 99% del ingreso y la otra persona tenga el 1% del ingreso, mientras que en el otro, el punto B, ambas tengan un ingreso parecido. Y la verdad es que las decisiones de política económica en su mayoría son precisamente para elegir entre dos situaciones con efectos distributivos marcadamente diferentes. Sólo, pues, acudiendo a consideraciones valóricas podemos elegir entre tales políticas.

“derecha”, cuando insisten en la importancia del crecimiento o la eficiencia, como los de “izquierda” cuando insisten en la importancia de la equidad. Ambos son valores legítimos, y la economía no puede discernir cuál de ellos o qué combinación es la mejor. Le corresponde este juicio a la ética.

### Conclusión

En conclusión, no es el propósito de este trabajo negar el importante contenido técnico de la economía. Sin embargo, advierto el peligro de que muchos en la profesión tendamos a exagerar el carácter aséptico y técnico de la economía y a pasar por alto, cuando no a menospreciar, el contenido valórico de la misma. En el mejor de los casos pecamos de ingenuidad. En el peor de los casos, de intento de encubrimiento.

Esta tendencia de pasar por alto lo valórico o relegarlo a notas al pie de la página se ha agravado por dos consideraciones adicionales. Primero, hay una tendencia reduccionista en la economía: de maximizar una función de bienestar social pasamos a una función social que es la simple suma de las utilidades individuales, como si éstas fueran independientes entre sí —y, como hemos visto, nos importan mucho los demás y cómo nos va respecto de ellos. Asimismo, tácitamente tendemos a reducir la utilidad individual al puro aspecto monetario, cuando, como hemos visto, nos importan mucho las consideraciones no monetarias, entre ellas, las afectivas, la autorrealización y el deseo de un trato justo.

En segundo lugar, muchos economistas hemos tendido a cierto “imperialismo”. El éxito del aparataje económico, la posibilidad de medir y cuantificarlo, nos ha impelido a aplicar el mismo tipo de análisis a ámbitos aparentemente ajenos a la economía, como son el crimen, el matrimonio, la política, entre tantos otros campos<sup>16</sup>. No cabe duda de que se enriquece el análisis cuando se incorporan intuiciones de varias disciplinas. Mas si la economía entra como “la” explicación fundamental, y esta entrada es de la economía en su forma más reduccionista, no

---

16 Tal vez uno de los más exitosos en estas incursiones ha sido Gary Becker, mas creo importante cuidar de no considerar la explicación económica como la explicación completa. Ver, por ejemplo, su libro *The Economic Approach to Human Behavior*, 1978.

es de extrañar que se nos vea como arrogantes. El conjunto de estas tendencias —el pasar por alto lo valórico, el reduccionismo y cierto imperialismo disciplinario— explica, en mi opinión, gran parte de la incomunicación entre muchos economistas y teólogos, filósofos y otros científicos sociales. Superarla requiere de una mucho mayor conciencia de parte de los economistas de las múltiples interfaces entre la economía y lo valórico.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Akerlof, G. y R. Shiller (2009): *Animal Spirits* (Princeton University Press, New Jersey).
- Axelrod, R. (1984): *The Evolution of Cooperation* (Basic Books, New York).
- Barry, B. y R. Hardin (1982): *Rational Man and Irrational Society* (Sage Publications, California).
- Basu, K. (2003): “The Economics of Child Labor”. En *Scientific American* (septiembre).
- Becker, G. (1978): *The Economic Approach to Human Behavior* (University of Chicago Press).
- Frank, R., T. Gilovich y D. Regan (1993): “Does Studying Economics Inhibit Cooperation?”. En *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, N° 2.
- Friedman, M. (1953): *Essays in Positive Economics* (University of Chicago Press).
- Fukuyama, F. (1995): *Trust* (Simon and Schuster, New York).
- Gintis, H., S. Bowles, R. Boyd y E. Fehr (2008): *Moral Sentiments and Material Interests* (MIT Press, Cambridge).
- Kristol, I. (1973): “Capitalism, Socialism and Nihilism”. En *The Public Interest* (primavera).
- Núñez, J., L. Miranda y J. Scavia (2009): “Estudios de Economía y Cooperación Social: Un Estudio Experimental con Estudiantes Universitarios en Chile”. En *Trimestre Económico* N° 303, julio-septiembre.
- Ramos, J. (1991): *Más Allá de la Economía, Más Acá de la Utopía* (CIEPLAN, Santiago).
- Sen, A. (1987): *On Ethics and Economics* (Basil Blackwell, Oxford).
- Sigmund, K., E. Fehr y M. Nowak (2002): “The Economics of Fair Play”. En *Scientific American* (enero).
- The Economist* (2006): “Buying Babies Bit by Bit” (23 de diciembre).
- Titmuss, R. (1997): *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy* (The New Press, New York).
- Walzer, M. (1983): *Spheres of Justice* (Basic Books, New York). □