

TEORÍA ECONÓMICA Y VERDAD

REFLEXIONES SOBRE ALGUNOS SUPUESTOS DE LA CIENCIA ECONÓMICA

**DISCURSO DE INCORPORACIÓN
COMO INDIVIDUO DE NÚMERO
DE LA ACADEMIA NACIONAL
DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

DR. EDUARDO JOSÉ ORTIZ FELIPE

SEPTIEMBRE 2012

Estimado Señor Presidente de la Academia Nacional de Ciencias Económicas; estimados Individuos de Número de tan honorable institución; queridos colegas, familiares y amigos.

Después de agradecer a quienes decidieron postularme y aceptarme para formar parte de este cuerpo colegiado, debo decir que me siento orgulloso de haber sido designado para ocupar el sillón de Antonio Aguirre, con el que conviví varios años como jesuita, y como profesor de Economía en la Universidad Católica Andrés Bello.

Él fue uno de los tres puntales jesuitas que, junto con Manuel Pernaut y Gustavo Sucre, sostuvieron en sus inicios la Escuela de Economía de dicha Universidad.

La Licenciatura en Ciencias Económicas y Sociales la obtuvo en 1962 en la Universidad Gregoriana de Roma, que aunque debe su nombre al Papa Gregorio XIII quien la dotó de nueva sede en 1584, era en realidad una continuación del Colegio Romano fundado por Ignacio de Loyola en 1551.

Al regresar a Venezuela dictó clases de Teoría Económica en la Escuela de Economía de la UCAB, y trabajó en el Centro de Investigaciones Económicas y Sociales de la misma Universidad.

El Centro recibía en ese tiempo financiamiento de la Fundación Ford, y apoyo académico de la Universidad de Indiana representada por George Stolniz. Con el fin de fortalecer a la Escuela de Economía, la Fundación Ford becó a cinco profesores para que efectuaran estudios de postgrado en el extranjero. Entre ellos, además de Antonio Aguirre, se encontraban dos futuros directores de la Escuela: Rafael López Casuso y Rodrigo Pérez Luciani. Aguirre fue enviado a Indiana y allí obtuvo un Master en Economía en 1966. Años más tarde regresó a la misma Universidad donde obtuvo el Ph.D. en Economía en 1976, con una tesis doctoral sobre *Intermediarios Financieros y el Proceso de Ahorro - Inversión en Venezuela*.

En la UCAB dictó posteriormente clases de Macroeconomía, Economía Monetaria, Mercados Financieros y Metodología.

Todavía recuerdo que, al ingresar yo como profesor en la UCAB, me regaló una fotocopia en inglés del texto de Macroeconomía de William Branson, destacándome sus ventajas sobre otros textos contemporáneos.

Entre los numerosos cargos que ocupó a lo largo de su vida podríamos mencionar su trabajo como Director del Centro de Investigaciones Económicas y Sociales, su actuación como Director de Investigaciones Económicas del Ministerio de Hacienda, con su amigo Luis Ugueto como Ministro, su presencia en la Academia Nacional de Ciencias Económicas, de la que fue miembro fundador, y donde se desempeñó como Presidente en el período 1994 - 1996, o su dedicación por largos años como Director del Doctorado en Ciencias Económicas de la UCAB, entre cuyos egresados podemos mencionar a ilustres colegas como Jaime Luis Socas, Miguel Ignacio Purroy o Luis Zambrano.

Publicó varios escritos sobre el Sistema de Cuentas Nacionales, en el que veía acertadamente la nervadura de toda la actividad económica en Venezuela y donde, siguiendo en cierto modo el tema de su tesis doctoral, trataba de analizar las vías y descubrir los obstáculos que explicaban el flujo no siempre fluido de dinero, bienes y servicios en nuestro país.

En sus últimos años concentró su atención en el estudio de las instituciones financieras. Quienes le conocimos sabemos la cantidad de tiempo y esfuerzo que dedicó a componer su último libro, y el número de personas que en uno u otro momento le ayudaron en su preparación. Recordamos también el alivio que sintió cuando, después de tantos años de recolección, revisión y análisis de datos, envió por fin a la imprenta su versión definitiva.

Conservo en mi biblioteca un ejemplar, dedicado por él, de esa última obra dedicada al estudio de la *Economía, Instituciones Financieras y dinero: Teoría y Política*

en Venezuela. Allí vuelve sobre varios de los temas que investigó durante toda su vida, ya desde la tesis doctoral.

Poco después de este laborioso parto comenzó a perder la memoria. No abandonó, sin embargo, la conexión con su pasado. Casi diariamente bajaba de su casa a la universidad —a veces ayudado por alguien que lo encontraba desorientado en el camino— para saludar y tomar un café con sus amigos. Nos regalaba a todos siempre una sonrisa radiante, y pronunciaba algunas palabras cortas y sencillas, con las que reflejaba que se encontraba en paz consigo mismo y con la vida.

Sigue presente en nuestro recuerdo. A él, y a quienes siguen su camino, van dedicadas estas palabras en las que trato de reflexionar sobre la relación entre la teoría económica y la realidad que nos rodea.

No he elegido este tema porque me haya correspondido en esta Academia el sillón N° 13. Tampoco he tenido que emplear mucho tiempo para seleccionarlo, pues es un tópico que me preocupa desde que comencé mis estudios de economía, y que me ha dejado un resabio de insatisfacción durante todos mis años de docencia, por verme obligado a transmitir a mis estudiantes una teoría perfectamente coherente y sin fisuras, pero por eso mismo muy alejada de la imperfecta y conflictiva realidad que nos rodea.

Afortunadamente no soy el único economista que siente esta inquietud y malestar. A lo largo de los años mi biblioteca ha ido acumulando casi tantos libros que explican la teoría económica, como publicaciones que la cuestionan y tratan de enmendarla.

Me limitaré, por el momento, a recoger algunos testimonios que muestran escepticismo acerca del éxito que logra la teoría económica en adecuarse a la realidad y, en último término, a la verdad.

John Kenneth Galbraith, por ejemplo, afirma:

Debido a las presiones pecuniarias y políticas y a las modas del momento, la economía y los sistemas económicos y políticos más desarrollados cultivan su propia versión de la verdad. Esta no necesariamente está relacionada con la realidad (...) Eso es algo de lo que deberían estar conscientes todos los que han estudiado economía, todos los que actualmente la están estudiando, y todos los que tienen algún interés en la realidad económica y política.¹

Mark Blaug, a partir de la historia de las ideas económicas que ha investigado con tanta dedicación a lo largo de su vida, llega a una conclusión semejante.

La historia de la economía revela que los economistas se inclinan, como cualquier otro, a tomar la paja por el trigo y a pretender la posesión de la verdad cuando sólo poseen una serie intrincada de definiciones o de juicios de valor disfrazados de reglas científicas.²

El tema de la relación entre teoría económica, realidad empírica y verdad filosófica es excesivamente amplio y difuso. Por eso hoy me voy a concentrar en la discusión de algunos supuestos que de alguna manera afectan a toda la teoría económica, particularmente la pretensión de que los agentes económicos actúan racionalmente, de que existe una economía positiva que se puede diferenciar nítidamente de la normativa, y de que los demandantes tienen como objetivo maximizar su utilidad o satisfacción personal.

Comencemos por el supuesto de la racionalidad.

Prácticamente todos los textos de teoría económica reconocen, implícita o explícitamente, que los agentes económicos actúan racionalmente.

Por otra parte, en este momento se están librando en el mundo numerosas guerras con millares de víctimas y de refugiados que huyen de la violencia, cada

¹ Galbraith, John Kenneth (2004) *The Economics of Innocent Fraud. Truth for our Time*, pp. x - xi.

² Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*, p. 844.

día se destruyen centenares de hectáreas de bosques, el medio ambiente se va deteriorando aceleradamente hasta poner en peligro la sostenibilidad del planeta, están desapareciendo por la codicia humana numerosas especies animales, en algunos países como Venezuela se multiplican impunemente los secuestros y los asesinatos. ¡Pero los agentes económicos actúan racionalmente!

Que la razón no es la única fuerza que dirige nuestras acciones lo sabía ya Blaise Pascal cuando en 1658 afirmaba que: “El corazón tiene razones que la razón desconoce”.³

Cuatro siglos más tarde dirá aún con más contundencia Jorge Luis Borges: “De las operaciones del espíritu, la menos frecuente es la razón”.⁴

Por otra parte, al menos desde Freud, los psicólogos no pueden considerar como ciencia a una disciplina que no tome en cuenta las pulsiones del inconsciente.

De hecho ha surgido en los últimos años una nueva rama de la psicología que se ocupa de temas económicos, y que ha decidido llamarse *Neuroeconomía*. En el año 2002 Daniel Kahneman y Vernon L. Smith, dos de los promotores de esta corriente, obtuvieron el Premio Nobel en Economía.

La Real Academia Sueca de las Ciencias, al presentar a los ganadores del Premio señalaba que:

Actualmente un amplio y creciente conjunto de investigaciones se está dedicando a la comprobación empírica y modificación de postulados tradicionales en economía, especialmente los de la racionalidad sin restricciones, la búsqueda única del propio interés, y el completo autocontrol.⁵

³ Pascal, Blaise (2004) *Pensées*, 423 (277) (477). Mencionamos tres cifras, porque no todas las ediciones de la obra coinciden en la numeración.

⁴ Borges, Jorge Luis (1980) “Tres. Las mil y una noches”, *Siete Noches*, p. 23.

⁵ Royal Swedish Academy of Sciences (2002) *Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith*, p. 1.

Podríamos alegar que son diferentes las reglas científicas utilizadas por la economía y la psicología. Pero es que también son varios e importantes los economistas, que critican la manera en que la economía convencional interpreta el supuesto de la racionalidad.

Escuchemos por ejemplo a Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía en 2001, cuando habla sobre el supuesto de la necesidad de información perfecta para tomar decisiones racionales.

Un supuesto inicial mejor que el de la información perfecta podría haber sido el de la ignorancia perfecta. De ahí habría resultado un enfoque completamente nuevo y más útil para el análisis económico: comenzando por muy poco conocimiento, cómo los decisores pueden recoger la información que necesitan para tomar decisiones mínimamente adecuadas, en vez de perfectamente racionales.⁶

Herbet Alexander Simon, Premio Nobel de Economía en 1978, insiste también en la limitación de la capacidad cognitiva, y en la importancia de distinguir entre el mundo real y la manera en que lo percibimos.⁷

Pero es que hasta el mismo John Maynard Keynes habla de ciertos “*animal spirits*” que se cuelan en nuestro interior cuando tomamos decisiones económicas. Casi podríamos decir que para él muchas decisiones económicas dependen de un “pálpito” o de una “corazonada”, más que de un análisis racional de los pros y contras de nuestras acciones.

La expresión keynesiana referida a estos duendecillos revoltosos o “espíritus animados” impulsa a George A. Akerlof, Premio Nobel de Economía en el 2001, a escribir un libro con Robert J. Shiller sobre *Los espíritus animados. Cómo la psicología humana impulsa a la economía, y por qué esto le interesa al capitalismo global*.

⁶ Citado en Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, pp. 219 - 220.

⁷ Citado en North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, p. 38.

Allí examina cómo afectan al comportamiento de los agentes económicos la confianza, la honestidad, la corrupción o el comportamiento antisocial, todos ellos elementos muy alejados del supuesto de la fría y clarividente racionalidad.

De ahí concluye que:

Es necesario incorporar los espíritus animados en la teoría macroeconómica para saber cómo funciona realmente la economía (...) En sus intentos de (...) hacerla más *científica*, los macroeconomistas convencionales han impuesto una estructura y disciplina de investigación, enfocándose en cómo se comportaría la economía si la gente solo tuviera motivaciones económicas y fuera también plenamente racional.⁸

Pero, después de todo, ¿por qué nos preocupa tanto si las personas actúan racionalmente o no? La respuesta es que solo si estas proceden racionalmente podemos deducir leyes económicas, y afirmar que frente a determinados estímulos la economía se moverá en una u otra dirección. Pero si los motivos extra-rationales cobran tanta importancia en el comportamiento humano, no es que no podamos prever nada, pero debemos ser mucho más cautos en nuestras predicciones, y tenemos que ampliar significativamente nuestros márgenes en la admisión de posibles errores.

Además está aquí en juego la tensión entre el determinismo y la libertad. Con el paso del tiempo las personas, al estudiar su propio comportamiento, han ido comprendiendo que la libertad está muy limitada por múltiples condicionamientos, pero de ahí a considerar que los humanos siempre responden de la misma manera a determinados estímulos hay un largo trecho.

Muchos economistas parecen reconocer que los seres humanos poseen la capacidad de elegir realmente (...) Sin embargo (...) en los modelos formales que se encuentran en las principales revistas y

⁸ Akerlof, George A. - Shiller, Robert J. (2009) *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalism*, p. 168.

libros, se termina por negar la elección humana. Pues si elegir realmente significa algo, eso es que cualquier individuo podría siempre haber actuado de otra manera. Y esto es precisamente lo que los “teóricos” contemporáneos son incapaces de admitir en sus modelos formales (...) Los individuos son representados de tal manera que, respecto a su situación, solo cabe casi siempre un curso de acción racional preferido, que se sigue siempre.⁹

El tema de la racionalidad, el determinismo y la libertad, se encuentra estrechamente relacionado con el que vamos a considerar a continuación ¿Existe una economía positiva que solo capta los hechos, sin que en ella intervenga ningún juicio de valor? ¿Hay acuerdo entre los economistas en el área de la economía positiva? ¿Se puede conformar el economista con describir los hechos –pensemos en los estragos que está produciendo hoy en tantos países la crisis financiera mundial– sin enunciar ningún tipo de valoración?

Comencemos por decir que esta distinción entre dos enfoques diferentes tiene sentido, y es útil al tratar de acercarse a un conjunto de fenómenos desde la perspectiva de las ciencias sociales. Si un antropólogo estudia, por ejemplo, el aborto o la poligamia en una sociedad específica, tratará de transmitir con la máxima imparcialidad posible los hechos observados, y no necesariamente tiene que opinar sobre si lo que ha visto le parece bien o mal.

Sin embargo, es casi imposible que no tenga una opinión al respecto, y es muy difícil que en el relato no refleje de alguna manera esa opinión. Lo percibimos diariamente cuando leemos una noticia sobre el mismo hecho en dos periódicos de distinta tendencia.

¿Hay acuerdo entre los economistas cuando analizan un mismo hecho?

El mundo de la oferta y la demanda de trabajo, por ejemplo, están abiertos a cualquier observador. Sin embargo, los neoclásicos piensan que una y otra se rigen

⁹ Lawson, Tony (1998) *Economics & Reality*, pp. 8 - 9.

por el salario real, porque a largo plazo ni los empresarios ni los trabajadores padecen de ilusión monetaria; mientras que Keynes pensaba que se regían por el salario nominal, porque los sindicatos no están dispuestos a que disminuya este, pero aceptan que se les rebaje el salario real, al permitir que se les ofrezcan aumentos menores que la tasa de inflación.

Adicionalmente los neoclásicos piensan que a largo plazo no hay desempleo involuntario, mientras que los keynesianos piensan que sí lo hay. Pero las dos escuelas no pueden tener razón al mismo tiempo ¿Con qué criterios, que no contengan algún grado de subjetividad, nos decidimos por una de ellas? Ya el mismo hecho de hablar de voluntario e involuntario ¿no implica adentrarse en un terreno donde reina la subjetividad?

Algo parecido podríamos decir respecto a la definición de equilibrio ¿Bajo qué criterio se decide que una situación a la que definimos como equilibrada es mejor que otra que consideramos desequilibrada? ¿No nos vemos obligados previamente a fijar unos objetivos que, al ser preferidos a otros, exigen emitir juicios de valor?

En 1958 Gunnar Myrdal escribía un libro sobre los *Valores en la Teoría Social* donde decía:

Las valoraciones están presentes aunque pretendamos librarnos de ellas. El intento de erradicar las preferencias tratando de prescindir de los valores mismos es una empresa imposible y descaminada. ¹⁰

Kaushik Basu afirma escuetamente que “cuando componemos modelos sin ninguna referencia a normas o instituciones, es probable que de todas formas estemos utilizando normas e instituciones sin ser conscientes de ello”. ¹¹

¹⁰ Citado en Hodgson, Geoffrey M. (2000) *What is the Essence of Institutional Economics?*, p. 401.

¹¹ Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 67.

Desafortunadamente, en el campo de la docencia, la distinción entre lo positivo y lo normativo ha hecho que la mayor parte de los profesores dejen de lado los valores éticos en sus exposiciones, o a lo más releguen esos temas a una asignatura que se estudia en el último año, en la que el educador se ve obligado a matizar, y hasta contradecir, algunos de los criterios que se han inoculado a sus estudiantes a lo largo de toda la carrera. Como consecuencia, el estudiante, para sacar buena nota, se ve inducido a la duplicidad y al engaño, defendiendo una postura, por ejemplo, en el examen de microeconomía, y afirmando todo lo contrario en el de ética.

Pero es que además es necesario insistir en lo que Myrdal y Basu dicen respecto a la presencia de valoraciones ocultas dentro de pretendidas afirmaciones asépticas.

Sobre este tema John Kenneth Galbraith ha escrito un libro al que titula *La Economía del Fraude Inocente*. En él afirma que las diferencias de opinión entre los economistas más de una vez deben ser atribuidas a razones que tienen que ver con el poder económico. No se trata de errores de comprensión, sino de conveniencia.

La realidad es más oscurecida por preferencias sociales o de costumbre, o por ventajas pecuniarias personales y grupales, en la economía y en la política que en cualquier otro terreno (...)
Parte de este fraude se deriva de la economía tradicional y su enseñanza. Esta puede apoyar intereses personales o grupales, especialmente, como cabría esperar, los de los más afortunados.¹²

Se podría aducir que la desigualdad en la riqueza y oportunidades no las ha creado la economía, y que ella se limita a descubrir lo que realmente ocurre en este ámbito, lo cual en parte es verdad. Pero en la práctica hay economistas que no se limitan a observar los hechos, sino que con frecuencia los encaminan en

¹² Galbraith, John Kenneth (2004) *The Economics of Innocent Fraud. Truth for our Time*, p. 1.

determinada dirección, al apoyar a quienes tienen mayor capacidad de recompensar y castigar.

Es frecuente escuchar que la historia la han escrito los vencedores. Eso vale también para la historia de las ideas económicas.

Hablando de valores, Robert Nelson afirma que la economía se ha convertido en la teología de nuestra época, y no se puede negar que la teología siempre ha pretendido ser normativa.

La historia de los tiempos modernos (desde la Ilustración) revela una creencia ampliamente aceptada de que el progreso económico resolverá no sólo los problemas materiales sino también los espirituales de la humanidad. La escasez material y la consecuente lucha por los recursos limitados ha sido generalmente considerada como la causa fundamental del mal comportamiento de la humanidad — el origen real de la pecaminosidad humana (...) El progreso económico ha representado la vía de salvación por un nuevo cielo en la tierra, la manera de desterrar el mal en los asuntos de la humanidad. Como guías para mostrar el camino a lo largo de esta ruta, los economistas se convierten entonces lógicamente en el sacerdocio mejor preparado para guiar a sus fieles.¹³

En el siglo XVI, después del Concilio de Trento, el Papa Pío V creyó que era importante componer una especie de manual elemental para que hasta los más ignorantes pudieran tener una idea de los dogmas y deberes fundamentales del creyente. Lo llamó catecismo, que en griego significa algo así como “manual de instrucción”.

Podríamos decir que el manual de *Economía* publicado por Paul Samuelson en 1948, que está a punto de publicar su vigésima edición y es uno de los textos

¹³ Nelson, Robert H. (1991) *Reaching for Heaven on Earth. The Theological Meaning of Economics*, pp. xxi - xxii.

introdutorios más utilizados a nivel mundial, fue el primer catecismo de la economía de mercado, que es el nombre políticamente correcto del capitalismo.

En la era medieval, en la cúspide de la fe cristiana, se decía que, en comparación con la salvación en la otra vida, los asuntos de este mundo no eran nada (...) En su *Economía* [así se llama su manual] Samuelson alcanza implícitamente una conclusión semejante. Comparado con el alcance de un nuevo cielo en la tierra, las actuales cargas físicas transitorias del progreso, soportadas por cada ciudadano, no merecen ser tomadas en cuenta. Más aún, el tomarlas en cuenta podría poner en peligro la futura salvación del mundo.¹⁴

Por otra parte, es curioso que mientras tantas veces se rechazan los juicios de valor como poco científicos, todo un conjunto de especialistas, dentro de la línea de la economía institucional, esté afirmando que cuando los agentes económicos actúan éticamente los negocios son más eficientes y hay menores costos de transacción.

Si puedes contar con que las demás personas sean honestas, no habrá necesidad de elaborar dispositivos de señalización, filtros de honestidad, y otros mecanismos institucionales para combatir la amenaza de engaños, mentiras y otras conductas deshonestas (...) Un entorno con mejor moralidad podría ser tan importante como una inversión en capital físico para sostener un desempeño vigoroso de la economía.¹⁵

¿Será que aceptamos los juicios de valor cuando nos convienen, y los ignoramos cuando nos perjudican?

Pasemos a un último supuesto de la economía en el que se están introduciendo, consciente o inconscientemente, juicios de valor al afirmar que los

¹⁴ Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, p. 70.

¹⁵ *Ibíd*em, p. 235.

consumidores buscan, al elegir entre diversas alternativas, aquella que les produce mayor satisfacción individual.

Antes de escuchar la opinión de un conjunto de economistas modernos, pongámonos a pensar en nosotros mismos y en nuestro entorno.

Nadie quiere como amiga a una persona que únicamente piense en su propio interés. Tampoco ninguno de nosotros quiere ser así, no solo porque los demás nos rechazarían, sino porque nos sentiríamos mal con nosotros mismos.

¿Por qué entonces ponemos como ideal de la vida económica algo que rechazamos en la vida diaria?

Pero es que además ese supuesto no dice la verdad.

De hecho muchos economistas están convencidos de que en nuestro comportamiento, además de los intereses personales, actúan los intereses de grupo. Dicen también que, conjuntamente con las barreras éticas que nos impone nuestra propia conciencia, hay barreras culturales e institucionales que frenan los instintos egoístas que todos albergamos en nuestro interior.

Abhijit Banerjee y Esther Duflo, ambos profesores en el MIT, en su reciente libro sobre la *Economía de los Pobres*, explican por otra parte cómo la presión a la que se sienten constantemente sometidos quienes diariamente pelean por la supervivencia, les hacen tomar muchas veces decisiones que no son las más convenientes para ellos mismos.

Si esto es así, y dado que, en países como el nuestro, el número real de pobres supone una proporción muy significativa de la población total, la teoría convencional de la demanda estaría dejando fuera de la reflexión económica a quienes más necesitan maximizar su satisfacción.

Pero es que hay además muchos elementos que nos hacen delimitar nuestra satisfacción o utilidad tomando en cuenta la de quienes están a nuestro alrededor. Esto a veces puede no hacerse por convicciones éticas, sino por la simple

constatación de que no vivimos solos, y de que tenemos que dar espacio a los demás para que ellos nos concedan también nuestro propio espacio.

Otro conjunto de razones por las que con frecuencia los individuos no buscan maximizar su utilidad tiene que ver con las motivaciones relacionadas con la *cultura*.

En nuestra interacción diaria con los demás, sea en la familia, en nuestras relaciones sociales externas o en actividades de negocios, la estructura que allí rige está abrumadoramente definida por medio de códigos de conducta, normas de comportamiento y convenciones. ¿De dónde provienen las limitaciones informales? Proviene de información transmitida socialmente y son parte de la herencia que llamamos cultura.¹⁶

Kaushik Basu menciona varios ejemplos concretos donde se ve cómo a veces actuamos en contra de nuestros intereses por presiones sociales. Muchas veces nuestras opciones dependen de lo que la sociedad espera que deseemos y logremos, y del estigma que puede colocar sobre nosotros si no lo hacemos.

La moda es uno de los elementos que impulsa a muchas personas a seguir determinados parámetros no siempre agradables o útiles. Por ejemplo, normalmente compramos relojes para que nos indiquen la hora; sin embargo las modas hacen que muchas veces compremos relojes más caros y que son menos exactos. La utilidad de ese reloj depende ahora de quiénes son sus consumidores, lo que implica un condicionamiento social evidente.¹⁷

Otro caso curioso es la disposición del teclado en las máquinas de escribir y las computadoras, al que llamamos QWERTY. “Se ha demostrado que este no es el

¹⁶ North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, pp. 54 - 55.

¹⁷ Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*, p. 78.

teclado más conveniente (...) pero (...) una norma, una vez impuesta, tiende a sobrevivir aunque no sea la más eficiente”.¹⁸

Cuando las decisiones que debemos tomar hoy tienen efectos a largo plazo, terminamos muchas veces por no elegir la alternativa más conveniente. Cuanto más alejado esté el mal, menos incomodidad nos produce hoy. De ahí viene el problema del diferimiento o procrastinación. Aunque la sabiduría popular dice que “no dejes para mañana lo que puedas hacer hoy”, la pereza humana lo convierte en “no hagas hoy lo que puedas dejar para mañana”.

Hay ocasiones en las que el diferimiento puede costar la vida, y sin embargo se sucumbe a él.

Banerjee y Duflo nos cuentan lo que ocurre en muchas zonas pobres de los países subdesarrollados, donde se puede comprar por poco dinero una pequeña cantidad de cloro que purifique el agua, un mosquitero que proteja de picaduras infecciosas, o una vacuna que proteja contra enfermedades graves.

Nuestra inclinación natural nos lleva a posponer pequeños costos, de manera que sean soportados por nuestro yo de mañana en vez de por nuestro yo de hoy (...). Los padres pobres pueden estar plenamente convencidos de los beneficios de la inmunización — pero estos beneficios se harán visibles algún día en el futuro, mientras que se incurre en el costo hoy. Desde la perspectiva de hoy tiene sentido esperar hasta mañana. Desafortunadamente, cuando el mañana se hace hoy se aplica la misma lógica. De igual manera queremos posponer la compra de un mosquitero o de una botella de cloro para más tarde, porque hoy podemos dar un mejor uso a nuestro dinero (...). Es

¹⁸ *Ibíd.*, p. 89.

fácil ver cómo esto podría explicar por qué un pequeño costo desincentiva el uso de un objeto que salva vidas.¹⁹

Están también aquí presentes las limitaciones institucionales o “las reglas de juego en una sociedad (...), las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”.²⁰

Las instituciones no caen del cielo, sino que las crean los humanos. El problema es que no todos los individuos tienen siempre los mismos intereses, por lo que puede ser que se establezcan unas instituciones que sean más convenientes para unos que para otros.

Mencionemos por fin todo un conjunto de motivos por los que no siempre buscamos nuestro propio interés, que no tienen que ver con los demás sino con nosotros mismos. No son el grupo, la cultura o las instituciones quienes nos impiden actuar de manera egoísta, sino que son las *reglas morales y éticas* por las que deseamos regir nuestra conducta las que nos hacen actuar de otra manera.

El australiano Steve Keen nos lo recuerda con estas palabras:

Enfocarse equivocadamente en los individuos como maximizadores de la utilidad centrados en sí mismos, puede ignorar la diferencia más fundamental entre los humanos y otras especies — el desarrollo de una conducta ética.²¹

Robert Nelson comenta también cómo:

Los economistas tienen que aceptar que simplemente existen conceptos sociales como “deber”, “honor” y “obligación” que son motivaciones reales en la existencia humana, y que quedan

¹⁹ Banerjee, Abhijit V. - Duflo, Esther (2011) *Poor Economics. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, pp. 64 - 65.

²⁰ North, Douglass (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, pp. 13 - 14.

²¹ Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*, p. 52.

totalmente fuera de los límites económicos normales de la maximización de la utilidad.²²

Uno de los economistas que con mayor profundidad ha tratado la relación entre ética y economía es sin duda Amartya Sen. Aunque sus reflexiones vayan mucho más allá del supuesto concreto que ahora estamos analizando, hacen también referencia a él.

La interpretación egoísta de la racionalidad es muy antigua, y ha sido una de las características fundamentales del razonamiento económico dominante durante muchos siglos (...) Mantener que cualquier otra postura diferente a la maximización del propio interés debe ser irracional (...) implica un rechazo del papel de la ética en la toma real de decisiones (...) El egoísmo universal como requisito de la racionalidad es evidentemente absurdo.²³

En conclusión, fundamentar la teoría de la demanda únicamente en la maximización del beneficio personal, tal como lo hace la teoría económica convencional, no solo es insuficiente, sino que obliga a los estudiantes y a los profesionales de la economía a concentrarse en un objetivo que no ensalza especialmente a la naturaleza humana.

Milton Friedman dijo hace más de medio siglo que con supuestos equivocados se pueden obtener resultados aceptables. Muchos otros pensamos que unas bases débiles ponen en peligro todo el edificio que se construya sobre él. La teoría económica sería más compleja y más realista si no se sintiera tan inclinada a la construcción de modelos especulativos altamente simplificadores, que pueden enclaustrarla en un mundo de ficción.

²² Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*, p. 190, en nota a pie de página.

²³ Sen, Amartya (1989) *Sobre ética y economía*, pp. 32 - 33.

Esta Academia, fiel a sus principios, siempre se ha preocupado por contribuir al desarrollo de las ciencias económicas y ha cooperado en el mejoramiento de los planes docentes y de investigación en materia económica.

Desearía que mi presencia en ella ayudara a seguir avanzando en esta dirección.

Muchas gracias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akerlof, George A. - Shiller, Robert J. (2009) *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press, Princeton.
- Banerjee, Abhijit V. - Duflo, Esther (2011) *Poor Economics. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. Public Affairs, New York.
- Basu, Kaushik (2000) *Prelude to Political Economy. A Study of the Social and Political Foundations of Economics*. Oxford University Press, Oxford.
- Blaug, Mark (1985) *Teoría Económica en retrospectiva*. Fondo de Cultura Económica, México D. F.
- Borges, Jorge Luis (1980) *Siete noches*. Meló, México D. F.
- Friedman, Milton (1953) *Essays in Positive Economics*. Chicago University Press, Chicago.
- Galbraith, John Kenneth (2004) *The Economics of Innocent Fraud. Truth for our Time*. Houghton Mifflin Company, Boston.
- Glimcher, Paul W. - Camerer, Colin F. - Fehr, Ernst - Poldrack, Russell A, eds. (2009) *Neuroeconomics. Decision Making and the Brain*. Elsevier, London.

- Hausman, Daniel M, Ed. (2008) *The Philosophy of Economics. An Anthology*. Cambridge University Press, Cambridge, England.
- Hodgson, Geoffrey M. (2000) *What is the Essence of Institutional Economics?*. En Hausman, Daniel M, Ed. (2008) *The Philosophy of Economics. An Anthology*, pp. 399 - 412.
- Kahneman, Daniel (2002) *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice*. En Frängsmyr, Tore, Ed. (2003) *The Nobel Prizes 2002*, pp. 449 - 489.
- Keen, Steve (2001) *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*. Pluto Press, Sydney, Australia.
- Keynes, John Maynard (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. MacMillan Cambridge University Press, Cambridge, England.
- Lawson, Tony (1998) *Economics & Reality*. Routledge, London.
- Nelson, Robert H. (1991) *Reaching for Heaven on Earth. The Theological Meaning of Economics*. Rowman & Littlefield publishers, Savage, Maryland.
- Nelson, Robert H. (2001) *Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond*. Pennsylvania State University Press, Pennsylvania.
- North, Douglass C. (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, México D. F.
- Pascal, Blaise (2004) *Pensées*. Gallimard, Paris.
- Royal Swedish Academy of Sciences (2002) *Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith*. En http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/ecoadv02.pdf
- Samuelson, Paul A. - Nordhaus, William D. (2006) *Economía*. McGraw Hill, México.
- Sen, Amartya (1989) *Sobre ética y economía*. Alianza, Madrid.