

La Economía como Ciencia Moral*

Kenneth Boulding**

***Director del Centro de Estudios Contemporáneos, Universidad de Colorado. Autor de más de treinta libros e innumerables artículos.*

*Originalmente este trabajo apareció bajo el título "Economics as a Moral Science", capítulo seis del libro "*Economics as a Science*", de Kenneth E. Boulding, publicado por Mac Graw - Hill Book Company, 1970, quien autorizó su publicación.

La Economía como una ciencia moral*

Kenneth Boulding

Adam Smith, que tiene gran derecho a ser el "Adam" y el "Smith" de la economía sistemática, fue un profesor de filosofía moral, y en esa fragua fue hecha la economía. Cuando yo era aún un estudiante, la economía era parte del examen de graduación en ciencias morales de la Universidad de Cambridge. Por lo tanto, puede reclamar ser una ciencia moral desde su origen, si no hubiera otra razón. Sin embargo, para muchos economistas el término "ciencia moral" parecerá una contradicción. Estamos hoy en día fuertemente imbuidos con la visión de que la ciencia debería ser *wertfrei*, y creemos que la ciencia ha alcanzado su triunfo precisamente porque ha escapado a los pañales de los juicios morales; sólo ha sido capaz de saltar al vasto universo de los "es", escapando de los traicioneros terrenos de aterrizaje de los "debe ser". Aprendemos en la historia del pensamiento, que incluso la economía sólo se convirtió en ciencia escapando de la casuística y moralización del pensamiento medieval. ¿Quién querría realmente intercambiar la delicada racionalidad de la teoría de un precio de equilibrio por los vapores no operacionales de una controversia acerca de un "precio justo"? En la batalla entre el mecanismo y el moralismo, el mecanismo generalmente ha ganado con las manos abajo, y el propio título de este capítulo puede

*Este capítulo es una adaptación del discurso presidencial enviado a la American Economic Association, Chicago, Diciembre 29, 1968, y publicado en *American Economic Review*, marzo de 1969.

**Adam, es el nombre de Adán en inglés, primer hombre en la tierra; *Smith* significa artífice, herrero. Se ha respetado el juego de palabras propuesto en el original. N. del T.

hacer surgir añejos temores de sermón en las mentes de muchos de mis lectores.

Permítaseme explicar primero, qué quiero decir por moral y por ciencia moral. Una proposición ética o moral es una relación acerca del orden del rango de preferencias entre alternativas que se pretende aplicar a más de una persona. Una preferencia que se aplica a una persona es sólo un gusto. Relaciones de preferencias son comúnmente llamadas juicios de valor. Si alguien dice, "Yo prefiero A a B", esto es un juicio de valor personal o gusto. Si dice, "A es mejor que B", hay una implicación de que espera que otras personas también prefieran A a B. Una proposición moral es, entonces, un "valor común".

Toda cultura o subcultura, es definida por un conjunto de valores comunes, esto es, preferencias generalmente aceptadas. Una cultura no puede existir sin un núcleo de valores comunes; y podemos clasificar la sociedad en culturas y subculturas, precisamente porque es posible identificar grupos que tienen valores comunes.

La mayoría de los gustos son, de hecho, valores comunes y han sido aprendidos por el proceso a través del cual se desarrolla todo aprendizaje, esto es, por mutación y selección. La más absurda de todas las piezas de la sabiduría antigua es seguramente, el refrán latino *de gustibus non disputandum*. De hecho, gastamos la mayor parte de nuestras vidas disputando acerca de gustos. Si queremos preocuparnos de las definiciones podemos virar el viejo refrán y decir que donde hay una disputa, no estamos hablando de gustos. Sin embargo, aun los gustos personales son aprendidos, en la matriz de la cultura o subcultura en que crecemos, por un proceso muy similar a aquél por el cual aprendemos nuestros valores comunes. Gustos puramente personales, sin embargo, sólo pueden sobrevivir en una cultura que los tolere, esto es, que tiene un valor común de que los gustos privados de ciertas clases deben ser permitidos.

Una de las ilusiones más peculiares de los economistas, es la doctrina de lo que puede ser llamada la "Inmaculada Concepción" de la curva de indiferencia, esto es, la doctrina de que los gustos están simplemente dados y no podemos investigar el proceso mediante el cual ellos se forman. Esta doctrina es literalmente "para los pájaros", cuyos gustos son principalmente generados por sus estructuras genéticas y pueden, por lo tanto, ser tratados como una constante en la dinámica de las sociedades de los pájaros. En la sociedad humana, sin embargo, el componente genético de los gustos es realmente muy pequeño. Partimos con una afición

a la leche, el calor, el estar secos, y un desagrado al hambre, el frío, la humedad. Y tenemos ciertas inclinaciones latentes que pueden guiar la formación de futuras preferencias en materia de sexo, ocupaciones, o política; pero, la mayor parte de las preferencias humanas son aprendidas, nuevamente por medio de un proceso de mutación-selección. Fue, incidentalmente, la principal y muy poco reconocida contribución de Veblen a la teoría económica formal, el destacar que en ninguna teoría dinámica podemos suponer que los gustos son dados, en el sentido de que en la dinámica no podemos permitirnos olvidar los procesos mediante los cuales se han creado culturas y aprendido preferencias.

Estoy preparado, en efecto, para llegar mucho más lejos y decir que no hay ciencia, de ningún tipo, que pueda ser divorciada de consideraciones éticas, como lo definimos anteriormente. Las proposiciones científicas no son concebidas más inmaculadamente que las preferencias de los individuos. La ciencia es un proceso de aprendizaje humano que surge en algunas subculturas de la sociedad humana y no en otras. Y una subcultura, como lo hemos visto, es un grupo de personas definidas por su aceptación de algunos valores comunes, esto es: una ética. Sin esta base común, la extensa comunicación interpersonal que crea y sostiene una subcultura es virtualmente imposible.

La subcultura científica no es una excepción a esta regla. Se caracteriza por un fuerte sistema común de valores. Por ejemplo, un alto valor se le asigna a la veracidad, curiosidad, medición, cuantificación, observación cuidadosa, experimentación y objetividad. Sin esta estructura de valores comunes, el proceso epistemológico de la ciencia no habría surgido; no surgió efectivamente en algunas sociedades donde las condiciones podrían haber sido de otro modo favorables, pero donde algunos valores esenciales comunes de la subcultura científica no existían. La interrogante sobre exactamente qué valores y proposiciones éticas son esenciales para la subcultura científica, puede estar en discusión. El hecho de que existan valores no puede ser discutido. Es efectivamente, una de las interrogantes más inquietantes en la historia intelectual el cómo se desarrolló la subcultura científica en la época en que lo hizo, y por qué se desarrolló en Europa Occidental. Los valores comunes que son prerequisites de la ciencia, son bastante raros entre las subculturas humanas. Los valores comunes de las élites políticas, de los militares o de personas que dirigen sistemas internacionales, para nombrar sólo algunos pocos, son bastante diferentes a los de la ciencia. En este sentido, por lo tanto, la ciencia tiene una base esencialmente ética.

Esto significa que aún el contenido epistemológico de la ciencia, esto es, lo que los científicos piensan que saben, tiene un componente ético. La proposición de que el agua consiste en dos moléculas de hidrógeno y una de oxígeno, no es usualmente pensada como una proposición con un alto contenido ético. Sin embargo, cualquier estudiante de química que decide pensar en el hidrógeno como agua deflogisticada, encontrará pronto que la química no es solamente asunto de gusto personal. El hecho de que no haya discusión acerca de cualquier proposición científica particular, no significa que su aceptación o rechazo sea asunto de gustos; significa simplemente que la discusión sobre sus méritos ha sido resuelta, a través de la aplicación de ciertos valores comunes y presunciones éticas.

Existe, sin embargo, un sentido fundamental, según el cual el proceso epistemológico, en las ciencias físicas y biológicas, incluso está entrando en situaciones que tienen fuertes implicaciones éticas fuera de la subcultura científica. La noción de que la ciencia es un simple conocimiento explorador sobre un mundo objetivamente invariable, pudo haber tenido alguna validez en las primeras etapas de la ciencia; pero, a medida que las ciencias se han desarrollado, este concepto ha ido perdiendo su validez. El proceso de aprendizaje de la ciencia está chocando con dos serias dificultades: La primera, podría ser llamada el principio generalizado de Heisenberg. De acuerdo con este principio, cuando tratamos de obtener conocimiento sobre un sistema, cambiando sus entradas y salidas de información, las nuevas entradas y salidas cambiarán el sistema mismo, y bajo ciertas circunstancias lo cambiarán radicalmente. Mi ilustración favorita del principio de Heisenberg es la historia de un hombre que pregunta a través de la puerta del dormitorio de su amigo enfermo "¿Cómo estás?", a lo cual el amigo responde, "Bien", y el esfuerzo lo mata. En las ciencias sociales, por supuesto, predomina el principio de Heisenberg generalizado; el conocimiento de las ciencias sociales es una parte esencial del sistema social mismo; en consecuencia la objetividad, en el sentido de investigar un mundo que no cambia por la investigación que se haga de él, es un absurdo.

La segunda dificultad consiste en que a medida que la ciencia se desarrolla, ya no investiga el mundo; sino que crea el mundo que está investigando. Vemos esto, incluso en las ciencias físicas, donde la evolución de los elementos ha sido resumida en esta parte del universo después de seis billones de años. De un modo progresivo, veremos esto en las ciencias biológicas, las cuales solamente tratarán de investigar acerca del proceso evolutivo

comprometiéndose activamente con él y cambiando su curso. En las ciencias sociales se puede defender la proposición de que casi todo lo que nosotros podemos realmente saber es lo que creemos nosotros mismos, y la ulterior proposición de que la predicción en sistemas sociales sólo puede ser lograda estableciendo sistemas creados concientemente, que harán que las predicciones se hagan realidad. Podemos obtener conocimiento de sistemas aleatorios sólo destrozándolos, esto es, sacándoles la aleatoriedad. Hay una gran cantidad de evidencia, por ejemplo, de que las fluctuaciones de precios en mercados de bienes o activos organizados, son de naturaleza esencialmente aleatoria, o, por lo menos, tienen un gran componente aleatorio. Por lo tanto, todo lo que podemos descubrir estudiando estas fluctuaciones es que podrá haber sesgo en los datos. Si queremos predecir el futuro de los precios en tales mercados deberemos controlarlos; esto es, deberemos establecer un sistema de contraespeculación que garantizará un curso futuro dado de los precios. El patrón oro es un ejemplo primitivo de tal sistema, por cuanto es posible predecir que el precio del oro estará entre los puntos del oro mientras el sistema permanezca intacto. Similarmente, podemos predecir la temperatura interior de una casa con una caldera efectiva y un termostato, mucho mejor de como podemos predecir la temperatura exterior, simplemente porque controlamos una y no la otra.

No podemos evitar la proposición de que a medida que la ciencia se mueve del conocimiento puro hacia el control, esto es, hacia la creación de lo que conoce, lo que crea se convierte en un problema de elección ética y dependerá de los valores comunes de la sociedad en que la subcultura científica está inserta, así como de los valores comunes de la subcultura científica. Bajo estas circunstancias, la ciencia no puede proceder sin, a lo menos, una ética interna implícita, esto es, una subcultura con valores comunes apropiados; y será destruida, a menos que la cultura en que está inserta también otorgue por lo menos un soporte mínimo a la ética científica. El problema existe en teoría, aun en lo que puede ser descrita como la tase objetiva de la ciencia, esto es, la fase en que simplemente se investiga "lo que es", porque la pregunta sobre las condiciones bajo las cuales la ignorancia es bienaventurada, no es tan vacía. El supuesto, que es casi universal en los círculos académicos, de que la ignorancia no puede ser bienaventurada, puede ser probado como equivocado, bajo ciertas circunstancias, por muchos métodos de la ciencia misma. Sin embargo, mientras la ciencia está investigando un mundo invariable, este problema no se agudiza, porque si el conocimiento no

cambia el mundo, entonces todo lo que la ignorancia hace por nosotros es prevenirnos de satisfacer nuestra vana curiosidad. Sin embargo, cuando el conocimiento cambia el mundo, el problema del contenido de valores comunes, ambos, el de la subcultura que está produciendo conocimiento y el de la sociedad total en que tal subcultura está inserta, es de gran importancia. Bajo estas circunstancias, el concepto de ciencia libre de valores es absurdo, ya que el futuro completo de la ciencia puede bien descansar en nuestra habilidad para resolver los conflictos éticos que el crecimiento del conocimiento está ahora creando. La ciencia puede crear una dinámica ética que la llevará a un final.

Permítasenos volver entonces a la economía como una ciencia moral, no solamente en el sentido de que sea, como toda ciencia, afectada por un interés ético, sino en el sentido muy específico de preguntar si acaso puede ser de ayuda para resolver disputas éticas, especialmente aquellas que surgen del continuo aumento del conocimiento.

La economía se especializa en el estudio de aquellas parte del sistema social total que está organizado mediante el intercambio y se relaciona con intercambiables. Esta, a mi juicio, es una mejor definición de la economía que aquella que la define como relacionada a la escasez o la asignación, ya que la asignación de recursos escasos es un problema universal que se adapta a las decisiones y estructuras políticas, a través de la coerción o amenaza y aún el amor y la comunidad, tal como lo hace con el intercambio.

En otra parte, yo he distinguido tres clases de organizadores sociales, a los que he llamado: el sistema de la amenaza, el sistema del intercambio y el sistema integrativo. Entre estos tres, la economía se ocupa claramente del segundo. Se acerca al sistema integrativo, en la medida que tiene alguna jurisdicción sobre el estudio del sistema de transferencias unilaterales de intercambiables, que yo he llamado la economía de concesiones, por cuanto las concesiones o la transferencia unilateral, son una medida gruesa para una relación integral. Por otro lado, la economía se acerca a un área entre el sistema de amenaza y el sistema de intercambio, que puede ser descrita como un área de estrategia o negociación.

Para completar el círculo, entre el sistema de amenaza y el sistema integrativo, existe también un área de amenaza legítima, que es el principal organizador de la actividad política y la materia esencial de las ciencias políticas. Todos estos sistemas están entrelazados dinámicamente a través del proceso de aprendizaje humano, que es el factor principal en todos los sistemas sociales. Parte de este proceso de aprendizaje es el aprendizaje de valores

comunes y preferencias morales, sin los cuales ningún sistema social ni cultural es posible. El proceso mediante el cual aprendemos nuestras estructuras de preferencias, es efectivamente una llave fundamental a la dinámica total de la sociedad.

La Economía, como tal, no contribuye mucho al estudio formal del aprendizaje humano, aun cuando algunos economistas filósofos, como Friedrich A. Hayek,¹ han hecho ciertas contribuciones interesantes a este tema. Nuestra principal contribución como economistas está en la descripción de lo que se aprende: las funciones de preferencia, que contienen lo que se aprende en relación a los valores, y las funciones de producción, que describen los resultados del aprendizaje de la tecnología. Podemos no haber pensado mucho en la genética del conocimiento, pero hemos pensado acerca de su descripción; y esto es una contribución no despreciable.

Los economistas también han pensado bastante acerca de los principios normativos de la sociedad, tal vez porque ellos son los científicos sociales más interesados en la teoría del valor. Podemos recalcar tres áreas generales, por lo menos, en las cuales los economistas han hecho una contribución a la teoría ética general. La primera no es vastamente reconocida, pero puede ser descrita como una generalización de la teoría del valor de intercambio en la dirección de elección ética y social. La segunda, es un cuerpo de discusión amplio y claramente visible, conocido como economía del bienestar. La tercera, que es más práctica que teórica, es el impacto de índices y mediciones económicas sobre juicios normativos, especialmente en la vida política.

De este modo, la teoría del valor en economía sugiere la proposición de que las elecciones reales no dependen sólo de las preferencias, sino, también, de las oportunidades, y que, bajo ciertas circunstancias, cambios muy pequeños en preferencias o en oportunidades pueden derivar en grandes cambios en las elecciones reales hechas. En otras palabras, la elección puede ser lo que hemos llamado un sistema "sensitivo". Esta proposición se aplica tanto a elecciones éticas y valores comunes como a preferencias privadas. También arroja gran cantidad de luz sobre lo que puede ser llamada la ecología evolucionaria de los sistemas éticos: Sistemas éticos exitosos tienden a crear subculturas, y estas subculturas tienden a perpetuar y propagar los sistemas éticos que

¹F.A. Von Hayek "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, 35: 519, Sept. 1945.

los crearon. Este principio ayuda a explicar la persistente división de la humanidad en sectas, naciones y grupos ideológicos. Si quisiéramos graficar los sistemas de preferencias éticas de los individuos que contiene la humanidad, no encontraríamos una distribución uniforme, pero encontraríamos una marcada agrupación en culturas y subculturas, con espacios relativamente vacíos entre las agrupaciones. Todos los miembros de una secta, por ejemplo, tienden a pensar en forma bastante similar en materias de juicio ético y a diferenciarse tajantemente de los juicios éticos de otras sectas. Los individuos tienden a sentirse atraídos por una u otra de estas agrupaciones, dejando el espacio social entre ellas relativamente vacío, como el espacio entre las estrellas. Las razones para este fenómeno yacen muy profundo en la dinámica del proceso de aprendizaje humano, ya que nuestras preferencias son aprendidas en su mayor parte de aquellos con los cuales tenemos más comunicación. Este principio explica la perpetuación de estas agrupaciones, aunque no explica necesariamente su formación original, la que presenta muchos fenómenos desconcertantes. La división de estas agrupaciones en una especie de mitosis, es también un fenómeno importante y desconcertante. Cuando verificamos, sin embargo, que estos son sistemas altamente sensitivos, como sugiere el análisis económico, podemos ver cómo pueden surgir amplias divergencias. De esta manera, la actual diferencia en preferencias y aun en oportunidades, entre, diríamos, los países socialistas y los países capitalistas, podrían ser en efecto muy pequeñas, pero esta diferencia es suficiente para producir una gran diferencia en las elecciones hechas. Esta es una proposición que puede ser fácilmente pasada por alto, sin la ayuda de las técnicas del análisis económico.

En seguida la economía ha hecho un intento más específico por resolver algunos de los problemas involucrados en juicios morales, en lo que conocemos como economía del bienestar. Yo creo que este intento ha sido un fracaso, pero un fracaso gloriosamente razonable, y debemos echar una breve ojeada sobre él. La economía del bienestar intenta responder la pregunta: "¿Qué queremos decir cuando afirmamos que un estado de un sistema social es mejor que otro en términos estrictamente económicos?" La respuesta más celebrada es la del óptimo de Pareto, que establece que la condición A de un sistema social es económicamente superior a la condición B, si nadie se siente peor en A que en B y por lo menos una persona se siente mejor. "Mejor" o "Peor" son, lógicamente, medidas de preferencias, así que podríamos restablecer la condición diciendo que el estado A es superior al estado

B si una o más personas prefieren A y nadie prefiere B. Si permitimos redistribución interna dentro del sistema, esto es, compensación, el orden de posibles estados superiores crece bastante. De este simple principio ha surgido un gran rango de aplicaciones en un emocionante drama intelectual que bien podría titularse "Blanca Nieves (la más bella de todas) y las Siete Condiciones Marginales".

Muchos economistas (sino todos) ven el óptimo de Pareto como algo evidente, por sí mismo. Sin embargo, descansa sobre una base extremadamente agitada de proposiciones éticas. Mientras uno más lo examina, más claro aparece, por ejemplo, que los economistas deben ser personas extraordinariamente buenas sólo por haber pensado en algo así, ya que ello implica que no hay malevolencia en ninguna parte del sistema. Implica, de la misma manera, que no hay benevolencia, que la gentileza de los economistas no pasa más allá del buen deseo. La independencia de las funciones de preferencia individual asume egoísmo, de tal manera que no hace diferencia, para mí, el percibirlo a usted como estando "mejor" o "peor". Algo menos descriptivo de la condición humana difícilmente pudo ser imaginado. El hecho concreto es que nuestras vidas están dominadas por la interdependencia de las funciones de utilidad, hecho que niega el óptimo de Pareto. Egoísmo o indiferencia ante el bienestar de los demás, es un filo de navaja entre la benevolencia, por un lado, y la malevolencia, por el otro. Es algo muy raro. Podemos sentir indiferencia hacia aquellos que no conocemos y con los cuales no tenemos relaciones de ninguna especie; pero hacia aquellos con que tenemos relaciones, aun la fría relación del intercambio, estamos aptos para ser ya sea benevolentes o malevolentes. Podemos alegrarnos cuando ellos se alegran, o alegrarnos cuando ellos lloran.

El olvido casi completo de los economistas de los conceptos de malevolencia y benevolencia no puede ser explicado por su inhabilidad para manejar estos conceptos con sus herramientas usuales. No hay dificultades matemáticas o conceptuales involucradas en funciones de utilidad interrelacionadas, a condición de que reparemos que lo importante son las percepciones.² Las herramientas tradicionales de nuestra profesión, el mapa de la indiferencia, la caja de Edgeworth y así, sucesivamente, pueden ser

²K. E. Boulding, "Notes on a Theory of Philanthropy", en Frank Dickinson (ed.), *Philanthropy and Public Policy*, National Bureau of Economic Research, New York, 1962, pp. 57-71.

fácilmente expandidas para incluir malevolencia o benevolencia; y, efectivamente, sin esta expansión, muchos fenómenos, tal como el intercambio unilateral, no pueden ser explicados. Quizás la explicación principal de nuestro olvido con respecto a estos conceptos radica en el hecho de que nos hemos concentrado intensamente en el intercambio como el objeto de nuestro estudio; y, frecuentemente, el intercambio tiene lugar bajo condiciones de relativa indiferencia o egoísmo. Sin embargo, hay un mínimo grado de benevolencia aun en el intercambio; de otro modo, no puede ser legitimado y operado como organizador social. Intercambiamos cortesía, sonrisas, la hora del día, etc., con el empleado de la tienda al mismo tiempo que cambiamos dinero por bienes. La cantidad de benevolencia que sienten entre ellas las personas que intercambian no necesita ser mucha, pero un cierto mínimo es esencial. Si las personas que intercambian empiezan a sentir malevolencia entre ellos, el intercambio se quebrará, a no ser que éste sea legitimado bajo condiciones de un ritual especial, tal como un interlocutor silencioso o una negociación colectiva.

Los economistas, sin embargo, pueden ser excusados quizás de abstraerse de la malevolencia y la benevolencia, simplemente porque su niño regalón, el intercambio, tiende a ser ese organizador social que yace entre dos extremos de sentimientos y produce, si no el egoísmo, por lo menos niveles bajos de malevolencia y benevolencia. El sistema de amenaza constantemente tiende a producir malevolencia, simplemente por el proceso de aprendizaje que engendra. El amenazador puede comenzar sintiendo benevolencia hacia el amenazado: "yo estoy haciendo esto por su propio bien"; pero las amenazas, casi invariablemente, tienden a hacer sentir en el amenazado malevolencia hacia el amenazador, y esto es semejante a producir un tipo de comportamiento que, en retorno, hará al amenazador sentir malevolencia hacia el amenazado. Esto puede derivar fácilmente en un proceso acumulativo de malevolencia creciente, el que puede o no alcanzar alguna clase de equilibrio. El quiebre de comunidades en facciones opuestas sigue frecuentemente este patrón. Por el otro lado de la balanza, el sistema integrativo tiende a producir benevolencia, y aquellas instituciones que están especializadas en el sistema integrativo, tales como la familia, la iglesia, la logia, el club, la sociedad de alumnos, etc., tienden también a crear y organizar benevolencia más allá incluso del círculo de sus miembros. Esto es, en parte, porque la benevolencia parece ser un elemento importante para establecer un sentido satisfactorio de identidad personal, especialmente después que un sistema de amenaza ha

sido suavizado por el desarrollo del intercambio. Aquellos que viven bajo amenaza en la parte más baja de la escala social, tanto como los que viven bajo amenaza en la parte más alta, tienden a encontrar sus identidades personales ya sea a través de la malevolencia y desarrollo de contraamenazas o de un proceso que involucra transferir sus odios a objetos débiles, tales como niños y animales. Una vez que pasa este estado, sin embargo, y la sociedad está organizada principalmente por intercambio, parece existir una fuerte tendencia hacia un sistema integral e instituciones integrales. El Rotary Club es una extensión lógica de una sociedad orientada al comercio, pero no es una que pudiera necesariamente haberles ocurrido a los economistas.

Finalmente, no es la economía del bienestar, con su elegante casuística, sutiles distinciones y recomendaciones poco creíbles, la que ha tenido el mayor impacto en el desarrollo de los valores comunes y las proposiciones éticas. El mayor impacto de la economía en la ética, puede argumentarse, ha tenido lugar porque ha desarrollado conceptos amplios y agregados de bienestar general que están sujetos a cuantificación. Podemos ver este proceso retrocediendo directamente hacia Adam Smith. Su idea de que la medida principal del bienestar nacional es lo que hoy podríamos llamar el ingreso real per cápita, tuvo un profundo impacto en el pensamiento y política subsiguiente. El desarrollo del concepto de producto nacional bruto y sus variadas modificaciones y componentes, que podrían servir como una medida estadística del éxito económico, ha sido igualmente muy importante en la creación de valores comunes para los objetivos de política económica. Otro ejemplo, menos afortunado, de una medida que ha afectado profundamente la política económica es el índice de paridad desarrollado por la Oficina de Economía Agraria del Departamento de Agricultura de USA. Como una medida de términos de intercambio de productos agrícolas, aquél ha sido un símbolo importante. "Un ciento por ciento de la paridad" es la meta declarada de la política agrícola, aunque hay pocas razones para suponer que los términos de intercambio de un período dado, en este caso el período 1909 a 1914, tengan alguna validez última como un ideal. Como existen diferentes tasas de cambio de productividad, en diferentes partes de la economía, tenemos que esperar que cambien los términos de intercambio de diferentes sectores. Si, por ejemplo, la productividad en la agricultura crece más rápidamente que la productividad en el resto de la economía, como ha ocurrido en los últimos 30 años, tendríamos que esperar que los términos de intercambio "empeoraran" para la agricultura, sin

que los granjeros experimentaran ninguna caída de sus ingresos o sufrieran ningún tipo de injusticia social.

Aun cuando se puede abusar de la medición económica, sus efectos sobre la formación de juicios morales es grande y, en conjunto, creo yo, beneficiosa. Por ejemplo, la idea global del análisis costo-beneficio en términos de unidades monetarias, digamos, dólares "reales" de poder adquisitivo constante, es de enorme importancia en la evaluación de elecciones sociales y aun de instituciones sociales. Podemos garantizar, por supuesto, que el dólar "real", que muy raramente es estrictamente imaginario, es una medida imperfecta y peligrosa de la calidad de la vida humana y de los valores humanos. Sin embargo, es una primera aproximación útil; y cuando se llega a evaluar elecciones difíciles, es extremadamente útil para obtener una primera aproximación que podemos modificar. Sin una pauta, toda evaluación es una selección azarosa con fuertes puñaladas. Es cierto, por supuesto, que el análisis costo-beneficio, ya sea de proyectos de agua, ítems para criar chanchos o, en años recientes, sistemas de armamento, puede ser manipulado para servir los prejuicios de la gente que está tratando de influir sobre las decisiones. Sin embargo, el principio fundamental sobre el cual debemos considerar todos los costos, fácilmente contabilizables o no, y evaluar todas las recompensas, aunque sean difíciles de evaluar, es uno que emerge en forma exacta de la economía y uno que es, al menos, una pauta preliminar en la formación del juicio moral en lo que podríamos llamar "la ética económica".

Sin embargo, la ética económica, o el principio del costo-beneficio total está sujeto a un grave desafío. Se le han hecho dos críticas principales; pienso que la primera probablemente no es válida, mientras que la segunda podría ser válida en algunas circunstancias limitadas. La crítica que creo no es válida, es que el análisis costo-beneficio, en particular, o los principios económicos, en general, implican una motivación egoísta y una insensibilidad frente a los temas más importantes de malevolencia, benevolencia, el sentido de comunidad y así, sucesivamente. Es completamente verdadero, como mostramos más arriba, que los economistas han descuidado el problema de malevolencia y benevolencia. Sin embargo, nuestras actitudes hacia otros pueden ser medidas por lo menos tan bien como nuestras otras preferencias, ya sea por un principio de "preferencia revelada" o por interrogatorio directo. Por ejemplo, está plenamente dentro de la competencia de la economía el desarrollar una "tasa de benevolencia",

definida como la cantidad de intercambiables, medida en dólares "reales", que una persona estaría dispuesta a sacrificar a cambio de contemplar el aumento de un dólar "real" en el bienestar de otra persona. Si la "tasa de benevolencia" fue cero, nosotros, por supuesto, sentiríamos indiferencia o puro egoísmo; si la "tasa de benevolencia" fue negativa, tendríamos malevolencia; en cuyo caso, las personas necesitarían compensación en orden a contemplar, sin pérdida, el aumento del bienestar de un enemigo o, al revés, estarían dispuestas a dañarse a sí mismos para dañar a otros. La tasa de malevolencia será, entonces, la cantidad en dólares reales en que uno estaría preparado para dañarse a sí mismo, en orden a dañar a otros hasta la cantidad de un dólar. Incidentalmente, a menudo las tasas de malevolencia pueden ser bastante altas. Aparentemente, en 1968, a USA le costó cerca de US\$ 4 hacer US\$ 1 de daño en Vietnam, lo que significa, entonces, que nuestra tasa de malevolencia hacia Vietnam del Norte era de por lo menos 4. Al desarrollar un análisis de costo-beneficio de dañar a aquellos hacia los cuales sentimos malevolencia, podríamos incluir fácilmente tasas de malevolencia y benevolencia: sumando los beneficios y restando los costos de ayuda a aquellos con los cuales somos benevolentes, multiplicando por la tasa de benevolencia, por supuesto, y restando los beneficios y sumando los costos, modificados similarmente.

Incidentalmente, el concepto de una tasa de benevolencia es al menos una solución parcial a la interrogante de comparaciones interpersonales de utilidad, alrededor de las cuales los economistas han efectuado una danza ritual durante tres generaciones, por lo menos. Cualquier decisión que involucra a otras personas, obviamente involucra comparaciones interpersonales. Están hechas, por supuesto, dentro de la mente de quien toma decisiones, y cual sea su tasa de benevolencia o malevolencia está determinado por todo el proceso social en el que está inserto. Seguramente se puede decir algo acerca de esto. Por ejemplo, nosotros tenemos tendencia a ser relativamente benevolentes con las personas que van a votar por nosotros y malevolentes, tal vez, con las personas que van a votar en contra de nosotros. La teoría económica de la democracia, de hecho, tal como ha sido desarrollada por Anthony Downs y otros, es un buen ejemplo de lo que yo a veces he llamado "imperialismo económico", el que es un intento por parte de los economistas de abarcar todas las otras ciencias sociales.

El segundo ataque a la "ética económica" es más fundamental y más duro de rechazar. Este es el ataque desde el lado que yo

he llamado en otras ocasiones "ética heroica".³ Al enfrentar decisiones, especialmente aquellas que involucran a otras personas, como virtualmente lo hacen todas las decisiones, nos enfrentamos con dos esquemas de juicio diferentes. El primero de éstos es la ética económica del análisis total de costo-beneficio. Es una ética de ser sensible, racional, respetable y de clase media. Es una ética de cálculo. De hecho, no podemos calcular el costo sin contar. Por lo tanto, es una ética que depende del desarrollo de las medidas y los números, aun cuando sean números ordinales. Este tipo de toma de decisiones, sin embargo, no agota las inmensas complejidades del organismo humano, y tenemos que reconocer que existe en el mundo otro tipo de toma de decisiones, según la cual quien toma las decisiones elige algo, no por los efectos que esta decisión tendrá en el futuro, sino por lo que él "es" aquí y ahora, esto es, cómo él percibe su propia identidad.

Esta ética "heroica" toma tres formas principales: la militar, la religiosa y la deportiva. La ética heroica "no hay razón para hacerlo, pero hay que hacerlo y morir" es tan fundamental en el actuar de los militares, que el intento de reemplazarla por una ética económica, bajo la forma de análisis costo-beneficio o presupuestos programados, o aun ciencia estratégica tal como la practicada por Hermán Kahn, T. C. Schelling o aun por Robert McNamara, es altamente amenazante a la moral y a la legitimidad de todo el sistema militar. La religión, igualmente, es una empresa esencialmente heroica, aun cuando existe una fuerte veta de análisis espiritual de costo-beneficio en algunas de sus manifestaciones. El gran papel que la religión ha jugado en la historia de la humanidad, para bien o para mal, está basado en el llamado que ésta tiene sobre el sentido de identidad y el sentido de lo heroico, aun en personas corrientes. "Aquí estoy y no puedo hacer otra cosa", dice Lutero; "Dar y no contar el costo, trabajar y no pedir recompensa", es la plegaria de San Francisco. "Haz tus propias cosas", es el lema de nuestros nuevos franciscanos seculares, los hippies. En nuestra religión nacional, el presidente Kennedy dijo: "No preguntes lo que tu país puede hacer por ti, sólo pregunta qué puedes hacer tú por tu país". Encontramos el mismo principio en poesía, arte y arquitectura, las que están esforzándose constantemente por desembarazarse del frío abrazo del análisis costo-beneficio. No puedo resistir el citar completamente algo

³"Ethical Dilemmas in Religion and Nationalism", presentado a la *New York Ethical Society*, abril 18, 1968.

que siempre me ha parecido una de las más finas expresiones de la poesía inglesa de la crítica heroica de la economía, el extraordinario soneto de Wordsworth en la capilla del King's College, Cambridge (Soneto Eclesiástico, Número XLIII).

En el interior de la capilla del King's College, de Cambridge:

Tax not the royal Saint with vain expense,
With ill —matched aims the Architec who planned—
Albeit labouring for a scanty band
Of white —robed Scholars only— this immense
And glorius Work of fine intelligence!
Give all thou canst; high Heaven rejects the lore
Of nicely—calculated less or more;
So deemed the man who fashioned for the sense
These lofty pillars, spread that branching roof
Self—poised, and scooped into ten thousand cells,
Where light and shade repose, where music dwells
Lingering— and wandering on as loth to die;
Like thoughts whose very sweetness yieldeth proof
That they were born for immortality.

Bien, muchachos, traigan ahora su análisis costo-beneficio. Hay una historia, de cuya veracidad no doy garantía, que Keynes preguntó una vez al capellán del King's College si le podía prestar la capilla por unos días. El capellán estaba regocijado ante esta evidencia de conversión de un ateo confeso, hasta que descubrió que Keynes había sido sorprendido con una carga de trigo en el curso de sus especulaciones futuras, y quería usar la capilla para almacenarlo.

La "sabiduría de calcular bien el más y el menos" es, por supuesto, economía. Yo acostumbraba pensar que el alto cielo rechazaba esto porque sus recursos eran infinitos y, por lo tanto, no se necesitaba economizar. Desde entonces, he llegado a considerar este enfoque como falso, no sólo por razones teológicas que no puedo analizar aquí, sino por una razón más fundamental. El alto cielo, por lo menos tal como existe y se propaga en la mente de los hombres, no es nada si no es heroico. El poder de la religión en la historia de la humanidad ha surgido principalmente de su capacidad de dar identidad a sus practicantes e inspirarlos a comportarse de acuerdo con esta identidad percibida. En forma extrema, esto hace surgir a los santos y mártires de todas las creencias, religiosas y seculares, pero, también, hace surgir una buena cantidad de heroísmo silencioso. Por ejemplo, en el trabajo, en el

matrimonio, en educar niños y en las fatigosas tareas dianas, sin el cual gran parte de la economía podría derrumbarse.

Una buena parte de la crítica a la economía, proveniente de la izquierda y de la derecha, surge por la insatisfacción con su negligencia implícita de lo heroico. Hay un sentimiento muy compartido de que el comercio es de algún modo sucio, los comerciantes son personajes algo indeseables, y la labor comercial totalmente despreciable, porque constituye la aplicación del principio de la prostitución a virtualmente todas las áreas de la vida humana. Este sentimiento no es algo que los economistas puedan negar. En economía hemos supuesto muy fácilmente que porque algo es pagado está automáticamente legitimado. Desafortunadamente, la dinámica de la legitimación es más compleja que esto. Frecuentemente, son los pagos negativos, esto es, los sacrificios, más que los pagos positivos los que establecen la legitimidad. Ha sido la clara debilidad de las instituciones que pensamos como principalmente económicas, esto es, asociadas con el intercambio, tales como el mercado de stocks, el sistema bancario, los mercados de bienes organizados y así sucesivamente, las que, como lo señaló Schumpeter, pierden fácilmente su legitimidad si no están soportadas por otros elementos e instituciones en la sociedad que las puedan sostener como partes integrales de una comunidad mayor. En la derecha, también encontramos nacionalistas, fascistas y militares atacando el hombre económico y la motivación desde el punto de vista de la ética heroica. Es realmente un misterio que las instituciones económicas puedan sobrevivir cuando el hombre económico es tan universalmente impopular. Nadie en sus cabales querría que su hija se casara con un hombre económico, uno que contara todas las cosas y exigiera cada recompensa, que nunca se vea afligido con generosidad insensata o amor incalculado, y que nunca actúa fuera de un sentido de identidad interior y realmente no tiene identidad interior aun si es ocasionalmente afectado por consideraciones cuidadosamente calculadas de benevolencia o malevolencia. El ataque a la economía es un ataque al calculismo, y el hecho solo que pensemos en el cálculo como algo frío sugiere cuán expuestos están los economistas a la crítica romántica y heroica.

Mi opinión personal es que el hombre, especialmente en su etapa presente de desarrollo, requiere ambos elementos heroicos y económicos en sus instituciones, en sus procesos de aprendizaje y en su toma de decisiones; y el problema de mantenerlos en un equilibrio y tensión adecuados es uno de los principales problemas de la maduración para el individual y la sociedad. El hombre

económico es un bobo, el hombre heroico es un tonto; pero en alguna parte entre el bobo y el tonto, si se perdona la expresión, la persona humana guía su vacilante camino.

Permítaseme concluir robando otra idea de la economía y aplicándola a la ciencia moral general. Este es el concepto de una función de producción, alguna suerte de relación limitada entre recursos y productos como está expresada en el gran principio bíblico de que las uvas no son recogidas de las espinas, o el higo de los cardos (Mateo 7:16). Hay funciones de producción no sólo para las uvas y los higos, sino, también, para bienes y males y, de hecho, para el Bien último. Discutimos acerca de lo que es bueno, acerca de los productos que queremos como resultado de los recursos que ocupamos; sin embargo, discutimos, también, acerca de la naturaleza de las funciones de producción mismas, esto es, acerca de cuáles entradas producirán, de hecho, qué salidas. En el caso de funciones de producción físicas, los problemas pueden ser resueltos con relativa facilidad por medio de la experimentación, aun cuando hay algunos casos bastante dudosos, como en el caso de la siembra de nubes, que no parecen ser demostrativamente más certeros en su efecto que las danzas para la lluvia. En el caso de funciones morales de producción, sin embargo, las funciones mismas están en discusión; realmente puede haber mayor discusión acerca de las funciones de producción que la que hay acerca de la naturaleza de los propios resultados deseados. Me impresionó hace algunos años, cuando participaba en un largo y ardoroso seminario con algunos jóvenes rusos y americanos, cuán fácil era llegar a un acuerdo sobre los objetivos, aun entre estas ideologías tan divergentes, y cuán difícil era llegar a un acuerdo sobre las entradas que posiblemente nos conducirían a estos objetivos últimos.

Hay un problema aquí en el aprendizaje humano, de cómo llegamos a conocer las funciones morales de producción en la compleja difusión de la vida social, política y económica, cuando parece estar penetrado totalmente con una nota de ironía casi cósmica, según la cual, debido a nuestra ignorancia, casi todo lo que hacemos resulta diferente de lo que esperamos, por lo que tanto lo bueno como lo malo que hacemos es, muy a menudo, sin intención. Yo no puedo resolver este problema epistemológico en un corto ensayo, pero lo recomiendo como el mejor desafío intelectual para las ciencias morales. Lo que aquí me preocupa es la economía como un factor dentro de esta función de producción mora. ¿Contribuye la economía, como George Stigler ha sugerí-

do,⁴ a hacer que la gente sea conservadora? Si así fuera, probablemente sería porque ella simplemente resalta las dificultades y los peligros de una acción heroica y hace que la gente aprecie la productividad del lugar común, del intercambio y las finanzas, de los banqueros y hombres de negocios e incluso de la clase media, tan seriamente despreciada por nuestros heroicos jóvenes. Tal vez sea por eso que hoy en día tantos jóvenes radicales han tratado a la economía como una manzana envenenada de racionalidad, que corrompe al hombre puro y heroico de sus identidades y simpatías. La economía es racionalizadora, ella junta las ideologías de Oriente y del Occidente, ella señala los muchos problemas comunes que ellos tienen, es corrosiva de ideologías y disputas que no valen sus costos. Sin embargo, aun actuando como reconciliadora, ¿no socava acaso esa heroica demanda de mutación social que no será callada en las voces de nuestros jóvenes radicales?

Por otro lado, cuando nos volvemos a la que podríamos llamar "mutación marxista", encontramos algo que parece economía y, sin embargo, es claramente heroico más que económico en sus valores éticos. ¿Quién habría pensado realmente que las duras abstracciones de la teoría ricardiana del valor podrían haberse transformado en la trompeta de la revolución! En el análisis de costo-beneficio del último ángel registrado, el marxismo bien podría haber arrojado más daño que bien, y aunque sus cualidades heroicas y sus capacidades para inspirar grandes masas de hombres para bien o para mal derivan más de Hegel que de Ricardo, ¡es difícil sacar el sello de la economía de una interpretación económica de la historia! Sin embargo, los marxistas heroicos han creado una enorme cuenta de débito, que incluye no sólo matanzas, sino, también, la corrupción de las simples relaciones humanas, la supresión de la creatividad en las artes y el tipo de monstruosa paranoia política que se vio en Stalin, y se ve hoy en Mao Tse Tung.

Entonces, la economía tal vez debe ser condenada más en el sentido de inspirar una estupidez heroica que en el sentido de inculcar un frío calculismo.

Confieso que me he sentido profundamente perturbado cuando me he hecho a mí mismo estas preguntas, y no tengo respuestas fáciles para ellas. Sin embargo, no estoy arrepentido de ser economista, porque pertenecer a un cuerpo de personas que

⁴G. J. Stigler, "The Politics of Political Economists", *Quarterly Journal of Economics*, 73: 522, Noviembre, 1959.

nunca pensaron siquiera en introducir malevolencia en su teoría social, en alguna forma da algo de alegría en estos días y edad.

La Asociación Americana de Economía, en 1968, el año en que yo fui presidente, fue torturada por una apasionante disputa que tuvo muchas facetas, pero que fue simbolizada por la interrogante de si debíamos cambiar las reuniones anuales programadas para diciembre de 1968 en Chicago lejos de esta ciudad, como una protesta contra los acontecimientos y la política que rodeó la Convención Democrática Nacional ese verano. Un análisis moral de costo-beneficio aplicado al problema sugirió que los beneficios de una protesta eran muy dudosos y los costos eran muy reales. Sin embargo, la necesidad de un gesto heroico de protesta se sentía tan intensamente y por tantas personas, que la Asociación fue amenazada de división. Bastante raros fueron los econométristas, quienes estaban heroicamente motivados por el sentido de maltrato hacia su identidad personal y que eran los menos afectados con el análisis de costo-beneficio y quienes, por lo tanto, cambiaron sus reuniones con mayor inconveniente para ellos mismos, a la pura y seca ciudad satélite de Evanston. Está claro, por lo tanto, que el estudio de la economía, aun en sus formas más austeras, no produce bobos, ya que incluso los economistas son capaces de ser heroicos moderados. Podemos tener alguna esperanza, sin embargo, que la economía es uno de los factores que nos ayudan a ser humanos. Si es así, los beneficios de esta extraña actividad bien valdrían su indudable costo, aun si en nuestro heroico capricho no nos atreviéramos a calcularlos.