CONSEJO DE REDACCIÓN

Dr. Luis Baliña, Arq. Alberto Bellucci, Lic. Ludovico Videla, P. Dr. Alberto Espezel, Prof. Rafael Sassot, Prof. Rebeca Obligado, Prof. Carlos Hoevel, Prof. Lucía Piossek Prebisch (Tucumán), Dr. Jorge Saltor (Tucumán), Prof. Julia Alessi de Nicolini (Tucumán), Prof. Cristina Corti Maderna, P. Lucio Florio (La Plata, Francisco Bastitta, Dr. M. France Begué, P. Dr. Jorge Scampini o.p.

COMITÉ DE REDACCIÓN

Prof. Carola Blaquier, Mons. Juan Carlos Maccarone, Mons. Eugenio Guasta, Mons. Dr. José Rovai (Córdoba), P. Dr. Miguel Barriola (Córdoba), Prof. Dr. Raúl Valdez, Carlos J. Guyot, P. Dr. C. Schickendantz (Córdoba), Dr. Florian Pitschi (Brixen)

*Director y editor responsable: P. Dr. Lucio Florio
Secretaria de redacción: Prof. Cristina Corti Maderna*

COMMUNIO

	3	Editorial. La vida oculta
<i>Régis Burnet</i>	5	La vida en Nazaret: elementos para una puesta a punto exegetica
<i>Karl Kertelge</i>
Trad. Espezel	15	La vida oculta de Jesús en el espejo de de los evangelios. Un esbozo exegetico
<i>Bruno Maggioni</i>
Trad. Jorge Mazzinghi	19	La infancia de Jesús según Lucas
<i>Alberto Espezel</i>	27	La identidad narrativa de Jesús
<i>Gisbest Greshake</i>	37	La espiritualidad de Nazaret
<i>Jean-Yves Lacoste</i>	53	Los ángeles músicos. Consideraciones sobre la eternidad, a partir de temas iconográficos y musicológicos.
<i>Johannes Wallacher</i>	71	¿Despedida del Homo Oeconomicus? Acerca de la racionalidad de nuestras acciones en economía
<i>Silvia Romero/
Teresa Picone</i>	83	¿Qué son los círculos de lectura Communio?

¿Despedida del *homo oeconomicus*?

Acerca de la racionalidad de nuestras acciones en economía

*Johannes Wallacher**

Al desarrollar sus teorías, la economía moderna suele partir de un modelo de persona cien por ciento racional y egoísta. Esta figura del *homo oeconomicus* fue elaborada originariamente para analizar los procesos de mercado y ampliada gradualmente hasta abarcar otras actividades interpersonales, más allá de los mercados "clásicos". Algunos ejemplos son la teoría económica de la democracia y del derecho, como también la de la familia o del suicidio. En gran medida debido a esta extensión de la esfera en que se aplica –que sus propios protagonistas¹ denominan "imperialismo económico"–, el *homo oeconomicus* se ha vuelto objeto de discusión no sólo controversial sino a menudo emocional por parte del gran público. También pasó al centro del debate público sobre la globalización, aun antes de que apareciera el fenómeno de las manifestaciones antiglobalización o "globalifóbicas" en Seattle y Génova bajo el eslogan de "abajo con el *homo oeconomicus*". Ello se debe a que este modelo se equipara con frecuencia a una visión de la persona dominada por el egoísmo y el afán de lucro.

La mayor parte de los economistas refuta este criterio e insiste en que la figura del *homo oeconomicus* no hace referencia a un ser humano de sangre y hueso, sino que es un mero modelo que sirve para explicar el comportamiento humano con miras a la configuración de una teoría económica que sienta las bases para determinadas recomendaciones de or-

* Profesor en la Facultad de Filosofía de la Compañía de Jesús en München. Artículo publicado con autorización de *Stimmen derZeit*, München.

¿Despedida del homo oeconomicus?

den político. Más allá de plantearnos si el *homo oeconomicus* es una mera construcción teórica que sirve para poner de relieve determinados aspectos de la actividad humana, o si responde, aunque sea implícitamente, a determinada imagen de la persona, es interesante comprobar que en los últimos años surgió en el seno mismo de las ciencias económicas un intenso debate acerca del realismo de este artificio teórico y del valor que pueda tener para el conocimiento.

Antes de pasar a la discusión empírica y de principio del modelo de *homo oeconomicus* y algunas posibles consecuencias que pueda tener para las ciencias, la política y la ética económicas, haremos un bosquejo que describa básicamente en qué consiste dicho modelo.

El modelo de comportamiento de la teoría económica

El punto de partida del modelo de *homo oeconomicus*² es el individuo aislado y sus decisiones, a los que, en último instancia, pueden retrotraerse los resultados de mercado y, en sentido más general, todos los fenómenos sociales (*individualismo metódico*). Los individuos que actúan guiados por el afán de lucro y beneficio personal procuran lograr sus objetivos de la mejor manera posible con ayuda de los medios a su alcance. En este intento dejan de lado los intereses del prójimo.

Las metas individuales se traducen en preferencias, que representan los intereses que maximiza el individuo y en base a las cuales actúa. Estas preferencias no se determinan recurriendo a cuestionarios o a otros modelos psicológicos que explican los comportamientos humanos, sino que se derivan indirectamente de las elecciones que hacen los actores, que pueden observarse empíricamente (behaviorismo, conductismo). Vale decir que, si nos basamos en el modelo de *homo oeconomicus*, damos por sentado que el comportamiento humano estriba en las elecciones racionales (*rational-choice*) que cada individuo realiza a partir de las alternativas de acción que se le presentan.

Otra presunción importante del que parte el modelo es la separación estricta entre preferencias y restricciones. Estas últimas limitan el campo de acción de los individuos, ya sea porque no disponen de dinero o tiempo suficiente o porque determinados reglamentos o leyes ponen trabas a ciertas acciones. Por otra parte, al mantener separadas las preferencias de las restricciones, se incluye en el modelo el principio de la estrechez de medios, al partir del supuesto de que las necesidades individuales son insaciables en tanto que los medios disponibles para satisfacer tales necesidades son limitados. Finalmente, se considera que las preferencias son constantes, de modo que los cambios en el comportamiento pueden atribuirse a alteraciones en los costos y en las restricciones, que resultan más fáciles de observar y medir.

El principio de la racionalidad finalidad-medios indica, pues, que los individuos están en condiciones de evaluar íntegramente todas las posibilidades de acción, ordenarlas según sus preferencias de manera lógica y consecuente, y decidir luego la alternativa de relación costo-utilidad más favorable. Sobre esta base es posible formular una ley general de la demanda, que explica el comportamiento humano de la siguiente manera: cuando se modifican los precios o costos relativos de una elección potencial en comparación a las alternativas, los actores implicados reaccionarán de manera previsible. La tendencia indica que la demanda de "bienes" baja cuando aumentan los precios relativos, en tanto que aumenta cuando bajan los costos relativos. Es decir, que al modelo de *homo oeconomicus* no le interesa pronosticar el comportamiento de individuos aislados, sino establecer un "comportamiento típico". Se limita a presumir que el comportamiento de la mayoría de los individuos puede describirse y predecirse de esta manera.

Cuestionamientos teóricos al modelo descrito

Hace bastante tiempo, empero, que este modelo de comportamiento económico ha sido puesto en tela de juicio, formulándosele objeciones teóricas. Un cuestionamiento de principio se refiere a la *estructura en último término tautológica del concepto de preferencia*. Supuestamente, el comportamiento debería explicarse en términos de preferencias, las que a su vez se derivarían del comportamiento observable. En este sentido, "preferir" sería sinónimo de "elegir". Pero es evidente que el concepto de preferencia no suele reducirse a la elección de alternativas, dado que el proceso de decidir representa en muchos casos un compromiso entre opciones de diversa índole, que nos obligan a sopesar diversas variables. Así, por ejemplo, el fenómeno de la falta de voluntad (acrasia), que la filosofía de la historia pone una y otra vez sobre el tapete, indica que pocas veces puede identificarse la preferencia con la elección.

Otra objeción de peso se refiere a la *hipótesis del beneficio personal*. En su forma acostumbrada, el modelo de *homo oeconomicus* no admite la inclusión de preferencias sociales. Ciertamente es que, con posterioridad, surgieron interpretaciones que dan un sentido más lato al modelo de comportamiento, ampliando el concepto de beneficio a tal punto que permite integrar con relativa facilidad preferencias sociales, tales como el altruismo y la compasión. Esto es posible si se parte de la suposición de que al preocuparnos por los demás incrementamos nuestro propio bienestar y de esta manera nos beneficiamos personalmente. Pero tal interpretación da pie a que nos preguntemos si esta actitud egoísta no vacía de contenido el modelo de *homo oeconomicus*. Si todas las motivaciones del ser humano se derivan, en último término, de la búsqueda de

¿Despedida del homo oeconomicus?

beneficio propio, no sólo se contradice el significado que se da habitualmente al término, sino que se vuelve sumamente cuestionable la utilidad del modelo con fines metodológicos. De ahí que el economista indio Amartya Sen, honrado con el Premio Nobel de Economía en 1998, hable en una famosa disertación del año 1977 del "bufón racional" o "rational fool"³ que, pasando por alto su grado real de egoísmo, es transformado automáticamente en un maximizador de lucro personal.

Los problemas para el *homo oeconomicus* surgen, como es de imaginar, con las actividades en las que se deben sacrificar conscientemente ciertos beneficios, sea por causas de justicia o juego limpio o por obligaciones que conllevan responsabilidades. Con la inclusión de estas consideraciones queda anulada la relación directa entre elección personal e incremento del beneficio propio, pieza clave del modelo de comportamiento económico. Entra en juego la cuestión relativa al propósito, que cumple un papel fundamental en la administración de justicia y en la ética, y es dejada de lado en el modelo de *homo oeconomicus*, que únicamente toma en consideración las consecuencias de las acciones.

La importancia de las intenciones puede ilustrarse mediante el siguiente ejemplo: dos padres prestan a sus hijos el automóvil grande del padre y el pequeño de la madre para una excursión de fin de semana, a condición de que no habrá discusiones ni rencillas sobre el automóvil que corresponda a cada uno. El hijo mayor permite al menor que decida. Este escoge sin vacilaciones el automóvil del padre, que le parece mucho más atractivo. El hermano mayor se fastidia y comenta que la cosa es bastante injusta. "¿Por qué?" pregunta el hermano menor, "¿qué coche habrías preferido, si hubieses podido elegir?" "¡Naturalmente el pequeño!" contesta el mayor, a lo que el menor exclama, sonriendo triunfante: "¿Y de qué te quejas, si es el que te he dejado?" Es obvio que el hermano mayor no se habría fastidiado si hubiese dejado al menor el automóvil más grande por motivos altruistas. En su razonamiento inciden determinadas consideraciones acerca de lo que es justo, aunque más no sea esperar en su fuero íntimo que su hermano menor le deje el coche más atractivo. Pero en el modelo de comportamiento económico los diversos motivos que inciden en el proceder de los individuos no tienen importancia, dado que las acciones se explican únicamente por los resultados.

Resultados de la nueva investigación económica empírica

Además de las objeciones formuladas por principio al *homo oeconomicus*, en los últimos años ha sido el blanco de la crítica, a raíz de los resultados obtenidos en numerosos estudios empíricos. A impulso de las investigaciones en psicología social, surge en las ciencias económicas una corriente que logra comprobaciones empíricas sobre el comporta-

miento individual en situaciones en que las personas deben tomar decisiones económicas, avaladas no sólo por estudios de campo sino por experimentos de laboratorio. En parte, los resultados contradicen notablemente las suposiciones en que se basaba el modelo de *homo oeconomicus*. La investigación económica empírica pasa en la actualidad por una coyuntura favorable, lo que se manifiesta en el hecho de que diversas asociaciones económicas prestigiosas, como la *European Economics Association*, dedicaron sus asambleas anuales en 2001 a este tema y que dos eminentes representantes de esta disciplina, Vernon L. Smith y Daniel Kahnemann, fueron distinguidos en 2002 con el Premio Nobel de Economía.

Las investigaciones empíricas y experimentales sugieren que la hipótesis según la cual existen individuos que actúan de manera estrictamente racional y egoísta se queda corta en más de un sentido, lo que también repercute en los resultados de los mercados agregados. La nueva economía empírica no se limita a exhibir las desviaciones empíricas del modelo de comportamiento económico tradicional, sino que procura desarrollar modelos alternativos basándose en los resultados de dichos estudios. A continuación haremos una breve descripción de los principales datos y conclusiones, de utilidad para la elaboración teórica:

1. Racionalidad restringida. Las investigaciones empíricas acerca del comportamiento humano real ante decisiones económicas se remontan sobre todo a los trabajos de Herbert Simon⁴, que ya en 1957 criticó la hipótesis de la elección puramente racional y propuso el concepto alternativo de racionalidad limitada (*bounded rationality*). A su juicio, la concatenación compleja de problemas exige que los actores conozcan todas las posibles alternativas de acción, a más de sopesar sus consecuencias y evaluarlas de manera consecuente y completa. Esto no permite al individuo maximizar sus beneficios; debe conformarse con alcanzar un nivel de exigencias satisfactorio (*satisfying*), ateniéndose a determinadas reglas de rutina y procesos sencillos de aprendizaje. Simon introduce así el modelo del *satisficing man*, que busca soluciones satisfactorias hasta alcanzar el nivel de exigencias. Si no lo encuentra después de una búsqueda prolongada, las reduce hasta dar con una alternativa aceptable.

Con posterioridad, esta teoría fue desarrollada en detalle sobre la base de estudios empíricos⁵. Entre otras cosas, los resultados de las investigaciones demostraron que la racionalidad limitada no puede interpretarse como otra forma de maximización de beneficios personales, por ejemplo, como una optimización bajo condiciones secundarias adicionales. Cuando hablamos de racionalidad limitada no nos referimos únicamente a la evaluación incompleta e inconsistente de posibles alternativas de elección, lo que parece cumplir un papel importante principalmente en los mercados financieros. Desde entonces, contamos con nu-

¿Despedida del homo oeconomicus?

merosos estudios que demuestran tal comportamiento "contradictorio" en los mercados financieros ⁶. Así es que contamos con pruebas inequívocas de que, en sus decisiones, los inversores sobrevalúan sistemáticamente las informaciones nuevas frente a las no tan recientes. Igualmente, que temen mucho vender, aunque el balance sea deficitario y esta decisión sea la más indicada del punto de vista económico.

Los límites de la racionalidad también se manifiestan en el hecho de que la evaluación racional y la elección efectiva no coinciden necesariamente, dado que el comportamiento también está determinado por la fuerza de voluntad limitada. Tales problemas de autocontrol son importantes. Un ejemplo está dado por el problema de la previsión social, pues hay muchas personas que, aunque comprenden la importancia de efectuar un ahorro para la vejez, postergan o cuanto menos limitan sus reservas, dando prioridad al consumo a corto plazo.

2. Afán de lucro restringido. Otra revelación importante de la nueva investigación económica empírica es que las personas no buscan el beneficio personal más que hasta cierto punto, incluso tratándose de decisiones económicas. A estas conclusiones contribuyeron las nuevas técnicas experimentales, que permiten analizar el comportamiento económico en experimentos controlados y compararlos con los pronósticos del modelo de *homo oeconomicus*. Las pruebas se realizan bajo condiciones reales, lo que significa que las elecciones que hacen los sujetos voluntarios de experimentación tienen efectos monetarios reales inmediatos, ya que por cada decisión deben entregar o recibir dinero.

Uno de los primeros resultados de estas investigaciones experimentales consistió en la comprobación de la relevancia de las preferencias sociales de juego limpio y reciprocidad⁷. Cuando se alude a juego limpio se hace referencia al reparto equitativo del producto de intercambio, ajustándose a reglas justas de procedimiento. Reciprocidad, por su parte, debe entenderse como la disposición condicionada a cooperar. Significa que los actores están dispuestos a recompensar el comportamiento equitativo del socio de intercambio y castigar el que no lo es, aunque implique una pérdida o menoscabo personal. Esto lleva a Armin Falk a contraponer al *homo oeconomicus* un *homo reciprocans*, dispuesto a cooperar bajo determinadas condiciones ⁸.

El comportamiento recíproco puede ilustrarse mediante el sencillo juego del ultimatum. Dos personas, A y B, deben ponerse de acuerdo sobre la forma en que dividirán cierta cantidad de dinero, digamos 100 euros, siguiendo determinadas reglas. A sugiere cómo se podría dividir el dinero. B debe responder a tal sugerencia, y podrá aceptarla o rechazarla. Si B la rechaza, ninguno de las dos recibe nada; si acepta, el dinero se reparte como sugirió A. Bajo la tradicional hipótesis del *homo oeconomicus* de que ambos jugadores son absolutamente racionales en cuanto a sus fines, el juego se soluciona cuando A concede un monto mínimo, por

caso 10 centavos, al jugador B. Dado que A sabe que al hacerlo mejora la situación de B, le dejará una parte mínima para quedarse con la mayor parte posible. Pero el análisis de gran cantidad de juegos como éste en experimentos de laboratorio demuestra que hay otras soluciones posibles⁹. Si A ofrece al contrincante B menos del 20 % de la suma que han de repartirse, las probabilidades de que el ofrecimiento sea rechazado son de 0,4 a 0,6. Se supone que el rechazo se debe a que una oferta tan baja es considerada poco equitativa, por lo cual se prefiere aunque vaya acompañado de pérdida personal.

Diversos experimentos demuestran, asimismo, que el juego limpio y la reciprocidad también influyen en los resultados de mercados agregados, siempre que haya margen para un comportamiento recíproco¹⁰. Esto se produce en mercados contractuales incompletos, donde las prestaciones y contraprestaciones de los socios no pueden regirse totalmente por contrato. Un ejemplo clásico lo representan los mercados de trabajo, donde el perfil de exigencias y requisitos del lugar de trabajo o la disposición para trabajar por parte del trabajador no pueden asentarse exhaustivamente en un contrato de trabajo. Encuestas muy extensas realizadas a gerentes de personal en los EE.UU.¹¹ demuestran que en el resultado de mercado influyen considerablemente los criterios de juego limpio. A la pregunta de por qué no bajan los sueldos en las fases recesivas de la economía, lo que indudablemente pronosticaría el modelo de comportamiento económico, la mayor parte de los gerentes de personal respondió que no lo hacía, pues sería considerado injusto por el trabajador y repercutiría de manera negativa en la moral de trabajo y disposición para trabajar.

Para evaluar el juego limpio y la disposición a cooperar no sólo tienen importancia las consecuencias de las acciones, sino las intenciones vinculadas a ellas. Así es que, recurriendo a diferentes métodos probatorios, Armin Falk demuestra que las mismas consecuencias de las acciones se aprecian de forma totalmente diversa, sea que los socios en el intercambio puedan o no puedan ser responsabilizados por ellas y que el propósito que los guía o los procedimientos se consideren en regla ("fair") o injustos ("unfair"). Esto también se comprueba en lo que hace a la reducción de sueldos, que -como lo demuestra el cuestionario a directivos responsables del personal- se aceptan más fácilmente cuando el empleador es convincente y creíble al comunicar al personal que no tiene más alternativa que bajar los sueldos ante la amenaza de un concurso de acreedores.

El fenómeno de la disposición a cooperar en determinadas condiciones también tiene una importancia crucial para las así llamadas situaciones de dilema social. Estas se caracterizan por el hecho de que considerándose ventajosa la cooperación para todos los participantes y habiéndose puesto de acuerdo en la forma de cooperar, el individuo trata de

¿Despedida del homo oeconomicus?

mejorar su situación personal rehuyendo la cooperación y "colándose" en los proyectos. En base al modelo de *homo oeconomicus*, tales situaciones de dilema social sólo pueden resolverse si el Estado obliga a los actores a cumplir un pacto de cooperación mediante leyes que incluyen mecanismos de sanción. Pero hay diversos estudios experimentales que demuestran que aun en situaciones de dilema social muchos actores manifiestan un comportamiento cooperativo condicionado, lo que bajo ciertos presupuestos puede utilizarse para superar estos dilemas.

Falk lo explica apelando al fenómeno de la defraudación impositiva¹², que representa prácticamente para todas las sociedades un problema grave de justicia y equidad, con considerables consecuencias económicas. El análisis tradicional del *homo oeconomicus* enfoca este problema considerando en primer lugar los estímulos materiales y compara la carga impositiva con el castigo que se le impondría en caso de comprobarse la defraudación (producto entre la magnitud del castigo y la probabilidad de que sea descubierto). El tema de la moral impositiva está totalmente ausente. No obstante, las investigaciones empíricas señalan que también son importantes las formas voluntarias de contribución impositiva, lo cual se manifiesta en que, en muchos países, la magnitud de defraudación impositiva es menor de lo que pronostica el modelo de *homo oeconomicus*. La disposición voluntaria a pagar los impuestos puede, pues, tomarse en consideración en la estructuración política del sistema impositivo si, como lo hace Falk, interpretamos la moral impositiva como una forma de comportamiento cooperativo condicionado. Significa que una persona está más dispuesta a pagar sus impuestos cuanto más convencida esté de que los demás también contribuyen con su tributación. Estos criterios tienen amplias consecuencias para las políticas de reforma impositiva, pues hacen suponer que es posible fomentar la moral impositiva mediante un sistema cuyas bases de cálculos y tarifas impositivas es considerada equitativa por la mayor parte de los implicados.

3. Motivación intrínseca. El modelo de comportamiento económico tradicional parte del hecho de que los actores reaccionan de modo sistemático y predecible a los cambios en las restricciones, provocados exclusivamente por estímulos externos tales como incentivos monetarios o reglamentos. No obstante, contamos con comprobaciones empíricas de que muchas de las acciones que realizan los individuos tienen su origen en motivaciones intrínsecas, aún en un contexto económico. Ahora bien, la motivación intrínseca no es un mero factor adicional. Según la constatación de factores que componen una situación en particular, interactúan de diversa manera con los estímulos externos, lo que Bruno S. Frey ha podido avalar con numerosas investigaciones acerca de la motivación en el trabajo¹³. Bajo determinadas condiciones, los estímulos externos refuerzan la motivación intrínseca y la disposición para trabajar (*efecto de refuerzo*), cuando, por caso, la entrega de premios al mejor rendimiento en una empresa o sección de una empresa es vista por todos como justa

y transparente. Pero las primas o reglamentos laborales también pueden restar empuje a la motivación intrínseca y, por ende, a la disposición para el trabajo. Los psicólogos sociales atribuyen este fenómeno a los "costos ocultos de la recompensa". Aducen que las primas o reglamentos laborales limitan en ocasiones la autodeterminación y autoestima individual, de manera que un trabajo que estuvo determinado por cierto individuo pasa a estar determinado por otros.

Este *efecto de inhibición*, como podríamos llamarlo, no sólo tiene su importancia para la dirección de personal sino para la política social. Hay pruebas empíricas de que el pago por determinadas actividades honorarias puede incidir negativamente en la predisposición a cumplir tareas voluntarias. También la introducción de reglamentos en el ámbito de la actividad voluntaria y caritativa puede tener efectos desfavorables.

Por añadidura, a este efecto de inhibición se suma un *efecto de transmisión*, cuando la inhibición de la motivación intrínseca por estímulos externos repercute en otros ámbitos adyacentes. Esto puede observarse en la radicación de instituciones como prisiones, albergues para desamparados o depósitos de residuos contaminantes, que son indispensables para la sociedad en su totalidad, pero generalmente no son bienvenidos debido a los problemas que traen aparejados. Una solución a estos problemas de ubicación, orientada exclusivamente hacia la oferta de estímulos, conlleva una serie de riesgos nada desdeñables, que suelen pasarse por alto. Cuando mediante ordenanzas o decretos la comunidad está obligada a tolerar tales instalaciones contra su voluntad, el efecto negativo sobre la motivación de los ciudadanos puede hacer que en el futuro éstos se rehusen a contribuir voluntariamente en otros ámbitos de actividad. Por el contrario, la compensación monetaria aumenta el peligro de que otras comunidades se nieguen a aceptar voluntaria y gratuitamente que se radiquen en sus predios instituciones molestas como las nombradas.

¿Quo vadis, homo oeconomicus?

Los hallazgos empíricos de la nueva teoría económica experimental demuestran las desviaciones incuestionables del comportamiento económico real frente a los supuestos del modelo de *homo oeconomicus*, principalmente en lo que atañe a los principios de racionalidad individual y estricto beneficio propio. Estas nos llevan a preguntarnos acerca de las consecuencias que se derivan de ello para la ciencia y política económicas, pero asimismo para la ética económica. Algunos conjeturan que esto significa la despedida del mal conceptuado *homo oeconomicus*¹⁴, que dará lugar a una imagen más realista de la persona. Pero si nos detenemos a analizar la cuestión, veremos que no está claro de qué modelo alternativo se trata. Aunque los economistas del comportamiento se afanan por seguir desarrollando teóricamente el *satisficing man* o el *homo reciprocans*,

¿Despedida del homo oeconomicus?

no resulta evidente que una de estas alternativas por sí sola pueda contribuir a una comprensión más cabal de los fenómenos económicos. También en el futuro habrá que recurrir al modelo de un *homo oeconomicus* guiado por el estímulo cuando se efectúen análisis económicos. Sobre esta base puede concluirse, por ejemplo, que la magnitud del castigo en caso de defraudación impositiva no debe ser demasiado baja. Algo semejante vale para las circunstancias del delito de corrupción que con ayuda del análisis del *homo oeconomicus* permiten derivar, por un lado, la necesidad de una ampliación del derecho penal y, por otro, la de que los funcionarios gocen de un sueldo mínimo suficiente, que reduzca la tentación de corrupción.

Debe tenerse en cuenta, empero, que la investigación económica empírica demostró que este enfoque, orientado exclusivamente hacia el estímulo, descarta aspectos esenciales del comportamiento humano (como la motivación intrínseca y la importancia dada a criterios de juego limpio), lo cual puede llevar a recomendaciones políticas erradas o incompletas. Los resultados empíricos muestran que, a contrapelo de los presupuestos de la teoría del *homo oeconomicus*, incluso los actores económicos están dispuestos a cooperar de manera condicionada, lo que no significa que actúen con un criterio altruista, sino que están meramente dispuestos a orientarse según normas de juego limpio y cooperar, siempre que se cumplan determinados requisitos. Pero de esto se desprende asimismo que las expectativas sobre el comportamiento de otros y la valoración del entorno institucional guían hasta cierto punto las acciones de los individuos. En el debate que mantienen los representantes actuales de las ciencias sociales este factor recibe el nombre de capital social¹⁵

Un rasgo primordial del capital social de una sociedad es que el ordenamiento jurídico y otras disposiciones básicas formales están relacionadas recíprocamente con las normas sociales informales. Si se considera que el mecanismo institucional político formal (sistema de derecho y de impuestos, Estado social) es equitativo, prosperará un comportamiento que acate las reglas. A la inversa, las disposiciones básicas institucionales que se consideran injustas pueden socavar la predisposición voluntaria a cooperar. Esto tiene consecuencias importantes en política, pues es posible sacar provecho de la reciprocidad del comportamiento apelando a medidas concretas, promoviendo de tal modo el capital social de una sociedad.

De esto se deduce que, en sus análisis, las ciencias económicas probablemente deberán renunciar a recurrir a un solo modelo para la solución de sus problemas. El *homo oeconomicus* tendrá que acostumbrarse a compartir protagonismo con instrumentos alternativos de análisis, tales como el *satisficing man* o el *homo reciprocans*, que lo completan y, dado el caso, corrigen. Si consideramos la conveniencia de la competencia constructiva para lograr una mejor comprensión de la realidad

económica, un *homo oeconomicus* con formación económica debería celebrar este hecho, pues sabe que, en último término, el contexto monopolístico nunca es ventajoso para la economía.

Si interpretamos el *homo oeconomicus*, el Satisficing Man o el *homo reciprocans* como instrumentos de análisis que ponen de relieve determinados aspectos del comportamiento humano con el fin de dar forma a un modelo económico y reducen al individuo a este modelo, sigue en pie la cuestión acerca de la imagen de la persona en sentido filosófico, aunque incumbe más a la ética económica que a la ciencia económica. A ésta alude el filósofo moral Adam Smith (1723-1790), también considerado fundador de la economía moderna. En su libro más destacado, "Teoría de los sentimientos morales", de 1752, que él mismo considera su obra fundamental, Smith desarrolla un sistema abarcador de filosofía moral. Es interesante señalar que el autor ya no se cuestiona únicamente cómo debe actuar la persona, como sucede en la filosofía moral tradicional, sino que, basándose en una observación psicológica social notablemente rica, profundiza en la manera más indicada de actuar a partir de su naturaleza humana.

En su obra "La riqueza de las naciones", de 1776, aplica las conclusiones a un contexto específicamente económico. El principio rector del accionar económico no es para Smith –como a menudo se supone erróneamente– el interés egoísta del individuo, sólo empeñado en incrementar su lucro personal. Es "la inclinación natural que tiene el ser humano de traficar e intercambiar" lo cual, según el autor, se origina en la "capacidad humana de pensar y hablar"¹⁶. No obstante, Smith considera que la búsqueda de beneficio propio es un motivo de peso en toda actividad humana, particularmente en la económica, aunque no tiene por sí misma connotaciones morales. El afán de lucro personal se justificaría moralmente en tanto y en cuanto no se viesan perjudicados los intereses legítimos de los demás.

Notas Bibliográficas

- ¹ G.S.Becker, Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens (Esbozos económicos para una explicación del comportamiento humano) (Tubinga, (2) 1993).
- ² Para un análisis más detallado confróntese, por ejemplo, G. Kirchgässner, Homo Oeconomicus (Tubinga, (2)2000).
- ³ A. Sen, Rationalclowns; Eine Kritik der Behavioristischen Grundlagen der Wirtschaftstheorie (Bufones racionales: crítica de los fundamentos conductistas en la teoría económica) en: Analytische Politikphilosophie u. Ökonomische Rationalität, ed. por K.-P. Markl, vol. 2 (Opladen, 1984), págs. 200-229.
- ⁴ Cf. H. A. Simon, Models of Man (Nueva York, 1957).
- ⁵ Para una visión de conjunto, véase, entre otros, R. Selten, Bounded Rationality, en: Journal of Institutional and Theoretical Economics 146 (1990), págs. 649-658.

¿Despedida del homo oeconomicus?

- ⁶ Cf. R. J. Shiller, Paradigmenwechsel in der Finanzmarktforschung (Cambios de paradigma en la investigación de mercados financieros), en: *Psychologische Grundlagen der Ökonomie*, ed. por E. Fehr y G. Schwarz (Zurich 2002) págs. 83-90.
- ⁷ Cf. E. Fehr y K. M. Schmidt, Theories of Fairness and Reciprocity – Evidence and Economic Application, Working Paper Nr. 403 del Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research (Munich, 2000): www.CESifo.de
- ⁸ A. Falk, Homo Oeconomicus versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein neues Wirtschaftspolitisches Leitbild (Esbozos de un ideal en política económica), en: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 4 (2003), págs. 141-172.
- ⁹ Fehr y Schmidt, ut supra, pág. 5 s.
- ¹⁰ Falk, ut supra, pág. 149 ss.
- ¹¹ T. Bewley, *Why Wages Don't Fall During a Recession* (Cambridge, 1999).
- ¹² Falk, ut supra, pág. 155-158.
- ¹³ Cf. B. S. Frey, *Markt u. Motivation. Wie ökonomische Anreize die (Arbeits-)Moral verdrängen* (Mercado y motivación. Cómo los estímulos económicos inhiben la moral (del trabajo) (Munich, 1997).
- ¹⁴ Cf., p. ej., J. U. Heuser, Die Revolution hat begonnen (La revolución ha comenzado), en: *Die Zeit*, 17.10.2002, pág. 19 s.
- ¹⁵ Para un desarrollo más pormenorizado, consúltese J. Wallacher, *Das soziale Kapital* (El capital social), en esta publicación, pág. 219 (2001) págs. 306-318.
- ¹⁶ A. Smith, *La riqueza de las naciones*, v. alemana, (Munich, 1978), pág. 16.