

UN ANÁLISIS DE LAS CONDUCTAS ECONOMICAS A LA LUZ DE LA ETICA

Federico Marongiu

Noviembre 2004

Resumen: El trabajo pretende analizar ciertas dificultades que surgen del análisis de la economía clásica al considerar la ética y los valores morales como un concepto absolutamente desligado del comportamiento del agente económico (ya sea consumidor o productor), fundamentalmente en el proceso de toma de decisiones. Este tipo de análisis es excesivamente simplificado, y tal como se demuestra en este trabajo, es necesario un replanteo de la ciencia económica, incluyendo valores sociales, culturales, religiosos, políticos, éticos (visto como una mayor interacción entre la ciencia económica y otras ciencias o disciplinas) para tener una visión completa y realista de las acciones de los individuos, de las variables económicas y de las interrelaciones existentes entre éstas. Para el análisis hemos partido de los fundamentos clásicos de la microeconomía y de ciertas objeciones que pueden hacerse a éstos

Introducción

Las acciones humanas, y fundamentalmente aquellas ligadas a las decisiones que toman los agentes económicos (individuos, empresas, etc.) tienen un lado íntimamente relacionado con la ética que en muchas ocasiones es ignorado por la teoría económica clásica. Las decisiones de los agentes económicos, personas o individuos constantemente se ven sometidos a la necesidad de tomar decisiones ante determinados eventos, conjuntos de bienes o restricciones. Y estas decisiones pueden verse condicionadas por diversos factores, entre los cuales tienen importancia los valores éticos.

La teoría económica, y en particular la microeconomía, contiene postulados fundamentales en los cuales basa su análisis y de los cuales, luego de un exhaustivo trabajo, se derivan conclusiones acerca del comportamiento económico humano. Muchos de estos postulados parecen no tener en cuenta una dimensión ética que podría incluso llevar a comportamientos y, por ende, a conclusiones diversas. Tal como menciona Gómez (1995) lo que se hace en la teoría económica clásica es hipostasiar un cierto tipo de ser humano y sus comportamientos y extrapolarlos universalmente de manera artificial.

Bien es sabido que los conceptos que constituyen las bases de la microeconomía son simplificaciones de los comportamientos que puede tener el agente económico y que muchas de las relaciones y conceptos que introduce la economía clásica sólo pretenden mostrar determinadas formas en que el agente reaccionaría bajo determinadas circunstancias.

En particular, las características sociales, éticas, culturales (generalizando, el entorno del sujeto) influyen en las decisiones económicas, determinando cual es la reacción del agente económico frente a distintas posibilidades de elección.

En la sección 1 nos referiremos a conceptos básicos del análisis microeconómico que merecen una nueva mirada a la luz de la ética y en la sección 2 analizaremos distintas visiones acerca de la manera de incorporar la ética en la teoría económica, para finalmente esbozar algunas conclusiones acerca de la relación entre economía y ética.

1- Una discusión de los fundamentos de la teoría microeconómica

El comportamiento "egoísta" del agente económico

El análisis microeconómico clásico plantea la existencia de un individuo, el consumidor, cuyo "egoísmo" constituye la base del comportamiento de los agentes económicos. Esto nos lleva a una primera dificultad en el análisis: la definición del concepto "egoísmo". Este concepto tiene sus raíces originales en la lectura de determinados pasajes específicos de "La Riqueza de las Naciones"¹ en la que se manifiesta que el individuo actúa movido por su propio interés. Estos pasajes, si bien manifiestan la existencia de un interés y un egoísmo por detrás del individuo, restringen el ámbito de aplicación de este razonamiento al intercambio de mercancías y no generalizan hacia otras actividades de los agentes económicos.

Para poder explicar todas las actividades de índole económica se necesita una caracterización del individuo mucho más compleja que la de aquel que se encuentra únicamente movido por su propio

¹ Adam Smith "La Riqueza de las Naciones" (1798)

interés. Adam Smith incorpora muchos otros elementos en el análisis, entre ellos los códigos morales de conducta y las virtudes (tal como puede sostenerse a partir de la lectura de “La teoría de los sentimientos morales”).

El concepto de egoísmo se encuentra intrínsecamente relacionado con la “escasez” de los recursos que son la base de la teoría económica. Es decir, ante un número de bienes limitado, el individuo elige la combinación de estos que maximiza su propio bienestar. La escasez, puede ser definida de dos maneras. En primer lugar, como un producto de la comparación con los demás, es decir, como un producto que emerge de la comparación de las posesiones de un individuo con las de otro. A esta se la denomina “escasez subjetiva”. En segundo lugar, puede definirse a la escasez como la diferencia existente entre las necesidades de los seres humanos y los recursos con los cuales pueden cubrirse éstas. A esto se lo denomina “escasez objetiva”. Básicamente, según Bye (1939), los deseos del individuo son ilimitados, pero los bienes que satisfacen estos deseos no lo son. Esto es así porque para la obtención de esos bienes se depende en parte de las fuerzas naturales y en parte del trabajo de los seres humanos. Este concepto de escasez parecería no ser de relevancia en países desarrollados para el caso de los bienes materiales o monetarios, pero sí en cambio lo tiene para bienes tan escasos como el tiempo.

La escasez a la que se refieren los fundamentos de la teoría macroeconómica parece ajustarse mejor a la segunda definición. La economía como ciencia puede definirse de diversas maneras pero una de las definiciones más aceptadas es aquella que dice que es “aquella ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines u objetivos y recursos escasos que tienen usos alternativos”. Es decir, estudia la asignación de los recursos escasos entre los individuos de acuerdo a distintos parámetros.

Esta definición de economía, así como la posibilidad de elegir entre diversos cursos de acción hacen que la **ética** sea un tema fundamental debido a la multiplicidad de resultados que pueden derivarse de estos cursos de acción y de la forma en que estos resultados impactan en las instituciones sociales y en la forma en que éstas deben organizarse y comportarse (ética social).

La utilidad del individuo

Un tema íntimamente relacionado con el de la naturaleza “egoísta” del individuo es el de la “utilidad”. El concepto usualmente utilizado para definir la utilidad, estrechamente vinculado con la visión utilitarista de Jeremy Bentham, es aquel relacionado con la satisfacción del individuo. Según esta visión, el individuo maximiza su utilidad al elegir aquellas acciones o realizar aquellas elecciones que maximizan su placer individual (a su vez, estrechamente vinculado con su propio interés). Esta definición de la maximización de la utilidad del individuo se encuentra con la dificultad de no poder explicar determinados conflictos que surgen entre aquello que maximiza el placer / interés del individuo y aquello que es moralmente correcto. Aquello que dicta la moral, ya sea por razones sociales o religiosas, condiciona la acción del individuo. Un ejemplo de ello sería que para un determinado individuo el curso de acción para maximizar su beneficio personal podría ser eliminar a un competidor. La existencia de reglas morales y sociales evita que para eliminarlo el individuo opte por matar a su contrincante. Aquí resulta evidente la contradicción entre los postulados clásicos básicos y la realidad.

Algunos autores ponen énfasis en que las definiciones de la utilidad como aquello que representa las preferencias del individuo y la alternativa que la define como aquello que representa el bienestar del

individuo muestran en sí mismas una contradicción, ya que el individuo puede preferir la opción que no maximiza su bienestar. Un ejemplo es el que pone Broome (1991) cuando pone al consumidor frente a la elección entre comer chocolate y comer manzanas. Éste puede preferir consumir chocolates, aunque ello no sea lo mejor para su bienestar.

Etzioni (1988) propone dos definiciones alternativas a la comúnmente utilizada, denominándolas utilidad interdependiente y X-utilidad. La primera de ellas, contrariamente al concepto de utilidad clásica implica que el individuo obtiene satisfacción y placer con la satisfacción y el placer de los demás. Este concepto presenta el problema de que en su generalización todas las acciones pueden justificarse y dar satisfacción al individuo. La X-utilidad, en cambio, es una medida formal de la utilidad, donde la utilidad se usa para representar otros valores. En este punto existen coincidencias con la utilidad clásica ya que podría decirse que representa la ordenación de las preferencias del individuo. Este concepto presenta el problema de que podrían establecerse múltiples rankings de preferencias de acuerdo a que es lo que tiene en cuenta el individuo. Es por ello que se obtendría un ranking distinto en aquel que maximiza su propio interés exclusivamente que en aquel que tiene en cuenta consideraciones éticas o morales.

En definitiva, ninguno de estos conceptos de utilidad por sí solo parece solucionar el problema. Ninguno de estos tres tipos de utilidad mencionados puede explicar que al mismo tiempo que el individuo busca su satisfacción, guiado por su interés propio, intenta satisfacer determinadas concepciones morales o éticas. Los tres pueden representar relativamente bien la búsqueda de placer individual del agente económico, pero fallan en intentar explicar aquellas acciones y decisiones relacionadas con los valores éticos.

Valores éticos y utilidad: el ejemplo del tratamiento económico del medio ambiente

En la microeconomía tradicional, cuando se realiza el análisis de aquellas situaciones que tienen un fuerte componente de valores morales o éticos, tales como aquellos relacionados con el medio ambiente se necesita modificar el concepto de utilidad tradicional ya que este no se ajusta a este tipo de situaciones.

Para subsanar este problema se utiliza el concepto de la “utilidad lexicográfica” o “preferencias lexicográficas”. Este tipo de preferencias usan una regla elaborando un ranking que ordena las preferencias o atributos de una manera similar a la que se utiliza para ordenar las palabras en un diccionario. Así, la utilidad lexicográfica ordena las preferencias hacia determinados tipos de bienes o acciones priorizando una de ellas y luego de agotada esta recién pasa a la siguiente.

Si bien este concepto es muy aplicado para determinados tipos de conductas adictivas (en las cuales, por ejemplo, el individuo pondría el consumo de determinados tipos de bienes tales como cigarrillo o drogas en primer lugar), también se lo utiliza para decisiones o preferencias íntimamente relacionadas con valores éticos y morales. Es el caso de aquellos individuos que priorizan por ejemplo la sustentabilidad del medio ambiente: En este caso, muchas decisiones que podrían ser de mayor interés para el individuo son relegadas por éste ya que podrían redundar en un perjuicio para el medio ambiente, al cual se rankea en un lugar prioritario en las preferencias.

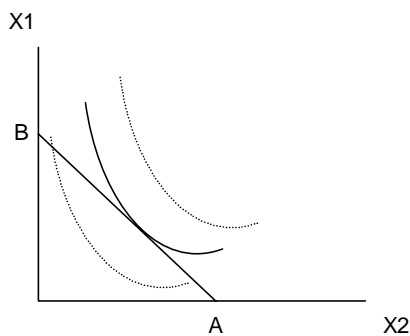
Este tipo de preferencias lexicográficas presentan un problema a la microeconomía clásica ya que no permite representar las preferencias a través de una función de utilidad continua.

El concepto de escasez

Uno de los problemas claves de la economía, tal como mencionamos anteriormente, es el de la escasez, fundamentalmente en sentido objetivo. En la teoría microeconómica el problema de la escasez se refleja claramente a través de las denominadas "restricciones presupuestarias" a las que se ve enfrentado el individuo.

Una de las maneras más simples que se tienen en microeconomía para representar el problema de las elecciones a las que se ve enfrentado constantemente el individuo es a través de gráficos como el siguiente:

Gráfico 1. Curvas de indiferencia y restricción presupuestaria



En el gráfico superior se encuentran representadas las preferencias de un individuo entre dos bienes (X_1 y X_2). Las curvas, denominadas "curvas de indiferencia", muestran las distintas combinaciones de los bienes que dan al individuo un determinado nivel de satisfacción. Cuanto más en dirección hacia arriba y a la izquierda se encuentre la curva de indiferencia, mayor será el nivel de satisfacción o utilidad alcanzada por el individuo. Sin embargo, existe una restricción al acceso a estos bienes dada ya sea por la escasez de éstos, o por la escasez de dinero, medios de financiamiento u otros factores. Esta restricción se encuentra representada en el gráfico por la línea recta con pendiente negativa que une los puntos A y B. Es decir, que esta recta determina cual es el mayor grado de satisfacción que el individuo podrá obtener con los medios que tiene disponibles para conseguirlo. Este tipo de análisis también indica las acciones que puede realizar un individuo ante determinados cambios en ciertas variables. Por ejemplo, un consumidor que vea incrementado el precio del bien X_1 , teniendo en cuenta su restricción de presupuesto, consumirá menos de este si el bien X_1 es normal (esto se representará por un desplazamiento de la recta de restricción presupuestaria).

Implícito en este tipo de decisiones que se toman en economía, y fundamentalmente en el análisis del comportamiento de los agentes económicos, se encuentra el concepto de análisis costo-beneficio, que consiste en comparar el costo de una determinada acción con los beneficios que se obtienen de ella. Este concepto es equiparable a una elección placer-dolor tal como lo planteaba Bentham, donde los costos (dolor) son todos aquellos recursos a los que debemos renunciar para poder realizar una acción determinada y los beneficios (placer) son una medida de la satisfacción (monetaria o no) que obtenemos de realizar dicha acción. Si bien parece relativamente imposible que todas las decisiones se realicen de esta manera, resulta de utilidad realizar el supuesto simplificador de que esta es la manera en que se toman decisiones para realizar útiles predicciones y analizar conductas y

comportamientos. Este supuesto simplificador implica un comportamiento maximizador que debe estar presente en los individuos y también un supuesto de estabilidad de las preferencias. En este comportamiento maximizador de utilidad pueden hallarse múltiples dilemas éticos. El más común de ellos deviene de si el hecho de maximizar la utilidad individual implica contradecir las acciones que llevarían a la maximización de la utilidad de la sociedad.

El análisis de los costos es de mayor complejidad que el simple hecho de analizar el costo monetario de realizar una determinada acción. Es decir, no todos los costos de una determinada acción o actividad son explícitos. Existen muchos otros costos que se encuentran implícitos en estas acciones y que deben ser tenidos en cuenta a la hora de realizar una decisión. Ejemplo de estos costes implícitos es el coste de dejar de realizar una determinada actividad al realizar la otra (costo de oportunidad).

Muchas veces los costos de oportunidad no son tenidos en cuenta ya que parecen irrelevantes, pero no lo son (o, viceversa, se toman en cuenta costos irre recuperables que no son relevantes en el análisis).

De este concepto de costos surgen también conceptos tales como el interés, al cual se define como el reembolso por el costo de oportunidad del dinero. Otro punto relevante es que la no obtención de un beneficio constituye un costo para el individuo.

La racionalidad del individuo

Los razonamientos y supuestos hechos con anterioridad en nuestro análisis de las bases macroeconómicas del comportamiento humano se basan, además, en un principio que es fundamental: el de la racionalidad del individuo. Es decir, suponen que el individuo realiza elecciones racionales. Esto es, el individuo, en su proceso de decisión, utiliza toda la información que tiene disponible para llegar a la decisión que considera más adecuada. Algunos autores sugieren, siguiendo este concepto que pueden existir distintos grados de racionalidad del individuo, lo cual es más cercano a la realidad acerca del modo en que se toman las decisiones.

El supuesto de racionalidad implica que el ser humano tiene preferencias, puede compararlas y luego jerarquizarlas. También implícitamente se encuentra una interrelación entre esta idea de racionalidad con la idea del “egoísmo” del ser humano. Esta interrelación se hace evidente en el concepto al que la literatura clásica denomina “homo economicus”.

El “homo economicus” destina distintas proporciones de los instrumentos que posee para lograr sus fines individuales (es decir, su interés pasa por los costes y beneficios propios). El uso de estos instrumentos es lo que determina que acción va a realizar y cual no. El criterio de la racionalidad basado en el egoísmo en el cual se basa la idea de “homo economicus” expresa que los individuos conceden un gran peso únicamente a los costos y beneficios que los afectan directamente. Aquí es donde toma relevancia el concepto de utilidad anteriormente mencionado.

Etzioni indica que la racionalidad no necesariamente implica que el individuo maximiza su propio interés y, como mencionamos anteriormente, indica que los conceptos de monoutilidad existentes no describen bien el esquema de preferencias de un individuo, dejando afuera los valores éticos y morales que éste pueda tener. La ampliación del concepto de utilidad para incluir estos valores es un elemento que reportaría un enorme beneficio a la teoría económica.

Es necesario enfatizar el grado de complejidad de los individuos que hace que puedan existir excepciones al comportamiento denominado racional por la economía clásica. Es por ello que la

racionalidad no requiere necesariamente de la maximización egoísta del interés ya que esto implica el rechazo del rol de la ética en el proceso de toma de decisiones. Esto es una muestra más de que la maximización de la utilidad a través de la maximización del interés propio es un concepto de índole teórica en lugar de un concepto que surge de la confrontación empírica.

La "mano invisible"

La idea de la "mano invisible" en economía implica que la búsqueda de los objetivos individuales de cada uno de los agentes económicos, es compatible con los objetivos sociales más generales. Es así como los consumidores "egoístas" son conducidos por una especie de "mano invisible" cuyo accionar deriva en el mayor bienestar social. Este pensamiento tiene su expresión primigenia en la lectura de algunas partes de "La Riqueza de las Naciones", pese a que como dijimos antes, Adam Smith no consideraba al individuo como simplemente movido por su propio interés y su egoísmo, sino que en sus fundamentos tenía en cuenta la existencia de valores morales, contraponiendo incluso la compasión al egoísmo. En definitiva, lo que considera la economía clásica es la existencia de un mercado que coordina las acciones de los distintos agentes económicos de manera tal que estas sean consistentes. El problema con esto es que existen distintos grados de eficiencia en la acción del mercado y esto genera problemas en el análisis clásico.

Distinto de este concepto de racionalidad basada en el egoísmo en el cual se basa la economía clásica se encuentra el criterio de "racionalidad basada en el objetivo inmediato". Según este concepto los individuos actúan de acuerdo a los objetivos que tienen en cada momento. Este concepto justifica el hecho de que el individuo realice determinadas acciones en las cuales el costo individual excede al beneficio. Un ejemplo de esto es el ejercicio del voto, en el cual el individuo egoísta no obtiene ningún beneficio directo por votar, pero el simple hecho de votar tiene un costo. De ser así, el individuo "egoísta" no votaría nunca. En cambio si el análisis del comportamiento del individuo es relacionado con sus objetivos puede llegar a obtenerse un resultado que puede describirse como compatible con los objetivos sociales. Parte de esta racionalidad, tanto basada en el egoísmo como en objetivos, ha sido estudiada en microeconomía a través de la Teoría de los Juegos y sus múltiples derivaciones.

La libertad del individuo

Un tema esencial en el análisis de la conducta económica es el de la libertad. El supuesto básico subyacente a la teoría económica clásica es que el individuo es libre. Sin embargo, la libertad que se presenta al individuo puede estar condicionada por múltiples factores, fundamentalmente de índole económica, social o política. Tal como manifiesta Sen (1989) "la libertad tiene muchas facetas distintas y hay pocas posibilidades de obtener un índice numérico de la libertad que pueda captar suficientemente todas las facetas de ésta". Es extremadamente difícil poder realizar una representación correcta de las restricciones que enfrenta un individuo en el mundo real.

Para comprender cabalmente la conducta del individuo es esencial tener en cuenta la influencia que el entorno ejerce sobre éste. Determinados factores de índole económica y social deben considerarse cuidadosamente ya que su influencia es esencial para el cálculo de costes y beneficios que evalúa el individuo al realizar sus elecciones. La libertad de la que dispone el individuo para sus acciones es fundamental al momento de hacer una evaluación ética de los resultados que éste obtiene.

Es en este contexto en el que entra en juego la información. La información es de vital importancia para la toma de decisiones. Puede referirse tanto al entorno del individuo como, en la interacción entre más de un sujeto, a acciones que otro individuo puede realizar que afectan al primero (en este caso existe una gran diferencia en el rol de la información de acuerdo a si los objetivos de los individuos son coincidentes o contrapuestos). No todos los individuos tienen el mismo acceso a la información y este hecho genera asimetrías de información que juegan en beneficios de algunos y en perjuicio de otros. Si el engañar o fingir fuera costoso y si toda la información fuera revelada se podría tener una solución de estas asimetrías, sin embargo, esto es de poca factibilidad en la realidad. El uso que cada individuo hace de la información disponible es otro factor a analizar desde la óptica de la ética. Un ejemplo de esto serían múltiples situaciones relacionadas con el medio ambiente y la contaminación de éste.

De los aspectos anteriormente expuestos surge el Cuadro 1, donde se muestran algunas de las dificultades esbozadas anteriormente, algunas soluciones propuestas y algunas desventajas relacionadas con su practicidad en el análisis.

Cuadro 1: Problemas de la microeconomía clásica a la luz de la ética

Concepto	Problema clásico	Opciones - Soluciones Parciales	Desventajas de la solución
Egoísmo del individuo	El individuo no necesariamente actúa solo por su propio interés	El individuo debe tener en cuenta consideraciones éticas, morales, sociales, etc.	Complejización excesiva de la teoría económica
Utilidad	La noción de utilidad clásica no tiene en cuenta aspectos posibles de la conducta del individuo tales como el altruismo, al generosidad, etc.	Utilidad interdependiente.	Lleva a una tautología, maximizando utilidad siempre. (Utilidad interdependiente).
Racionalidad	Existen diversos grados de racionalidad en las acciones del individuo. La racionalidad no necesariamente es consistente con el interés propio planteado por la teoría clásica	Plantear funciones de utilidad con distintos grados de racionalidad.	Complejización de la teoría económica

2- Algunas modificaciones necesarias para la introducción de la ética en la teoría económica

Tal como vimos en el apartado anterior, uno de los aspectos más problemáticos en la relación entre economía y ética es el del concepto de utilidad. Es necesaria la introducción del concepto de ética para poder dar lugar a motivaciones no basadas simplemente en el interés personal de cada individuo. Esto permitiría un mayor rol de las consideraciones éticas en el proceso de toma de decisiones y al mismo tiempo no contradeciría conceptos postulados con anterioridad como el de

racionalidad (pese a los problemas anteriormente mencionados que posee este concepto) . Una posibilidad para esto es esbozar una concepción de utilidad que permita la existencia de comportamientos “interesados” y “no interesados” (en éstos últimos se encontrarían aquellos en los que intervienen valores éticos) y que permita una interacción entre estos dos tipos de comportamientos. Este tipo de utilidad también posibilitaría la existencia de un comportamiento estratégico del individuo a la manera de los razonamientos en los que se basa la Teoría de los Juegos. Autores como Etzioni (1988) presentan también la posibilidad de introducir en el análisis un concepto de “utilidad múltiple” en el cual se tomen por separado la maximización basada en el interés propio del individuo y las nociones relacionadas con la ética y los valores morales. Este concepto expresado como una función de utilidad, no tendría un único máximo para cada individuo y podría aportar algunos problemas en el análisis de posibles intercambios entre acciones motivadas por el interés y por consideraciones de tipo altruistas o éticas.

El otro aspecto que también tiene problemas en el análisis clásico es el de la libertad del individuo ya que no se estarían considerando las múltiples restricciones a las cuales puede estar sometido. Para esto se plantea la necesidad de un mayor conocimiento del entorno del individuo y de aquellos factores que puedan resultar condicionantes. Es aquí donde surge la necesidad de un mayor conocimiento por parte de la ciencia económica de factores que condicionan y modifican el entorno del individuo.

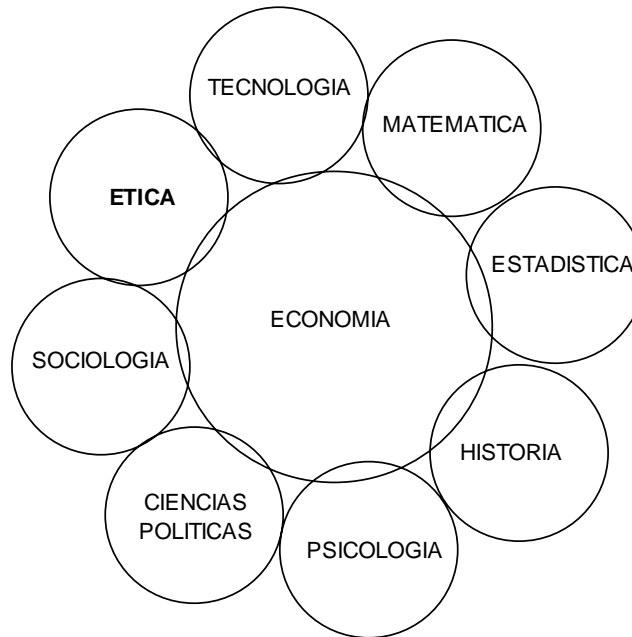
Conclusion

En síntesis, el análisis de la conducta del ser humano a través de la economía se encuentra basado sobre los pilares de la racionalidad y la libertad. Estos conceptos a su vez dan lugar a los de preferencias, elección y utilidad comúnmente utilizados en la ciencia económica. Tal como hemos visto, existe aún un vacío en cuanto a aquellas cuestiones que pueden limitar la libertad del individuo, así como en aquellas cuestiones relacionadas directamente con la moral y la ética.

Es muy importante la idea del entorno social, cultural, político, religioso al que el individuo se ve enfrentado cuando debe determinar cuales serán sus elecciones y sus acciones. También es de importancia el rol de la información que el individuo tiene sobre este entorno, ya que el acceso (o no) a ésta impondrá (o no) ciertas restricciones o variaciones sobre la libertad de acción del hombre así como variaciones en los costos y beneficios de cada una de las acciones a realizar. Asimismo, en la interacción social es de importancia el rol de la información que los individuos tienen el uno del otro, ya que esto puede modificar sustancialmente los costos y beneficios que se obtengan de un determinado accionar.

La economía ofrece un amplio instrumental para el estudio de las conductas humanas, sin embargo, pretender analizar las cuestiones relacionadas con las motivaciones, acciones y elecciones del ser humano de manera excesivamente simplificada o partiendo de postulados básicos que no tienen en cuenta factores extremadamente importantes como los valores éticos del individuo lo que puede conducir a conclusiones erróneas acerca de cómo se comporta éste. Para poder realizar un análisis más exhaustivo deben utilizarse herramientas provenientes de otras disciplinas. En el Gráfico 2 proponemos una estructura ideal de la ciencia económica, en su interacción con otras ciencias y disciplinas de las cuales la economía puede abreviar para lograr una mayor comprensión del comportamiento del individuo (el cual, como ya dijimos presentará al analista múltiples dilemas de carácter ético propios de la conducta humana y de sus reacciones frente a distintos entornos, restricciones y costos).

Gráfico 2: Estructura ideal de la ciencia económica



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Bye (1939)

Una frase para sintetizar esto puede ser la de Amartya Sen que indica que “la economía del bienestar se puede enriquecer sustancialmente prestando más atención a la ética y el estudio de la ética puede también beneficiarse de un contacto más íntimo con la economía”. Esto puede generalizarse, en un plano más amplio al conocimiento de otros factores condicionantes de las actividades humanas.

Asimismo, la teoría económica tal cual se la ha descrito, no está exenta de contenidos políticos y valorativos. No tener en cuenta esto es peligroso para los verdaderos objetivos que la teoría económica debe tener. Tener en cuenta e interactuar con la Ética y otras disciplinas y ciencias permitiría a la economía una estructura de interrelaciones que, pese a un mayor nivel de dificultad en el análisis o en la modelización, la acercaría más a una representación adecuada de la realidad y de las conductas económicas.

Referencias

Arnsperger, Ch. y Van Parijs. Ph. (2002) “Ética económica y social. Teorías de la sociedad justa.”, Ed. Paidós, Barcelona.

Baringoltz, Eleonora (1998) “Ética y Economía: en busca del nexo perdido”, Anales de la Asociación Argentina de Economía Política.

Becker, Gary (1976) “The Economic Approach to Human Behavior”, Chicago, University Press.

Broome (1991) “Utility”, Economics and Philosophy Vol. 7, 1-12.

- Busilacchi, Gianluca (2003) "Freedom of choice and resource allocation mechanisms in scarcity conditions: poorness of Mr. Well Being and need for external action", Department of Social Studies Papers SOC 6-03, Università di Brescia.
- Bye, Raymond (1939) "The Scope and Definition of Economics", Journal of Political Economy, Vol.47, N°5, 623-647, October.
- Chaves, Jorge (2002) "Ética y Economía: La perspectiva de Amartya Sen", Revista Estudios de Filosofía.
- Etzioni, Amitai (1988) "The case for a multiple-utility conception", Economics and Philosophy, Vol. 2, 159-183.
- Frank, R (1992) "Microeconomía y Conducta", Mc Graw Hill, Madrid.
- Gómez, Ricardo (1995) "Neoliberalismo y pseudociencia", Lugar Editorial, Buenos Aires.
- Hausman, D. y McPherson, M. (1993) "Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy", Journal Of Economic Literature, Vol.31, N°2, 671-731, June.
- Holmes, T. y Kramer, R. (1995) "Economic Values, Ethics and Ecosystem Health", SCFER Working Paper N°80
- Kliksberg, Bernardo (2000) "Ética y Economía, la relación marginada".
- Knight, Frank (1922) "Ethics and the Economic Interpretation", Quarterly Journal of Economics, Vol.36, N°3, 454-481, May.
- Montes, Fernando (2001) "Reanalizando relaciones entre ética y economía".
- Rowen, D y Dietrich, M. (2004) "Incorporating Ethics into Economics: Problems and Possibilities", University of Sheffield.
- Sen, Amartya (1989) "Sobre ética y economía", Alianza Universidad, Madrid.
- Sen, Amartya (1997) "Maximization and the act of choice", Econometrica, Vol.65, N°4, 745-779, July.
- Uribe, Francisco (2001) "Pensando la ética desde la economía", mimeo.
- Zaratiegui, Jesús (1999) "The Imperialism of Economics over ethics", Journal of Markets and Morality N°2, 208-219, Fall.