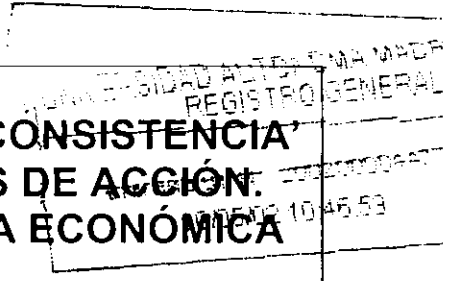


T/375

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

TESIS DOCTORAL

**ANÁLISIS DE LAS PROPIEDADES DE 'CONSISTENCIA'
Y 'REALIZABILIDAD' EN LOS PLANES DE ACCIÓN.
UNA PERSPECTIVA DESDE LA TEORÍA ECONÓMICA**



M^a ISABEL ENCINAR DEL POZO
Universidad Autónoma de Madrid



R.º FEE. 80989

M

Director: **RAFAEL RUBIO DE URQUÍA**
Catedrático de Teoría Económica
Universidad Autónoma de Madrid

a547114

Madrid, 2002

Prefacio

Cuando el profesor Rafael Rubio de Urquía encomendó a quien ha escrito esta tesis, centrar sus lecturas complementarias en algunas partes controvertidas de la literatura económica se estaba, en realidad, sembrando el origen de este trabajo: mucho de lo que se había leído –que engrosaba una línea muy asentada de pensamiento conformada como Teoría Económica Contemporánea- y de lo que aún –en aquél momento como tarea por encarar- quedaba por leer, orientarían a quien suscribe en el camino hacia una explicación desde la teoría económica que contemplase, no como casos particulares sino desde la generalidad, aquellos comportamientos ‘económicos’ que los sujetos ‘observados’ mostraban y que, amplias y asentadas partes del pensamiento económico, sólo permitían explicar ‘desde la anomalía’ respecto al estándar de sujeto analítico de los modelos económicos. El intento por articular dicha explicación, ha dado lugar a esta tesis. El lector juzgará hasta dónde se ha logrado.

Es difícil nombrar a todos aquellos que, de un modo u otro, contribuyeron a que este trabajo saliera adelante: valga esta mención para reconocerles sus aportaciones, a veces desde sencillas conversaciones, otras, como resultado de seminarios, sesiones de trabajo en la Universidad o sugerencias de líneas de investigación por explorar. En todo caso, gracias, expresamente, a Minerva Ullate, José Luis Cendejas y Félix-Fernando Muñoz, cuyo aliento y comentarios a partir de versiones preliminares de esta tesis, supusieron un impulso fundamental para la misma. Y a D.Rafael, por su confianza y dedicación, que siempre constituyeron el principal acicate para continuar. Y a mi familia, sin cuya presencia y ánimo permanentes, sin duda ninguna, habría sido imposible llegar hasta aquí.

Todos ellos mejoraron –con sus aportaciones- este trabajo, habida cuenta de las posibles omisiones y errores que en él pudiera haber y que, por supuesto, son por cuenta de su autora.



ÍNDICE

Introducción: Presentación de la tesis	1
1. Acerca del objetivo de la presente investigación	1
2. Sobre cómo se ha abordado dicho objetivo: estrategia de investigación y estructura de la tesis	4

PARTE 0. LA CONSISTENCIA

CAPÍTULO I. El problema. Acerca de alguna de las hipótesis relativas al comportamiento humano presentes en la teoría económica	11
I.1 Introducción: la teoría económica de los procesos asignativos	11
I.2 Punto de partida: examen de la morfología de un plan descrita desde una cierta tecnología	16
I.3 Hacia un marco conceptual básico	31
I.4 Sobre por qué es interesante nuestra pregunta: estructura de la investigación que se va a encarar	45

PARTE I. EXCURSO DE LA LITERATURA A LA LUZ DE NUESTRO PROBLEMA

CAPÍTULO II. Acerca de la función objetiva de «consistencia» en el marco del paradigma neoclásico	53
II.0 Introducción	53
II.1 La función objetiva de «consistencia» en el planteamiento walrasiano acerca de una economía competitiva	54
II.2 Conclusiones o reexamen del marco neoclásico «a la luz» de las categorías C1, C2, R1 y R2	74

CAPÍTULO IV. Taxonomía de la «consistencia» en la literatura o conclusiones a la Parte I	187
IV.1 Presentación del objeto del presente capítulo	187
IV.2 Principales elementos a destacar en la literatura relacionados con nuestro marco conceptual: resumen y taxonomía	188
IV.3 Notas sobre la función objetiva de«consistencia» en cada uno de los paradigmas analizados	192

PARTE II. APLICACIÓN DE NUESTRO MARCO CONCEPTUAL A ALGUNOS PROBLEMAS DE ÉTICA Y ECONOMÍA

CAPÍTULO V. Problemas convencionales de Ética y Economía: la supuesta yuxtaposición entre ambas	201
V.1 Introducción: sobre Ética y Economía	201
V.1.1 Ética, Economía y relación	201
V.1.2 Acerca de la reflexión sobre Ética y Economía dentro de la disciplina económica	202
V.2 Problemas convencionales o cuestiones debatidas	208
V.3 ¿Dónde surge la oposición? o constatación de la yuxtaposición supuesta	229

CAPÍTULO VI. Reinterpretación de los problemas desde nuestro marco conceptual, ¿existe tal yuxtaposición?	235
VI.1 Hacia un marco de referencia distinto	235
VI.2 Reexamen de los problemas o cuestiones debatidas en el capítulo anterior a la luz de nuestro marco conceptual relativo a la «consistencia»	255
VI.2.1 Ejemplos previos	256
VI.2.2 Cuestiones objeto del debate «sobre Ética y Economía» a la luz del marco conceptual ampliado propuesto	261
VI.3 Revisión de algunos aspectos de la obra de A.K. Sen a la luz de nuestro marco conceptual	300
VI.3.1 Principales elementos expuestos en « <i>Rational Fools</i> »	302
VI.3.2 Términos en los que se presenta la oposición ética-economía en este contexto y visión crítica	305
VI.3.3 Visión a la luz de nuestro marco conceptual	308
VI.3.4 Resumen de los elementos fundamentales de « <i>Internal Consistency...</i> » o las denominadas « <i>Paradojas de Sen</i> »	314
VI.3.5 Términos en los que se presenta la oposición Ética y Economía en relación a las «paradojas» de Sen y visión crítica desde nuestro	316

A.II.1 Anexo. La «consistencia» con relación al planteamiento neowalrasiano acerca de una economía de intercambio y producción (I)	77
A.II.2 Anexo. La «consistencia» con relación al planteamiento neowalrasiano acerca de una economía de intercambio y producción (y II)	89
A.II.3 Anexo. La «consistencia» con relación a las extensiones al modelo neoclásico provenientes de la «economía de los racionamientos»	95
A.II.4 Anexo. Cuadro resumen: el problema con relación a la teoría económica neoclásica	105
CAPÍTULO III. Alternativas al paradigma neoclásico con relación a nuestro problema	107
II.0 Introducción general	107
III.1 Una visión crítica al planteamiento neoclásico sobre la consistencia «desde dentro»: Amartya K. Sen (formera crítica firme endógena a la economía neoclásica: la constatación de «paradojas»)	108
III.1.1 Introducción	108
III.1.2 La cuestión de la «consistencia» en la elección según A. K. Sen	111
II.2 Una visión crítica al planteamiento neoclásico «desde fuera»: J.M. Keynes y la consistencia en la acción	128
III.2.1 Introducción	128
III.2.2 Keynes en <i>A Treatise on Probability</i>	129
III.2.3 Keynes en <i>The General Theory of Employment, Interest and Money</i>	144
III.2.4 Visión conjunta e interpretación a la luz de nuestro marco conceptual	149
III.3 «Desplazados» del paradigma neoclásico: austriacos, neo-institucionalistas y evolutivos	157
3.1 Introducción	157
3.2 La economía austriaca	158
3.3 La economía evolutiva	178
3.4 La economía neo-institucionalista	181

INTRODUCCIÓN: PRESENTACIÓN DE LA TESIS

1. Acerca del objetivo de la presente investigación

La pregunta que origina este trabajo parte del intento de discernir las condiciones bajo las cuales *elige* un sujeto económico. En concreto, se trata de investigar *qué tipo de propiedades analíticas* están presentes en lo que hemos denominado *procesos de asignación de recursos*.

Es relativamente común en la teoría económica, avanzar en el análisis de dichos procesos, una vez éstos están constituidos por el sujeto analítico *de una cierta manera*. Este proceder, nos parece, resta al teórico lo que podríamos llamar “visión de campo” al respecto del análisis económico que efectúa, ya que se parte de una cierta constitución dada –pre-teórica- de tales procesos asignativos (efectuada por el sujeto), disminuyendo las posibilidades analíticas susceptibles de acomodar la explicación al “hecho económico” en cuestión objeto de estudio por el teórico.

Nuestro objetivo –una vez planteado y examinado al objeto de abordarlo- nos llevó a situar el punto de partida para el análisis en un –llamémosle así- estadio analítico previo: aquel que nos permitiera interpelarnos sobre *el momento analítico en el que el sujeto constituye –da lugar a- el proceso asignativo sobre el que basar su elección*.

Esta posición analítica supone reformular la pregunta original; a saber, se trataba ahora de *investigar algunas de las propiedades analíticas presentes en la constitución de un proceso asignativo* que, una vez generado y desplegado – por el sujeto- implicaba un cierto “saldo” económico entendido, en la teoría económica, como *ley económica del proceso asignativo en cuestión*.

marco conceptual	
VI.3.6 Conclusiones a la sección	320
VI.4 Resumen y ejemplo integrador	322
VI.4.1 Objetivo	322
VI.4.2 Diferentes caracterizaciones de los conjuntos $S1(t)$ y $S2(t)$ o exposición de los diferentes casos teóricos posibles que se presentan en este análisis de la «consistencia» con relación a los planes de acción	323
CAPÍTULO VII. Conclusiones	329
VII.1 Acerca de lo que se propone en esta tesis	329
VII.2 ¿A qué resultados hemos llegado?	330
VII.3 Líneas de progreso	333
Bibliografía general	337

asimismo en sentido amplio). Dicho proceso entonces, daría lugar a un cierto plan de acción personal. Si, dados los conjuntos de acciones y objetivos, ocurriese que es posible definir al menos dos planes alternativos –“combinaciones” de acciones a objetivos- quedaría entonces especificado un proceso asignativo a partir del cual tendría lugar la operación asignativa misma (atinente a la elección efectiva, o llevándose a cabo por el sujeto analítico uno de los planes de modo efectivo).

Habíamos encontrado el modo de continuar: proponer propiedades analíticas de los procesos asignativos era investigar sobre los *tipos* de acomodación entre acciones y objetivos del sujeto en su plan de acción, así como sobre las *consecuencias* de dichos tipos de acomodo.

Desde este reenfoque de la investigación, el esquema de desarrollo ha de pasar por las siguientes *fases*:

- 1) *proponer un cierto marco conceptual* desde el que apuntar las *propiedades analíticas* susceptibles de interpretarse como explicativas de la constitución de los planes de acción y, con ellos, de los procesos asignativos;
- 2) trabajar desde ese marco conceptual, en la línea de leer “transversalmente” algunas de las fuentes más relevantes de la literatura económica contemporánea, al objeto de interpelarnos sobre los *tipos* de acomodación de medios a fines y de estos entre sí, así como sobre las *consecuencias* en términos de leyes económicas resultantes de esa interpretación de la teoría económica *desde nuestro marco conceptual*;
- 3) intentar que esta investigación fuese susceptible de incorporar cierto “progreso” teórico, para así dejar de ser un mero ejercicio intelectual; en este sentido, nos planteábamos un cierto problema ínsito en la literatura económica, el de la oposición de los debates ético y económico al objeto de mostrar que, desde este nuevo marco conceptual propuesto, dicha oposición *no se constata*.

Así las cosas, el “arranque” de la investigación ha impuesto un punto de partida –si se nos permite- pre-analítico: habíamos situado el objeto de nuestro trabajo en el previo del proceso asignativo, aquél único momento analítico capaz de acomodar una explicación teórica de la generación de dicho proceso.

La tarea siguiente parecía ser la de comenzar con la propuesta de ciertas *propiedades analíticas* que pudieran explicar cómo constituye un sujeto sus procesos de asignación de recursos, siempre en el horizonte de llegar –a su vez- a poder explicar los “saldos” económicos (*leyes*) resultantes de aquellos.

Sin embargo, la tarea no resultó directamente abordable, fue necesario –porque así lo impuso la propia investigación- dar otro paso analítico “atrás”. En efecto, la exigencia de discernir las propiedades de los procesos asignativos, nos hizo caer en la cuenta de que *en sí mismo*, un proceso asignativo analítico no permitía dar acomodo a dicho discernimiento si no efectuábamos la operación de “insertarlo” dentro de una *unidad analítica* de rango superior: aquella en la que sí hubiese cabida para desplegar el estudio de las propiedades de constitución de dichos procesos. Ampliemos esta cuestión fundamental –ampliación necesariamente somera, pero sin embargo, ineludible en esta fase conclusiva-.

La idea original que había quedado remozada por exigencia misma de la pregunta que motivó esta investigación –tal y como hemos expuesto *supra-*, nos orientó en la búsqueda de aquella unidad analítica precisa para continuar: sólo era posible avanzar en la tarea expuesta *desde el concepto de plan de acción personal* del sujeto analítico.

En efecto, *un plan de acción* instantáneo de una persona no es sino un sistema de acciones y objetivos ordenados en un instante t de tiempo; *un proceso asignativo* es un proceso ínsito en el proceso general de constitución de la acción, por el cual medios escasos (acciones, en sentido amplio) son asignados a fines alternativos (objetivos,

investigaciones sobre propiedades analíticas de los procesos asignativos encarados por el mismo.

Esta era la pista a seguir: la del planteamiento, primero, y desarrollo, después, de un cierto marco conceptual en el que tuvieran cabida interpretaciones sobre la consecuencia de las acciones del sujeto a sus objetivos. Surge de aquí la propuesta y desarrollo de las *propiedades analíticas de consistencia y realizabilidad de los planes personales de acción*, categorías propuestas –“casillas”- para interpretar precisamente aquello que nos proponíamos: un juicio analítico sobre las divergencias entre lo que los agentes planearon y lo que, efectivamente, consiguen.

Pero el planteamiento de estas propiedades analíticas y su desarrollo, trascendieron pronto el mero uso interpretativo “local”, esto es, para ciertos tipos de situaciones económicamente relevantes y ciertas leyes económicas asimismo de índole “local” de esos procesos asignativos, e impusieron una fórmula de desarrollo ordenada: la de considerar un *marco conceptual* más amplio –con muchas “casillas”- que permitiese esbozar explicaciones para más situaciones analíticas que unas pocas.

Este es el substrato que hay tras el desarrollo del denominado *marco conceptual basado en las categorías conceptuales de la consistencia y la realizabilidad*, siendo la primera una forma de expresar el acomodo de los medios (acciones) a los fines (objetivos) y, la segunda, el grado de posibilidad –propiedad de “ser posible”- del plan de acción personal. Ambas están –como cabe esperar- íntimamente relacionadas.

Veamos esquemáticamente el contenido de dicho marco, donde se proponen las siguientes propiedades analíticas:

- por un lado la *consistencia* de orden lógico-formal básica y física (en adelante, C1) y,
- por otro lado, la *consistencia* de objetivos conforme a la jerarquización que de los mismos se efectúe por el sujeto (en adelante, C2).

Expongamos ahora su contenido someramente:

En suma, la pregunta original, nos había llevado hacia la propuesta de un-permítasenos la expresión- cierto *diseño analítico* de modelo de la acción personal en el marco de la Teoría Económica de los procesos asignativos.

Dicha propuesta debería ser capaz de acomodar explicaciones teóricas vigentes, por un lado, y, por otro, ser susceptible de cierto *plus* explicativo. Esbochemos una síntesis atinente a mostrar que estas dos exigencias impuestas a nuestro modelo, han sido, en última instancia el “motor” de nuestro trabajo.

2. Sobre cómo se ha abordado dicho objetivo: estrategia de investigación y estructura de la tesis

1º-El marco conceptual

La propuesta de un *marco conceptual* en el que quepan las *propiedades analíticas* a investigar sobre los planes personales de acción es el prerrequisito para poder apuntalar una explicación de las mismas. El asunto queda pues reducido a, 1º) construir las “casillas” o conceptos analíticos a proponer y 2º) dotar esas casillas de contenido teórico en relación con el plan de acción personal.

La pregunta fundamental en este punto sería, ¿qué propiedades analíticas de interés pueden ser indicadas para apuntalar este nuevo marco conceptual?. Esta pregunta se planteó en un estadio muy primario de la investigación –incluso mucho antes de considerar la necesidad de construir todo un marco conceptual completo-. En concreto surgió al intentar esbozar una explicación de “posibles desequilibrios económicos” no por factores exógenos a lo meramente económico –asignativo-, sino por causas íntimas en la propia dinámica individual de los sujetos analíticos. Siendo esto así, la “sugerencia” de propiedades susceptibles de análisis la provee el propio sujeto analítico: sería muy relevante interpelarse sobre la *consecuencia o adecuación* de medios a fines y de fines entre sí, que propone el sujeto, como punto de partida para ulteriores

las explicaciones vigentes, añadiendo la posibilidad de reinterpretación de las posibles *leyes económicas* de dichos procesos asignativos desde el propio marco conceptual.

Para llevar a cabo esta tarea, propusimos una cierta estrategia: empleamos una *versión básica del marco conceptual* de referencia ofrecido en la Parte 0 de la tesis, que fuese de aplicación en la *Parte I*, para enfocar el discurso historiográfico allí efectuado. Se trataba de, en una primera aproximación, centrar la cuestión desde la mayor simplicidad que fuese posible, a partir de lo que se ha denominado en otro lugar de esta tesis, análisis ‘transversal’ de la literatura. Así, desarrollamos una reinterpretación de algunos de los paradigmas destacados de la teoría económica moderna, intentando mostrar de qué modo y con qué consecuencias –en términos de leyes económicas- están presentes en dichos paradigmas, las propiedades *C1, C2, R1* y *R2*, expuestas –en su forma básica- en el Capítulo I.

Dicho análisis permite proponer un intento de interpretación de las leyes económicas de algunos procesos asignativos vigentes en la literatura, como resultado o consecuencia de determinadas “formas” de las propiedades analíticas que habíamos expuesto en nuestro marco conceptual. Con este análisis parecíamos cumplir el objetivo primero buscado: que el marco conceptual sirviera de base analítica sobre la que fuese posible acomodar explicaciones teóricas ya existentes.

La organización de este excursus por la literatura, da lugar al Capítulo II, en el que se “aplica” el marco conceptual sobre el paradigma neoclásico del Equilibrio General Walrasiano; el Capítulo III, en el que se desarrolla el análisis sobre algunas alternativas teóricas al marco neoclásico, destacando fundamentalmente, el trabajo de A.K. Sen, J.M. Keynes y los economistas austríacos L.Mises y F.A.Hayek, así como una breve visión de los economistas institucionalistas y evolutivos, respectivamente. Los resultados obtenidos se sintetizan en un Anexo-Resumen, de índole fundamentalmente taxonómico, presentado al final de esta Parte II de la tesis.

- Consistencia simple *C1*, entendida como acomodo de medios a fines por ausencia de ilegalidades físicas y/o lógicas: los medios conducen a los fines en los dos sentidos.
- Consistencia de objetivos *C2* o presencia de un sistema de valores que implica no plantearse paradojas de objetivos: la jerarquía de objetivos es «no objetable» desde un sistema de valores cierto.

Por lo que respecta a la realizabilidad, se proponen:

- la *Realizabilidad intrínseca individual, R1*, o propiedad de ser posible del plan personal instantáneo y,
- la *Realizabilidad como coordinación o social, R2*, o propiedad de ser compatible con otros planes de otros agentes, simultáneamente.

Estos contenidos básicos se ofrecen en la *Parte 0* de la Tesis, en concreto en el *Capítulo I* de la misma, expresamente dedicado al desarrollo del marco conceptual.

Propuesto el marco conceptual –creadas y dotadas de contenido las “casillas”- es preciso abordar la siguiente etapa de la investigación impuesta por la remoción de la pregunta inicial tal y como se indicó; se trataba de “poner en marcha el marco conceptual” y ver si –desde aquél- es posible acomodar explicaciones teóricas vigentes en la literatura.

2º.El excurso por la literatura

El desarrollo de un marco conceptual de referencia que fuese susceptible de emplearse en la lectura e interpretación de los diferentes ‘bloques’ teóricos pertenecientes a la teoría económica moderna, nos permitió cumplir con una de las exigencias impuestas a nuestro marco conceptual: que fuese susceptible de acomodar

El desarrollo de dicho capítulo, nos lleva a constatar una cuestión fundamental: no hay forma de abordar el problema de modo distinto a como estaba expuesto en la literatura –y que, por tanto, nos conduce inexorablemente a la constatación de la oposición entre ambos enfoques- si antes no opera *un cambio de posición metodológica* en nuestro análisis.

En efecto, habíamos notado la necesidad de reinterpretar la supuesta oposición entre ética y economía *desde una posición teórico-económica que* –previamente- *permitiera articular alguna relación orgánica entre ambas*, sólo así, habríamos efectuado el debate *insertándolo* en el propio discurso económico.

No se trataba de economicismo, muy al contrario, se trataba de desplegar un cierto enfoque de la polémica que *a priori* no originase la oposición a la que –inexorablemente- desde posiciones en las que no se partía de ese previo de inserción, se llegaba. Queríamos pues intentar avanzar en el debate, estudiando la dimensión ética *desde* el fondo teórico-económico y , después, juzgar analíticamente los resultados.

Para avanzar según esta línea expuesta, era preciso *reforzar* –en algún sentido- nuestro marco conceptual básico previo: en efecto, el ejercicio de inserción propuesto *supra*, implicaba trabajar bajo la idea de que era posible ampliar el marco conceptual, de modo que fuese susceptible de *ser base de esa relación orgánica* entre las distintas dimensiones de un sujeto analítico, considerado éste como una especie de “condensado” –permítasenos la expresión- del *ser* y el *deber ser* de las cosas. Esta idea somera nos pareció una vía para trabajar hacia un *marco conceptual ampliado* en la segunda parte del Capítulo V, en el que –de algún modo- pudiese expresarse la relación entre las dimensiones ética y económica del sujeto analítico.

Una vez expuesto ese marco ampliado, se propone la reinterpretación de lo expuesto en el Capítulo V sobre el debate ética-economía; para ello desarrollamos el Capítulo VI donde intentamos mostrar que la oposición entre ambas, desde el reenfoque de la situación, cuanto menos, no se constata. En efecto, la consideración de una dimensión de la acción humana tal y como el *aspecto ético* del sujeto analítico, *desde un cierto fondo teórico-económico como el que provee el marco conceptual ampliado* no es *a priori*, susceptible de interpretarse como una relación de oposición entre dimensiones ética y económica. Este análisis no pretende ser un desarrollo de un discurso sobre *qué es la ética*, simplemente es una articulación de una relación posible

3º. El planteamiento de un cierto problema a interpretar desde el marco propuesto

Hecho lo anterior, o lo que es lo mismo, expuesto «lo que hay» en la literatura, convenía abordar la cuestión de un modo – si se quiere – más creativo, es decir, comprometiendo aspectos teóricos nuevos y «aplicándolos» a ciertos aspectos presentes en la literatura estándar. Por esto se propone la *Parte II* de la tesis, en la que desde un *marco conceptual ampliado* –y, por ello, más denso –, se busca mostrar que determinados prejuicios analíticos – a veces, muy arraigados – sobre la oposición inevitable entre «lo ético» y «lo económico», podían removerse. Este era precisamente el *problema* que nos interesó para abordar su núcleo *desde el propio discurso teórico-económico*.

Había dos razones que justifican tal selección: en primer lugar, se trata de un “caso” teórico en el que se muestran especialmente bien definidos dos frentes de debate, por un lado el discurso sobre la ética y, por otro, el de la economía; en segundo lugar, el estado de la cuestión según la opinión que nos habíamos formado de dicho debate, muestra que las disquisiciones sobre el mismo se han venido desarrollando desde “una u otra sede” como si fuesen, analíticamente, conjuntos disjuntos, de manera que los intentos de acomodar un discurso a otro – por la propia posición metodológica de los autores- se mostraba harto complicada.

Nos parecía que había un “buen campo” de desarrollo – por explorar- para considerarlo como ejemplo *de aplicación* de nuestro marco conceptual al objeto de intentar incorporar al análisis un cierto *plus explicativo* – norma ésta de progreso teórico que nos habíamos marcado como segunda exigencia al escribir esta tesis-.

El arranque del problema, debía pasar por un previo: *situar el debate* en los términos en que se entiende como debate-estándar, dando noticia de la literatura al respecto; para ello se propone el Capítulo V de la tesis.

PARTE O

LA CONSISTENCIA

En esta parte, vamos a dedicarnos a presentar el que -nos parece- constituye un problema analítico de interés, relacionado con alguna de las hipótesis acerca del comportamiento humano que se efectúan dentro de la teoría económica; en particular, trataremos de centrar las cuestiones de *consistencia* y *realizabilidad* en la acción humana y, en particular, en las decisiones económicas.

Esta presentación, nos servirá, en primer lugar, para centrar el problema, creando un *marco conceptual básico* de partida; y, en segundo lugar, preparar el camino hacia la segunda parte de la tesis en la que pueda efectuarse un análisis más bien de tipo historiográfico, al objeto de identificar elementos relacionados con nuestro problema en la literatura.

El contenido de esta parte es únicamente un capítulo, el Capítulo I, en el que se ofrecen las cuestiones indicadas.

entre *consideraciones acerca del deber ser* ínsitas en las decisiones económicas del sujeto analítico, efectuado *desde la teoría económica*.

Si se observa la estrategia de desenvolvimiento de esta tesis, hemos de decir que se ha ido «de menos a más», tanto en la articulación del marco conceptual de referencia, como en el discurso teórico resultante de la extensión de aquél.

Muy probablemente, pueden proponerse alternativas estratégicas a la nuestra. Hemos articulado la expuesta, porque nos parecía adecuada para el tipo de investigación que nos ha ocupado y porque la propia dinámica discursiva nos impuso esta fórmula como la manera más conveniente para efectuar el análisis. Ambas razones –nos parecen alejaban de posibles posiciones *a priori* que habrían conducido a ofrecer una especie de batería de cuestiones teóricas, sin un ejercicio de *articulación* –más o menos armoniosa- de las mismas.

CAPITULO I. El problema

ACERCA DE ALGUNA DE LAS HIPÓTESIS RELATIVAS AL COMPORTAMIENTO HUMANO PRESENTES EN LA TEORÍA ECONÓMICA

I.1. Introducción: la teoría económica de los procesos asignativos

El punto de partida de este trabajo es una breve reflexión sobre la concepción de «lo económico» como problema científico. Desde ella, pretendemos situar el análisis que despliega la teoría económica sobre una cierta faceta del comportamiento humano: la operación y el mecanismo asignativo. Veámoslo.

«Lo económico» en la concepción actual de la teoría económica¹, está relacionado con lo que podemos llamar un tipo especial de operación propia de la acción de la persona: los procesos de asignación de recursos. Dichos procesos están constituidos por agente, medios escasos y fines alternativos, así como el medio de operación en el que tiene lugar el proceso. La operación asignativa consiste en ordenar medios a fines, más allá de la forma específica que adopten los elementos constitutivos del proceso asignativo.

De esta manera, disponemos de una estructura analítica nuclear, desde la que se hace posible estudiar la naturaleza y propiedades de dichas operaciones asignativas,

¹ Para una reflexión sobre el concepto y sentido de la teoría económica moderna, véanse las *Lecciones para el curso 1999-2000*, impartidas por el prof. Rafael Rubio de Urquía en la *Pontificia Universitas Lateranensis*; especialmente, puede consultarse la parte II.1 correspondiente al apartado II: «Naturaleza de las teorías económicas modernas y de sus enunciados».

A algunos les podría parecer suficiente una teoría que describa cómo se adapta el individuo³ -independientemente de la investigación acerca de medios y fines del sujeto, o lo que es equivalente, tomándolos como dados analíticamente-; ahora bien, nos parece que gran parte de las cuestiones sin resolver dentro del análisis⁴, tienen *precisamente* que ver con el proceso de constitución de medios y objetivos del sujeto, proceso que queda -analíticamente- en suspenso en una teoría cuyo punto de partida es tomarlos como «datos» exógenos o sin interés primario para el economista.

Nos parece precisa una teoría que explique cómo constituye el agente sus fines y determina sus medios, y por ello, su acción; cómo el sujeto inventa -imagina- (proyectándolo ahora) su futuro, ya que este proceso tiene *repercusión fundamental* en las respuestas que el economista ofrece acerca del comportamiento asignativo del individuo⁵.

Este planteamiento no es necesariamente explicitado -ni reconocido- en las teorías económicas «al uso». Sin embargo, si tenemos en cuenta que la «fibra analítica» dada en llamar comportamiento económico es -antes que económico- comportamiento humano y por ello, inexorablemente procede su estudio desde el individuo, nos encontramos ante la necesidad de un cierto acervo de elementos fundamentales provenientes de alguna teoría constitutiva de la acción previo. Depende de preconcepciones sobre la constitución de la acción, ya sean de un orden antropológico que puede entenderse como -permítasenos denominarlo así- primario (caracterizaciones de pre-personas propias de enfoques más cercanos a la economía neoclásica) o de órdenes superiores (caracterizaciones del tipo de las keynesianas y/o austríacas).

³ Al modo de las propuestas por autores como: H. Simon (por ejemplo, en *Models of Bounded Rationality*, vol. 2, MIT Press, Cambridge, Mass. 1982 -especialmente las secciones VII y VIII) o G. Becker (por ejemplo en *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago, 1976). Ambos autores establecen -de un modo u otro-una cierta «pauta» general de acción para el sujeto, a la que se adapta su actividad (ya sea la racionalidad limitada de Simon, o la racionalidad -sin más- de Becker), sin informarnos sobre el «origen» de dichas pautas de acción.

⁴ Y esta tesis es, sin duda, un intento de mostrar algunas de las cuestiones problemáticas «pendientes» de dicho análisis económico.

⁵ Dicha persuasión es uno de los motores que han impulsado el presente trabajo de investigación: creemos en la necesidad de una explicitación teórica que «vaya más allá» de conjuntos de fines y medios dados como indicadores de la subjetividad en el análisis asignativo. Las «pruebas» a las que se ha sometido a la teoría económica moderna convencional no nos permiten responder a algunos interrogantes fundamentales de los que se hablará en esta tesis (objetivos incompatibles simultáneos propuestos por el sujeto, acciones no conducentes a objetivos, ...); esto nos permite afirmar que no es sólo la intuición la que nos conduce por el camino inexplorado de la revisión del fundamento de la acción, hay también un deseo de obtener respuestas que la teoría «al uso» no nos ofrece.

propias del despliegue de la acción de la persona y características de sus decisiones «económicas».

Este marco conceptual permite, a nuestro juicio dos tipos de operaciones teóricas: una primera, acceder al conocimiento y articulación racional de los tipos de procesos asignativos presentes en la teoría económica: en segundo lugar, -previo señalamiento de los elementos constitutivos de los procesos asignativos- una concentración en el análisis de la génesis constitutiva de los mismos como ejercicio teórico necesario que permita la progresión teórica: si se quiere, la forma más extrema de este segundo momento implicaría la «superación» efectiva de lo ya dicho por la teoría acerca de algunos tipos de procesos asignativos y la propuesta de nuevos tipos analíticos de procesos asignativos.

Si se entiende la Teoría Económica como análisis de los procesos económicos o asignativos, esto implica encarar el estudio de algunos de los elementos que configuran el comportamiento humano: por así decirlo, la faceta de comportamiento humano relevante para el economista teórico es el comportamiento económico o asignativo. Esto significa que centramos nuestra atención en una «parte» (entendida como fibra analítica) de la acción humana -en primer lugar- y pretendemos explicarla -en segundo lugar. Desde este estudio podemos, después, fundamentar el conjunto de «decisiones económicas» que toman los individuos².

Ahora bien, la teoría económica entendida como teoría de la acción no es completa en el siguiente sentido: depende de otra, que provee a la primera de la determinación analítica de medios y fines, elementos «dados» en la operación asignativa. Si se tiene esto es cuenta, desde una teoría constitutiva de la acción de la persona podríamos, primero, saber por qué unas teorías económicas son diferentes de otras y, segundo, proponer explicaciones crecientemente más capaces de acomodar elementos de realidad acerca de la acción del hombre.

² La definición de Ciencia Económica relacionada con los procesos económicos es generalizada por L. Robbins cuando en 1932 propone: «Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses». *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. 2ª ed., Macmillan, 1969.

1. Una operación asignativa efectuada por la persona -«ejerciente» de un cierto comportamiento que hemos llamado económico-, le permite seleccionar conjuntos de medios a fines o, lo que es lo mismo, le lleva a determinar el plan de acción de entre sus alternativas.
2. La constitución de tales medios y fines, se explicaría desde «otra» sede teórica -que antecede a la propia teoría económica-, a la que, debido al objeto de nuestra ciencia -la explicación de los procesos asignativos y de los planes de acción alternativos resultantes-, no debe dejar de prestar atención la propia teoría económica para así disponer de fundamento firme sobre el que basar el análisis.
3. Las «diferentes» explicaciones de los procesos asignativos de las que provee la teoría están, de uno u otro modo, apuntaladas sobre un sistema de enunciados teóricos acerca de la constitución de los medios y fines que conforman los planes de acción, así como sobre el mecanismo asignativo que permite la elección de los mismos.
4. Cualquier intento de «ordenar» -en una primera fase- y superar (si se puede) -después- las explicaciones que ofrece la teoría acerca del comportamiento asignativo así articulado (puntos 1º a 3º), implica una *exposición y revisión* de tales enunciados teóricos entendidos como base analítica de los planes alternativos.

Para llevar a cabo -en alguna medida- esto indicado, se expone a continuación una cierta manera de encarar el estudio del plan de acción; a saber, el examen de su morfología como medio para explicitar el conjunto de enunciados caracterizantes ínsitos en la definición del plan. Una vez lograda esa explicitación, tendremos mejores elementos para desbrozar la cuestión asignativa, los planes personales de acción instantáneos que genera aquella y, los enunciados que conforman dichos planes.

En todo caso, aquellos autores que han propuesto teorías adaptativas acerca del comportamiento económico están, implícitamente, descontando ciertos supuestos sobre la constitución de los fines y la determinación de los medios del sujeto. Se quiera o no, el compromiso del economista con la explicación del comportamiento asignativo es, en última instancia, un compromiso con un cierto «tipo» de caracterización del individuo y su acción. Por ello, incluso en aquellas teorías que pretenden no explicitar ese compromiso está presente, en su fundamento último, la asunción implícita de una cierta teoría sobre la constitución de la acción humana.

La preocupación por una teoría constitutiva de la acción humana, ha sido un tema abordado, si se quiere, tangencialmente en la teoría económica moderna⁶; bien por considerarse asunto de otras ciencias, bien por constituirse en preguntas poco asequibles a la ciencia económica, bien por la constatación de ser fuente de cuestiones complejas, cuya aceptación dentro de la disciplina no responde a lo que puede denominarse «onda» teórico-doctrinal del momento. Sin embargo, la naturaleza de la teoría económica como dependiente de una teoría previa sobre la constitución de la acción nos parece cuestión que, de uno u otro modo y antes o después, conviene presentar para la reflexión.

En este sentido, podemos ordenar lo planteado como sigue:

⁶ Es preciso establecer una *acotación* en este punto; a saber, es bien cierto que los autores austríacos si se han preguntado sobre estas cuestiones aunque de modo algo disperso; asimismo, J.M. Keynes, en el capítulo 12 de la Teoría General, propone ciertos elementos relacionados con la fundamentación constitutiva de la acción -fundamentalmente del empresario-; el propio Becker, lo hace en algunos de sus escritos, por ejemplo en «Altruism, Egoism and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology», *Journal of Economic Literature*, sept. 1976, donde expresa la necesidad de «mirar» hacia otra sede de pensamiento al objeto de establecer los fundamentos de la Ciencia Económica. El siguiente pasaje de Becker en la citada referencia, no es sino el reconocimiento de la necesidad de proveer a la disciplina de una cierta referencia sobre la acción «previa», «Pienso que podemos llevar a cabo un análisis más efectivo si unimos la racionalidad individual de los economistas con la racionalidad de grupo de los sociobiólogos. (...) tanto la ciencia económica como la sociobiología ganarían combinando las técnicas analíticas de los economistas con las de la genética de poblaciones, la entomología y las de otras especialidades biológicas fundamentales para la sociobiología».

Cuando decimos que no ha habido una preocupación fundamental por estas cuestiones debe tomarse exactamente así: hay presencia de la problemática en la disciplina, pero queda relegada (excepto en algunos autores como los expuestos, que dan noticia o muestran inquietud por «ese previo», pero que lo hacen de modo disperso, poco articulado o implícito) casi siempre en aras de la ganancia «operativa» en los modelos económicos.

juicio sobre su presencia y grado, podremos examinar la *morfología* misma del plan de acción.

Pues bien, para establecer una clasificación de dichos enunciados, vamos a proponer que el asunto se aborde como un examen de *la tecnología de producción del plan*. Dicho enfoque consiste en examinar la adecuación de los *inputs* para el logro del/los *outputs*. Esto significa que entre el conjunto de *inputs* se encontrarán: (a) acciones para el logro de objetivos y, (b) acciones combinados con objetivos primarios. Por su parte, los *outputs*, serán los objetivos pretendidos a partir de las acciones, ya sean objetivos primarios (medio para otros), u objetivos ulteriores.

Como se ha dicho, la propiedad o enunciado caracterizante llamada de *consistencia* se juzga a partir del examen del acomodo (ausencia, presencia y grado) de los *inputs* para el logro del *output*. Este examen tiene que ver con la representación del individuo de «lo que es posible», reflejando el plan de acción tal grado de posibilidad a partir de su *consistencia*.

Siendo esto así, podemos establecer lo siguiente:

- 1) Un plan será *consistente* si no presenta ninguna fuente de *irrealizabilidad*; esto es, la representación de «lo que es posible» para el sujeto es susceptible de conducirlo efectivamente a lo que se proponía cuando el plan se propuso como futuro imaginado. Y esto, en dos sentidos: uno primero, *físico*, por el cual el sujeto se plantea planes conformes a una cierta legalidad física; otro, segundo *lógico*, por ejemplo, cuando un objetivo no cancela otro, o cuando una acción no contradice un objetivo.

De esta manera, la *consistencia* del plan permite su *realizabilidad* efectiva o *ex post*. Ampliemos esto dicho.

I.2. Punto de partida: examen de la morfología de un plan descrita desde una cierta tecnología

Considérese el problema que nos ocupa del modo siguiente: sea un plan instantáneo en t inicial generado como conjunto de medios escasos y fines alternativos la unidad analítica nuclear para abordar la cuestión. Dicho plan, presentará una serie de características que conforman su estructura, de entre las que destacaremos como enunciados teóricos caracterizantes fundamentales, los relativos a la *consistencia*⁷ del mismo, juzgada a partir de su *realizabilidad* o condición de ser posible.

Deben aclararse estos preliminares que, después, se irán ampliando: la posibilidad de ser realizado como condición efectiva de un plan *a priori* es, en sentido estricto, dependiente de la *consistencia* del mismo; ahora bien, *empíricamente*, dicha *consistencia* en el plan, sólo se apreciará por su *realizabilidad*. Es decir, un fallo en la acción, una frustración o un racionamiento, *indicarían al teórico* la presencia de posibles *inconsistencias* en la acción planeada una vez que se intenta llevar a efecto. Es por esto que decimos si bien la *realizabilidad* depende de la *consistencia*, sólo el examen de la condición de ser posible (realizable) nos permite juzgar o apreciar la propiedad de *consistencia* ínsita en el plan.

Tales enunciados *-realizabilidad y consistencia-* tienen la finalidad de instituirse en propiedades caracterizantes del plan de acción analítico, de manera que, a partir del

⁷ Que este término sea ampliado y tratado abundantemente en este trabajo, no empece para que, desde ahora mismo, expresemos algunas notas aclaratorias importantes: “*consistencia*” es un término que nos fue sugerido desde fuentes de la literatura –relacionadas con la Elección Social– de origen, por así decirlo, anglosajón; desde esa fuente, el término se emplea en el sentido de expresar *coherencia entre partes* y este es, precisamente, *el sentido que nosotros desarrollaremos en esta tesis*. Como nos ha señalado el profesor P.Schwartz, en conversaciones sobre la cuestión, ocurre que, en español, suele identificarse primariamente el término en cuestión con la acepción de “solidez, duración o estabilidad” que, además, es la primera acepción que propone el DRAE para “consistencia”, siendo el término “consecuente” (coherente) más habitual en nuestro idioma, que “consistente” (menos utilizado para expresar esa idea misma de coherencia). Nosotros, sin embargo, hemos optado por eso menos habitual: emplearemos *consistencia* para referirnos a la posible *consecuencia o coherencia* entre los elementos de un conjunto. Esta consideración, siendo poco común es, nos parece, rigurosa por cuanto nos acerca más al sentido del término-origen de “consistencia”; en efecto, “consistir” es, según el DRAE, *Estribar, estar fundada una cosa en otra*.

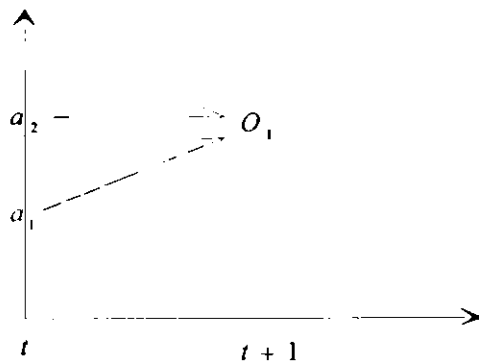
Es momento de proponer algunos ejemplos para esclarecer en lo posible el enfoque expuesto. A continuación se darán diferentes propuestas de planes de acción que presenten diferentes elementos de juicio para establecer la *consistencia* y *realizabilidad* de los mismos. Para ello se emplearán unos diagramas⁸ que permitan -a partir de una visión rápida- considerar todos los elementos presentes en la producción del plan.

Ejemplo 1. Subir

Objetivo : (O_1) Subir

Acciones : (a_1) conducirse a las escaleras

(a_2) impulsarse físicamente para el logro del fin



⁸ Esta representación ha sido incorporada a la tesis como resultado de la sugerencia efectuada por el director de la misma, D. Rafael Rubio de Urquía.

2) Las *fuentes de irrealizabilidad* -y por ello, implicaciones de *inconsistencias* en un juicio analíticamente «posterior»- son:

a) *violación de legalidades*, esto es condiciones de necesidad universales presentes en el plan. Dichas legalidades serán,

- *físicas* que, a su vez, pueden clasificarse como

- de orden *relativo* (relativas al sujeto que se propone el plan, por tanto, imposibilidades concretas para «ese» sujeto en ese momento);

- de orden *absoluto* (esto es, imposibilidades de realización completas o para todo sujeto en todo tiempo);

- *lógicas*, es decir, *irrealizabilidades* derivadas del incumplimiento de principios de orden formal-lógico (y metafísico), tales como el «principio de no-contradicción» (es imposible que se de simultáneamente una cosa y su contraria).

b) *inconsistencia «pura» de objetivos*; lo cual significa plantearse como objetivos cosas que se excluyan intrínsecamente o de un modo especial; a saber, este tipo de *irrealizabilidad* como fuente de *inconsistencia* tiene que ver con la *presencia y grado de la ordenación y jerarquía* de ciertos fines a partir de un sistema de valores personal concreto.

3) Las fuentes expuestas afectan de un modo diferente a los elementos (*inputs* y *outputs*) presentes en la producción del plan de acción. Así diremos que: la forma de *irrealizabilidad* a) afecta tanto a *acciones (medios)* como a *objetivos (fines)*. Por su parte, la forma de *irrealizabilidad* b), afecta -como es evidente- exclusivamente a *objetivos* o fines.

La *inconsistencia a)* puede entenderse como la más evidente ya que compromete aspectos lógicos; la *inconsistencia b)* es más compleja, y por ello, poco común, pues tiene que ver con una distorsión del mecanismo de aprehensión del individuo acerca de lo que es posible (hasta el punto de que asume que «bajando, sube»).

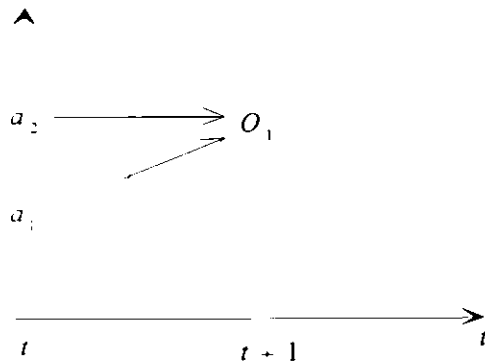
En ambos casos, es evidente que las acciones no conducen al objetivo propuesto.

Ejemplo 2. Romper una mesa de 150 kg. Poner un camión encima.

Objetivo : (O_1) Romper una mesa de un golpe

Acciones : (a_1) recabar las fuerzas y concentración precisas

(a_2) efectuar un golpe único



Considérese un sujeto que pretende como objetivo partir en dos trozos una mesa de 150 kg.; la estructura del plan es:

1°. Consideremos este ejemplo en una primera forma, llamada «trivial», por la que el agente se propone subir «subiendo»; se entiende que es este un plan:

- lógicamente consistente (las acciones conducen a los objetivos desde un aspecto formal): no hay cancelación lógica *a priori* de las acciones hacia los objetivos;
- factible técnicamente, tanto desde el punto de vista relativo como desde el punto de vista absoluto (aspecto físico-técnico): se «respetan» o cumple la legalidad física habida cuenta de las condiciones personales del sujeto.

2°. Veamos el mismo ejemplo en el supuesto de *inconsistencia*, en dos casos:

a) subir «bajando», es éste un plan inconsistente por ser:

- lógicamente inconsistente (las acciones no conducen a los objetivos, formalmente hablando): hay cancelación de objetivos por la propia propuesta de las acciones, se trata de una incongruencia lógica;
- no factible técnicamente desde cualquier punto de vista (por su propia irracionalidad, niega su posibilidad): no hay cumplimiento, si se quiere, hay negación de la legalidad física por la cual sólo es posible subir unas escaleras conforme a unas ciertas leyes físicas en las que el impulso debe ser ascendente; y esto independientemente de las circunstancias personales del sujeto.

b) subir creyendo el agente que lo lograría bajando; ejemplo este de especial interés por ser:

- lógicamente consistente desde el punto de vista formal, ya que el agente *cre*e que está planteando unas acciones que le conducen a su objetivo;
- no factible técnicamente porque se viola el principio de no contradicción relativo a las leyes físicas: independientemente de las circunstancias personales de cualquier sujeto, es imposible que la acción de bajar conduzca al objetivo de subir.

3°. Supóngase una pequeña variación del ejemplo 2 *supra*, que consiste en sustituir el objetivo 1 (O_1) por otro alternativo, O_2 , que se materializa en el interés -bien del sujeto 1 o bien del sujeto 2- de poner sobre esa misma mesa, un camión pesado de 2 tm. Pues bien, esta variación del plan le convierte automáticamente en inconsistente debido a una no factibilidad técnica desde el punto de vista absoluto: ni siquiera el individuo mejor preparado puede negar una legalidad físico-mecánica que impide inexorablemente a un hombre levantar un camión de 2 tm. y ponerlo sobre una mesa de 150kg.

Esta variación del plan, se ha propuesto para destacar la diferencia entre la factibilidad técnica -o legalidad física- de *orden relativo* y de *orden absoluto*, respectivamente. Se trata pues de una acotación del elemento circunstancial (condiciones propias del sujeto) en los planes de acción.

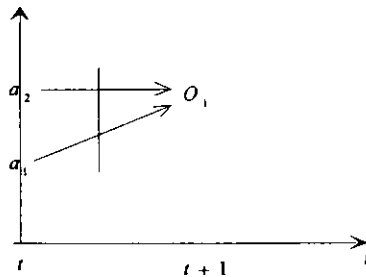
Ejemplo 3. Volar.

Sea un plan individual instantáneo por el que el agente se propone como objetivo 1 (O_1) volar; así, se tiene:

Objetivo : (O_1) Volar

Acciones : (a_1) medios físicos y humanos

(a_2) impulso para el logro del fin



1º. Si dicho sujeto es un individuo de características físicas normales, no entrenado especialmente, ni dedicado a este tipo de actividades descritas, entonces hemos de decir que el plan que se propone es, en un cierto sentido que inmediatamente se explicará, inconsistente. La morfología del plan -y la explicación de esa *inconsistencia*- es como sigue:

- a) se trata de un plan lógicamente consistente; esto es, la pura formulación lógica no encierra *a priori* ningún tipo de *irrealizabilidad*. Diremos que se da en dicho plan un orden formal que le confiere legalidad de orden lógico, ya que no se proponen acciones que cancelen objetivos, por lo que se «respeta» el principio de no contradicción estrictamente formal;
- b) ahora bien, la mera formulación del plan implica la violación de la legalidad de orden físico; sin embargo, se trata de un incumplimiento de la condición de posibilidad derivada del hecho de que es no factible técnicamente «para ese sujeto» llevar a cabo ese objetivo. Es aquí donde identificamos la *inconsistencia* y, por ello, la *irrealizabilidad*, en la no factibilidad técnica desde el punto de vista relativo: la *inconsistencia* «física» es causa de la *irrealizabilidad* del plan.

2º. Si el sujeto en cuestión fuese un individuo preparado para llevar a cabo este tipo de operaciones, bien por su propia morfología, bien por su entrenamiento continuado, entonces estaríamos ante un caso distinto: se trataría de un plan -el mismo, pero relativo a «otro» sujeto-, consistente y realizable. En efecto;

- a) como se ha dicho, el plan es consistente desde el aspecto formal;
- b) desde el punto de vista físico, no habría aquí violación de legalidad técnica alguna ya que ese plan es factible desde un punto de vista relativo, o «para ese sujeto», esto es, circunstancialmente. Se sigue que no hay, por tanto, no factibilidad técnica absoluta, sino que su condición de posibilidad -de ser realizable- depende -es relativa a- cada sujeto.

Ejemplo 4. Volar y llegar a un cierto destino.

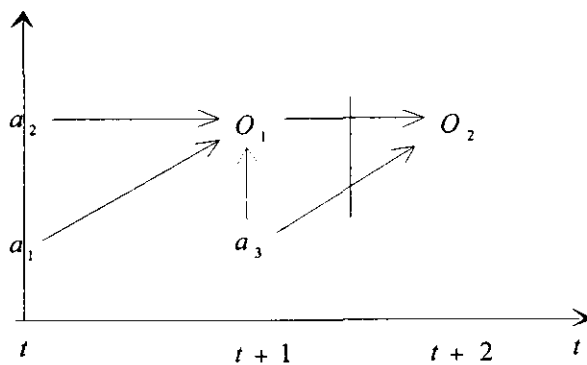
Sea una tecnología de un plan tal que se compone de varias acciones para el logro de un objetivo 1 (O_1) que es, a su vez, un medio para la consecución de un objetivo ulterior, (O_2). Por ejemplo: «voy a volar -en avión- para ir a Londres».

Por la propia exposición del ejemplo es evidente inmediatamente que se trata de un plan consistente y realizable dada su correcta legalidad formal y física en todos los órdenes. El interés del ejemplo es proponer una variación a partir del inicial. Veámosla.

Considérese el siguiente plan:

Objetivos : (O_1) Volar (a las 13h) vía acciones a_1 , a_2 y a_3

(O_2) estar a las 13h en Londres

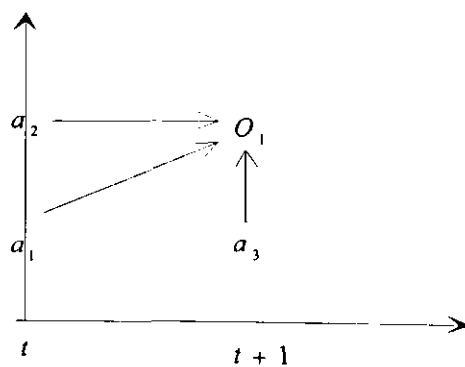


Se trata éste de un plan que encierra una *inconsistencia*. Explicuemos cuál y por qué.

La estructura del plan es tal que -así expuesto en esta versión simple- es inconsistente. Expliquémoslo.

- a) Se trata de un plan formulado conforme a una estructura lógico-formal correcta: la formulación y puesta en relación de las acciones al logro del objetivo no encierran -en sí mismas- ninguna *inconsistencia* del orden de incumplimiento de aspectos relacionados con la legalidad lógica;
- b) Es, sin embargo, un plan inconsistente debido a la no factibilidad técnica (violación de legalidad física) tanto absoluta como relativa que, para un hombre supone el intento de «volar» sin más. Se trata pues de un plan no realizable por su *inconsistencia* en el orden físico general.

Considérese la variación del plan por la cual se añade una tercera acción (medio para un fin), (a_3), que consiste en «tomar un avión». La incorporación de esta acción al conjunto de la tecnología de producción del plan le convierte automáticamente en consistente y realizable; en efecto, «voy a volar» como objetivo a partir de las acciones $a_1 - a_3$ es un plan lógicamente consistente y posible técnicamente desde el punto de vista relativo (para ese sujeto) y absoluto (para todos los sujetos).



efectos de este ejemplo, que el sujeto se propone un objetivo 2 (O_2) accesorio al primero, que opera como medio para un fin; a saber, emprender y ejercer una serie de actividades laborales (por ejemplo, las acciones (a_1, \dots, a_n)), que garanticen unas condiciones de cierto tipo tales que la vida familiar sea óptima (por ejemplo, que den lugar a unos ingresos mínimos que permitan un nivel de vida adecuado para el sujeto y su familia). A su vez, tal objetivo será logrado a partir de una serie de acciones (medios para el objetivo 2) particulares que estarían -asimismo- favoreciendo el logro del objetivo O_1^* .⁹

Así las cosas, consideremos la siguiente situación: el sujeto entiende que debe dedicar h' horas de su tiempo a su familia para que ésta sea potenciada en orden satisfactorio con su interés. A su vez, entiende que debe dedicar h'' horas a su vida laboral para garantizar un mínimo de subsistencia para sí y su entorno familiar. Tales fines estarán jerarquizados -tal y como se exponía- de manera que el sujeto entiende que $h' > h''$, esto es, h' se constituye como orden absoluto -no cabe la indiferencia- siendo h' estrictamente preferido a h'' , en su haz de fines instantáneo.

Así las cosas podemos interpretar lo siguiente: teniendo presente la jerarquía establecida, si el sujeto dedica $0 < h'' < h_{\max}$, siendo h_{\max} la cantidad máxima de horas que podría dedicar a trabajar -sin atender a su familia-, de manera que observa el orden resultante de la jerarquización inicial, esto es acotando adicionalmente h'' mediante un número de horas compatible con la vida familiar, por ejemplo h_c , entonces tendremos que:

$$0 < h'' \leq h_c \text{ y } h_c < h_{\max}$$

es un plan articulado de manera tal que los objetivos O_1^* y O_2 son compatibles y, por ello, realizables de modo simultáneo, constatándose la *consistencia* del plan del agente

⁹ La indicación * en el objetivo 2 pretende reflejar esta primacía en el orden de valoración del sujeto de ese objetivo respecto de otros.

- a) desde el punto de vista formal, el plan es consistente: se cumple la legalidad lógica necesaria para la adecuada formulación de acciones hacia objetivos -o de medios a fines;
- b) ahora bien, desde el punto de vista técnico ocurre que no es posible estar y no estar, o estar aquí y allí a la vez. Es decir, hay un incumplimiento del orden axiológico absoluto, quedando negada la posibilidad técnica o legalidad física que impide inexorablemente al hombre ser ubicuo. Es un plan irrealizable debido a la violación de dicha legalidad. Dicha *irrealizabilidad* se deriva del hecho de que son inconsistentes los objetivos 1 y 2 (o bien los medios, ora acciones, ora objetivos, puestos para el logro del fin ulterior, O_2).

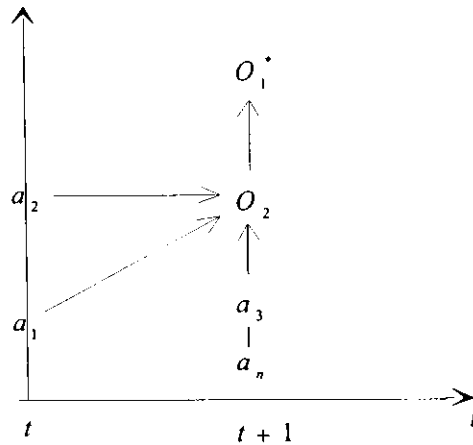
Es evidente que surgen muchos ejemplos y pequeñas variaciones a partir de lo expuesto; no pretende ser ésta una lista exhaustiva de posibilidades. Se trata más bien de un ejercicio en el que se pretende ilustrar algunas de las posibilidades de *inconsistencia* más evidentes; las demás pueden entenderse como variaciones a partir de esto propuesto.

Hay sin embargo, un punto de interés sobre el que conviene detenerse; a saber, se trata de reflexionar sobre un tipo de *inconsistencia* que se plantea únicamente entre objetivos y que es especialmente interesante -y compleja- a los efectos de esta tesis. Se trata de aquella *inconsistencia* que proponíamos reconocer como «*inconsistencia pura de objetivos*». Expongamos un ejemplo para poder ampliar la cuestión.

Ejemplo 5. Vida familiar y vida laboral

Considérense dos objetivos cuya particularidad especial es la de estar, en un orden personal propuesto por el individuo, jerarquizados como sigue: el objetivo 1 (O_1^*) tiene la particularidad de ser fundamental en la escala de valoración del agente, considerando éste que se trata del principal fin buscado, de manera que el resto de fines y acciones deberían ser conducentes y consecuentes con aquel primero. Esto significa, a

juzgada a partir de la adecuada jerarquización de sus objetivos y de los medios para su logro: el orden estricto por el cual O_1^* es superior a O_2 , se cumple.



Ahora bien, consideremos el caso en el que el sujeto mantiene que lo más importante para él sigue siendo su vida familiar; esto es, mantiene la preferencia estricta entre O_1^* y O_2 . Junto a esta declaración personal de objetivos -resultante de su ordenación personal del haz de fines-, el sujeto dedica una serie creciente de horas a su vida laboral de modo tal que $h_c \rightarrow h_{\max}$, progresivamente, hasta que, definitivamente, se igualan.

Cuando el sujeto dedica h_{\max} a su vida laboral (o actividades complementarias) y, a su vez, mantiene la jerarquía de O_1^* sobre O_2 , entonces se está proponiendo un plan *inconsistente*; a saber, las acciones y objetivos intermedio para el logro del objetivo jerárquicamente superior, son inconsistentes por la inadecuación de los primeros al segundo: hay una incompatibilidad a término o una paradoja de objetivos debido a una incongruencia en la jerarquía de fines. Dicho de otro modo,

$$0 < h'' \leq h_c, \text{ que, en el extremo, se convierte en } h'' = h_{\max}$$

es incompatible con h' estrictamente preferido a h'' (o lo que es lo mismo, O_1^* jerárquicamente superior estricto a O_2).

I.3. Hacia un marco conceptual básico

Antecedentes en la teoría estándar

Para poder explicar algo tan complejo como el comportamiento humano asignativo, ha sido tradicional en el desarrollo de la teoría económica *asumir* -ya sea de forma explícita o, en la mayoría de las ocasiones, implícitamente-, ciertas características o propiedades sobre dicho comportamiento. El objeto de este proceder, sería simplificar y/o posibilitar la producción teórica susceptible de explicitar los mecanismos asignativos o leyes económicas. Dichas asunciones pueden reconocerse como *hipótesis* relativas a las *propiedades caracterizantes del comportamiento humano*.

¿Cuáles son tales hipótesis?. Como se ha dicho, resultan de la creación de un cierto modelo de acción humana que sea susceptible de servir de base analítica para la explicación, desde la teoría económica, del «modo de actuar» del individuo.

Las principales propiedades caracterizantes del comportamiento humano asumidas, conforman lo que podemos denominar como modelo sobre la acción. Estas propiedades han llegado a asumirse como parte misma de la teoría (fundamentalmente neoclásica). Destaquemos las más importantes; a saber,

1. el individuo establece un cálculo racional que le permite seleccionar medios para obtener fines; de tal manera que -desde una concepción instrumental de la razón- se conforma una teoría sobre la toma de decisiones que es, en rigor, una teoría de la elección (el individuo realmente no decide, sólo elige, ya que no razona sobre fines, sólo sobre medios para su obtención);
2. las fuentes de motivación para el sujeto son meramente «internas» al mismo, particularizadas bajo la forma de deseos, satisfacción subjetiva, preferencias, etc.; es

Llegado este punto vamos a proceder a efectuar una operación que implicará apuntalar un «cierto marco conceptual básico» que será de validez y aplicación hasta el Capítulo VI de la presente tesis. Expliquemos en qué consiste tal operación y justifiquemos su sentido.

La operación a efectuar es de *simplificación de los «tipos» analíticos de in/consistencias que se van a considerar*. Por ello, vamos a considerar los que, a nuestro juicio, pueden entenderse como tipos extremos. A saber, por un lado la *consistencia* de orden lógico-formal básica y física (en adelante, *C1*) y, por otro lado, la *consistencia* de objetivos conforme a la jerarquización que de los mismos se efectúe por el sujeto (en adelante, *C2*).

Expongamos ahora su contenido someramente, para desarrollarlo después en este mismo capítulo:

- a) *Consistencia* simple *C1*, entendida como acomodo de medios a fines por ausencia de ilegalidades físicas y/o lógicas: los medios conducen a los fines en los dos sentidos.
- b) *Consistencia* de objetivos *C2* o presencia de un sistema de valores que implica no plantearse paradojas de objetivos: la jerarquía de objetivos es «no objetable» desde un sistema de valores cierto.

Las razones para justificar esta operación de simplificación, podrán exponerse de manera completa después de algunas reflexiones previas. Es por ello que, hasta el final de todas las secciones de este capítulo, no se darán las razones para la simplificación.

Esto es preciso, ya que las razones serán mucho más evidentes una vez expuesta la estructura de la presente tesis.

acción «fuera» del estricto logro personal. La cuestión (c) está especialmente vinculada a la Teoría Económica, por cuanto puede ser interesante preguntarse por los esquemas de alternativas de un sujeto que presentan *inconsistencias* (dejando de lado -en este primer estadio de la cuestión- el examen de las razones para ello). Centrémonos en esta propiedad caracterizante de la acción.

Acerca de la «consistencia» como base de nuestro marco conceptual

¿Qué significa asumir «consistencia»¹⁰ en la acción individual?. Veámoslo.

Cuando un individuo se propone llevar a cabo una cierta acción que, en particular puede ser una operación asignativa, está *planeando* algo; se propone en un plazo de tiempo más o menos corto, lograr un/os cierto/s objetivo/s. Con un ejemplo: un consumidor que se enfrenta a una serie de alternativas de compra, se propone -dadas sus posibilidades- elegir aquella cesta que más le satisface; esto es, formula un plan de consumo que pretende se haga efectivo.

Como se ha dicho, si encaramos el estudio de los procesos económicos a partir de la idea de *plan*, es más sencillo entender la cuestión de la *consistencia* que nos ocupa.

En efecto, la consideración de la *consistencia* en el comportamiento, significa -a priori- que el individuo *permanente e indefinidamente ordena de modo consecuente* sus medios o alternativas a la obtención de sus fines u objetivos así como sus fines entre sí; en dos sentidos: no planteando acciones que no conduzcan a los objetivos (bien por falta de acomodo lógico, bien por imposibilidad física), y/o no proponiéndose objetivos incompatibles entre sí (por una «correcta» jerarquización de los mismos respecto de un sistema de valores cierto).

¹⁰ Según el DRAE, *consistencia* es «trabazón, coherencia entre (...) los elementos de un conjunto».

lo que se denomina «correspondencia interna de la elección»; esto significa que no hay «más información» relevante para ordenar las alternativas y elegir, que la mera información proveniente de las preferencias analíticas que revela el sujeto y que el teórico interpreta con una cierta estructura formal «manejable» (no saturadas, diversas en el consumo, etc.);

3. el conjunto de medios -o alternativas- resultante de los deseos o preferencias es consistente, es decir, no presenta incoherencias lógicas entre sí.

Desde estas líneas esquemáticas que conforman el «modelo de acción», se tiene que algunas cuestiones relevantísimas de la acción del individuo no quedan explicadas; así tenemos que,

- a) hay procesos de toma de decisión sobre fines que lleva a cabo el individuo y que no son irracionales, a pesar de no ser estrictamente un cálculo lógico racional sobre medios en términos de logro tal y como describe la teoría convencional. Como se ha dicho, este aspecto tiene que ver con el hecho de que la teoría económica como teoría de la acción, no es completa, sino dependiente de otra que provee la determinación de medios y fines del sujeto;
- b) existen razones para actuar que no son estrictamente explicadas como internas a la elección, esto es, que constituyen una cierta «correspondencia externa» de la misma y que no se vinculan exclusivamente al deseo. Esta es una cuestión central, relacionada con el tipo de enunciados que caracterizan al sujeto y su operación asignativa;
- c) hay acciones -alternativas- estrictamente inconsistentes dentro del haz de acciones que puede querer llevar a cabo un sujeto. Como se ha expuesto al principio, precisamente ésta es la cuestión que origina nuestra investigación.

Las cuestiones (a) a (c) expuestas pueden, a nuestro juicio, agruparse como sigue: (a) y (b) serían aspectos relacionados con la Ética en el sentido de que configuran elementos relativos al «deber ser» de la acción: juicios sobre fines y razones para la

existe «algo» que no tiene que ver con la estructura lógico-técnica del plan –y que (como veremos) tiene que ver con la relación del sujeto con el plan que formula- que nos lleva a afirmar lo siguiente: si bien C no es suficiente para R , ocurre que R no es posible sin C .

Para justificar este primer punto, es preciso proponer una serie de elementos intermedios. Después de hacerlo, volveremos a su demostración.

Elemento intermedio 1º: La *consistencia* en la acción considerada en este trabajo, será de *dos* tipos:

- *de tipo I (CI)*, que consistiría en la relación consecuente de modo permanente de los medios en relación a los fines, es decir, el individuo se propondría la obtención de una serie de fines (objetivos) a partir de unos medios (acciones y/o objetivos) que efectivamente darán lugar a la obtención de tales fines u objetivos; esta sería la ordenación consecuente de medios a la obtención de fines. Se trata de *consistencia* pues, tanto de orden lógico como físico, tal y como se vio al principio de este capítulo.

Con un ejemplo, para un productor, dados su tecnología y recursos productivos sería inconsistente proponerse producir un nivel de producción más allá del «borde» de su espacio de producción representado por la función de producción; se trataría de un plan en el que hay inadecuación de los medios de que «dispone» el sujeto a la obtención de los objetivos que se propone (la «causa» de la *inconsistencia* entendida como incumplimiento de la restricción técnica podría representarse a partir de la limitación «física» a las posibilidades del productor, por lo que se podría afirmar que hay una mala adecuación de inputs al logro del output por causa de violación de la legalidad físico-técnica relativa a ese individuo –no es factible técnicamente «llegar más allá» de sus posibilidades; hay por tanto, *inconsistencia* física y, por ello, *irrealizabilidad*-).

Esto es, la acción de la persona es un «todo» coherente, desde su origen -cuando sólo era un proyecto de acción- hasta su realización -cuando el proyecto es un logro efectivo.

La extensión del cálculo racional -entendido como operación lógica- en Economía como referente fundamental de la operación asignativa, ha implicado la asunción -en el marco estándar- inexorable, de inexistencia de *inconsistencias* o lo que es lo mismo, de ausencia de coherencia entre las alternativas sobre las que elige el individuo¹¹.

Es preciso señalar en este punto que existe una relación fundamental entre el modo en que se formula el proyecto o plan de acción y su posibilidad o no de llevarse a efecto. La formulación de planes consistentes sería vehículo para su realización efectiva. Con un ejemplo ya visto al principio de esta tesis: «subir bajando» es una propuesta irrealizable y, por ello, inconsistente.

Desde estas ideas previas, estamos en disposición de establecer de modo ordenado, cuáles sean las relaciones entre ambas categorías -*consistencia* y *realizabilidad*-, al objeto de culminar el marco conceptual completo hacia el que caminamos. Téngase en cuenta la siguiente exposición articulada en puntos sucesivos:

Lema:

- a) La propiedad de *realizabilidad (R)*, implica presencia de *consistencia (C)* en el plan de acción.
- b) La propiedad de *consistencia (C)*, está íntimamente ligada a *realizabilidad (R)*: *la consistencia en la acción del agente económico es una condición para la realización efectiva de su plan concreto. C es condición para R, sin embargo,*

¹¹ «La razón es completamente instrumental. No nos puede decir adonde ir; en el mejor de los casos puede decirnos cómo llegar allí. Es un arma de alquiler que puede emplearse al servicio de cualquier meta que tengamos, buena o mala». H. Simon, *Reason in Human Affairs*, Stanford, C.A., Stanford U.Press, 1983, pp.7-8.

legalidades físicas, lógicas (ambas juzgadas sobre acciones y objetivos) o deficiente jerarquía de fines (sobre objetivos), -cuestiones éstas expuestas en forma ampliada al principio de este capítulo I.

- Por otra parte, los planes de los agentes pueden ser realizables intrínsecamente *a priori*, y sin embargo, pueden no ser compatibles de modo simultáneo con los de otros agentes. Habría aquí lo que denominaremos una *irrealizabilidad* extrínseca, entendida ésta como el grado de coordinación de las acciones de los individuos entre sí. Por el contrario, cuando esta incompatibilidad no se da, tendríamos la *realizabilidad* como coordinación o extrínseca que denominaremos *R2*.

Una vez centrado el marco conceptual y las categorías propuestas, es el momento de establecer una primera aproximación a las relaciones entre ambos conceptos en el modelo simplificado; estamos en disposición de demostrar el lema.

Demostración del lema:

parte a): «Si se da *RI* entonces hay *consistencia* de tipos *CI + C2*»

«Si se da *R2* entonces ocurre *CI+C2* y además *RI*»¹⁴

Un plan realizable es consistente; en efecto, tal y como se ha venido exponiendo, la condición de *consistencia* en el plan de acción se deriva del hecho analítico de que no existan «fuentes de *irrealizabilidad*» en el mismo, sean del orden que sean, según se ha

constatación -nos parece- debe incorporarse a la teoría al objeto de probar qué consecuencias tiene para la misma, así como sobre la realidad económica.

¹⁴ Demostraremos que éste es el caso más restrictivo; se trata del *Equilibrio General Walrasiano*. (Véase Capítulo II de esta tesis).

- *de tipo 2 (C2)*, por la cual el individuo se propondría la obtención de fines que son compatibles entre sí; esto es, el individuo no se propone fines contradictorios o incurre en «paradojas de objetivos» (hay «correcta» jerarquía de los mismos).

En este sentido, hemos encontrado un pasaje de L. Robbins en el que pone un ejemplo de *inconsistencia* de este tipo -por objetivos simultáneos contradictorios. En efecto, dice el autor,

It is often inconsistent (i.e., irrational in this sense) to wish at once for the fullest satisfaction of consumers' demands, and at the same time to impede the import of foreign goods by tariffs or such-like obstacles. Yet it is frequently done: and who shall say that economic science is not competent to explain the situation resulting?¹²

Por supuesto que este tipo de situaciones son competencia de la ciencia económica; es más puede incluso que fenómenos reales de cierto tipo sean sólo explicados como la consecuencia de plantear fines inconsistentes entre sí; el ejemplo de Robbins no puede ser -en este caso- más certero¹³.

Elemento intermedio 2º: Por lo que respecta a la *realizabilidad* de los planes de acción; se establecerá lo siguiente:

- Denominaremos *realizabilidad* intrínseca del plan a su condición de posibilidad (*RI*); esto es, que el plan sea realizable en los siguientes sentidos: que no presente imposibilidades de realización por ausencia de

¹² L. Robbins *An essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2ª ed., Macmillan, p.93.

¹³ Nótese que el problema se torna bastante cercano; la experiencia real -y vital- de las personas indicaría al teórico como situación mucho más frecuente, la formulación de planes con *inconsistencias* del tipo 1 y/o 2 -en nuestro marco conceptual, se trataría de incumplimientos de las condiciones *C1* y/o *C2*-, frente a la situación alternativa por la que las acciones serían plena y permanentemente consistentes. Esta

- Parece claro –por otro lado- que $R1$ esté incluido en $R2$; dicho de otra manera, es posible la *realizabilidad* individual de los planes de los agentes sin que por ello se dé la coordinación simultánea de todos ellos.
- Ahora bien, si se da $R2$, entonces es evidente por sí mismo que ha de cumplirse todo lo anterior; a saber, los planes han de ser individual e intrínsecamente realizables, por ello, consistentes de cualquier orden, resultando adicionalmente que sean –todos ellos- compatibles simultáneamente con los de los demás.

parte b): « C no es suficiente para R , aunque R es no es posible sin C »

La mera *consistencia* de los planes de acción del individuo, no garantiza -por sí misma- la *realizabilidad* de los mismos.

Supóngase un agente que es capaz -por alguna misteriosa y poco habitual propiedad personal-, de formular *a priori* siempre planes consistentes; de manera tal que siempre es capaz de proyectar su acción -imaginando su futuro ahora-, sin incurrir nunca en *inconsistencias* lógico-formales, axiológicas o de paradojas de objetivos en tiempo instantáneo.

Con este previo de agente «superconsistente» en su acción proyectada, ¿habría garantía de *realizabilidad* de su acción?. La respuesta es no. Faltaría añadir un elemento fundamentalísimo para completar el análisis: el impulso vital a actuar; dicho de otro modo, faltaría la *voluntad* de hacer cosas que le «invite» a la acción: este es, precisamente, el elemento al que se hacía referencia al apuntar la parte b) del Lema –en la página 26 *supra*-, se trata de un elemento *relativo a la interacción del sujeto con su propio plan*, que no es susceptible de acomodo lógico-formal en nuestro modelo y que, sin embargo, opera permanentemente sobre el mismo. Es tan importante que su presencia analítica es la que explica ese «algo» que falta para que, definitivamente, C sea «vehículo» para R .

establecido. Por ello, la condición de *realizabilidad* -presencia y grado- implica *consistencia* -presencia y grado.

Ahora bien, una vez expuestos los elementos intermedios previos, y dado la implicación general de *R* a *C*, ¿qué relaciones podemos establecer entre las categorías conceptuales propuestas?. Veámoslo.

- Si un plan es realizable de «tipo» *RI*, eso significa que no presenta *inconsistencias*. Establezcamos cuáles y por qué.
 - i. Hay *realizabilidad* intrínseca si hay: *consistencia* lógica y factibilidad técnica, relativa y/o absoluta. Luego, hay *C1*.
 - ii. Si además se añade una jerarquía de valores cierta en la ordenación de los objetivos del plan de acción, entonces –dado *C1*- hay *C2*.

- Luego, *RI* implica:
 - *C1* (sin incorporar, por parte del teórico, necesariamente, un sistema de valores que permita examinar relaciones de prelación entre objetivos)¹⁵.
 - *C1* + *C2* (cuando se examina el plan de acción desde un sistema de valores susceptible de ofrecer una jerarquización de objetivos)¹⁶. Nótese en este punto un resultado interesante: el acomodo de objetivos entre sí en torno a una cierta jerarquía, también «añade» condición de «ser posible» a la acción.

¹⁵ Véase el ejemplo: «Voy a volar para ir a Londres» de la sección I.2. de este capítulo I.

¹⁶ Véase el ejemplo sobre «vida familiar» y «vida laboral» de la sección I.2.

- Si se da *CI* entonces podemos establecer que se da un cierto tipo de *R* que podemos denominar, *RI* «restringido» ($\hat{R}I$), esto es, sin requerimiento de existencia de una revisión «global» del conjunto de fines; bastaría -por parte del agente- una determinación consecuente de los medios en relación a fines inmediatos sin más. No es preciso, en este sentido, indicar analíticamente la presencia e influencia de un cierto sistema de valores del sujeto, para examinar el cumplimiento de los objetivos por parte del mismo. (Lo cual no obsta para que pudiera introducirse tal examen).

Estamos afirmando que la acción del sujeto puede proyectarse, y juzgarse desde el modelo su relación de consecuencia de medios a fines, sin efectuar -analíticamente- consideraciones relacionadas con el «deber ser» en relación a un cierto sistema de valores.

No hay, por así decirlo, en este nivel conceptual del modelo más que el mero examen analítico de la congruencia y factibilidad de la acción del sujeto, desde una óptica estricta relativa al acomodo técnico y formal de sus *inputs* al logro de sus *outputs*. (Este es el sentido que queremos dar a la cota incorporada a *RI*, que nos lleva a proponerla como «restringida»).

Hay que tener especial atención en este punto, pues es delicado. Una cosa es efectuar el mero examen de la tecnología de producción del plan desde nuestro modelo -como visión del teórico o analíticamente-, de manera que ese examen, nos lleve a constatar en el mismo la presencia de *CI*, lo cual nos indicaría la posibilidad del plan de ser efectivo de tipo *RI*; este ejercicio analítico, no requiere contemplar la acción «a la luz de algún sistema de valores» del sujeto.

Cosa distinta es la *acción misma* del sujeto, más allá de su examen analítico por parte del teórico; en este sentido, cabe preguntarse lo siguiente: ¿qué significa una acción consistente de tipo *CI*, sin articularse -ahora ya no

La mera presencia en la morfología de sus planes de la condición de *consistencia*, debe completarse con el «ánimo para la acción» propio y genuino de cada sujeto. Y ese ánimo es variable: está presente y en grados, según el sujeto. Esto apuntado constituye un complicado problema pero es, a la vez, una clave identificativa de la subjetividad.

Si ocurriese que este agente «superconsistente» contara con un -digámoslo así-, insuficiente impulso para la acción, entonces sus planes no se realizarían.

Es por esto que, en un examen teórico de la cuestión, no podemos afirmar que la mera *consistencia* garantiza la *realizabilidad*; falta la voluntad para actuar del sujeto.

Por ello, estamos en disposición de afirmar que *C* no es suficiente para *R*.

Ahora bien, *R* es imposible sin *C*. En efecto, una inadecuada puesta en relación de los medios a los fines o de los fines entre sí, encierra -en sí misma- la negación de la «condición de ser posible» del plan o su cumplimiento parcial (racionamiento).

Así las cosas, hemos visto la necesidad de introducir una dimensión no vista hasta ahora, que supone constatar que es preciso «añadir» algo a *C* para que lleve a *R*; precisamente aquí está la clave para diferenciar *C* y *R*, la voluntad para la acción «conecta» analíticamente ambas propiedades caracterizantes del plan de acción.

Hemos de avanzar, por ello, hemos de suponer *que el individuo actúa*. Llegado este punto, y en el objetivo de exponer el marco conceptual lo más ampliamente posible, ejerzamos una potestad: la licencia del teórico para construir «su» modelo.

Supongamos que se establece un cierto *elemento adicional* a *C*, llamado *voluntad*, -si se quiere- en un valor «dado» v . Sería algo así como tomar un valor de referencia inicial en el modelo de acción, quedando apuntada su presencia, de manera que no implique complicaciones adicionales al modelo.

Si esto se acepta, entonces sí podemos establecer las relaciones de *C* a *R*, entendidas como el grado en el que la presencia de «tipos» de *consistencia* implican diferentes «saldos» de *realizabilidad* -dado el ánimo para la acción. Veámoslo.

- La condición *C2* por sí misma, no garantizaría siquiera ese *R1* «restringido» ya que es posible no plantear paradojas de objetivos -ser muy exigente en la jerarquización de objetivos a lograr- y, sin embargo, formular un haz de fines(objetivos) inalcanzable por inadecuación de medios (acciones y objetivos para su consecución).
- Ahora bien, si se tiene en cuenta todo lo expuesto anteriormente, ocurre que la condición de *consistencia C1* añadida a *C2* es el modo para que se dé *R1* sin restricciones, en el análisis que se efectúa desde nuestro modelo.

Ahora no es preciso distinguir entre el «ejercicio teórico» del examen de la morfología del plan y la acción misma proyectada en el plan por el sujeto. Estamos diciendo que, si en el plan del sujeto se «localizan» las condiciones *C1* y *C2*, en virtud de esta segunda, podemos asegurar la desaparición del sentido «restringido» de la *realizabilidad*.

ulteriores, tal y como se ha expuesto en el cuerpo del texto *supra*. Por ello, diría que, se trata de un plan consistente de tipo 1 (lógicamente correcto y técnicamente factible) y, dado el impulso «vital», realizable intrínsecamente. Expresaría -el teórico que aceptase nuestro modelo- con la idea de *realizabilidad* «restringida» que, más allá de un cierto sistema de valores personal de la persona que lo formula, el plan es realizable; esto es, independientemente de aquel sistema de valores.

Ahora bien, si se considera -como es evidente- que la ordenación de la acción está presente en «la acción misma», entonces podría ser interesante retomar el ejemplo: si se toma en relación a otras acciones del sujeto, ese plan, debe tener un cierto sentido *para ese sujeto en relación a otras acciones* y a una ordenación de las mismas conforme a una cierta escala de valoración. Por ejemplo, el plan «voy a volar» puede tener sentido con relación a un sujeto que, por encima de todas las demás cosas, valore la sensación de ser «uno más de la naturaleza al igual que los pájaros» y, por ello, practique frecuentemente las sensaciones que le reportan diferentes técnicas de vuelo sin motor. Ese es el «sentido» de su acción. Por ello, si cabe (en virtud del ejercicio de desglose propuesto) analíticamente, examinar la acción en el contexto de un sistema de valores amplio, en el que se elimine la restricción a la *realizabilidad*, de manera que se constate, como en este ejemplo, la sujeción de -digámoslo así- pequeños objetivos a otros superiores, por lo que podría decirse que hay cierto ánimo en el sujeto de acomodar o revisar -al objeto de juzgar su cumplimiento- la acción conforme a tal escala de objetivos «ampliada». Hay aquí un refuerzo -nos parece- a la *realizabilidad*: el plan es tanto más susceptible de ser llevado a efecto en tanto que «conduce a» o posibilita, el logro de metas superiores.

Más aún, si se tomara un caso extremo, para un *kamikaze* japonés el plan «voy a volar» constituiría sin duda, un ejemplo de férrea sujeción de «pequeños» objetivos y acciones a objetivos muy superiores; conforme al propio sistema de valores de la persona que planea, la *consistencia* nuclear de la acción -volar- redundaría en la *realizabilidad* misma de esa acción y en la de aquellas otras metas ulteriores cuya ordenación *ya está presente* en la acción misma.

analíticamente- en relación a un cierto sistema de valores que informe sobre el «deber ser» del sujeto?.

Esta es, nos parece, una cuestión diferente de la anterior, porque, en efecto, tiene poco sentido considerar un sujeto que es capaz de articular sus planes de modo consecuente en la relación de medios a fines, sin que -a la vez- esté articulando esos planes -¡consistentes o no de tipo 1!- conforme a algún mecanismo «ordenador» de su acción o, si se quiere, en relación a un cierto sistema de valores personal.

Queremos decir que, no se nos ocurre el modo en que un sujeto, que en su despliegue vital vincula radicalmente el ser sobre el deber ser o lo que es lo mismo, que proyecta su acción desde su propio sistema de valores -consciente o no de ello-, pueda formular propuestas de acción consistentes o no, si no es teniendo en presencia -lejana o cercana, dependiendo del sujeto- un cierto «modo» de ordenar su acción «respecto de algo». Esto puede llamarse de varias formas, pero es, en suma, un sistema de valores personal de la persona que planea.

Esto dicho, nos permite volver sobre el término «restringida» que se acompañaba a la idea de *realizabilidad* dada al principio: es restringida en el sentido de que informa sobre planes que se pueden llevar a cabo (objetivos que se cumplen), independientemente del juicio -analítico- de los mismos en relación a un sistema de valores. Esta operación de disgregación de ambos elementos, sólo es posible para el análisis que efectúa el teórico; no lo es para la acción misma implicada en el plan que formula el sujeto, por su propia constitución y génesis¹⁷.

¹⁷ Propongamos un ejemplo para intentar arrojar algo de luz sobre lo expuesto en este punto. A primera vista, parecería que el «compromiso ético» que pueda encerrar un plan de entre los propuestos al principio, por ejemplo «voy a volar» es poco o ninguno. Desde una perspectiva analítica -por parte del teórico- se trataría de examinar la congruencia y factibilidad del mismo, lejos de otras consideraciones

1.4. Sobre por qué es interesante nuestra pregunta: estructura de la investigación que se va a encarar

En primer lugar hay que decir, llegado este punto, que la idea de *consistencia* y la *realizabilidad* asociada, constituyen elementos cuanto menos implícitos e incluso «desconocidos» dentro del análisis¹⁹.

Dentro de la teoría económica no existe un consenso en el sentido de que los distintos autores o escuelas asuman las hipótesis en cuestión de modo explícito. Más bien al contrario, ocurre que hay –en ciertas áreas de conocimiento- una especie de «saber general» que implica asumir *consistencia* sin plantearse por qué o –en algunos casos- sin siquiera preguntarse qué significa. Es algo así como un actuar según un patrón de producción teórica convencional. Se trata de una cuestión poco destacada dentro de la literatura económica a pesar de estar –paradójicamente- en la base de buena parte de los desarrollos vigentes.

Hay sin embargo –en algunos circuitos- el reconocimiento de una cierta «sede natural» de la cuestión²⁰ que se identifica con la Teoría de la Elección Social y la Economía del Bienestar; esto, por dos razones. En primer lugar, es la parte de la moderna teoría económica que de alguna manera «ha heredado» el tipo de problema asignativo en su expresión más parecida a como fue planteado por Walras y Pareto –no olvidemos que esta literatura de la elección social propugna depender de la tradición neoclásica de forma directa. En segundo lugar, y como consecuencia de la primera razón, se trata de un campo de estudio que precisa inexorablemente ciertas hipótesis sobre el comportamiento como previo a su discurso científico; esta necesidad se ha

Estamos proponiendo que la incorporación de *C2* a las propiedades caracterizantes del plan de acción, constituyen una «forma de curar» al agente: ya no es un agente *miope*; dicho en términos propios de nuestro modelo, es capaz de revisar su haz de fines.

¹⁹ Se ofrecerá una constatación de esto dicho en la Parte I de esta tesis; parte en la que se efectúa una revisión de la literatura con relación a nuestro marco conceptual, «buscando», precisamente, la preocupación de la disciplina por estas cuestiones.

Esto significa que aún pareciendo una condición «de suma cero» para la *realizabilidad*, resultaría que *C2* es la condición que, presentándose en los planes de los agentes, permitiría la incorporación de la *revisión* por parte de los mismos de su haz de fines u objetivos que podría llevar al agente detectar (en su caso) posibles paradojas de objetivos, redundando en una ampliación de la «condición de ser posible del plan» –eliminando o disminuyendo la-s probabilidad de racionamientos en la acción-; podría decirse que se trata de una especie de «ánimo de superación de contradicciones éticas» que atenuaría, pudiendo llegar a eliminar, aquella restricción en la *realizabilidad* individual¹⁸, permitiendo que sea *R1* no restringido.

A modo de resumen de lo anterior, véase el siguiente cuadro,

Tipo de Propiedad	Contenido Conceptual	Razones para justificar ese contenido conceptual
<i>C1</i>	Medios adecuados a los Fines	Ausencia de ilegalidades lógicas y/o físicas de orden relativo y absoluto
<i>C2</i>	Fines compatibles entre sí	Jerarquización de objetivos y revisión de la misma
<i>R1</i>	<i>Realizabilidad</i> intrínseca individual	Propiedad de «ser posible» del plan
<i>R2</i>	<i>Realizabilidad</i> como coordinación o social	Propiedad de «ser compatible» con otros planes de otros agentes, simultáneamente

¹⁸ El agente es capaz de «ver más allá» y por ello deja de actuar como si su acción se tratase de sucesiones de acciones en el corto plazo o sin revisión de objetivos. Este proceder se ha denominado en la literatura como comportamiento *miope* (véase, por ejemplo, Strotz, R.H.: «Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization» en *Review of Economic Studies*, 23, 1956); en nuestro modelo se hablaría de *realizabilidad* restringida.

En esta tesis nos concentraremos en la *acepción general o conceptual* del término *consistencia* con todas las categorías descritas en I.3 así como en sus relaciones con la *realizabilidad*; entendiendo que la segunda acepción -la axiomática- no es sino una aplicación particular de la primera desde el punto de vista formal.

Este proceder va a posibilitar la observación y examen de la literatura económica sea o no explícitamente relacionada con la cuestión que nos ocupa; se trata pues de ir más allá de eso que denominábamos «sede natural» en la Teoría de la Elección Social y buscar -si es posible- cuál ha sido la *función objetiva* de «*consistencia*» en el desarrollo de las distintas líneas de pensamiento teórico-económico.

Ahora bien, antes de hacerlo y situadas algunas cuestiones fundamentales, nos parece interesante elaborar una breve reflexión sobre el por qué de nuestra pregunta. Al objeto de iniciar una investigación, uno debe esforzarse primero en fijar y después en transmitir el interés de aquello que le motiva a efectuarla. De otro modo el esfuerzo, si no hay interés en la pregunta fundamental, sería vano.

La pregunta es, por qué es interesante la cuestión que nos ocupa; a saber, la de la *consistencia en la acción de la persona* dentro de la literatura económica.

A menudo se afirma que la base de los comportamientos agregados y, con ellos, del análisis macroeconómico está en la microeconomía. En efecto, son los individuos con su actuación los que condicionan en última instancia el ritmo y curso de la economía. Esta idea que parece clara, queda relegada cuando los grandes discursos de los macroeconomistas se gestan. «Supongamos un individuo representativo como base de este sector...». «Hagamos como si los agentes económicos fueran de esta forma...». «Consideremos una función de utilidad de la economía...». «Sea una función de producción agregada...». Estos y otros múltiples ejemplos nos permiten tomar noticia de cómo se hace teoría económica *obviando* los comportamientos de los agentes económicos individuales. Parece necesario plantear una explicación del comportamiento, a menudo dado por supuesto, de los agentes -personas- y de cómo se

cubierto especificándose fundamentalmente *dos tipos de propiedades* sobre la acción individual, a saber, las denominadas *hipótesis de racionalidad y de consistencia*. Ahora bien, estas hipótesis han sido dotadas en el contexto de la Teoría de la Elección Social de un contenido casi exclusivamente *axiomático* por razones de aplicabilidad del mismo para el desarrollo formal de la literatura en cuestión. Veamos este asunto.

Acabamos de distinguir entre contenido axiomático y conceptual de «consistencia». Es evidente que la acepción *conceptual* tiene que ver con lo expresado hasta ahora -ver supra²¹-; es decir, la consecución ordenada de los fines de un persona vía medios de que dispone.

Ahora bien, la acepción *axiomática* se relaciona con *tipos de propiedades formales* que se incorporan a las relaciones de preferencias del individuo al objeto de garantizar la aplicabilidad de la teoría de conjuntos al discurso teórico-económico. Así por ejemplo, la *consistencia* se identifica -entre otras- con el hecho de que una relación de preferencias sea transitiva o cuanto menos cuasi-transitiva; esto permitiría garantizar la existencia de una función de elección con unas ciertas propiedades, etc.

Este es exactamente el tipo de proceder que ha posibilitado la «difusión» de la hipótesis de *consistencia* dentro del análisis económico²². Es inmediato observar que se trata de una simplificación importante respecto al contenido conceptual de la misma. Simplificación en dos sentidos, en una primera etapa porque se deja de explicitar el propio contenido conceptual de la hipótesis para concentrarse en el puro contenido axiomático; en segundo lugar, la insistencia -dentro de la tradición de la Teoría de la Elección Social- en la práctica continuada en este sentido axiomático lleva a obviar lo que significa realmente la hipótesis sobre la acción humana y las implicaciones sobre las leyes económicas obtenidas a partir de ese supuesto.

²⁰ Ciertamente, ese reconocimiento está expresado en la corriente neoclásica cercana a la literatura -por llamarlo así- «de manual». Obviamente no en la teoría austriaca, ni en Keynes, incluso tampoco en el propio Walras o en Pareto.

²¹ Secciones I.1, I.2 y I.3

²² En rigor, es prácticamente el único.

contradictorias entre sí y que, a la vez, son igualmente válidas para el sujeto. No se trata de hechos aislados, si se quiere es estadísticamente más común -en rigor, más propio de la condición humana- proponerse acciones inconsistentes que lo contrario.

Nuestra tarea se puede presentar en *dos* partes fundamentales; una primera en la que se tratará de determinar la *presencia* -en su caso- y la *función objetiva* -si la ejerce- de la hipótesis de *consistencia* en la literatura económica de modo que podamos establecer -si los hay- algunos antecedentes. Esta parte se puede presentar como *excurso o examen de la literatura a la luz de nuestro marco conceptual*. Por ello, en esta primera fase daríamos cuenta de «lo que hay», interpretado desde las categorías que proponemos. Se trataría de lograr introducir nuestro marco conceptual y categorías *dentro* de los distintos enfoques teóricos, al objeto de ofrecer una visión que va más allá de la pura descripción de elementos constitutivos de las teorías.

Esta visión pretendería, se juzgará el logro o no de este objetivo, interpretar esos elementos como «activos» a la hora de determinar el tipo de propiedades caracterizantes que sobre la actividad humana asignativa se están efectuando desde las diferentes sedes teóricas. Dichos elementos -en suma- determinarían el tipo de resultados en términos de leyes económicas obtenidas, o lo que es lo mismo, las divergencias teóricas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. Ocurre que en este contexto, tales divergencias no serían sino el producto de las diferentes hipótesis de fundamento relativas a la acción humana, asumidas por cada uno de los enfoques.

La segunda parte de la investigación consistiría en *aplicar* nuestro marco conceptual de referencia a algunas cuestiones principales de la literatura dedicada a examinar problemas de *ética y economía*; este análisis nos permitirá desplegar el marco y las categorías que hemos propuesto al objeto de probar qué implicaciones tiene sobre esa problemática más o menos convencional de la literatura propuesta. Esta parte puede conocerse como *aplicación de nuestro marco conceptual a algunos de los llamados problemas teóricos apuntados en la literatura*.

gesta su acción individual que, después será interacción con otros individuos -personas. Se trata de crear,

«una nueva especialidad que integre sus constituyentes últimos (de los agentes económicos) y las diferentes hipótesis que sobre ellos se venían haciendo y que, hasta ahora, se rechazaban por innecesarios. Por ejemplo, cada vez parece más necesario aceptar la necesidad de ampliar el concepto de racionalidad, (...) profundizar en sus características antropológicas y estructura psicológica con el propósito de evitar las diversas formas de «irrealizabilidad» de sus planes».²³

El interés de nuestra pregunta no puede ser entonces más cercano e inmediato; se trata de establecer cuáles y con qué consecuencias son las *hipótesis caracterizadoras del comportamiento individual que están en la base de las leyes económicas que obtenemos*.

Pero en particular nos hemos concentrado en el examen de una de estas hipótesis, la de la *consistencia* en la acción, ¿por qué?. Nos parece que esta hipótesis tiene una importancia *radical* para comprender muchos de los problemas que se plantean en nuestra disciplina. En efecto, se trata de una hipótesis que, explicitada y desarrollada con atención permite, (a) el análisis de las propiedades que los distintos enfoques teóricos asumen -de modo implícito en la mayoría de los casos- acerca del comportamiento asignativo del individuo; y, (b) la incorporación masiva de elementos que enriquecen de modo fundamental el comportamiento de dicho agente económico, posibilitando -por ello- la obtención de leyes económicas crecientemente más susceptibles de explicar fenómenos reales; esto es, la consecución de un *plus* teórico.

Concentrarnos en el examen de la *consistencia* surge, en rigor, de la inquietud que nos produce el contraponer por un lado, el modelo más o menos vigente sobre el comportamiento asignativo extendido en gran parte de la literatura, junto con, por otro lado, el hecho de que gran parte de los modos de razonar del individuo le llevan a enfrentarse con alternativas de acción proyectadas que están en conflicto o que son

²³ Lasuén Sancho, J.R. en el Prólogo a *Microeconomía* de L. Cabañes y A. Lorca. Biblioteca Civitas Economía y Empresa, 1997. Col. Economía. Ed. Civitas, Textos Auxiliares.

Pero eso, de momento, debe quedar meramente anunciado porque, ahora, hemos de concentrarnos en el desarrollo de la primera parte de esta tesis.

Es ahora el momento de retomar una última cuestión pendiente: por qué se ha simplificado el marco conceptual general propuesto en el primer epígrafe de este capítulo.

Téngase en cuenta, para empezar, que el marco conceptual que hemos propuesto -en su versión simplificada, en I.3- es una variación menor de aquél más general -dado en el epígrafe I.2. Por ello, presenta una ventaja especial: se ha simplificado para condensar los elementos fundamentales del marco más amplio, sin perder la dimensión objetiva del problema, de manera que se convierta en un marco «manejable» a dos efectos:

1. Para lograr un contexto teórico en el que sea posible establecer sin dificultades las co-implicaciones lógicas propuestas entre *consistencia* y *realizabilidad*.
2. A partir de esa propuesta «cerrada» de relaciones entre las categorías de *consistencia* y *realizabilidad*, disponer de un esquema claro de interpretación que sea «aplicable» en toda la Parte I de esta tesis, conformada por el *excursus* por la literatura al objeto de mostrar si ha habido o no -y en qué grado- preocupación por estas cuestiones. Se trataría de abordar, desde una versión «lo más simple posible» del problema, la siguiente pregunta, ¿qué podemos encontrar en la literatura a este respecto de la *consistencia* y la *realizabilidad*?

En definitiva, partíamos de una presentación general del problema; después operó una simplificación pertinente al objeto de «construir nuestro modelo» de interpretación del fenómeno, desde una óptica manejable, en dos sentidos; por su estricta manejabilidad «interna» -al objeto de explicitar las relaciones que hemos propuesto al fina del epígrafe I.3-, y «externa» -para realizar el *excursus* por la literatura a partir de una acotación del problema suficientemente concreta.

Ahora bien, llegada la Parte II de la tesis -en la que se abordarán problemas de Ética y Economía, situando el debate-, será preciso volver a recordar ese marco general previo y ponerlo en relación con otros elementos que darán como resultado el marco ampliado. Este reenfoque será pertinente en ese punto para así situar algunos de los aspectos más complejos de dicho debate.

PARTE I

EXCURSO DE LA LITERATURA A LA LUZ DE NUESTRO PROBLEMA

En esta parte, nos proponemos “detectar” la presencia -si la hay- y el modo de tratamiento, que se da en el discurso teórico, a aquellas cuestiones que hemos centrado en la Parte O de la tesis. Es decir, buscamos en la literatura, la cuestión de la *consistencia y la realizabilidad* de los planes de acción de los agentes económicos.

Es por esto que esta es una parte, fundamentalmente, de tipo historiográfico; sin embargo, esto requiere una matización: no es una propuesta de revisión de la literatura desde un enfoque -si se quiere- cronológico. Se trata de un análisis «transversal» de aquella, intentando identificar e interpretar contenidos relacionados con el problema que nos ocupa, a través del marco conceptual básico que se propuso en la parte anterior de la tesis.

La estructura general de esta Parte I, comprende: el Capítulo II, en el que se relaciona el problema con el paradigma neoclásico; el Capítulo III, en el que agrupan lo que hemos denominado «alternativas teóricas» al paradigma neoclásico, en tres bloques, A.K. Sen (III.1), J.M. Keynes (III.2) y «desvinculados»(III.3), y, por último, el Capítulo IV, en el que se sintetizan y agrupan los resultados expuestos en los dos capítulos anteriores, de manera que sirva de conclusión a esta Parte I de la tesis.

Capítulo II. Acerca de la función objetiva de «*consistencia*» en el marco del paradigma neoclásico

II.0. Introducción

Nuestro objetivo en este capítulo es mostrar un exponente especialmente adecuado para el tratamiento de la problemática que nos ocupa; a saber, el problema de la *consistencia* y la *realizabilidad*, en relación a la teoría económica neoclásica. Desarrollando este objetivo, podremos -asimismo- lograr varias cosas; primero, podremos expresar de modo nítido cuál es el alcance de las hipótesis que se han expuesto en el primer capítulo debido a la especial concreción que adoptan en este contexto teórico concreto; segundo, tendremos ocasión de examinar cuál es la función objetiva de las hipótesis en cuestión en el marco del paradigma neoclásico, o lo que es lo mismo, para qué sirven propiedades caracterizantes como la *consistencia* en este contexto; tercero, podremos disponer de un punto de partida fundamental al que referimos a lo largo de nuestro trabajo posterior.

Para el desarrollo de este capítulo, pasaremos por las siguientes fases. En primer lugar, se procederá a exponer los principales elementos del marco teórico neoclásico examinando -de modo simultáneo- las consecuencias en términos de función objetiva de las hipótesis «localizadas» en dicho contexto: se trata de examinar cuáles son los sistemas de leyes económicas obtenidos como consecuencia de trabajar con elementos caracterizantes de los procesos asignativos tales como la *consistencia* (que, como veremos, alcanza una forma en este contexto neoclásico muy concreta). Después, se ofrecerá una interpretación del asunto a la luz de nuestro marco conceptual o categorías *C1*, *C2*, *R1* y *R2*. Finalmente, se elaborarán una serie de conclusiones que dejen preparado el camino por recorrer en los siguientes capítulos.

Se iniciará el análisis con la presentación de las dos unidades básicas de una economía de intercambio y producción, *el consumidor y el productor* si bien sólo se presentará el modelo de interdependencia general denominado *economía competitiva estática de intercambio puro*². Después, se examinará la cuestión de la *consistencia* en este marco de referencia, para -por último- explicar las consecuencias sobre un modelo de interdependencia múltiple como es una economía de intercambio puro.

II.1.1. Caracterización del agente consumidor y función de demanda

Considérese una cierta economía E , donde hay m consumidores de $i = 1, \dots, m$; además existen l bienes de $h = 1, \dots, l$. La acción de un consumidor i consiste en demandar una cierta cantidad del bien h ; esto es x_{ih} . Dichos bienes son económicos; esto es, su coste de oportunidad es distinto de cero pudiendo señalizarse mediante un precio en unidades de cuenta, p_h . Además existe un vector de precios de la economía $p \in \mathbb{R}_+^l$. El vector o complejo de consumo para el agente i es x_i que pertenece al conjunto de todos los complejos de consumo X o espacio de consumo en \mathbb{R}^l .

Todo lo dicho serviría para caracterizar los *finés* alternativos (bienes dados entre los que ha de elegir). Ahora bien, el consumidor dispone de unos *medios* para esos fines: sus dotaciones iniciales de cada uno de los bienes. En efecto, w_{ih} son las dotaciones iniciales del medio escaso del tipo h (el bien en cuestión) que, en el único instante del modelo posee i . Además, w_i conjunto de dotaciones iniciales en \mathbb{R}^l puede, mediante el vector de precios $p \in \mathbb{R}^l$, ser expresado en unidades de cuenta -hemos supuesto que existe un equivalente general de valor que lo permite-, de manera que se tiene el poder de compra agregado del agente i como el resultado de un producto de

² La economía de intercambio y producción se presentará después de exponer el enfoque de Debreu.

Si hubiéramos de resumir en una sola idea cuál es la propuesta de trabajo para este capítulo debemos decir que *se trata de probar la afirmación por la cual la demostración de Equilibrio General equivale a la posibilidad lógica de elecciones alternativas que eran previamente compatibles*. Esto es, trataremos de demostrar la tesis de que en este contexto estrictamente neoclásico, se da la *realizabilidad* de tipo R2 (véase la caracterización hecha en el capítulo 1) —que es la condición más fuerte—, sobre la base de la caracterización de la acción de los agentes como consistente (tanto C1 como C2).

Para ello, se presentará un modelo completo susceptible de reflejar la concurrencia múltiple de agentes económicos al modo «neoclásico». En rigor, se tratará del enfoque *walrasiano* relativo al *análisis de equilibrio general*.

Este modelo va a presentarse en, por así decirlo, dos etapas. En primer lugar expondremos un modelo walrasiano para una economía de intercambio puro al objeto de examinar detenidamente las hipótesis presentes (epígrafe II.1). Después se expondrá un bloque de apéndices, que contendrán: un modelo neo—walrasiano *al modo de Debreu* (anexo A.II.1), al que seguirán otros dos (A.II.2 y A.II.3), que contendrán extensiones al modelo de Debreu y al enfoque neoclásico respectivamente.

II.1. La función objetiva de «consistencia» en el planteamiento walrasiano acerca de una economía competitiva

En esta sección vamos a dedicarnos a la caracterización y análisis del planteamiento que podemos calificar como referente del enfoque *neoclásico*, empleándose fundamentalmente la base teórica dada en llamarse neo-walrasiana¹.

¹ Véase Ingrao B. & Israel, G.; *La Mano invisibile. L'Equilibrio Economico nella Storia della Scienza*, Laterza, Bari, 1987, (en particular los caps. VII a IX sobre el desenvolvimiento de la que podemos llamar corriente neowalrasiana).

y secundarias del modelo original. Así es como la teoría neoclásica de los procesos de asignación de recursos ha constituido la base de una gran parte del planteamiento teórico moderno posterior.

La pregunta que sigue a partir de la formulación del problema que nos ocupa es ¿qué complejos x_i consume el consumidor?. Esta pregunta nos va a permitir, por un lado, resolver el problema en sí mismo y, además, establecer cuál es la clave que nos permite afirmar que en el planteamiento neoclásico estricto los agentes presentan planes de acción consistentes *a priori* de manera que, podemos afirmar que existe en el modelo neoclásico una caracterización del principio de *consistencia*. Veámoslo.

La resolución del problema de la determinación de el/los complejos de consumo del consumidor neoclásico requiere el establecimiento de una serie de hipótesis adicionales sobre el espacio de consumo y la función de utilidad que permitan la formalización del modelo ya apuntada. Estas hipótesis son:

- acerca de X_i ³
 - $0 \in X_i$ (así se evita que el conjunto esté vacío y que además pueda ser acotado inferiormente mediante este valor).
 - Es convexo.
 - Es cerrado.
 - Está inferiormente acotado (por cero).
 - No admite complejo de saturación

- acerca de U_i ⁴
 - Es continua sobre el conjunto X_i .

³ Sólo en modelos donde el consumidor no ofrece.

⁴ Se considerarán unas u otras hipótesis dependiendo de los resultados buscados.

vectores (precios por cantidades), $p'w_i$. Este es el poder de compra agregado del agente, es decir, la renta del consumidor R_i .

Una vez caracterizados los conjuntos de medios y fines, es preciso disponer de un elemento que permita asimismo caracterizar la estructuración de objetivos de acción del agente; este elemento es la *función de utilidad* U_i . Esta es una función ordinal (que ofrece un índice de utilidad), tal que

$$U_i : X_i \rightarrow \mathbb{R}^+ \\ U_i = U_i(x_i) = U_i(x_{i1} \dots x_{in})$$

El conjunto o combinación de complejos de consumo que rinden un mismo nivel de utilidad se denomina *curva de indiferencia*, $dU_i(x_i) = 0$.

El problema se puede redefinir ahora pues se tienen los elementos que lo constituyen; se trata de saber cómo $R_i = p'w_i$ —medios escasos—, se asigna a consumir uno o varios complejos de consumo según las preferencias del agente ordenadas por su función de utilidad. La resolución de este problema es posible a partir de la aplicación al mismo del *principio de comportamiento económico*: dados los fines y los medios así como el medio de operación, el agente asignará de modo tal a alcanzar sus fines de la mejor manera posible. Este principio alcanza una mayor nitidez cuando se expresa en términos matemáticos; en efecto,

$$\text{Max } U_i(x_i) \\ \text{s.a.: } R_i \geq p'w_i$$

El agente maximiza sus objetivos sometido a las restricciones. De este modo es posible reducir todas las hipótesis neoclásicas caracterizadoras del proceso asignativo en cuestión lográndose una representación formal del modelo que, además tiene un gran capacidad operativa. La aplicación del principio de comportamiento económico en este contexto posibilita la obtención de leyes económicas que, después, serán o no prolongables en función de cuán cerca o lejos nos encontremos de las hipótesis básicas

continuamente diferenciables y homogéneas de grado cero en p y R_i . Que además cumple⁵:

$$\frac{\partial x_{ih}^0}{\partial p_h} = -x_{ih}^0 \frac{\partial x_{ih}^0}{\partial R_i} + \frac{\partial x_{ih}^0}{\partial p_h}$$
$$dU_i = 0 ; d p_k = 0 ; k \neq h$$

De manera que podemos obtener la demanda del consumidor y sus propiedades (curvas con pendiente negativa excepto para los bienes Giffen).

II.1.2. Caracterización del productor y función de oferta

Considérese una economía E donde hay $j = 1, \dots, n$ agentes productores. Sea una unidad de la producción j representativa que se puede caracterizar a partir de una tecnología, como un conjunto de posibilidades *a priori* dadas, que se sintetizan en un conjunto de producción Y . La cantidad del bien h referida a la unidad de producción j puede reconocerse como y_{jh} . Ese bien h puede ser un factor de producción (con signo negativo) o un producto (con signo positivo). La acción del productor consiste en elegir un complejo de producción a partir de uno o más factores de producción; esto es, determinar un vector de producción y_j de manera que $y_j \in Y_j \subset \mathbb{R}^l$. Para ello, es posible representar las posibilidades técnicas mediante la *función de producción* que se define como el lugar geométrico de las combinaciones factor-producto técnicamente más eficaces. Expresándola en forma de función implícita, se tiene $\phi_j(y_{j1}, \dots, y_{jl}) = 0$, definida sobre el conjunto de producción.

⁵ Para la demostración original, véase Hicks, Apéndice Matemático de *Valor y Capital*.

- Es creciente sobre X_i .
- Es estrictamente cuasicóncava (curvas de indiferencia estrictamente convexas).
- Admite derivadas parciales (de primer orden, no nulas, no nulas y continuas, de segundo orden, no nulas, no nulas y continuas).

A partir de la consideración de estas hipótesis auxiliares es posible determinar bajo qué condiciones el problema teórico propuesto tiene o no solución y desde ahí establecer cuáles son las *leyes asignativas del proceso*.

Puede demostrarse que existe al menos un complejo $x_i^0 \in X_i$ tal que $U_i(x_i^0)$ es máximo y $p'x_i^0 \leq R_i$. Además este complejo es único y $p'x_i^0 = R_i$ (el complejo de equilibrio agota toda la renta).

Si esto es así, queda visto que existe la posibilidad de determinar el vector o complejo de equilibrio de este consumidor representativo bajo las hipótesis de primer y segundo orden establecidas. Hecho esto es posible proponer alguna ley que indique cómo se consume en función de las variaciones continuas de precios y renta; así será posible localizar las coordenadas del complejo de consumo para cada vector de precios y renta. Esto se define como *función de demanda del consumidor*, función unívoca –no correspondencia— garantizada por la estricta cuasiconcavidad de la función de utilidad.

Puede demostrarse que existe un único sistema de funciones de demanda para el agente i tal que:

$$\begin{aligned}x_{i1}^0 &= H_{i1}(p, R_i) \\ &\vdots \\ x_{in}^0 &= H_{in}(p, R_i)\end{aligned}$$

La cuestión es determinar el complejo de producción y_j tal que sea máxima la función objetivo del productor. Para ello se establecen algunas hipótesis auxiliares:

- acerca del conjunto de producción tales como,
 - $0 \in Y_j$ (es admisible una producción de valor cero)
 - Y_j es cerrado
 - $\mathbb{R}'_+ \subset Y_j$
 - Y_j es convexo (esto equivale a rendimientos decrecientes en la producción)⁶

- acerca de la función de producción,
 - ϕ_j es continua
 - ϕ_j admite derivadas parciales de primer orden, no nulas y continuas (de segundo orden también)
 - además, $\phi_{j-hk}'' = \phi_{j-kh}''$

Se trata de localizar el complejo de producción de equilibrio $y_j^0 \in Y_j$, así como las propiedades que nos permitan establecer leyes económicas. Podemos demostrar que existe un único sistema de *funciones de demanda de factores y oferta de productos* como sigue,

$$\begin{aligned} y_{i1}^0 &= H_{i1}(p_1 \dots p_l) \\ &\vdots \\ y_{il}^0 &= H_{il}(p_1 \dots p_l) \end{aligned}$$

que localizan el complejo de producción de equilibrio.

⁶ Para un modelo estándar y clásico.

La unidad de producción se enfrenta a un vector de precios dados (p_1, \dots, p_l) de la economía. ¿En qué consiste el problema de esta unidad de producción?. Se trata de saber qué complejo o vector de producción de todos los que componen el conjunto de producción va a adoptar esa unidad de producción a la vista de los precios. Es pues un proceso de asignación de recursos donde los medios escasos son los factores de producción susceptibles de usos alternativos (la producción de unos u otros productos) en un cierto medio de operación. Para resolverlo es preciso aplicar el *principio de comportamiento económico* que, en este caso, se puede enunciar considerando el hecho de que el productor decidirá, de acuerdo a su restricción técnica, de la mejor manera que sea posible, su producción. La acepción matematizada de este principio se puede proponer redefiniendo esta regla o principio de comportamiento de la siguiente manera: el productor decide su producción haciendo máxima su función objetivo, el beneficio, conforme a la restricción técnica que es su función de producción –no podrá producir más allá de lo que sea posible para él. Esto es,

$$\begin{aligned} \text{Max } \pi_j &= I - C \\ \text{s.a.: } \phi_j(y_{j1}, \dots, y_{jl}) &= 0 \end{aligned}$$

donde, $\pi_j = I - C = \sum_{h=1}^l p_h y_{jh}$; teniendo en cuenta que en el vector de producción están los *inputs* (valores negativos) y los *outputs* (valores positivos), entonces es inmediato determinar que la presencia de los precios de los l bienes permite calcular la diferencia entre los ingresos y los costes de producción, es decir, el beneficio del productor. De esta forma el tratamiento matemático del problema es asequible ya que se ha empleado el equivalente general de valor como base del cálculo de los precios de la economía en unidades de cuenta, quedando perfectamente señalizados todos los precios y costes de oportunidad de todas las acciones en la economía.

En rigor, la opción analítica en base a la que se «adapta» el principio de comportamiento económico en este caso, consiste en establecer una jerarquización de los complejos de producción y_j , a partir de los π_j asociados.

Como se dijo, una elección *es consistente* si refleja exactamente lo que el individuo se proponía inicialmente satisfacer con dicha elección. Esta *consistencia* -como dijimos-, puede ser *C1* (de medios a fines, o de acciones a objetivos tanto en sentido físico como lógico) y *C2* (de fines entre sí, entendida como adecuada jerarquización de objetivos de manera que, ninguno cancele a otro).

Pues bien, afirmar que una función de demanda es walrasiana significa:

- a) está definida a partir de un conjunto de medios (restricción presupuestaria que representa la «monetización» de las dotaciones iniciales) *que garantizan por sí mismos* la obtención de fines (diversos complejos de consumo). Esto es *consistencia* de tipo *C1*; esto es aquí posible porque, implícitamente se ha supuesto que todos los complejos de consumo (que representan una especie de planes o pseudo-planes), $x_i \in X_i$, son realizables (poseen *-a priori-* la propiedad de «ser posibles»),
- b) además, esa función de demanda «localiza» complejos de consumo que son compatibles entre sí, en el sentido de que no plantean al consumidor «paradojas de objetivos»: todos los complejos de consumo de equilibrio para un consumidor son consecuentes entre sí, de manera que «situarse» en uno de ellos no implica poner en cuestión cualquier otro. Cosa distinta es que sean simultáneamente posibles, que, por supuesto no lo son. Sin embargo, aunque no sean simultáneamente posibles, son fines coherentes entre sí. Esto es *consistencia* de tipo *C2*.

Considerando (a) y (b), podemos afirmar que no existen contradicciones a término en la acción del consumidor representado por su función de demanda walrasiana. Esto significa que se garantiza la *realizabilidad* de sus planes individuales

Además, es posible probar que las curvas de demanda de factores tienen pendiente negativa y las curvas de oferta de productos tienen pendiente positiva.⁷

II.1.3. La “hipótesis de *consistencia*” en la caracterización de las unidades económicas perfectamente competitivas neoclásicas

Examinemos ahora el *contenido teórico* de lo visto al objeto de establecer dónde y cómo queda la cuestión de la *consistencia* en la acción de las unidades representativas del planteamiento neoclásico.

A. El **consumidor** es un elemento atomizado de una economía que, por un proceso de concurrencia múltiple de agentes «replicantes» del mismo, podemos construir para caracterizar así *un modelo de interdependencia general*. Fijémonos en dicha unidad pues es la clave del análisis para una economía de intercambio puro. El consumidor-tipo estudiado, tal y como se dijo, es un optante que elige entre fines dados a partir de los medios escasos de que dispone. Pues bien, hemos caracterizado a este individuo a partir de una función de demanda. Esa función de demanda es una función de demanda que denominaremos **walrasiana**; esto es, se trata de una función que arroja cantidades *no racionadas*, ya que corresponden exactamente al plan del agente. Se trata de cantidades (x_i^0) que implican máxima utilidad sujeta a restricciones para el agente i . El complejo de consumo del agente i de equilibrio es $\forall h = 1, \dots, l$ bienes tal que este agente cumple exactamente su plan de acción o regla de comportamiento; el individuo «hace lo que quiere hacer dadas sus posibilidades». Precisamente esta es la *clave* de todo el planteamiento de la *consistencia* en la acción que de modo implícito está presente en el enfoque neoclásico. Expliquémoslo.

⁷ Esta demostración es análoga a la anterior para el consumidor.

El origen de la *consistencia* reside precisamente en la «forma» en que los agentes constituyen sus planes de acción; en nuestro caso, ese origen es doble: la función de utilidad subjetiva del consumidor y la definición del espacio de consumo X_i .

Como se ha dicho, la ausencia de contradicciones en dicha función de utilidad es el elemento sobre el que se articula la deducción de las curvas de demanda individuales walrasianas: el individuo «sabe» lo que le hace máximamente feliz y lo sabe de tal forma que no plantea acciones contradictorias nunca (C2): la jerarquización de objetivos es tal que ninguno cancela a otro.

Además «puede» conseguirlo a partir de su conjunto de medios (C1): en efecto, la definición de un espacio de consumo X_i en el que, *a priori*, todos los vectores de consumo -pseudo-planes-, son intrínsecamente realizables, permite la garantía -también *a priori*- de acomodo consecuente, tanto lógico como físico, de las acciones hacia los objetivos (medios para fines).

La función de demanda no es más que el acomodo formal de tales presupuestos de *consistencia* y *realizabilidad* inexorables.

Este es uno de los elementos clave de toda la teoría neoclásica, referente natural de la teoría económica de los procesos de asignación de recursos. No tenerlo presente puede hacer que se prolonguen las leyes económicas aquí obtenidas más allá de donde son susceptibles de llegar. Retomaremos este asunto al caracterizar el modelo de interdependencia general.

B. Por lo que respecta al **productor**, tenemos el mismo problema analítico que el planteado en la sección del consumidor. Hemos establecido que es posible lograr un «resumen» de los planes de acción del individuo y que, además, dicha relación es denominada *función de oferta* de productos (en el caso de los *outputs*). *Esta relación es el reflejo exacto y ausente de contradicciones de lo que el agente quiere hacer.*

(RI), se trataría de *realizabilidad intrínseca* -propia del plan- derivada de la *consistencia* en la formulación del mismo.

La traducción generalizada de este aspecto en la literatura ha sido el de inexistencia de racionamientos. La función de demanda walrasiana refleja esta idea: sólo arroja aquellas cantidades (elecciones) tales que el individuo cumple su plan inicial de acción (máxima utilidad sujeta a restricciones). Puede decirse que “no le sobra ni le falta nada”.

Estamos ahora en disposición de afirmar lo siguiente:

el marco neoclásico que acabamos de presentar y las hipótesis caracterizantes del proceso asignativo que efectúa el agente es tal que, de manera automática, implica necesariamente consistencia en la acción. El consumidor walrasiano es *a priori* consistente, porque sus pseudo-planes son -también *a priori*- realizables; la función de demanda es el elemento formal que recoge estas hipótesis sobre el comportamiento.

No es posible que tal función, obtenida como se ha indicado y a partir de las hipótesis auxiliares que se han propuesto sea de otro modo. La única alternativa para su caracterización es predicar de ella su cualidad de *walrasiana*. Y es que si todos los consumidores poseen demandas walrasianas, entonces ningún individuo está racionado o incumpliendo su plan de acción, eso se garantiza con dichas demandas; y esto de modo individual e independiente para todo $i = 1, \dots, m$.⁸

⁸ Nos parece que es en este sentido en el que se emplea el término ‘tautológico’ para caracterizar al consumidor estrictamente neoclásico. En rigor, no se explica el comportamiento de un individuo sino que se *define* un cierto tipo de individuo que –por definición- actúa así. Es un truismo; la *consistencia* en su acción es inexorable porque se define *a priori* que así sea su acción.

Tenemos pues el camino preparado para construir el resto del edificio de razonamiento neoclásico; a saber, cómo y con qué consecuencias concurren estos agentes individualmente caracterizados tal y como se ha propuesto.

II.1.4. Caracterización elemental de la *consistencia* en una economía competitiva

A partir de un conjunto de hipótesis (generales y específicas) muy restrictivo ha sido posible obtener las *demandas y ofertas walrasianas individuales* cuya importancia radica en *ser el vehículo para explicitar la hipótesis de consistencia en la acción individual de los agentes considerados, y con ella, la garantía a priori de la realizabilidad intrínseca de los planes individuales (R1)*.

Ahora bien, el objetivo último de esta sección es presentar un modelo de interdependencia múltiple y mostrar la posibilidad de *compatibilidad* de las decisiones individuales de forma simultánea y su por qué; es decir, discutir sobre la *realizabilidad* conjunta o como consecuencia de la concurrencia múltiple

Surge ahora la posibilidad de probar cómo las acciones consistentes de los agentes neoclásicos son el medio para establecer la realización potencial de las mismas cuando concurren, de manera que se hacen simultáneamente compatibles (*realizabilidad R2*). Pues bien, como se ha dicho, es posible afirmar que en el marco analítico neoclásico, la demostración de existencia de Equilibrio General es en realidad la demostración de la posibilidad de cumplimiento simultáneo de los planes; sería como determinar una asignación *consistente a nivel social o coordinadora*.

Para ello, es preciso caracterizar las economías competitivas y establecer cómo es posible tal coordinación. Por sus características podemos denominarlas como *economías walrasianas*.

Pues bien, esa relación así obtenida también es una función *walrasiana*; esto es, determina exactamente cantidades (ofrecidas o demandadas según sea el caso) *no racionadas*. El agente productor *cumple* exactamente su plan de acción de producción al ofrecer/demandar la cantidad de los bienes que arroja su función walrasiana. Hace exactamente «lo que quiere hacer dadas sus posibilidades». Y esto es así, porque no existe ningún tipo de contradicciones en la función objetivo de beneficio que garantiza la obtención de una curva de oferta walrasiana para el productor. Se trata de reconocer de nuevo la *realizabilidad* intrínseca de los planes (*RI*), como consecuencia de:

- a) un «muestuario» de posibilidades de producción -diversos complejos de producción- todos ellos *posibles* a partir de un conjunto de medios -factores productivos- que garantizan esa posibilidad (*consistencia C1*);
- b) la «localización» de los complejos de producción a partir de la función de oferta que señala fines alternativos compatibles entre sí (*consistencia C2*).

Esto es, de nuevo, la hipótesis de *consistencia en la acción* del individuo. Se presenta el concepto en forma idéntica a como se vio en el caso del consumidor. No podía ser de otro modo, teniendo en cuenta que en el marco neoclásico existe un razonamiento que provee al planteamiento de un grado de coherencia impecable.

Las propiedades predicadas para la unidad económica de consumo son las mismas que las que se proponen para la unidad económica de la producción, máxime teniendo en cuenta que el problema asignativo que resuelven es *analíticamente idéntico*: medios a fines en un cierto entorno de operación; siendo asimismo aplicado en los dos casos el *principio de comportamiento económico* como elemento que permite la obtención de las leyes económicas propias de dichos procesos.

situación *no existiría potencial de intercambio de equilibrio* entre ningún par arbitrario de agentes que implicase un aumento de la utilidad para alguno de ellos. Se encuentran en un máximo desde el principio. Satisfacen su plan de acción con la disposición misma de las dotaciones iniciales que posibilitan la *consistencia* en su elección, existe pues *consistencia* inicial en la acción individual y, después, en la acción «social» considerando el modelo de interdependencia múltiple, se daría la *realizabilidad* «social» (R2) desde el principio.

(b) que exista al menos una transacción -reasignación de las dotaciones iniciales- susceptible de aumentar la utilidad de algún agente; esto es, *que haya un potencial de intercambio de equilibrio*. Si los agentes se mantienen en la situación inicial, se incumple la *consistencia* en su elección pues no sería cierto que eligen aquello que les permite máxima utilidad sujeto a restricciones. Por tanto, la única posibilidad para que exista *consistencia* es que los agentes reasignen sus dotaciones iniciales de manera que cumplan su regla de comportamiento; de este modo se harán realizables sus planes.

¿En qué consiste la teoría económica neoclásica de los procesos de asignación de recursos y, en particular, del Equilibrio General?. Pues exactamente en esto: examinar y proponer la explicación de cómo se producen esas transacciones que agotarían el potencial de intercambio de equilibrio. Dicho de otra manera, en formular las condiciones bajo las cuales el resultado de *consistencia* a nivel conjunto se da.

Ahora bien, surge aquí una cuestión muy relevante y que constituye la clave de este análisis; a saber, ¿podría considerarse como posibilidad «real» dentro de este análisis teórico que en la economía que hemos caracterizado *no se efectuase el agotamiento de un posible potencial de intercambio de equilibrio positivo*?. La respuesta a esta cuestión debe ser negativa. Y es que a la vista de las hipótesis y de la obtención de las funciones de demanda de consumo que nos ha llevado hasta aquí, resulta que es analíticamente *imposible* que el potencial de intercambio no se efectúe.

Economías de intercambio

Sea una economía E formada por m agentes consumidores denotados por $i = 1, \dots, m$; cada uno se caracteriza por una función de utilidad U_i y un vector de dotaciones iniciales w_i . Existen l bienes $h = 1, \dots, l$. La economía se define como sigue,

$$E = \{(U_i, X_i), (w_i)\}$$

En estas condiciones el *principio de comportamiento económico* debe explicar

- los m complejos de consumo de equilibrio: (x_1^0, \dots, x_m^0)
- los l precios: (p_1, \dots, p_l)

II.1.5. Acerca de la función objetiva de «consistencia» en el análisis planteado

Llega ahora el momento de establecer *para qué sirve* la hipótesis de *consistencia* en este marco propuesto. Si se quiere, se trata de probar qué implicaciones teóricas tiene su presencia en la sede de la economía neoclásica fundamental. Para ello, probemos cuál es el significado teórico de las cuestiones inmediatamente anteriores apuntadas en 1.4 *supra*.

En un momento t inicial del problema, partiendo de unas dotaciones iniciales, w_i , de las que disponen los agentes, puede ocurrir:

(a) cada agente enfrentado a su función de utilidad, considere que se encuentra en un máximo por lo que no «siente» ningún impulso hacia el cambio. Esto es, en esa

ciertas estructuras de preferencias concretas; se asumen ciertos «modos de preferir» individuales que implicarían el equilibrio general⁹.

Para hacer «comprensible» esta idea, se propone la figura del *subastador walrasiano*; éste se encargará de señalar los potenciales de intercambio «gritando precios» -la teoría de la determinación de los precios walrasiana o *tâtonnement*- hasta dar con aquellos para los que se agotase toda posibilidad de reasignación, es decir, hasta localizar una *asignación estable*, por la cual todos los agentes simultáneamente cumplen su plan de acción individual siendo ese cumplimiento compatible con el resto de los planes de los agentes que a su vez se están cumpliendo.¹⁰

En efecto, si como se ha dicho -ver II.1.3. supra- los planes individuales están exentos de contradicciones a término, entonces son consistentes (C1 y C2) individualmente y por ello realizables intrínsecamente (R1); ahora bien, los precios flexibles están posibilitando -vía tanteo del subastador- que se seleccionen los planes adecuados (sólo se transacciona a los precios de equilibrio) para que a nivel agregado o social también exista coordinación; esto es, que las acciones combinadas sean simultáneamente posibles o, si se quiere, mutuamente compatibles, es decir, realizabilidad como coordinación (R2) o Equilibrio General.

Planteado el asunto en términos de un sistema de excesos de demanda en precios, el significado teórico de la existencia de solución a este sistema implica que existe un único *vector de precios* tal que es solución del mismo, es decir, que existe un potencial de intercambio *solución* para esa economía walrasiana. Esto significa que a la percepción del sistema de señales que son los precios, indicadores de *ese* potencial de

⁹ Estos «modos de preferir» consistentes, son los *enunciados caracterizantes* -dados *a priori*-, para que el resultado se logre tras todo un razonamiento formal.

¹⁰ Sólo en ese punto se llevarán a cabo las transacciones; nunca antes de la localización de los precios de equilibrio (precios que “localiza” el subastador walrasiano, instrumento analítico sin el que el modelo no llegaría a su solución).

En efecto, los agentes individualmente considerados presentan todos ellos funciones de demanda walrasianas, por tanto, están llevando a cabo transacciones planeadas; sus planes se cumplen. No existe ninguna divergencia entre lo planeado y lo efectivo; por eso no hay racionamientos. Esto que es así de modo individual, se mantiene cuando *todos ellos concurren*, de manera que, en un modelo de interdependencia múltiple, la coordinación se da; esto es, se agota el potencial de intercambio inexorablemente. Hay *realizabilidad* como compatibilidad de planes. Y esto debe ocurrir siempre que mantengamos que los agentes cumplen su plan de acción o siguen su regla de comportamiento.

Dadas las hipótesis básicas (sobre los elementos del proceso asignativo) y las específicas (que permiten la formalización del modelo), el equilibrio general o coordinación múltiple de los agentes en un marco neoclásico es el *único* resultado posible; por ello, podemos ahora afirmar que, en efecto, dicho equilibrio general equivale a la *posibilidad lógica de elecciones alternativas previamente compatibles*. Y esto, porque desde el principio -tomando *una* sola unidad de decisión-, ya se ha considerado que existe *consistencia* en la acción, proponiendo desde el punto de vista formal el adecuado marco para su presencia en el análisis.

En rigor, el desarrollo del programa de investigación ha consistido en articular un sistema de razonamiento susceptible de posibilitar la comprensión de lo siguiente: cómo se compatibilizan los planes de acción de los individuos que son internamente consistentes.

¿Cómo se ha hecho compatible desde la teoría económica neoclásica la cuestión de la *consistencia* individual como concausa para la *consistencia* y con ella, la *realizabilidad* social?. Podemos afirmar que el Equilibrio General se logra a partir de

Dado todo el razonamiento anterior y todas las caracterizaciones efectuadas -tanto por lo que respecta a las hipótesis básicas como a las secundarias o de orden menor-, este es el *único* resultado posible en este contexto¹¹.

Lo «sorprendente» hubiera sido que no se diera este resultado de compatibilidad simultánea o, si se quiere, de *consistencia social y realizabilidad* en el modelo. Y esta es la característica central de la teoría neoclásica del equilibrio general: los planes de los agentes son *a priori* compatibles entre sí. El agente neoclásico es un optante entre alternativas dadas que son *posibles*, el proceso asignativo es necesariamente de equilibrio; las hipótesis acerca de su naturaleza y del medio de operación así lo implican¹².

Cosa distinta es «materializar» estas características que implican la coordinación de las acciones individuales de manera inexorable en la figura del *subastador* que a modo de árbitro posibilita la consecución de una asignación estable; este es más bien un procedimiento que permite la comprensión de un proceso de suyo complejo por cuanto nos cuesta enormemente reproducir su funcionamiento de forma «real». Ocurre sin

¹¹ Podemos, en este punto, citar autores que han trabajado sobre aspectos concretos requeridos para el logro del Equilibrio General Walrasiano, expresando las importantes restricciones teóricas que dicho resultado conlleva. Véase, por ejemplo: Scarf, H., *Some Examples of Global Instability of the Competitive Equilibrium*, International Economic Review, Sept.1960, Vol.1,nº3, pp.157-172; (en este trabajo se ofrecen una serie de ejemplos en los que el cambio en los precios es globalmente inestable en el sentido de que desde un conjunto de precios iniciales diferentes de los de equilibrio, la variación de los mismos no tiende hacia el equilibrio general); y, Sonnenschein, H., *Market Excess Demand Functions*, Econometría, Mayo,1972, Vol.40, nº3, pp.549-563; (en este trabajo se trata sobre la estructura de la clase de funciones de exceso de demanda de mercado que pueden ser generadas por la agregación de comportamientos individuales de maximización de la utilidad, probándose que la generación de excesos de demanda en precios sólo es posible si aquellas funciones son consistentes con la Ley de Walras).

¹² Nótese que, en este marco, son necesarias *determinadas formas* muy particulares de U_i, X_i, Y_j , etc., para que todo esto se dé. Por ejemplo, puede afirmarse que para que el problema de maximización de la utilidad sujeta a la restricción presupuestaria tenga solución única y global (lo que permitiría establecer la existencia y continuidad de la función de demanda del consumidor) es preciso suponer -entre otras cosas- funciones de utilidad estrictamente cuasicóncavas, restringiéndose significativamente la clase de funciones en las que es posible elegir una función de utilidad que permita conocer cómo varía la cantidad demandada de un bien frente a cambios en los precios. A este respecto, puede verse como ampliación: *Relaciones entre la concavidad de la función de utilidad y la diferenciabilidad de las funciones de demanda*, Barbolla, R. y Sanz, P. Dpto.Análisis Económico, Facultad Económicas, UAM, DT.Serie Matemáticas, Junio 1993. Puede verse asimismo, *La concavidad en un modelo económico:funciones de demanda*, Barbolla, R. Y Sanz, P., Madrid, Pirámide, 1995.

equilibrio, los agentes realizarán tales transacciones susceptibles de agotar el potencial de manera que los individuos encuentren que cumplen exactamente su plan de acción.

Si todo está bien señalado -y lo está en un mundo walrasiano estricto-, entonces el potencial se agotará porque las señales “llegarán” a los individuos. Lo sustantivo no son las señales en sí, sino el hecho de que el potencial susceptible de ser señalado exista y se realice -vía precios-; se haga efectivo.

Así, podemos afirmar que si todos los agentes poseen demandas walrasianas, entonces ninguno está racionado y, por ello, no puede faltar o sobrar bien alguno en mercado alguno por lo que se cumplen exactamente los planes de todos y cada uno de los agentes inexorablemente.

¿Cómo se ha hecho esta idea «operativa» tradicionalmente?. Primero, identificando los potenciales de intercambio con excesos de demanda en precios, $z_h(p)$ (como la diferencia entre la demanda (x_h^0) y la oferta (w_h) de los bienes); después, estableciendo que el contenido teórico de la posibilidad de existencia de potencial de intercambio de equilibrio puede ser reconocida formalmente como que el exceso de demanda sea cero; de manera que, es inmediato considerar que si un sistema de excesos de demanda para l bienes, $z_1(p_1, \dots, p_l) \cdots z_l(p_1, \dots, p_l)$ - l mercados de la economía-, es simultáneamente igual a cero, entonces se han agotado todos los posibles potenciales de intercambio y se tiene que todos los individuos están de modo particular -pero de manera simultánea con el resto- cumpliendo su plan de acción -haciendo lo que quieren exactamente hacer-; y por ello, se puede afirmar que todos los *mercados se vacían, es decir, que existe equilibrio general o compatibilidad* de las acciones de los m individuos considerados para l mercados.

interés para el economista por cuanto le permite *identificar* algunas de las más importantes hipótesis sobre las propiedades caracterizantes del comportamiento humano;

- b) tal y como se ha expuesto, en el contexto del modelo neoclásico se eliminan *a priori* los casos de *irrealizabilidad* intrínseca ($R1$) de los planes de los agentes, dado que se supone que éstos son consistentes ($C1$ y $C2$); podemos denominar -a partir de ahora- a estos agentes como *superconsistentes*, ya que son -por hipótesis-, capaces de ordenar bien medios a fines y fines entre sí, sin ningún problema de tipo cognitivo y/o ético: conocen, saben y pueden llevar a efecto todas sus acciones, sus acciones son realizables, pues no existe acomodo teórico para ningún conflicto -en el plano del «ser» o en el del «deber ser» que lo impida;
- c) yendo un poco más allá, en el modelo de equilibrio general, es imposible analíticamente la incompatibilidad de los planes individuales de los distintos agentes entre sí, dándose inexorablemente la coordinación múltiple; esto es, dado (b), se cumple la *realizabilidad* «social» ($R2$);
- d) podemos -a modo de conclusión final- establecer que la hipótesis de *consistencia* en la acción es importante porque *aseguraría resultados* en el marco de la *doctrina neoclásica*. Además, y como consecuencia de su asunción, quedarían *eliminados de la teoría económica problemas más interesantes* (relacionados con planes inconsistentes y, por ello, irrealizables) que la experiencia muestra como mucho más frecuentes y relevantes de lo que en principio pudiera parecer.



embargo que la teoría nos permite llegar más allá de lo que pudiéramos ver estrictamente con nuestros ojos.

El proceso de consecución del Equilibrio General -como ley económica obtenida- equivale a la demostración de existencia de una cierta asignación que es consistente y por ello, realizable socialmente y que, además, lo es de manera inexorable. *Y esto no se debe al principio de comportamiento económico, sino a las hipótesis de caracterización del proceso asignativo sobre las que dicho principio opera para la obtención de leyes económicas.*¹³

A la vista de todo lo dicho en esta sección, podemos afirmar que la presencia de «consistencia» en el marco neoclásico del Equilibrio General constituye un pilar fundamental para garantizar la existencia de solución en el modelo, tanto a nivel individual como a nivel social.

II.2. Conclusiones o reexamen del marco neoclásico «a la luz» de las categorías *C1, C2, R1* y *R2*

Las secciones previas han servido para plantear el cuerpo básico de resultados que sustentan este capítulo. En relación con las cuestiones abordadas podemos concluir:

- a) las caracterizaciones de los tipos *C1* y *C2* de *consistencia* y *R1* y *R2* de *realizabilidad* que se efectuaron en el capítulo I de este tesis son especialmente bien reconocidas en el contexto de la economía neoclásica. Esto nos permite establecer que dicho marco conceptual tiene especialismo

¹³ Con esta consideración, reinterpretemos la siguiente afirmación de Weintraub: «la demostración de equilibrio general equivale a la posibilidad lógica de elecciones alternativas que ya eran previamente compatibles». (Véase Weintraub. E.R., *Microfoundations. The compatibility of microeconomics and macroeconomics*. Cambridge U.P., 1979, pág. 29. La traducción es nuestra).

A.II.1 Anexo : La «consistencia» con relación al planteamiento neowalrasiano acerca de una economía de intercambio y producción

(I)

En esta breve sección vamos a centrarnos en un marco de referencia distinto pero complementario al análisis neoclásico del equilibrio general; nos referimos al planteamiento de Debreu para una economía de intercambio y producción, tomando la «Teoría del Valor» de dicho autor. El contenido sustantivo del presente trabajo no es, en efecto, dar cuenta de las cuestiones expuestas por el autor al detalle¹, sino examinar la problemática de la *consistencia* de forma paralela a lo establecido en la sección II.3. Es decir, trataremos de comprobar cómo y con qué consecuencias se caracteriza la acción de los individuos en este contexto en relación al principio de *consistencia* en la acción individual y social.

Para ello, comenzaremos esta sección con las unidades económicas del consumo y la producción y, después, propondremos el modelo agregado de intercambio y producción.

A.II.1.1 Caracterización del agente consumidor y de la correspondencia de demanda

En la economía, que denotaremos por E , hay m consumidores, de $i=1, \dots, m$. La acción de consumir consiste en elegir un vector de consumo x_i , por parte de cada consumidor dentro del **conjunto de consumos posibles** X_i . Cada consumo se admite que pueda venir representado por un punto de \mathbb{R}^l . En consecuencia $X_i \subset \mathbb{R}^l$. Las coordenadas positivas de x_i son los bienes demandados, las negativas los bienes ofrecidos (servicios del trabajo, por ejemplo). El conjunto de consumos posibles denota la imposibilidad física, por ejemplo, de elección de ciertas combinaciones de consumo.

El objetivo al elegir un vector de consumo es la satisfacción, en el mayor grado posible, de las preferencias del consumidor. Estas van a venir representadas por un *preorden completo definido sobre X_i con las propiedades de reflexividad, transitividad y completitud de las relaciones binarias*. Se denota por \succsim_i .

Además de la restricción que impone el conjunto de consumo, la elección del consumidor se ve también restringida por la disponibilidad inicial de recursos monetarios

¹ Obviamente, la mejor fuente para cumplir este propósito sería la propia obra de Debreu a que nos hemos referido.

$$G_{\beta_i} = \{(p, w, x_i) \in S_i \times X_i / p'x_i \leq w_i\}$$

es un conjunto cerrado en $S_i \times X_i$, luego β_i es (s.s.c.) en todo S_i .

También es (i.s.c.) (la demostración puede encontrarse en Debreu pág. 82).

La elección que realiza el consumidor del vector de consumo, aplicando el principio de comportamiento económico, resulta óptima de acuerdo a sus preferencias, en esta ocasión representadas mediante un preorden completo en X_i . Se trata de elegir un elemento máximo según el preorden dentro del conjunto de consumos disponibles β_i . La relación entre combinaciones de precio-riqueza y vector de consumo óptimo constituye la correspondencia de demanda del consumidor. Definámosla.

Definición. La correspondencia de demanda queda definida por

$$d_i : S_i \rightarrow X_i$$

$$\forall (p, w) \in S_i \rightarrow d_i(p, w) = \{x_i \in \beta_i(p, w) / x_i \geq x_i' \forall x_i' \in \beta_i(p, w)\}$$

Suponemos que para todo par (p, w) en S_i existe *al menos un máximo* en β_i para el preorden de preferencias, en consecuencia d_i es una aplicación multívoca. Pues bien, bajo ciertas hipótesis su existencia está garantizada.

A.II.1.2 Caracterización del agente productor y de la correspondencia de oferta

La economía E , además de estar compuesta por m consumidores, lo está por n productores, $j = 1, \dots, n$. La acción del productor consiste en elegir la combinación de factores de la producción y de productos óptima de acuerdo al objetivo de maximizar el beneficio. La restricción a la que se enfrenta la maximización del beneficio es la constituida por la técnica disponible que se representa por un conjunto $Y_j \subset \mathbb{R}^l$.

La combinación óptima de factores y productos es un vector $y_j \in Y_j$, donde las coordenadas positivas denotan la oferta de bienes, y las negativas, la demanda de factores. Dado que la función de beneficio, para el j -ésimo productor viene dada por $\pi_j = p'y_j$, se establece de inmediato una clara relación entre el vector de precios vigente en un momento dado y la elección de factores y productos y_j . Tal relación es la *correspondencia de oferta*.

Definición. Definimos la correspondencia de oferta s_j , del conjunto de precios T_j , para los cuales existe al menos un vector de producción que maximiza el beneficio, al

susceptibles de intercambio en el mercado. La cantidad disponible de tales recursos es w_i . En consecuencia el valor del consumo elegido $p'x_i$ no podrá exceder a la riqueza w_i .

La elección del vector de consumo depende, en consecuencia, tanto de la riqueza inicial disponible, como del vector de precios vigente en el mercado en un momento dado. Interesa conocer dicha estructura de dependencia y las propiedades que verifica, lo que se realiza estableciendo el concepto de *correspondencia de demanda*.

Empecemos caracterizando el conjunto (correspondencia) de consumos disponibles β_i o *restricción de riqueza* al cual se limita la elección:

Definición. Por β_i denotamos la correspondencia que para todo par precio-riqueza, le asigna al consumidor i -ésimo, dentro del conjunto de consumos posibles, aquellos vectores de consumo compatibles con su dotación inicial de riqueza. Es decir, con $S_i \subset \mathbb{R}^{l+1}$ y $X_i \subset \mathbb{R}^l$:

$$\beta_i : S_i \rightarrow X_i$$

$$\forall (p, w) \in \mathbb{R}^{l+1} \rightarrow \beta_i(p, w) = \{x_i \in X_i / p'x_i \leq w_i\}$$

Supondremos en adelante que β_i es no vacío en todo su dominio de definición (con lo que será una aplicación multívoca).

Además de la definición de tal conjunto, interesa conocer las propiedades que verifica. Se supone que X_i es no vacío, cerrado, acotado y convexo, entonces:

- Convexidad: β_i es convexo por ser intersección de convexos: X_i y el semiespacio $p'x_i \leq w_i$.
- β_i es cerrado: por ser intersección de dos cerrados.
- No necesariamente compacto: falla la acotación si por ejemplo, un $p_h = 0$. Entonces β_i no está acotado en esa dirección.
- Continuidad de β_i :

Supuesto que $X_i \subset \mathbb{R}^l$ es un conjunto compacto y convexo, β_i es una aplicación multívoca continua en un punto (p^0, w^0) de $S_i \subset \mathbb{R}^{l+1}$, siempre que $w_i > \text{Min } p^0 X_i$ (es decir, se excluye el caso en que la riqueza es tan pequeña que para cualquier otra menor, no habría ningún consumo disponible que cumpliera con la restricción presupuestaria). En efecto β_i es inferiormente semicontinúa (i.s.c.) y superiormente semicontinúa (s.s.c.):

Es (s.s.c.) en (p^0, w^0) ya que el grafo de la correspondencia

- a) $s_j(p)$ es s.s.c. en todo \mathbb{R}^l
- b) $\pi_j(p)$ es continua en todo \mathbb{R}^l

A.II.1.3 El «principio de *consistencia*» en las unidades económicas caracterizadas como neowalrasianas

Examinemos el contenido teórico de lo visto en las secciones precedentes al objeto de establecer cómo se presenta la cuestión de la *consistencia* en este marco y con qué finalidad -en la perspectiva de complementar lo dicho en el epígrafe 1 y presentar al concluir este bloque cuál es el estatuto objetivo de dicha hipótesis en este modelo-.

En primer lugar, ¿qué significa esencialmente caracterizar a un consumidor a partir de un preorden \succsim_i como el planteado?. Veámoslo.

Una relación binaria es una forma de establecer el vínculo entre distintos elementos de un conjunto; pues bien, suponer unas ciertas propiedades sobre tales relaciones convierte a éstas en tipos particulares de relaciones que, en realidad, están reflejando un cierto modo de ordenar -y elegir- que efectúa el agente. Estos supuestos sobre las relaciones de preferencia del agente constituyen la *base* sobre la que se asienta el razonamiento posterior. Es aquí justamente donde se encuentra la base de la *caracterización de la consistencia en la elección* del consumidor.

En efecto, *un comportamiento consistente* requiere que un individuo tenga un cierto orden; esto es, que presente un comportamiento «no objetable», entendiéndose por este calificativo: a) que se plantee el logro de unos fines posibles a partir de los medios de que dispone (C1) y, b) un cierto modo de actuar -la elección de un cierto objetivo- que no suponga hacer lo contrario respecto de otro fin posible, también susceptible de formar parte del haz de fines que se propone el mismo agente (C2).

La pregunta ahora es, ¿cuál ha sido el modo más o menos tradicional de recoger esta preocupación por la *consistencia* en la acción dentro del análisis teórico neowalrasiano?.

En general, ha parecido comúnmente aceptado que -como caracterización mínima- un *preorden* (reflexivo y transitivo) implica relaciones menos objetables; a partir de ahí, incorporar sucesivamente ciertas propiedades a la relación binaria hacen que ésta refleje mejor la *consistencia* en la elección. Por ello, si el preorden es, además, *completo*, resulta que se garantiza siempre una elección, pues se supone plena comparabilidad entre todas las alternativas. Resulta así que la *complitud* es una convención que limita la extensión de la teoría de la elección a condiciones de certidumbre. *Un preorden completo es una caracterización susceptible de acomodar al análisis la hipótesis de consistencia en la acción.*

conjunto de producción Y_j (dado que nos limitamos a un T_j , para el cual s_j es no vacío, estamos ante una aplicación multívoca, como en el caso de la correspondencia de demanda). Es decir,

$$s_j : T_j \rightarrow Y_j$$

$$\forall p \in T_j \rightarrow s_j(p) = \{y_j \in Y_j / p'y_j = \text{Max } p'Y_j\}$$

Como en el caso del consumidor, nos interesa conocer las propiedades de dicha aplicación relativas a la continuidad. La correspondencia de oferta va a resultar igualmente superiormente semicontinua bajo las condiciones que establece el siguiente

Teorema:

1) Supuestos $T_j = \mathbb{R}^l$, $Y_j \subset \mathbb{R}^l$, ambos no vacíos e Y_j compacto, se define la siguiente correspondencia trivialmente continua:

$$\varphi : \mathbb{R}^l \rightarrow Y_j$$

$$\forall p \in \mathbb{R}^l \rightarrow \varphi(p) = Y_j$$

con lo que a todo precio se le asocia todo el conjunto de producción;

2) Se define la función de valor de un cierto vector de producción como:

$$p'y_j : \mathbb{R}^l \times Y_j \rightarrow \mathbb{R}$$

$$\forall (p, y_j) \in (\mathbb{R}^l \times Y_j) \rightarrow p'y_j$$

función continua;

3) la correspondencia de oferta

$$s_j(p) : \mathbb{R}^l \rightarrow Y_j$$

$$\forall p \in \mathbb{R}^l \rightarrow s_j(p) = \{y_j \in Y_j / p'y_j = \text{Max } p'Y_j\}$$

4) la función de beneficio

$$\pi_j(p) : \mathbb{R}^l \rightarrow \mathbb{R}$$

$$\forall p \in \mathbb{R}^l \rightarrow \pi_j(p) = p'y_j$$

da el valor máximo del beneficio a través de la correspondencia de oferta $s_j(p)$.

Se demuestra de forma análoga al caso del consumidor que

se presenta. Podemos perfectamente calificar a las correspondencias del enfoque de Debreu como *walrasianas* pues son la expresión de la *consistencia* en la elección de los individuos.

Visto esto, es preciso exponer el modelo de interdependencia múltiple denominado economía de intercambio y producción y ver qué implica la determinación del equilibrio.

A.II.1.4 Caracterización de la *consistencia* en una economía de intercambio y producción. La *consistencia* como previo para la *realizabilidad* «social».

Una vez caracterizadas las unidades económicas que constituyen el modelo de interdependencia múltiple, es posible demostrar la existencia de un equilibrio de libre disposición o de mercado en una determinada economía. Dado un determinado vector de precios, consumidores y productores eligen el vector de consumo o de producción óptimos. El sentido competitivo del medio de operación reside en el hecho de que ningún agente tiene capacidad para determinar el vector de precios que rige en el mercado.

Dada la caracterización que este modelo efectúa del proceso de intercambio en el mercado, el concepto de equilibrio equivale a decir que existe un vector de precios y de demanda excedente nula (o negativa) que implica la realización conjunta óptima de los deseos de transacción de los agentes; esto es, la *realizabilidad* como coordinación, R2. En consecuencia se está en una situación en que no hay razón para que una función de tanteo que hace las veces de mecanismo de búsqueda de los precios de equilibrio, varíe el precio con el fin de ajustar la demanda excedente. Matemáticamente dicha función tiene un punto fijo.

Caracterizando por tanto la demanda excedente, a partir de las demandas y ofertas individuales, y la función de tanteo, se trataría de demostrar que dicha función tiene un punto fijo, en consecuencia existe un equilibrio. Señalemos que para otro tipo de caracterización del proceso de intercambio en el mercado, no competitiva por ejemplo, una situación sería de equilibrio bajo otro tipo de condiciones.

Pasar del ámbito de elección individual y de las relaciones de comportamiento individuales, al ámbito agregado o de mercado, supone, definir los vectores de demanda y oferta agregadas y las correspondencias de demanda y de oferta agregadas. A partir de tales correspondencias agregadas tendremos la correspondencia de demanda excedente. Sobre ella operará el proceso de búsqueda de una situación de equilibrio (no obstante, realmente el modelo de Debreu no contempla tal proceso porque dada esta caracterización de la economía es imposible que lo haga).

Tenemos pues que algunos de los elementos clave de la teoría de la elección están dando idea de cómo debe ser el individuo que estamos en disposición de estudiar. Ahora bien, dichos axiomas son utilizados en términos de convenciones; la completitud, la transitividad..., han sido axiomas debatidos y, no tomarlos como verdades necesarias ha implicado intentos de avance teórico por la vía de la relajación de su presencia en el análisis.

¿Por qué se mantienen y se desarrollan avances teóricos a partir de estos axiomas? Pues porque básicamente el peso específico de dichos axiomas está en el hecho de *garantizar la consistencia* y esa es la razón fundamental de que, al final, siempre se efectúen consideraciones como las vistas acerca de las relaciones binarias para no incurrir en contradicciones a término respecto de lo propuesto: caracterizar a un individuo que es consistente en su elección y que, además lo es porque el tipo de agente neoclásico lo es.

Podemos entonces afirmar que *el planteamiento neowalrasiano no propone un nuevo tipo de agente; simplemente aborda su examen caracterizándole a través de un preorden*. Pues bien, esto *no constituye un avance en cuanto a caracterización* más rica respecto al agente estrictamente neoclásico.

Se trata del mismo tipo de agente que opta entre alternativas y que elige observando el mismo principio de *consistencia* en su elección. Donde teníamos demandas y ofertas walrasianas, ahora tenemos correspondencias de demanda y oferta, construidas siguiendo estrictamente la misma lógica que en el planteamiento walrasiano: a partir de ordenaciones de las alternativas que son *consistentes*.

Se sigue que el fundamento teórico del planteamiento de la *consistencia* en el marco neowalrasiano está en el enfoque neoclásico.

Tal y como se dijo, se trata de elegir un elemento máximo según el preorden dentro del conjunto de consumos disponibles β_j . La relación entre combinaciones de precio-riqueza y vector de consumo óptimo constituye la *correspondencia de demanda del consumidor*. Por su parte, el beneficio se hace máximo a través de la *correspondencia de oferta del productor*.

Es decir, por la correspondencia es posible determinar la/las elecciones susceptibles de satisfacer exactamente el plan de acción del individuo. Son los instrumentos analíticos que señalan alternativas realizables (R1), por fundamentarse en planes consistentes a priori. Se trata de la misma cuestión que proponíamos en la sección anterior correspondiente al análisis neoclásico tradicional.

Como decíamos, se trata de la caracterización de las funciones de demanda y oferta como walrasianas pero aplicada a las correspondencias. No existe diferencia en cuanto al contenido teórico en ambos casos.

Mediante las correspondencias -de oferta o demanda— se determinan cantidades no racionadas para los agentes determinándose inexorablemente la consistencia y realizabilidad intrínseca en su acción individual. En virtud de las hipótesis que caracterizan a los agentes y su medio de operación este resultado es el que necesariamente

Desde el conjunto intersección —para el cual todas las ofertas individuales existen— al conjunto de producción total.

Ambas correspondencias agregadas resultan ser aplicaciones multívocas por la forma en que se han definido a nivel agregado (desde el conjunto intersección para el cual existen todas las demandas individuales) y a nivel individual (desde conjuntos para los cuales la elección no era el conjunto vacío).

La demanda excedente no es más que un vector de la forma $z = x - y - \{\omega\}$. Donde $\omega \in \mathbb{R}^l$ es la dotación inicial de bienes existente cuya existencia es necesario suponer por el propio contenido estático del modelo. Por su parte, $z \in e(p)$, donde $e(p)$ es la correspondencia de demanda excedente definida como:

$$e(p) : P \rightarrow Z$$

$$\forall p \in P \rightarrow e(p) = d_i(p) - s_j(p) - \omega$$

con P el simplex y $Z = X - Y - W$ conjunto de demandas excedentes.

Propiedades de $e(p)$, heredadas de las correspondencias individuales:

- Convexidad: $e(p)$ es convexa por serlo $d_i(p)$ (conjunto de máximos de una función de utilidad cuasiconcava —equivale a preferencias convexas— sobre β_i convexo), $s_j(p)$ también es convexo (conjunto de máximos de una función de beneficio lineal sobre el convexo Y_j —por hipótesis), y en consecuencia $e(p)$ por ser la suma de convexos.
- Superiormente semicontinua por serlo $d_i(p)$ y $s_j(p)$ (ω es constante por ello continua y s.s.c.), la suma de correspondencias s.s.c. es s.s.c..
- Compacta: $d_i(p)$ y $s_j(p)$ correspondencias acotadas y cerradas por hipótesis de construcción sobre los conjuntos X_i, Y_j (compactos).
- Se verifica $p'e(p) \leq 0$ (ley de Walras). En efecto: la cantidad inicial de recursos monetarios de que dispone cada consumidor es la suma del valor de su dotación inicial de bienes y de la participación en los beneficios de los productores:

$$w_i = p' \omega_i + \sum_{j=1}^n \theta_j p' y_j$$

Sumando para todo i , resulta $p'z \leq 0$.

Bajo estas hipótesis se puede demostrar la existencia de un equilibrio de mercado o de libre disposición.

El vector de demanda agregada es la suma, para todos los consumidores, de sus respectivos vectores de demanda:

$$x = \sum_{i=1}^m x_i$$

Este se define en el conjunto de consumo total, suma «conjuntista» de los conjuntos de consumo individuales

$$X = \sum_{i=1}^m X_i$$

con $x \in X$ y $X \subset \mathbb{R}^l$.

El vector de oferta agregada o de producción total se define de forma análoga:

$$y = \sum_{j=1}^n y_j$$

y el conjunto de producción total:

$$Y = \sum_{j=1}^n Y_j$$

con $y \in Y$ y $Y \subset \mathbb{R}^l$.

La correspondencia de demanda total queda definida por:

$$d : \bigcap_{i=1}^m S_i \rightarrow X$$

$$\forall (p, w) \in \bigcap_{i=1}^m S_i \rightarrow d(p, w) = \sum_{i=1}^m d_i(p, w_i)$$

Se define desde el conjunto intersección para el cual todas las demandas individuales existen, al conjunto de consumo total.

Análogamente la correspondencia de oferta total se define por:

$$s : \bigcap_{j=1}^n T_j \rightarrow Y$$

$$\forall p \in \bigcap_{j=1}^n T_j \rightarrow s(p) = \sum_{j=1}^n s_j(p)$$

proceso de asignación de recursos) y de un horizonte temporal estrictamente estático (igual que en el marco neoclásico) la conclusión fundamental a la que nos lleva el modelo es la misma que la vista anteriormente: *es posible la coordinación simultánea de los agentes individuales en un modelo de interdependencia múltiple*; es decir, lo que hemos denominado *realizabilidad* de tipo R2. Lo que añade este planteamiento es el hecho de considerar como posibilidad la existencia de equilibrios múltiples para el agente individual. Ahora bien, y esto es lo importante, esta innovación teórica *no añade nada nuevo al cuerpo teórico presente en el marco neoclásico previo*.

Si examinamos el planteamiento teórico al objeto de establecer qué elementos nuevos se añaden al análisis que permitan reconocer el *tipo de elección* que formula el individuo y las *características* de la acción del hombre representado o contenido en el análisis económico, debemos establecer que *no existe ninguna diferencia respecto del planteamiento anterior*.

Seguimos hablando de un individuo perfectamente consistente en su acción individual que concurre —acude donde hay otros—, explicitándose un marco múltiple de individuos idénticamente caracterizados —todos ellos consistentes y optimizadores— coimplicándose inexorablemente la *consistencia* «social» u ordenación conjunta de las alternativas a la consecución de los fines sociales que son, como no podía ser de otro modo, las metas particulares de los individuos —planes de consumo y producción—.

A.II.1.5 Acerca de la función objetiva de «consistencia» en el análisis planteado

Apuntada la caracterización de la economía y el procedimiento de búsqueda de solución de equilibrio general examinemos cuál es *contenido teórico* de lo visto y dónde queda la cuestión de la *consistencia* en este marco. Esto es, qué implicaciones teóricas tiene su presencia en esta sede de la economía neowalrasiana.

Como se ha dicho en las secciones anteriores, de acuerdo al precio vigente se ponen de manifiesto en el mercado los deseos de transacción de los agentes individuales. El concepto de equilibrio de mercado supone que ningún deseo de transacción ha quedado insatisfecho para un cierto precio. La coordinación de los distintos deseos de transacción se realiza por medio de ajustes en el vector de precios. El modelo supone que, *hasta que no se alcance un precio que implique para todos los bienes considerados una demanda excedente nula no se efectúa ninguna transacción.*

Vemos que *coordinación de las transacciones en el ámbito social y optimización a partir de una ordenación de las alternativas consistente por parte de cada agente individual son procesos mutuamente implicados.* Podemos afirmar pues que la realizabilidad 'social' entendida como fenómeno de cumplimiento simultáneo de los planes de los agentes es una coimplicación lógica de la consistencia interna a escala individual (realizabilidad intrínseca individual) predicada en el marco neowalrasiano de una economía de intercambio y producción.

Siendo esto así, resultaría que la hipótesis de *consistencia* permite demostrar la coordinación en un modelo de interdependencia múltiple. Esto es exactamente idéntico a lo que se planteaba en un marco estrictamente neoclásico para una economía de intercambio puro.

No obstante, y por otro lado, dada la incapacidad del agente individual —es un agente precio-aceptante— para modificar el precio de acuerdo a la demanda excedente existente, hay que suponer la existencia de un mecanismo encargado de recoger los distintos deseos de transacción y establecer un precio. El *subastador* que podría considerarse un mecanismo que opera en el nivel agregado y es de origen desconocido, antes que un agente adicional; o simplemente como un ente que representa o en el que *se materializa* la idea de coordinación inexorable de los agentes, lleva a cabo un proceso tentativo continuo de establecimiento de un precio y comprobación de las demandas excedentes. Este viene representado por la función de tanteo —sin embargo el proceso de tanteo en el modelo de Debreu está sin especificar—.

En suma, tenemos que a partir de unas hipótesis básicas compartidas con la teoría neoclásica de los procesos asignativos (por lo que se refiere a la caracterización del

A.II.2 Anexo: La «consistencia» con relación al planteamiento neowalrasiano acerca de una economía de intercambio y producción

(y II)

Tras el anexo anterior, vamos ahora a detenemos brevemente en otro marco de referencia complementario al análisis del equilibrio general llevado a cabo por G. Debreu para una economía de intercambio y producción. Se trata del estudio¹ que Gale y Mas-Colell² efectuaron, al objeto de examinar si la incorporación de diferentes hipótesis permitirían el mantenimiento de los resultados de existencia de equilibrio en determinadas economías analíticamente caracterizadas.

El interés de esta breve sección es doble; primero, se trata de dar cuenta de otros estudios de interés que, en la línea de la tradición de economía matemática de Debreu, se habrían desarrollado con el objetivo de «ampliar» el rango de explicación de los resultados obtenidos por aquel.

En segundo lugar, pretendemos —una vez expuestas algunas líneas generales de esos estudios—, probar si —dado el supuesto rango ampliado de capacidad explicativa de tales modelos—, se mantienen o no las conclusiones sobre *consistencia* a las que habíamos llegado en el estudio del modelo de Debreu.

Trataremos sintéticamente, de comprobar cómo y con qué consecuencias se caracteriza la acción de los individuos en este contexto con relación a la hipótesis de *consistencia* en la acción individual y social, comparándolo con lo ya obtenido.

Para llevar a cabo lo anunciado, será necesario destacar las diferencias fundamentales de uno y otro enfoque y, después, examinar si tales elementos suponen un cambio en lo que respecta a las hipótesis básicas sobre las que se sustenta el modelo. En función de este examen, estaremos en condiciones de obtener conclusiones.

Caracterización de la economía definida por Gale y Mas-Colell en relación a la economía de Debreu

La economía E^{β} (de Gale y Mas-Colell) es una variante de la economía de Debreu, E^{α} . Demos algunas de sus principales características.

¹ Emplearemos en esta sección como referencia fundamental el excelente trabajo de R.Barbolla, «Un teorema de existencia de desequilibrio y una generalización de un teorema de existencia de equilibrio general competitivo con preferencias no ordenadas», en *Investigaciones Económicas*, n°20, enero-abril, 1983.

² Gale y Mas-Colell, «An Equilibrium Existence Theorem for a General Model Without Orderer Preferences», en *Journal of Mathematical Economics*, 2 (1975), pp.9-15.

Gale y Mas-Colell demuestran que la hipótesis sobre la relación de preferencias como preorden total⁴, no es necesaria para obtener una condición suficiente de existencia de un estado de equilibrio. Suponiendo la relación P_i como irreflexiva y con grafo abierto se obtiene una condición suficiente de existencia de equilibrio⁵.

¿En qué sentido se puede afirmar que la relación de preferencias dada por estos dos autores es más general que la propuesta por Debreu?. Del examen de esta cuestión surgirán elementos de juicio que nos permitirán, después, analizar la cuestión que nos ocupa relativa a la *consistencia*. Veámoslo.

Considerar la relación de preferencias como la propuesta por Gale y Mas-Colell, supone contemplar la posibilidad de que dicha relación sea *no transitiva*⁶ eliminándose así la restricción de transitividad que impone la propuesta de Debreu. Es en este punto donde se sustenta -fundamentalmente— la mayor generalidad de la relación de preferencias de los dos autores respecto a Debreu.

Ahora bien, siendo cierto que la exigencia al respecto del comportamiento del consumidor es menor, ocurre sin embargo que, no es posible ampliar el rango de caracterización de leyes económicas de comportamiento del mismo susceptibles de posibilitar predicciones de estado más amplias. Esto se debe a la no existencia de correspondencias de oferta y demanda suficientemente caracterizadas que lo posibiliten. Dicho de otra manera, existen relaciones de preferencias elementales que no cumplen las condiciones requeridas por Gale y Mas-Colell para que se de el estado de equilibrio de la economía que caracterizan, y esto debido fundamentalmente a problemas de semicontinuidad de las correspondencias⁷.

Hay aquí una paradoja; la apariencia de mayor generalidad encierra en sí misma la «no-operatividad» del modelo. En efecto, como consecuencia de relajar las hipótesis sobre la relación de preferencias por el camino emprendido -suponer irreflexividad y grafo abierto—, se llega a la detección de contraejemplos que pondrían en cuestión la existencia de un estado de equilibrio en la economía E^B .

Barbolla propone una línea alternativa para obviar estas dificultades; se trata de probar la existencia de un estado de equilibrio en una economía E^B *prescindiendo* de la

⁴ Esto es, \geq_i reflexiva, transitiva y completa.

⁵ Para ampliar, véase la demostración que ofrecen Gale y Mas-Colell en la obra citada anteriormente. La relación de preferencias aumentadas que proponen dichos autores, no tiene grafo abierto; esto plantea dificultades. Sin embargo, como ha demostrado la profesora Barbolla en el trabajo citado *supra*, sustituyendo la hipótesis sobre las preferencias por la de ser P_i irreflexiva, semicontinua inferiormente y, para todo x_i , $P_i(x_i)$ un subconjunto convexo y abierto de X_i , es posible probar la existencia de un estado de equilibrio de la economía estudiada por Gale y Mas-Colell.

⁶ Véase el ejemplo propuesto por R. Barbolla, op.cit., p.167, donde se propone una relación de preferencias no transitiva con grafo abierto.

⁷ Véanse los ejemplos 3 y 4 propuestos por R. Barbolla, ibidem, pp.173 y 174.

Existen m consumidores, cada uno de ellos ($i = 1, \dots, m$), queda caracterizado por su conjunto de consumo X_i , una relación de preferencias P_i definida sobre el conjunto de consumo y una función α_i definida de Δ' (simplex unitario) en \mathbb{R} tal que para todo p perteneciente a Δ' se verifica que

$$\sum_{i=1}^m \alpha_i(p) = \pi(p)$$

donde $\pi(p)$ es una función de beneficio asociada al conjunto Y . Este conjunto Y de producción equivale al conjunto $\sum_{j=1}^n Y_j$ de la economía.

Asimismo, en esta economía existen l bienes ($h = 1, \dots, l$) cada uno de los cuales tiene asignado un precio único p_h , con $p_h \geq 0 \forall h$. Tal que el vector p es no nulo y $p \in \Delta$.

Las economías E^α y E^β quedan definidas como sigue,

- $E^\alpha = \{(X_i, \geq_i, w_i, \vartheta_{ij}, Y); i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n\}$ y un vector de precios con $p \in \Delta$ y $p \neq 0$.
- $E^\beta = \{(X_i, P_i, \alpha_i(p), Y); i = 1, \dots, m\}$, siendo $\alpha_i(p)$ la función de ingreso para cada precio que pertenece a $\Delta' \subset \Delta$, Δ' es el subconjunto del simplex unidad Δ , $\Delta \subset \mathbb{R}^l$ cuyos elementos son todos los vectores $p \in \Delta$ para los que el valor de la función de beneficio es finita.

Las diferencias morfológicas fundamentales³ entre las economías descritas pueden resumirse en aquellas relativas al conjunto de producción Y , y a la caracterización de la relación de preferencias.

Por lo que respecta a la economía E^β ,

- respecto a los conjuntos de producción,
 - no se requiere la hipótesis de irreversibilidad
 - se puede producir un complejo de producción estrictamente positivo a partir de nada.
- respecto a la relación de preferencias, se tiene que la caracterización de la relación de preferencias dada en E^β es más general que la utilizada en E^α .

³ R. Barbolla, op.cit., p.187

En efecto, las hipótesis propuestas por Debreu acerca de las preferencias como preorden completo están haciendo referencia a propiedades morfológicas de base que caracterizan el tipo de ordenaciones que efectúa el consumidor, esto es, son relativas al primer nivel de hipótesis o hipótesis básicas, marcando un cierto tipo de proceso asignativo analítico, el que hemos denominado como proceso asignativo neoclásico.

Sin embargo, las hipótesis propuestas por Gale, Mas-Colell y Barboilla relativas a las preferencias como de grafo abierto y semicontinuas inferiormente respectivamente, no pertenecen al nivel de hipótesis básicas, sino al de auxiliares o secundarias y están relacionadas con la forma matemática más conveniente para el cumplimiento y posterior extensión de las demostraciones desde el punto de vista técnico; es por esto que dichas hipótesis *no pueden informarnos* sobre propiedades morfológicas del comportamiento del agente o constituirse en enunciados caracterizantes del tipo de proceso asignativo subyacente, ya que es muy complejo dotar de contenido sustantivo teórico al concepto matemático de «tener grafo abierto» por ejemplo.

Esto dicho tiene repercusiones sobre nuestro análisis de la propiedad de *consistencia* y es que, siendo ésta una característica -hipótesis en rigor— constitutiva o de primer nivel de un proceso asignativo analítico, ocurre que no podemos juzgar sobre su presencia y en qué grado, a partir de características formales —que no de contenido teórico— de las preferencias como las ya citadas.

No ocurría así al respecto de Debreu ya que éste, sí proponía hipótesis sobre el modo de preferir del individuo, lo que nos permitía establecer el tipo de propiedades caracterizantes del proceso asignativo presentes en su modelo (lo que denominábamos como *superconsistencia*), a la vez que le expone a la revisión crítica por sus seguidores (y detractores), al objeto de «relajar» aquellas hipótesis sobre la «morfología» del comportamiento del consumidor.

Ocurre sin embargo que, la relajación de hipótesis de contenido teórico fundamental como la efectuada por Gale y Mas-Colell, implica inexorablemente un descenso de nivel analítico respecto al original; y es que, el intento de «comprometerse» poco con el agente económico que explicamos desde la teoría económica, puede llevarnos -en el extremo— a no explicarle en absoluto.

condición sobre la relación de preferencias P_i que presente grafo abierto, sustituyendo dicha hipótesis por el supuesto de P_i semicontinua inferiormente⁸.

La pregunta, llegado este punto es, ¿qué implicaciones sobre propiedades morfológicas del comportamiento del consumidor subyacen a las hipótesis matemáticas más o menos estándar establecidas en esta literatura?. Dicho de otro modo, ¿disponemos de elementos de juicio sobre el tipo de caracterización del proceso asignativo ínsito en el estudio matemático del equilibrio general?.

Para intentar responder a estas cuestiones conviene recordar una síntesis de las principales hipótesis que se descuentan al respecto de las preferencias; hipótesis de las que hemos ido dando noticia anteriormente. Expongámoslas de modo ordenado.

Sea P_i una relación de preferencias, que nos informa sobre el modo en que el individuo ordena -y prefiere— sus alternativas;

- para G. Debreu, es un preorden (propiedades reflexiva y transitiva) completo;
- para Gale y Mas-Colell, es irreflexiva y de grafo abierto;
- para Barbolla, es irreflexiva y semicontinua inferiormente.

A la vista de estas hipótesis, nuestro interés se centra en examinar el tipo de caracterización del proceso asignativo al que corresponden. Sólo así podremos discernir la cuestión de fondo que nos ocupa.

Ahora bien, ocurre que hay aquí una pequeña dificultad que hemos de resolver; a saber, es necesario acotar un par de niveles analíticos para poder juzgar sobre lo que nos hemos propuesto. Y es que, en todo proceso asignativo -económico si se prefiere— existen dos niveles de hipótesis a discernir; uno primero, el de las *hipótesis básicas* o de fundamento que nos informan sobre el *tipo* analítico de proceso asignativo de que se trata; uno segundo, el de las *hipótesis auxiliares* o de segundo nivel —entendido éste como el siguiente en el orden lógico de la propia producción teórica—, que nos informan sobre la forma concreta que de está dando a aquel proceso asignativo para su tratamiento —casi siempre— matemático.

Pues bien, ocurre que la batería de hipótesis sobre las preferencias que hemos ofrecido sintéticamente antes no es -a nuestro juicio— comparable entre sí.

⁸Véanse teoremas 2 y 3 propuestos por R. Barbolla, *ibidem*, p. 189 y ss.

A.II.3 Anexo : La *consistencia* con relación a las extensiones al modelo neoclásico provenientes de la «economía de los racionamientos»

Los modelos de equilibrio con racionamientos llevan a cabo una cierta ampliación de la caracterización del proceso asignativo que efectúa la Teoría Neoclásica.

Siendo esto así, pretendemos examinar si esa cierta ampliación supone un cambio en lo que respecta a la presencia y con qué implicaciones de la hipótesis de *consistencia* detectada en el paradigma neoclásico y expuesta en la sección II.1 *supra*.

Se trataría de examinar si se mantiene y con qué consecuencias lo dicho sobre *consistencia* en ese contexto, una vez se «amplía» el mismo desde la sede de la teoría económica de los racionamientos.

Para ello, consideraremos la caracterización que los modelos de equilibrio con racionamientos efectúan del proceso asignativo, examinando en primer lugar la caracterización que realizan del agente económico y de su medio de operación, y, segundo, del equilibrio no walrasiano y de los regímenes de desequilibrio macroeconómico.

i) Caracterización de los agentes

Para el agente *consumidor*, los modelos con racionamientos, al igual que la Teoría Neoclásica, asignan a cada individuo una función de utilidad. Se continua, por tanto, con una caracterización de los objetivos del consumidor y medios para su realización, donde sucede que:

- los bienes susceptibles de ser deseados están dados, lo que equivale a decir, en cuanto se hable de función de utilidad de un «individuo representativo», que los mercados también (homogeneidad del grupo de individuos considerado);
- se acepta, lógicamente, que la función de utilidad resume de forma adecuada, para los fines de la Teoría, el proceso de elección de las personas;
- los objetivos o fines del agente permanecen inalterados durante el periodo considerado. No se contempla por la teoría la existencia de un proceso creativo de formación de fines;
- el consumidor es totalmente consciente de su conjunto factible de consumo, en consecuencia no desea nada que sea imposible. Sí es posible, en los modelos aquí considerados, que, como resultado de la acción de los demás, sus deseos de transacción no se vean satisfechos;
- el fin único de la acción es elegir lo mejor de acuerdo a la función de utilidad. Afirmar la existencia de dicha función y maximizarla supone representar el Principio de

los agentes, configurando, por ello, un determinado *medio de operación* bastante distinto del de la Teoría Neoclásica.

Para el consumidor se trata de cantidades máximas que le son accesibles como compra de bienes o como venta de sus servicios y que no dependen de sus «circunstancias personales» representadas por su recta de balance.

Para el productor se trata de una cantidad máxima disponible, en el caso de un factor, o de una cantidad máxima susceptible de ser vendida, en el caso de un producto. Para el productor se añade la circunstancia de que sus restricciones (funciones de demanda u oferta percibidas) pueden depender del precio que establezca en los mercados en que participe si tiene capacidad para hacerlo (*price-maker*).

El esquema de racionamiento es un dato de la realidad que va a ser percibido de forma personal por cada agente. La acción de un determinado agente constituye su oferta o *demanda nocional* o tentativa. La consecuencia de intentar llevar a cabo esa transacción deseada es el intercambio *que efectivamente* se realice. La relación funcional que existe entre ambos hechos discrepantes es el *esquema de racionamiento* que será percibido únicamente por ese agente dado que es él quien lleva a cabo ese contraste.

El hecho de reconocer que hay un dato en la realidad, el racionamiento, relevante para el proceso de elección, conduce lógicamente a preguntarse cómo el agente llega a percatarse de su existencia e importancia. Se puede plantear la posibilidad de un proceso de tanteo que conduce a estimar los rasgos básicos del racionamiento (los parámetros de las funciones de demanda y oferta percibidas o las cantidades máximas disponibles). En este sentido entran a formar parte de la decisión del agente las cantidades como señales adicionales a los precios. No resulta extraño que el primer indicador de la escasez, antes incluso que el precio, sea lógicamente la cantidad.

Si introducimos más de un momento temporal entramos a considerar *expectativas*, en este caso, racionamientos esperados o conjeturados. El consumidor espera para un momento futuro una cierta configuración del racionamiento, o una cantidad máxima que le será accesible. La expectativa sobre la restricción futura determinará su elección, pero también al poner de manifiesto en el mercado un comportamiento que la da por segura, creará el racionamiento (un ejemplo: percibe una restricción en la cantidad de trabajo futuro que se le va a demandar, en consecuencia, disminuye su consumo hoy).

Las cantidades compradas o vendidas efectivamente en el pasado, pueden dar una idea de las restricciones actualmente existentes bajo un supuesto de expectativas adaptativas. Son posibles otros esquemas de expectativas en los que se incluyen de forma importante los *procesos de aprendizaje*. Estos, -si nos encontramos ante un proceso *convergente*-, podrían conducir al conocimiento correcto, normalmente, de una

Comportamiento Económico como un problema de optimización matemática, de tal forma que la satisfacción en el margen, habida cuenta de las restricciones existentes, de consumir una unidad adicional de cada bien sea la misma para todos los bienes considerados;

- tales fines se manifiestan en la realidad, exclusivamente, porque aparece un potencial de intercambio en el mercado y, dada la escasez y la existencia de un equivalente general de valor, un precio;
- por lo tanto, se tiene: reducción de los fines personales a meros deseos de adquisición de bienes, y, en consecuencia, reducción efectiva de la Teoría Económica que se realiza siguiendo la caracterización Neoclásica, a Teoría de los procesos asignativos en los que media el mercado.

El agente *productor* de los modelos de racionamientos no es muy distinto tampoco, en sus aspectos esenciales, del productor de la Teoría Neoclásica:

- el objetivo de la actividad productiva se reduce a la maximización del beneficio monetario. Dicha función objetivo permanece inalterada en el periodo considerado;
- el objetivo de maximizar el beneficio resulta independiente de la configuración técnica que precisa la realización de la actividad productiva. Es decir, la técnica está dada y la actividad de producción es, bajo esta caracterización, un proceso de elección de la combinación óptima de cantidades de factores y de productos que maximiza el beneficio;
- a pesar de ser la empresa un agregado de individuos en que es posible tanto la presencia de objetivos contradictorios entre las distintas partes que la integran, como la percepción no coincidente de un mismo acontecimiento externo, se supone que el «plan de producción» carece de toda contradicción interna.

ii) Caracterización de su medio de operación

Dado que nos encontramos ante las hipótesis básicas que adopta el proceso de elección de la Teoría Neoclásica cabe preguntarse *qué añaden de nuevo* los modelos con racionamientos.

Formalmente lo nuevo está en la incorporación de *restricciones* sobre las cantidades disponibles: en el caso del consumidor más restricciones además de la restricción presupuestaria; en el caso del productor, otras además de la función de producción.

Pero teóricamente esto significa que, a diferencia de la restricción presupuestaria o de la función de producción que afectan exclusivamente al agente que se considere, las restricciones adicionales que suponen los racionamientos, afectan a la totalidad de

preguntarnos por qué el precio no se ajusta con la facilidad que se supone habitualmente.

Tenemos pues que la introducción de restricciones adicionales o esquemas de racionamiento, *alterando el núcleo de hipótesis fundamentales de la Teoría Neoclásica en un cierto aspecto, el de considerar cierto «plan», aunque sea implícito*; conduce a predicciones de estado bien distintas a las de dicha teoría.

Se tiene que:

- la discrepancia entre lo nocional y lo efectivo es la causa de la percepción de tales racionamientos. Estos a su vez tienen el mismo origen que el propio mercado: resultan de la concurrencia de múltiples deseos de intercambio, solo que ahora estos acaban siendo incompatibles.
- Por último los racionamientos configuran un medio de operación distinto del que supone la Teoría Neoclásica en el que se favorecía que ningún deseo de transacción quedara insatisfecho dada la presencia de competencia perfecta, de ajustes de precios, y la ausencia de fricciones, tal vez debidas a elementos exógenos al mercado.

iv) El equilibrio general y los regímenes macroeconómicos

Una vez que se abandonan las hipótesis auxiliares de los modelos de equilibrio general, esto es, (a) la existencia de mercados para todo bien, presente y futuro; (b) la perfecta señalización en precios de todos los costes de oportunidad, presentes y futuros; (c) la capacidad para prever perfectamente los precios futuros; (d) el agotamiento de todo potencial de intercambio en un momento temporal singular mediante el ajuste de precios típico de la competencia perfecta; se abre la posibilidad de plantear equilibrios temporarios, en este sentido menos restrictivos, cuyos rasgos esenciales los plantea Hicks en *Valor y Capital*².

Se trata de equilibrios provisionales que se suceden secuencialmente siendo el resultado de la confrontación de las ofertas y demandas para los bienes y activos existentes en el momento presente. El equilibrio resulta así específico y relativo a ese momento. Dependen, por tanto, de la información parcial disponible por los agentes, y de su capacidad para prever el futuro, que no tiene por qué ser perfecta.

La variación de los precios que se dé en un momento dado, conduce a una revisión de las expectativas y a una nueva consecución de otro equilibrio temporario. Los activos ejercen la función de servir de nexo entre el momento presente y el futuro, entre ellos se encuentra el dinero. Sobre ellos recae el peso del futuro.

² J. Hicks, *Value and Capital*, 2ª ed., Oxford U. Press, Oxford, 1946, p.123.

función de distribución de probabilidad representativa del esquema de racionamiento realmente existente¹.

Para el productor con capacidad para fijar el precio, se plantean procesos secuenciales tentativos consistentes en el establecimiento de un precio y la observación de la discrepancia entre la cantidad que se esperaba vender o comprar y la cantidad que se acaba vendiendo o comprando. Resultan, de forma natural, incluidas bajo este esquema situaciones no competitivas pues los precios no tienen por qué considerarse dados para todos los agentes. Los comportamientos estratégicos son un ejemplo: el precio establecido por un agente con «poder oligopolístico» recibe una respuesta del medio de operación en que se desenvuelve su actividad productiva. Esta es, en el marco de esta teoría, prácticamente la única forma de conocer «un racionamiento» que, se supone, permanece invariable al estar dado *a priori*.

Igualmente un consumidor que ha aprendido que, demandando más de lo que realmente desea, se acerca más a su objetivo, «manipulará» el esquema de racionamiento. El hecho de que todos «manipulen» modificará dicho esquema hasta hacerlo no manipulable. En consecuencia vemos que la acción individual comienza ya de alguna forma a configurar el medio de operación.

iii) Implicaciones de lo anteriormente expuesto

La existencia de racionamientos lleva implícita, en efecto, la presencia del *tiempo*. Ahora bien, el tiempo aquí presente sigue siendo el tiempo *lógico*: el racionamiento está *dado*, se va percibiendo a lo largo de distintos momentos en los cuales, agentes, medios escasos y fines permanecen inalterados. Vemos que resulta de interés reflexionar sobre las razones últimas que crean el racionamiento, y que se entienden plenamente al considerar el tiempo histórico. En efecto, de cómo se perciba el racionamiento actual o de cómo se conjeture el racionamiento futuro depende la gravedad del esquema de racionamiento que acabe estableciéndose. Esa percepción y conjetura no tienen por qué responder a los esquemas de formación de expectativas en su sentido tradicional.

Una explicación insatisfactoria de la existencia de racionamientos, es el hecho de que en determinados mercados, los precios se ajusten con mayor dificultad que las cantidades. Esto lo único que hace es trasladar el problema debiendo entonces

¹Podrían darse situaciones en las que, incluso a pesar de suponer determinados modelos de aprendizaje, quedara en entredicho la convergencia entendida como conocimiento correcto de la función de distribución de probabilidad representativa del esquema de racionamiento. Puede verse como ampliación a este respecto: Saura Bacaicoa, D., *Estabilidad de equilibrios keynesianos con diferentes regímenes de expectativas*. Tesis doctoral inédita, UAM, Facultad de CC. Económicas, Dpto. Análisis Económico, 1992.

Para llegar a proposiciones de tipo macroeconómico, a los modelos anteriores de equilibrio no walrasiano basta con incluirles, por ejemplo, en la función de utilidad de un agente consumidor representativo, un bien genérico, el trabajo y la cantidad de saldos monetarios (en principio, único nexo temporal); para el productor simplemente se le atribuye su función de beneficio sujeta a la restricción técnica, más las posibles restricciones percibidas en el mercado de bienes.

Se ha señalado que los modelos de equilibrio con racionamientos logran asentar lo que Weintraub denomina los «microfundamentos» de la Macroeconomía⁴. En efecto, tenemos que, mediante una modificación de las hipótesis de tipo secundario de la Teoría Neoclásica, se derivan de forma lógica lo que en un principio eran distintas «Teorías Macroeconómicas». Suponiendo distintos valores a una serie de parámetros en los tres mercados que se consideran en los modelos habituales de la macroeconomía (trabajo, bienes y monetario) se configuran distintos regímenes de desequilibrio.

Incorporando la presencia de expectativas sobre los niveles futuros de demanda esperada, empleo, etc., resultan uno u otro tipo de régimen de desequilibrio. Se permite así una mejor comprensión de las causas inmediatas que dan lugar a distintos tipos de desempleo, por ejemplo. Igualmente la demostración de la existencia de posibilidades inéditas de cadenas de intercambio mutuamente ventajoso bajo un equilibrio no walrasiano, supone fundamentar de forma «desagregada» el multiplicador keynesiano.

Podemos, por todo lo dicho en este apartado, afirmar que los modelos de equilibrio con racionamientos constituyen un marco general en el cual se pueden integrar, sin más que tipificar situaciones, los distintos desarrollos de la Teoría Neoclásica y de la Economía Keynesiana, esta última en sus aspectos «modelables».

Estos desarrollos vienen a demostrar, por tanto, que lo que se han entendido generalmente como teorías contrapuestas, no eran más que desarrollos del mismo núcleo fundacional de la Teoría Neoclásica, incluyendo aquella parte de las teorías de Keynes susceptible de representación en modelos sencillos al estilo de la Macroeconomía de la Síntesis Neoclásica. Puede entenderse que estos modelos constituyen un desarrollo lógico de la Teoría Neoclásica que incorpora interpretándolos, parcial pero correctamente, conceptos keynesianos.

Examinemos —una vez expuesto el marco conceptual— la cuestión de la *consistencia* tal y como se indicó al principio de este anexo.

⁴ Weintraub, E.R., *Microfoundations. The compatibility of microeconomics and macroeconomics*. Cambridge U. Press, 1979.

Sobre el concepto general de equilibrio temporario se establecen una gama de hipótesis, en principio, ilimitadas, según las cuales son o los precios o las cantidades las variables de ajuste. Se da entrada así a la posibilidad de existencia de rigideces o precios fijos.

En el caso de suponer el ajuste perfecto de precios, los deseos de transacción se hacen compatibles para los bienes existentes en cada momento y para los activos sobre cuyos precios influirán, lógicamente, las expectativas presentes. Los deseos de transacción resultan compatibles vía precios para los mercados existentes.

En el caso de ser algunos, o todos los precios, rígidos nos encontramos ante las situaciones típicas de equilibrios no walrasianos. Frente al equilibrio walrasiano que se caracterizaba diciendo que los excesos de demanda, para el vector de precios de equilibrio, eran nulos; en equilibrios no walrasianos, habrán de establecerse otras condiciones análogas que permitan reconocer una situación como de equilibrio.

Benassy³, por ejemplo, define un vector de funciones de demanda efectiva que da lugar al mejor vector de transacciones posible para un vector de precios y restricciones cuantitativas. Tanto en situaciones en que todos los precios están fijos (*fixprice*) como en el que algunos son susceptibles de fijación por determinados agentes con poder para ello (*price-making*), es posible demostrar la existencia de, al menos, un equilibrio. Para ello se hace uso de los medios matemáticos (teoremas del punto fijo) desarrollados en la Teoría del Equilibrio General Competitivo. Estos equilibrios, que implícitamente suponen un proceso de tanteo sobre las cantidades similar al walrasiano, gozan igualmente de una serie de propiedades de eficiencia derivadas en última instancia del principio de Pareto.

La introducción de expectativas, que serán, con precios fijos, expectativas sobre restricciones futuras, no supone complejidad matemática adicional mientras se supongan continuas. Con precios flexibles, donde las restricciones son funciones de oferta o demanda percibidas, en cambio, pueden darse situaciones en que la configuración de las expectativas impidan la existencia del equilibrio.

Lo cierto es que se plantea claramente la posibilidad de establecer una casuística ilimitada de establecimiento de hipótesis sobre los esquemas de racionamiento, sobre las expectativas, etc. y las correspondientes demostraciones de existencia del equilibrio no walrasiano. Ante esa perspectiva, como en el caso de los modelos de equilibrio competitivo de Arrow-Debreu, conviene preguntarse si no llega un punto en que los resultados que se van sucediendo acaban por ser irrelevantes para la teoría. En efecto, en los modelos con racionamientos nos encontramos con este peligro.

³ Benassy, J.P., *The Economics of Market Disequilibrium*, Academic Press, Nueva York., 1982.

- actividades productivas definidas como proceso de elección de combinaciones óptimas, en ausencia plena de problemas de acomodo de medios para producir con los fines de producción.

En términos de *consistencia*, de nuevo, esto significa *consistencia* de tipos 1 y 2, (C1 y C2) respectivamente.

Estamos pues ante agentes *superconsistentes*, y esto establecido *a priori* desde los modelos de racionamientos.

Abordemos ahora la *segunda* etapa; en esta fase del análisis concluiremos que, partiendo de la caracterización previa, allí donde cabría esperar —como corolario— un saldo de *realizabilidad* asociada a las hipótesis de *consistencia* establecidas, paralelo al obtenido en el marco del paradigma neoclásico, *no se dan las mismas consecuencias que en aquél*. Esto se debe al *cambio en lo que respecta al medio de operación* en el que se desenvuelven los agentes.

En efecto, como consecuencia de una cierta hipótesis añadida, la del hecho de que las acciones de los agentes *no son independientes* entre sí, sino interconectadas por la propia concurrencia, ocurre que los saldos de *realizabilidad* obtenidos desde las hipótesis de *consistencia* se van a alterar. Así, tenemos que la acción conjunta de los sujetos puede ser tal que de lugar a *racionamientos*, dicho de otra manera, la *realizabilidad* queda condicionada o no es plena⁵. Demos las razones con más detalle.

Partiendo de dos sujetos *superconsistentes*, como son el consumidor y el productor, sus acciones individuales —planes— serían plenamente realizables individualmente si y sólo si no existieran más restricciones que las establecidas en el marco neoclásico para ellos, a saber, la restricción presupuestaria para el consumidor y la técnica para el productor. Ahora bien, la presencia de una restricción más para cada uno (cantidades máximas que le son accesibles como compra de bienes o como venta de sus servicios y que no dependen de sus «circunstancias personales», para el consumidor y una cierta cantidad máxima disponible, en el caso de un factor, o de una cantidad máxima susceptible de ser vendida si es producto, para el productor), que no son sino el resultado de ampliar el medio de operación permitiendo que en éste las acciones de unos y otros agentes puedan interconectarse, implican alteraciones en la *realizabilidad* de los planes de los sujetos.

⁵ Los racionamientos pueden entenderse como obstáculos que se colocan en el medio de operación neoclásico, resultando de la libre concurrencia de los deseos de transacción de los agentes. La explicación que se da del origen de los racionamientos, desde la propia sede de los mismos, parece insatisfactoria, siendo este aspecto, el origen del racionamiento, un elemento que se sitúa en la frontera de lo que los modelos de equilibrio con racionamientos son capaces de explicar. En rigor, y a nuestro juicio, el racionamiento no es sino el resultado de contemplar la presencia de acciones de agentes que concurren y que se «interconectan». Esta hipótesis es eliminada *a priori* en el marco de la competencia perfecta neoclásica, al suponer acciones de agentes estrictamente independientes o ausencia plena de fricciones.

v) La *consistencia* con relación a los modelos con racionamientos

Podemos a modo introductorio, afirmar que lo planteado hasta ahora no es sino el resultado de «añadir» elementos a la teoría neoclásica, llevándonos a la idea de «planes con prótesis», en el sentido de que se incorporan a las hipótesis fundamentales del proceso asignativo neoclásico, algunas características que «abren» la puerta para la presencia de expectativas, siendo éstas la prótesis de los planes que efectúa el optante neoclásico.

La pregunta es, ¿esta adición de elementos significa un *cambio* sustancial en el núcleo de hipótesis previas y *en las conclusiones en términos de consistencia* que habíamos obtenido en la sección dedicada a la economía neoclásica?. La respuesta ha de darse en *dos etapas*.

La *primera* resulta del examen del proceso asignativo desde la figura de mínima agregación de que disponemos: la caracterización del individuo, ora consumidor, ora productor que efectúan los teóricos de los racionamientos.

Pues bien, resulta que en este nivel de fundamentación, no existe *ningún cambio* por lo que respecta a lo dicho al respecto del optante neoclásico. Probémoslo.

Si se tienen en cuenta las hipótesis de caracterización que conforman el conjunto de propiedades explicativas del comportamiento asignativo de los agentes consumidor y productor, dadas anteriormente, resulta que nos encontramos *exactamente ante el mismo núcleo de hipótesis que las propuestas por la teoría neoclásica*.

Esto significa que el agente optante es *superconsistente* (C1 y C2 *a priori*) por lo que respecta a la formulación de sus planes de acción de modo individual. En efecto, tenemos,

- Consumidor:

- fines inalterados,
- conjunto de elección factible u objetivos no incompatibles,
- medios conducentes a fines, inexorablemente.

Esto significa, en términos de *consistencia*, que el agente es consistente de tipos 1 y 2, ya que conoce estrictamente lo que le conduce de los medios a los fines (C1) así como no plantea —en su haz de objetivos— fines que puedan ser contradictorios entre sí (C2).

- Productor:

- plan de producción carente de contradicciones internas

**ANEXO II.4 CUADRO-RESUMEN: EL PROBLEMA CON
RELACIÓN A LA TEORÍA ECONÓMICA NEOCLÁSICA**

	<i>Hipótesis básicas</i>	<i>Consecuencia</i>	<i>Resultado</i>
Modelo Neoclásico			
consumidor	<i>C1 C2</i>	<i>R1</i>	Equilibrio del consumidor
productor	<i>C1 C2</i>	<i>R1</i>	Equilibrio del productor
Economía de intercambio puro		<i>R2</i>	Equilibrio en una economía de intercambio puro
Economía de intercambio y producción		<i>R2</i>	Equilibrio General Walrasiano
Economía neowalrasiana à la Debreu			---

Así, tenemos que los planes de consumo y/o producción pueden ser no realizables individualmente (*no-R1*) o sufrir una *realizabilidad* restringida (R^1), siendo esta última interpretación -a nuestro juicio— la más adecuada para entender el contenido teórico fundamental de un racionamiento. Proponemos que un racionamiento sea interpretado -en su «etapa» de percepción individual incorporándose a los esquemas de expectativas del sujeto— como una *realizabilidad* restringida o parcial (R^1).

Como consecuencia de lo anterior, y en el momento de la concurrencia múltiple de agentes que perciben su acción como no plenamente realizable por la presencia de un racionamiento, se generaría lo que nosotros entendemos como un saldo de *no-realizabilidad* social (*no-R2*), en el sentido del equilibrio general walrasiano como vaciamiento pleno de los mercados.

Ahora bien, sí cabría hablar de un cierto saldo de *realizabilidad* social «restringida», (R^2), en el sentido de que la presencia de racionamientos lleva a lograr -en términos efectivos— un equilibrio en relación «a lo que es posible», concepto éste perfectamente conectado con el sentido del equilibrio keynesiano (equilibrio en la producción con desempleo de recursos).

Asimismo, esta *realizabilidad* restringida puede entenderse como equilibrio temporario, de manera que R^2 sería una secuencia de equilibrios -cumplimiento de planes de los agentes de modo restringido— entendida como equilibrios provisionales que se suceden secuencialmente, como resultado de la confrontación de las ofertas y demandas para los bienes y activos existentes en el momento presente.

Se justifica plenamente así la idea de equilibrio como específico y relativo a ese momento; el modelo lleva a una cierta revisión conceptual así especificada.

Queda así probado cómo, efectivamente, se alteran las conclusiones sobre *realizabilidad* respecto al paradigma neoclásico y esto debido a la incorporación de elementos añadidos al medio de operación en el que se desenvuelven los agentes; no ha habido sin embargo, cambio en la caracterización analítica de los agentes considerados individualmente por lo que respecta a la hipótesis de *consistencia*.

Este ejercicio puede tomarse como ejemplo de cómo un pequeño cambio en alguna de las propiedades caracterizantes de los procesos asignativos, lleva a la obtención de leyes económicas «nuevas», susceptibles de acomodar fenómenos no explicados por otras anteriores.

Este *plus* teórico se ha obtenido, sin embargo, manteniendo vigentes hipótesis de fundamento muy restrictivas sobre el comportamiento asignativo de los agentes. Ello nos debe indicar el enorme campo de progresión teórica que se abre, si nos propusiéramos abordar el proyecto de *remover de modo fundamental* algunas de esas hipótesis básicas sobre las que se ha reflexionado -y se seguirá reflexionando— en esta tesis.

Capítulo III. Alternativas al paradigma neoclásico con relación a nuestro problema

III.0 Introducción general

En este capítulo que hemos denominado «alternativas», pretendemos agrupar aquellas que entendemos pueden ser respuestas al marco conceptual neoclásico en un sentido muy concreto: suponen modos *alternativos* de caracterizar al agente económico y a su acción. Es bien cierto que la selección y el orden incluso, pueden parecer arbitrarios; en efecto, lo son, ya que no responden a ningún *canon* establecido sino a un objetivo propio y distinto; a saber, centrar la cuestión que hemos presentado a lo largo del presente trabajo, ya puesta con relación al marco neoclásico —capítulo II—, respecto a otros marcos conceptuales distintos a aquel; pero con un criterio: la distancia de tales enfoques teóricos respecto a la economía neoclásica. Por esto surgen categorías tales como «crítica endógena» o desde dentro al respecto de A.K. Sen, «crítica exógena» o desde fuera, para referirnos a J.M. Keynes¹ y, finalmente, «desvinculados» para agrupar a aquellos economistas no especialmente preocupados por su distancia respecto de la teoría económica neoclásico-walrasiana.

¹ Se debe tomar la calificación de crítica «exógena» en el sentido de que Keynes propone una visión diferente de la teoría económica moderna, desde «otra sede» distinta de la economía neoclásica. Él mismo insiste en desmarcarse de ella; «I have called this book the *General Theory of Employment, Interest and Money*, placing the emphasis on the prefix *general*. The object of such a title is to contrast the character of my arguments and conclusions with those of the *classical* ('The classical economists' was a name invented by Marx to cover Ricardo and James Mill and their *predecessors* (...). I have become accustomed, perhaps perpetrating a solecism, to include in 'the classical school' the *followers* of Ricardo, those, that is to say, who adopted and perfected the theory of the Ricardian economics, including (for example) J.S.Mill, Edgeworth and Prof. Pigou) theory of the subject (...). Keynes, J.M., *The General Theory ...*, The Collected Writings of J.M.Keynes, Vol.VII, Macmillan, Cambridge U. Press, p.3, cap. I, Libro I.

- a) «primer» Sen, desarrollo de todo el bloque formal de resultados fundamentales sobre Elección Social y Bienestar con un par de obras destacadas, *Collective Choice and Social Welfare* (1970) y *Choice, Welfare and Measurement* (1982);
- b) simultáneamente a (a), intento por su parte de «aplicar» de modo más o menos sistemático lo que la teoría económica convencional dice, al examen de los problemas reales, en particular la pobreza y la desigualdad, obra destacada, *On Economic Inequality* (1973);
- c) exposición de «pruebas» en virtud de las cuales se puede demostrar que los fundamentos teóricos de la teoría económica no son susceptibles de recoger tales aspectos problemáticos reales, destacaríamos como artículo resumen, *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory* (1982), junto con *Internal Consistency of Choice* (1984, publicado en 1993);
- d) dado (c), se prueba la necesidad de incorporar crecientemente cuestiones relativas al comportamiento humano «real» —en particular su lado ético— a la teoría económica para así acomodar fenómenos no explicados, obra destacada, *On Ethics and Economics* (1987);
- e) «último» Sen, desarrollo del enfoque de funcionamientos y capacidades como marco conceptual alternativo susceptible de recoger las motivaciones humanas en la teoría económica; destacaríamos como obra seminal *Commodities and Capabilities* (1985), después *Well—Being and Capability* (1993) junto con *Inequality Reexamined* (1992).

Dicho todo lo anterior, situemos ahora la cuestión que nos interesa. Hemos planteado la necesidad de probar la pertinencia de exponer la obra de Sen en alguna de sus partes. ¿Cuál es y por qué?

Se trata del pensamiento de A.K. Sen relativo a la hipótesis de *consistencia* que correspondería con la etapa calificada como c) —véase *supra*—, esto es, con una serie de resultados probatorios de la insuficiencia de la teoría económica convencional respecto de la posibilidad de tratar comportamientos humanos reales.

III.1 UNA VISIÓN CRÍTICA AL PLANTEAMIENTO NEOCLÁSICO SOBRE LA *CONSISTENCIA* «desde dentro» : AMARTYA K. SEN (1ª crítica firme endógena a la economía neoclásica: la constatación de paradojas)

III.1.1 Introducción

Nos parece pertinente en este punto, presentar el trabajo de A.K. Sen. Es preciso dar razones de ello. Veámoslas.

Sen es —de modo generalmente reconocido, incluso con un premio Nobel —año 1998— uno de los principales autores que han desarrollado la Teoría de la Elección Social y del Bienestar. Su interés nos permite reconocer que es uno de los tratadistas a este respecto de mayor calado y extensión; combinando en sus obras el rigor formal con la presencia de preguntas sobre el sentido de los planteamientos y resultados que se iban obteniendo en la sede de la Economía del Bienestar «moderna». Por esto algunos autores han calificado a Sen como un economista con actitud de compromiso.

Para explicar la motivación por la que es preciso tratar a Sen en nuestro trabajo vamos a intentar organizar su obra —extensísima sobre todo en artículos seminales— de la siguiente manera²,

² Este tipo de ejercicios suelen ser algo arbitrarios y demasiado esquemáticos. Sin embargo, hemos desechado la posibilidad de hacer una organización meramente cronológica porque aportaría poco al objeto de destacar las cuestiones interesantes para esta tesis. El criterio ha sido más bien la posible «motivación» intelectual del autor que justifica una serie de resultados; en este sentido hemos hecho el esfuerzo de destacar *sólo* aquellas obras fundamentales, bien por su importancia genuina, bien por ser compendio de pensamiento del autor expuesto de forma diseminada en otras obras. Quienes hacemos esta división de la obra de Sen, asumimos posibles visiones críticas o alternativas a la misma que otros pudieran plantear.

Vamos a desarrollar esta parte con el siguiente orden; en primer lugar propondremos *la cuestión problemática de la consistencia*; después, los elementos básicos que *explican esta problemática* según este autor-referencia. Hecho esto, se ofrecerá una *visión de conjunto del enfoque*, en la que podremos resumir cómo la constatación de ciertos resultados ‘problemáticos’ por parte del autor –lo que dimos en llamar ‘paradojas de Sen’—, le lleva a establecer la necesidad de incorporar al análisis elementos que expliquen tales problemas (da entrada al estudio más o menos sistemático de problemas de *inconsistencia*).

III.1.2 La cuestión de la *consistencia* en la elección según A.K. Sen⁴

a) Introducción

Una de las principales motivaciones de A.K. Sen ha sido la de establecer hasta qué punto las preferencias individuales son una «buena» base de la elección social. Esta pretensión debe valorarse, teniendo en cuenta el contexto científico en el que se plantea; en

⁴ La obra de A.K. Sen es muy extensa y relativa a diversos temas –véase nota 1—. Lo que en adelante se va a ofrecer es una síntesis de su pensamiento fundamental relativo a nuestra problemática –la *consistencia* en la elección— correspondiente a la *fase c)* de su pensamiento (según la división previa que hicimos); esta síntesis pretende presentar continuidad en cuanto al desarrollo de contenidos. Para elaborarla se ha concentrado la mayor parte del análisis sobre algunas de sus obras «de madurez» al respecto; a saber, su artículo «Internal Consistency of Choice» publicado en *Econometrica*, vol.61,nº3 (Mayo,1993), 495—521 y el libro *On Ethics and Economics*,Oxford: Blackwell, 1987 . Ahora bien, existen cuestiones puntuales y complementarias para articular todo el planteamiento que se encuentran en referencias específicas que –por su importancia— a continuación se detallan. *Collective Choice and Social Welfare*,1970 (San Francisco:Holden-Day); existe trad. española en Alianza *Elección Colectiva y Bienestar Social*; «Behaviour and the Concept of Preference», 1973. *Economica*, vol.40 pp.241-59, reprinted... ; «Social Choice Theory: A Re-examination», 1977. *Econometrica*, vol.45, pp.53-89, reprinted...; «Rights and Agency», 1982. *Philosophy and Public Affairs*, vol. 11, pp.3-39; «Well-being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984», 1985. *Journal of Philosophy*, vol. 83, pp. 169-221. «Markets and Freedoms», 1993. *Oxford Economic Papers*, vol.45, pp.519-41. «Maximization and the Act of Choice», 1997. *Econometrica*, vol.65,pp. 745-779.

Este desarrollo vendría a ser una visión crítica —que en cierto sentido podría calificarse como endógena—, relativa a las hipótesis efectuadas en el marco de la economía neoclásica sobre el comportamiento del agente económico.

El por qué de este examen radica en la posibilidad de abordar el problema de la *consistencia* desde otra perspectiva así como mostrar algunos aspectos complementarios a lo anterior. Además, el planteamiento de Sen, nos sirve para constatar la preocupación que existe en la disciplina con relación al problema que nos ocupa.

Sen es un magnífico antecedente que destaca la *importancia de la presencia o no* — y con qué consecuencias— *de caracterizaciones de la acción del individuo* susceptibles de reflejar la hipótesis *de consistencia* que nosotros hemos situado en el núcleo de este análisis.

En el transcurso de la parte (c) de su pensamiento —clasificación dada anteriormente— encontramos que una de las principales preocupaciones de Sen es la correspondencia entre elección y preferencia (característica común con otros autores) y, además, las características de esa elección en relación a las preferencias que reflejan. Tras el paradigma neowalrasiano, se ha generalizado en la literatura un modo que trasladar la cuestión de la *consistencia* en la elección al análisis, estableciendo *caracterizaciones de la función de elección*³ del individuo; esto es, haciendo el supuesto de que una función de elección individual es susceptible de reflejar el comportamiento «consistente» del individuo. Esto ha supuesto que se califique a la *consistencia* como «*interna*», puesto que se trata de considerar si existe correspondencia entre diferentes partes de la función de elección. Este es precisamente uno de los puntos de interés que plantea el propio A.K. Sen.

³ El hecho de establecer que el individuo viene caracterizado en el análisis a partir de un *preorden* es el origen de este procedimiento —generalizado después de Debreu— por el cual son las características de la función de elección (que se define sobre las ordenaciones de las alternativas que establece el individuo) las que recogen los elementos básicos sobre la acción del hombre. Así, un preorden completo sería el modo de ordenar las alternativas que generaría una función de elección susceptible de reflejar un comportamiento del individuo consistente. Este tipo de afirmaciones tienen que ver con lo que se denomina en la elección social como «*consistencia interna*». Nótese que se trata de una acepción axiomática o formal de la hipótesis de *consistencia*.

Si hubiera que establecer en líneas generales en qué han consistido estos esfuerzos, sería lícito decir que, básicamente, se han concentrado en añadir condiciones axiomáticas que permitan un cierto acomodo formal de algunas propiedades sobre una «realidad» compleja que son las preferencias. Básicamente se han introducido condiciones de no—transitividad y/o no—binariedad (a partir de los conceptos de Función de decisión social y Función de elección social); comparaciones interpersonales de utilidad y cardinalidad (vía funcionales de bienestar social), etc.

Estas extensiones harían posible —según el propio Sen— un uso más versátil de los procesos de decisión como expresión de las preferencias individuales. Podría decirse así que hay una correcta descripción de esta literatura como «Social Choice and Individual Values».

Algunos de los aspectos no resueltos de la teoría económica convencional de la elección que, además, es central para el correcto desarrollo del análisis, tiene que ver con la incorporación de una característica fundamental a la elección: *la consistencia*. Esto es así, porque sitúa la cuestión en la *correspondencia entre la elección (observada) y la preferencia individual (no observada)*. Presuponer ciertas condiciones de *consistencia* en la elección pueden llevarnos a asumir como verdaderas algunas características de las preferencias que, después, la experiencia no confirma como tales.

Es lo que nosotros hemos referido como '*paradojas de Sen*'. Expongamos las líneas fundamentales del análisis que hace el autor y su situación respecto de las ideas vigentes en la teoría de la elección.

La tesis central de Sen es la siguiente: la caracterización «tradicional» de la *consistencia* en la elección hacen que ésta pueda ser calificada como «*consistencia interna*», en el siguiente sentido, requiere correspondencia entre las diferentes partes de la función de elección. Ahora bien, dice Sen, no hay forma de determinar si una función de elección es consistente o no sin referirse a algunos elementos que él denomina *externos* al propio comportamiento decisivo; a saber, *objetivos, valores o normas*. Tales elementos — que poco después denomina *motivaciones, objetivos y principios sustantivos*—, son obviados cuando se caracteriza la *consistencia interna* en la elección a partir de

efecto, el trabajo de Sen ha sido —desde casi sus inicios—⁵ y continua siendo una permanente llamada a la reconsideración del fundamento teórico de las construcciones formales de la teoría de la elección social; esta inquietud da muestras de una no plena satisfacción con lo que se hace y, por ello, un interés especial por lo que concentrarse en este autor.

La motivación de Sen tiene a nuestro entender una doble aplicación; por un lado, cumple con su papel de constituir fundamento razonable a muchas cuestiones de la teoría que —sin ese esfuerzo— quedarían sin contenido teórico «real»; pero, por otro lado, nos sirve para proponer una base caracterizadora del elemento subjetivo por excelencia del problema asignativo (las preferencias) que —habrá de demostrarse— parece *superior* al paradigma neoclásico y esto es muy relevante para nuestro estudio: *estaríamos ante un ejemplo de primer orden, dentro de la teoría de la elección, de propuesta de superación de lo anterior (paradigma neoclásico).*

Las preferencias de los individuos como base de la elección social presentan una serie de inconvenientes que el autor reconoce; a saber: ambigüedad en su interpretación (pueden entenderse como deseos, valores, satisfacción, relación binaria de elección, etc.); además, parecen una base de contenido informativo insuficiente para formular la elección por parte de los individuos⁶; ocurre adicionalmente que, normalmente, se toman como dadas, lo que equivale a obviar el importante mecanismo de formación de las preferencias. Todos estos aspectos son reconocidos por Sen y —por ello— plantea cuáles han sido las vías de solución que el desarrollo de la teoría ha propuesto para su superación. Así, considera que desde Arrow, el concepto de Función de Bienestar Social (*Social Welfare Function, SWF* —en español *FBS*—), ha sido modificado y ampliado en distintas direcciones, con el fin de resolver algunos de los problemas sobre la pertinencia de que las preferencias sean la base de la elección social.

⁵ Véase su libro *Collective Choice and Social Welfare*, 1970 (San Francisco: Holden-Day); 1979²(Amsterdam: North-Holland). Traducción española de Francisco Elías Castillo en Alianza Universidad, *Elección Colectiva y Bienestar Social*, 1976.

⁶ En rigor, hay que decir que sería insuficiente para el evaluador ajeno al individuo, no para este mismo cuya subjetividad pura dirige su acción; pero esto no es planteado en este sentido por Sen.

Ahora bien, Sen establece la ineludible necesidad de ir más allá de los aspectos internos de una función de elección para entender su lógica y *consistencia*. ¿Por qué?

Sen establece una dificultad básica, a saber, la presunción implícita en esta aproximación por la cual, los *actos* de elección son, por sí mismos, como estados que pueden contradecirse o ser consistentes unos con otros. Esto implica que los estados «*A*» y «*no-A*» son contradictorios, ya que elegir x de (x,y) e y de (x,y,z) no es posible⁹.

Sen propone un modo alternativo de explicar este hecho aparentemente inconsistente.

En efecto, dadas algunas ideas sobre lo que la persona está intentando hacer —esto es, *correspondencia externa*—, podremos interpretar esas acciones como estados implicados —no supuestos— por esa intención. Ahora bien, esta interpretación requiere necesariamente alguna referencia externa. No es posible ejercitarla con requerimientos puramente internos a la elección. Si esto es así, las acciones aparentemente contradictorias de «*A*» y «*no-A*» pueden no ser realmente inconsistentes. En efecto, puede tratarse de modelos de comportamiento «astutos», por ejemplo, una persona que quiere ser tomada como disminuida mental o incapaz para un juicio o que, simplemente, quiere confundir al observador. Así, afirma Sen, los estados «*A*» y «*no-A*» pueden ser un par contradictorio, el acto de decirlos no lo es.

En realidad, afirma Sen, ser consistente o no consistente no es la clase de cosa que puede ocurrir en las funciones de elección sin interpretación, sin una presunción acerca del contexto que nos lleva más allá de la elección misma.

Una vez hechas estas consideraciones Sen expone las condiciones de *consistencia* interna convencionales. Para ello, parte de unos conjuntos de alternativas finitos de manera que la función de elección $C(S)$ especifica para algún conjunto S de alternativas no vacío (el menú variable), un subconjunto no vacío $C(S)$ llamado conjunto de elección de S .

Pues bien, las condiciones básicas de «*consistencia* interna» en la elección son la *propiedad* α o de «independencia de las alternativas irrelevantes» que requiere que una

⁹ Entre los supuestos convencionales sobre preferencias se incluye la propiedad de la *asimetría*. Esta propiedad, elimina la posibilidad de elecciones como las que se acaban de describir.

imposiciones *a priori* tales como: correspondencia inter-menú, elección consistente entre distintos subconjuntos.

En esencia, pues, se trata de reflejar que la elección racional debe exigir, al menos, algo acerca de la correspondencia entre lo que se intenta conseguir y las acciones encaminadas a ello.

Planteada la cuestión, el análisis de Sen es, por una lado una reflexión sobre las imposiciones *a priori* de consistencia interna en la elección y, por otro lado, una investigación sobre las implicaciones de renunciar a tales requerimientos; en esta línea propone un reestablecimiento del Teorema de Imposibilidad de Arrow, sin usar ninguna condición de consistencia interna en la elección. Estas consideraciones sobre elección social no van a ser objeto de análisis en este estudio ya que nuestra motivación tiene que ver con el tratamiento y resolución de problemas de elección *individual*; por ello, nos concentraremos en la primera parte del artículo de Sen, esto es, su reflexión sobre lo que se da en llamar «consistencia interna» de las preferencias individuales.

b) La consistencia interna en la elección: la aparición de ‘paradojas’

Para analizar esta cuestión, Sen parte de una de las aproximaciones al problema de la elección calificada por él como importante; a saber, la Teoría de la Preferencia Revelada. Así, dice, una de las interpretaciones dadas a la aportación que Samuelson hace al tema (1938), hace referencia al uso de axiomas tales como el de «preferencia débil» como condiciones de comportamiento consistente⁷. Se trata de desarrollar una teoría del comportamiento «libre de algún vestigio del concepto de utilidad»⁸.

⁷ La validez fundamental de la teoría de la preferencia revelada es enunciada de la siguiente manera: las decisiones observadas nos permiten deducir —a partir del «modelo de conducta»; esto es, los individuos eligen lo mejor que les es posible—, qué características tienen las preferencias subyacentes. La mera observación transmite gran cantidad de información sobre las preferencias que no son directamente asequibles al observador. Siendo esto así, es inmediato entender la necesidad de *exigir* determinadas condiciones de consistencia, que permitan deducir propiedades sobre las preferencias del individuo.

⁸ Samuelson, P.A. (1938): «A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour», *Economica*, 5, 61-71.

Y es que, en efecto, puede parecer raro que una persona que elige x (rechazando y) dada la elección sobre x e y , pueda razonablemente elegir y (rechazando x) cuando z es añadida al menú.

A este respecto, Sen pone algunos ejemplos. Así, dice, una persona no tomará una manzana si esta es la última, pero puede sí tomar la misma manzana si existe alguna otra en la cesta de frutas. Por otro lado, una persona que maximice su bienestar estará siempre dispuesto a coger aquel pedazo de pastel mayor; sin embargo, si observa la norma de «no tomar nunca el trozo mayor», entonces es posible que no elija el mayor de todos sino otro que sea el más grande de los restantes.

En suma, no podemos determinar si la persona está dejando de hacer algo sin conocer lo que está intentando hacer, esto es, sin conocer algún elemento *externo* a la elección misma. Sen hace notar que la persona que elige una manzana cuando hay otra, pero no si se trata de la última manzana, o la persona que intenta conseguir el trozo de pastel más grande que le es posible, pero que no sea nunca el más grande, es en algún sentido básico, un maximizador. El orden de las alternativas con base en lo que está maximizando varía con el propio menú; pero esto no niega que para cada menú exista una clara y lógica ordenación —la base de la decisión vía maximización—. Esto lleva a que las condiciones que se incumplen de las supuestas en un programa de maximización estándar como condiciones necesarias, hayan de ser tomadas aquí en un sentido o interpretación amplia de la maximización.

La pregunta que procede es, ¿por qué se dan estos hechos?. Dicho de otra manera, ¿por qué se violan las propiedades de «consistencia interna» (propiedad α , etc.)? ¿Qué explica las 'paradojas de Sen' según el autor?.

Sen establece diferentes tipos de razones que, añade, son fácilmente comprensibles cuando el contexto externo es considerado; a saber:

- 1) Elección posicional

alternativa que es elegida de un conjunto S y que pertenece a un subconjunto T de S , debe ser también elegida de T ; esto es,

$$x \in C(S) \wedge x \in T \subseteq S \Rightarrow x \in C(T)$$

y la *propiedad* γ por la cual, si un elemento x es elegido de todo conjunto en una clase particular deba ser elegido también de su unión; es decir,

$$\left[x \in \bigcap_j C(S_j) \forall S_j \right] \Rightarrow x \in C\left(\bigcup_j S_j\right)$$

Para conjuntos finitos las dos propiedades juntas son necesarias y suficientes para la binariedad de la función de elección; de manera que la relación de preferencia revelada generada por la función de elección, si se usa como base de la elección, llevará a esta a regenerar esa función de elección misma. Es decir,

$$\text{Preferencia revelada } (R_c) : xR_c y \Leftrightarrow \exists S : [x \in C(S) \wedge y \in S]$$

Una función de elección es binaria si y sólo si las propiedades α y γ se mantienen.

Ahora bien, ¿puede mantenerse este resultado de *consistencia* puramente interna, sin recoger algún elemento externo a la elección, tales como los objetivos subyacentes o valores del individuo que son posibilitados por la elección?

Considérense las siguientes elecciones:

$$\begin{aligned} \{x\} &= C[\{x, y\}] \\ \{y\} &= C[\{x, y, z\}] \end{aligned}$$

Este par de elecciones, como bien destaca Sen, viola muchas de las condiciones de *consistencia* interna; no sólo el axioma débil de preferencia revelada —por supuesto el fuerte—, sino también algún requerimiento de binariedad en la elección y la propiedad alfa.

Sen establece como conclusión lo siguiente: *una vez que las correspondencias externas son vistas como relevantes, la pluralidad de tales correspondencias y la variedad de formas que pueden tomar debe ser acomodada en investigar las condiciones implicadas en la correspondencia interna. Y dada esta pluralidad, la posibilidad de dar un conjunto de condiciones de «consistencia interna» que puedan ser invariables es extremadamente limitada.* Si esto es así, el problema metodológico de dar sentido a la «consistencia interna» en la elección se debe a la dificultad práctica de dar algunas condiciones estándar de «correspondencia interna» que podrían ser invariablemente justificadas como «pro-actitudes». Sen hace suyo este término de D. Davidson¹¹ que, ha señalado —en un contexto distinto— «la «pro—actitud» a través de una acción puede incluir deseos, necesidades, impulsos y una gran variedad de visiones morales, principios estéticos, prejuicios económicos, convenciones sociales y públicas y privadas, metas y valores». Esta forma de caracterizar el elemento «pro-actitud» nos permite destacar la práctica imposibilidad de recoger su carácter y esencia en simples condiciones formales de «consistencia interna» tales como la propiedad α .

El problema, como vemos, se convierte en algo mucho más complejo.

c) Las razones de la *inconsistencia* o el estado de la cuestión en la obra *On Ethics and Economics*» de A.K. Sen

La preocupación de Sen por estas materias ya ha sido tratada en su obra *On Ethics and Economics*¹². Allí, la reflexión sobre la *consistencia* se articula a partir del siguiente planteamiento.

¹¹ Davidson, D.(1980): *Essays on Actions and Events*. Oxford: Clarendon Press.

¹² Cronológicamente, el artículo de *Econometrica* «Internal Consistency of Choice» es de publicación posterior a la obra *On ethics...* (1993 y 1987 respectivamente); sin embargo, es conveniente aclarar que la elaboración del artículo de *Econometrica* y su lectura data de 1984. Esto explicaría por qué el propio Sen se refiere al citado artículo en el libro (*On ethics and Economics* pág. 14, n. 10), ampliando el enfoque allí expuesto.

- 2) Valor básico del menú¹⁰
- 3) Libertad de rechazo

Veamos en qué consisten.

(1) La elección posicional tiene que ver con el lugar que ocupa la alternativa considerada con relación al resto del menú. Así, no se elegirá la última manzana ni el trozo de pastel más grande. En realidad, se está dando una situación en la que las alternativas no son independientes entre sí.

(2) Valor básico o fundamental del menú. Lo que se nos ofrezca para elegir, puede darnos información acerca de la situación subyacente, y puede influir en nuestras preferencias sobre las alternativas tal y como las vemos. Sen pone un ejemplo: sean las siguientes alternativas, x : tomar el té con un conocido lejano; y : no ir; z : tomar cocaína con el mismo individuo. Este menú ofrecido provee de información acerca de la situación y afecta al *ranking* de las alternativas x e y . En efecto, el elector tiene distinta información acerca de x cuando le ofrecen la elección de z como alternativa, y entonces, la alternativa x —en un sentido «intencional» no es ya la misma. La caracterización intencional cambia con las alternativas posibles para elegir, de manera que no es posible trabajar con requerimientos de *consistencia* interna inter-menú.

(3) Libertad de rechazo. Este aspecto tiene que ver con el valor de «decir no». Algunas elecciones se llevan a cabo para rechazar acciones particulares o en favor de una alternativa prominente. Por ejemplo, ayunar voluntariamente cuando existe la posibilidad de comer. Esta elección tiene sentido porque puede «decirse no», y por ello se elige; además, su valor depende de una alternativa superior. Esta decisión, considerada en un contexto de correspondencia con objetivos o metas ulteriores, no puede entenderse como irracional o no susceptible de implicar un nivel de máximo bienestar para el individuo.

¹⁰ En el original *epistemic value of the menu*.

1. La no distinción entre dos aspectos irreductibles de la persona, el *aspecto de bienestar* y el *aspecto de agencia*. Según Sen, «el primero abarca los logros y oportunidades de la persona en el contexto de su provecho personal, mientras que el segundo va más lejos y contempla los logros y oportunidades desde el punto de vista de otros objetivos y valores yendo, quizás más allá de la búsqueda del propio bienestar». Tales objetivos y valores —para los que tiene razones para procurarse— pueden o no estar relacionados con su propio bienestar. El enfoque utilitarista sólo considera el aspecto de bienestar, que sería identificable con un principio de egoísmo e individualismo sistemático.
2. La consideración utilitarista por la cual el bienestar se identifica con la felicidad. Sen establece que aunque ser feliz es un logro fundamental no es el único que importa en el bienestar personal.
3. Por último, establece que la *libertad* de una persona se puede considerar valiosa además de sus logros. En este sentido, la libertad se puede valorar por su propia importancia. Así, en una evaluación, la persona considera sus opciones y oportunidades junto con lo que termina consiguiendo (logros).

De esta crítica surgen *cuatro* categorías de información relativas a la persona; esto es, el «logro del bienestar», la «libertad del bienestar», el «logro de la agencia» y la «libertad de la agencia». Siendo que el *logro* es la consecución efectiva de las metas (ya sean de agencia y bienestar), mientras que la «libertad de agencia» es la libertad de conseguir los objetivos que uno valora y que uno mismo trata de conseguir y la «libertad de bienestar» es la libertad de conseguir aquellas cosas que constituyen el propio bienestar.

Agencia y Bienestar no son aspectos —según Sen— independientes uno del otro; son distintos pero interdependientes. Así, pone ejemplos tales como que conseguir el bienestar pueda constituir una meta del agente, perteneciendo al aspecto de agencia del individuo.

En conclusión, si se aplica —con Sen— la perspectiva de la libertad tanto al aspecto de bienestar como al de agencia, surge una *pluralidad* de aspectos sobre la persona

La idea de «consistencia interna», dice Sen, no es convincente ya que lo que consideramos consistente en un conjunto de elecciones observadas, debe depender de la interpretación de esas elecciones y de algunos elementos externos a la elección misma (por ejemplo, la naturaleza de nuestras preferencias, objetivos, valores, motivaciones). Esta visión, que el propio Sen califica de algo «extrema»,

Whether or not this rather «extreme» view, which I believe to be correct, is accepted (...) ¹³

al menos debe servirnos para aceptar que es —cuanto menos— extraño, aceptar que la pura *consistencia* interna podría ser suficiente para garantizar la racionalidad de una persona ¹⁴.

it is certainly bizarre to think that internal consistency —no matter how defined— could itself be *sufficient* for guaranteeing a person's rationality ¹⁵

Ahora bien, ¿cuáles son, a juicio de Sen, los *elementos* que la caracterización estricta de la *consistencia* en la elección no considera?. ¿Cómo recoger aquellos aspectos del individuo que reflejan su *correspondencia externa* en la elección?. La respuesta es,

d) La multiplicidad de categorías relevantes de información relativas a la persona como explicación de las 'paradojas'

Para entender el enfoque de Sen vamos a partir, con él, desde el principio. El análisis comienza con una crítica al planteamiento «tradicional» de la Economía del Bienestar convencional —que, dicho sea de paso, hereda sus postulados del enfoque neoclásico—, por incurrir en TRES limitaciones fundamentales; a saber:

¹³ A.K. Sen, *On Ethics and Economics*, Oxford: Blackwell, 1987. P.14

¹⁴ Este es el planteamiento del artículo «Internal Consistency...» tratado en la sección anterior.

¹⁵ A.K. Sen, *On Ethics and Economics*, Oxford: Blackwell, 1987. P.14

Sen propone tres formas de abordar este problema:

1. Ordenación completa por transacción: decidir si, en términos netos, una alternativa es superior a otra.
2. Ordenes parciales: ordenación «por partes», de tal modo que sea posible dejar dos alternativas sin ordenar.
3. Las formas 1 y 2 insisten —y contemplan— la *consistencia* simple, mientras que el tercer enfoque se opone a esto y puede admitir al mismo tiempo la superioridad de una alternativa sobre otra y lo contrario. Admite, por tanto, valoraciones inconsistentes. Se trata de lo que Sen denomina valoraciones «sobrecompletas» por las que existen en el individuo dos principios de valoración global potencialmente conflictivos con un dominio solapado.¹⁸

Por tanto, el autor, ha constatado la existencia de un problema y cómo se puede resolver —vía estos tres enfoques—. Ahora bien, poco después distingue entre lo que él denomina la «política institucional» por un lado, y las «decisiones personales» por otro. En el primer caso, las razones para seguir el primer enfoque (ordenación por transacción) son convincentes y se relacionan con la necesidad de hacer algo —o nada, lo que es por omisión hacer algo—.

Sin embargo, y aquí está la clave para nosotros, cuando se trata de *valoraciones y decisiones personales*, la imposibilidad de llegar a una ordenación completa puede tener —según Sen— alguna importancia psicológica y ética. Los *conflictos y el impás* consiguiente «no pueden ser irrelevantes a la economía ya que pueden influir en el comportamiento de los seres humanos, cuyas acciones intenta estudiar la economía».

these conflicts and the consequent impasse cannot be altogether irrelevant to economics either, since they may influence the behaviour of human beings whose actions economics tries to study.¹⁹

¹⁸ *Ibidem*, p.66.

¹⁹ *Ibidem*, p.69.

—las cuatro categorías antes mencionadas—. Según Sen, la economía del bienestar tradicional reduce esta pluralidad a una única categoría por el doble procedimiento de :

- considerar algo valioso sólo de forma instrumental; esto es, el *logro*;
- suponer que el «aspecto de agencia» de cada persona sólo se dirige a conseguir su propio interés (con lo cual, desaparece).

Esta *multiplicidad* de categorías que Sen denomina «relevantes desde el punto de vista ético»¹⁶, puede considerarse la demostración de que existe un *lado ético* en el individuo puesto que tales elementos (cuatro categorías) son las fuentes de las que el individuo «bebe» para proponer su acción. Dicho de otro modo, para ordenar las diversas combinaciones de bienestar el agente tendrá en cuenta lo que sugieren estas categorías de «información moral» (*ethical evaluation*)¹⁷; así, la evaluación y valoración establecidas por la persona resultan de sus aspectos de agencia y bienestar.

Si pasamos de una a muchas personas, entonces se refuerza la naturaleza de la pluralidad, puesto que existe una multiplicidad de categorías para muchos individuos.

Así, dado el marco conceptual propuesto se sigue, según Sen, que las condiciones de regularidad impuestas en la formulación de la evaluación y valoración entre alternativas que la teoría económica tradicional —neoclásica— asume (esto es, la *consistencia* interna en la elección), no son más que el resultado de la no consideración de un agente económico bajo la perspectiva de los aspectos de agencia y bienestar. Dicho de otro modo, la *multiplicidad de categorías* sirve para demostrar que es posible —e incluso lo más probable— que si existen varios objetos de valor, *una alternativa dada pueda tener más valor en un sentido pero menos en otro*, esto es una ‘paradoja de objetivos’ o tal y como lo hemos denominado en el capítulo I, *una inconsistencia de tipo C2* (incompatibilidad entre los fines), con lo cual, no será posible elegir.

¹⁶ «The multiplicity of categories of ethically relevant information...». A.K. Sen, Op. Cit. p.61

¹⁷ Ibidem, p.63

Ahora bien y, en segundo lugar, ¿cuáles son esos elementos considerados por la correspondencia externa?. Tales elementos son los *objetivos, motivaciones y valores* de la persona. Es decir, los elementos subjetivos —del sujeto— de la elección; elementos que axiomas y propiedades de *consistencia* interna no pueden, por definición, recoger ni plantear.

Esta cuestión nos lleva a la tercera conclusión importante; a saber, los elementos externos a la elección vienen determinados por la *multiplicidad de categorías* relevantes desde el punto de vista ético, *que son la explicación a las paradojas de objetivos que expone Sen*. Esta multiplicidad queda establecida en la obra de Sen *On Ethics and Economics* tal y como se ha expuesto en la sección (c.1) *supra*. Dicha multiplicidad —que identifica con «lo ético» de la persona— es, en esencia, la base de formación de los elementos subjetivos a la elección.

En suma, hay que decir que —según Sen—, *una caracterización de la consistencia que no considere estos elementos externos al propio comportamiento decisivo recogido en la función de elección, difícilmente puede estar recogiendo el comportamiento humano*. La consideración de dichos elementos, implica necesariamente dar paso al estudio sistemático de *problemas relativos a la consistencia* en la elección y, por ello al planteamiento de cómo 'removiendo' la hipótesis podría ganarse potencia explicativa desde la teoría.

Replanteemos la cuestión ahora a partir de **nuestro marco conceptual** y juzguemos acerca de la *función objetiva de «consistencia»* este contexto.

Lo que Sen está exponiendo es lo que nosotros hemos denominado *inconsistencia* como incumplimiento de las condiciones C2, es decir, se trata de un esquema en el que el agente muestra «paradojas de objetivos» o incompatibilidad de fines, debido a la presencia de elementos de «dificultad» en la formulación de tales objetivos. Estos elementos de dificultad son los relativos al sujeto —motivaciones y valores, por ejemplo— o si se quiere ese pequeño *plus ético* que añade Sen al individuo «neoclásico».

Quedando así expresado el problema, resulta que tales paradojas de objetivos plantearían una *realizabilidad* «restringida» o R^1 , esto es, una no revisión global del

Recapitulando pues, se tiene que, en primer lugar, existe una multiplicidad de categorías de información relativas a la persona que proveen al individuo de una *dimensión moral* puesto que son elementos «éticamente valiosos», dimensión que el planteamiento «monista» utilitarista no reconoce —como ya ha explicado el autor—. En segundo lugar, tal pluralidad puede implicar —en las valoraciones personales— principios o criterios encontrados —conflictos— de modo que la persona, bien sea incapaz de establecer una ordenación completa entre alternativas y como consecuencia no exista una elección —impás—; o bien resuelva su elección de modo que incumpla las propiedades de «*consistencia interna*» convencionales.

e) Breve visión conjunta del planteamiento de A.K. Sen e interpretación a la luz de nuestro marco conceptual.

En las secciones anteriores se ha planteado la cuestión a partir de algunas fuentes básicas. Es ahora momento de efectuar un planteamiento de conjunto que, además nos servirá para extraer algunas conclusiones importantes. En particular trataremos de examinar lo expuesto anteriormente «a la luz» de nuestro marco conceptual *C1*, *C2*, *R1* y *R2* dado en el capítulo I de esta tesis.

En primer lugar, la motivación básica del estudio es el análisis de la *consistencia en la elección*. Esta cuestión, tal y como Sen señala en su artículo de *Econometrica*, es tratada de forma claramente insatisfactoria por la teoría económica convencional. En efecto, la caracterización de la *consistencia* como «interna», implica no considerar los elementos de correspondencia externa en la elección. Dichos elementos, podrían permitirnos entender por qué elecciones inconsistentes según la óptica tradicional, no lo son en realidad, ya que están reflejando comportamientos humanos promovidos por razones tales como la «elección posicional», el «valor del menú» o la «libertad de rechazo».

Este ejercicio debe considerarse como ejemplo de cómo con muy poco añadido al análisis, surgen todo tipo de posibles vías de superación y progreso de la teoría respecto a las caracterizaciones de los comportamientos humanos asignativos.

Ahora bien, una vez constatada la preocupación de Sen sobre tales cuestiones, ¿cuál es la solución que propone?. Pues —como cabe esperar— la incorporación creciente de elementos «externos» a la elección —en el sentido que le da Sen a ese adjetivo— para ser capaces de explicar crecientemente fenómenos asignativos reales.

Surge aquí una cuestión que conviene señalar, pero que no se retomará hasta mucho más adelante. La pregunta es, ¿resulta viable un tipo humano caracterizado como un agente neoclásico con un «plus ético»? Este es —en rigor— el tipo humano que propone Sen. Se trata de añadir el plus al asunto y éste quedará resuelto. Sin embargo esto no es así. Sabemos que la hipótesis *CI a priori* es muy fuerte y restrictiva —y seguramente difícilmente sustituible—. Pero es que el agente de Sen es tal y como se ha expuesto consistente a priori de tipo I; por ello, nos parece que el modo de trabajo de Sen supone una crítica endógena²⁰ al enfoque neoclásico: no termina de abandonar la sede de lo que él mismo denomina economía convencional, puesto que descuenta implícitamente algunas de sus hipótesis básicas como dadas.

²⁰ Este es el argumento para explicar el encabezado de esta sección, a saber, crítica «endógena» o desde dentro. Hasta este punto no hemos dispuesto de todos los elementos para expresar tal argumento.

conjunto de fines (en terminología de Elección Social «independencia inter-menú») permitirían el cumplimiento parcial de metas o el logro de fines inmediatos. Cuando se plantea la revisión global de los fines —o ya no existe tal independencia inter-menú— aparecen incumplimientos de metas o *irrealizabilidades* para el agente debido a la presencia de los que Sen llama «elementos externos a la elección», que no son sino el pequeño añadido ético del individuo. Nótese que este tipo de incumplimientos se da en casos prácticamente triviales —con tres alternativas, en un contexto estático— como los que Sen ejemplifica.

Respecto de *C1*, no encontramos elementos de preocupación en Sen.

Esto significaría que estamos ante un individuo cuyo conjunto de características acerca de su comportamiento sería tal que es,

- *consistente a priori de tipo C1,*
- *inconsistente por incumplimiento de condiciones C2 y que, por ello,*
- *se encuentra ante realizabilidades restringidas R^1 —o sin presencia de «lado ético»— que, si pretende superar incorporando elementos externos — valoraciones morales—, dan lugar a*
- *irrealizabilidades individuales, esto es no- $R1$ y por extensión no- $R2$.*

En conclusión y examinando el sentido de las hipótesis sobre las que se sustenta el análisis de Sen, hemos de decir que la función que ejerce la reflexión sobre la *consistencia* en este estudio, es la de permitir al autor mostrar un intento de superación del marco conceptual neoclásico estándar. Para ello, Sen se conforma con señalar los casos en los que no hay solución —en términos de decisión única— por el mero hecho de poner en cuestión ciertos tipos de hipótesis sobre la ordenación de las alternativas. Esto nos llevaría a afirmar que la *función objetiva de 'consistencia'* en este contexto es servir de vehículo para la crítica al modelo estándar.

Para desarrollar esta sección trabajaremos con dos obras de referencia keynesianas; primero, su *Treatise On Probability*, segundo, la *General Theory of Employment, Interest and Money*.

III.2.2 Keynes en *A Treatise On Probability*

Abordar la cuestión de la *consistencia* con relación al planteamiento de J.M. Keynes desde *A Treatise On Probability* se debe a la, cada vez más ampliamente aceptada, idea de que dicha obra constituiría la base sobre la que fundamentar el proceso de toma de decisiones de un individuo²¹.

El capítulo I de *A Treatise on Probability* –desde cuyo título (*The meaning of probability*) ya se muestra especial interés en fijar muy claramente el especial objeto de estudio de la obra— se ocupa de exponer el significado de la probabilidad, así Keynes abre su obra de la siguiente manera:

Part of our knowledge we obtain direct; and part by argument. The Theory of Probability is concerned with *that part which we obtain by argument*, and it treats of the different *degrees* in which the results so obtained are conclusive or inconclusive²²

Esto significa que va a concentrarse en estudiar *cómo conoce* el individuo, para después establecer bajo qué circunstancias ese conocimiento le ofrece *distintos grados* de certeza respecto a lo conocido.

²¹ Véase Vara Crespo, O., « Concepciones del agente económico y Teoría monetaria en el pensamiento económico moderno». Tesis Doctoral inédita. U.A.M., Fac. CC Económicas, 1999, Madrid. Según Vara, en esta obra, Keynes intenta analizar la toma de decisiones racional, aclarando de paso problemas de índole filosófica y epistemológica, lo cual la situaría en el subconsciente de *The General Theory of Employment, Interest and Money*.

²² J.M. Keynes, *A Treatise on Probability*, The Collected Writings of J.M. Keynes, Vol. VIII. Macmillan for the Royal Economic Society. p.3. Las cursivas son nuestras.

III.2. UNA VISIÓN CRÍTICA AL PLANTEAMIENTO NEOCLÁSICO «desde fuera» : J.M. KEYNES y la *consistencia* en la acción

III.2.1 Introducción

La primera cuestión que debemos fijar tiene que ver con el tipo de tratamiento que vamos a dar a la obra de Keynes en este trabajo. Es evidente que no es posible encontrar en el planteamiento keynesiano nada explícitamente denominado o relativo a nuestra preocupación seminal; a saber, la *consistencia*. Esto significa que tenemos que encarar la obra de Keynes según lo que hemos dado en llamar *nuestro enfoque de consistencia*.

Se trata pues de examinar las principales notas que destaquen en la obra de Keynes «a la luz» de las categorías *C1*, *C2*, *R1* y *R2*. Para ello, vamos a leer – descontando un ánimo de máxima fidelidad a la obra del autor— a Keynes desde nuestro marco conceptual. Con ello, intentaremos explicitar elementos –a nuestro juicio— fundamentales para entender y apuntalar la cuestión que nos ocupa.

Dicho lo anterior, la estructura de la presente sección pasa en primer lugar por un *excurso* por las principales aportaciones de Keynes respecto de las caracterizaciones del comportamiento humano presentes en su obra; después, trataremos de extraer algunas conclusiones relacionadas con nuestro marco conceptual. Este análisis pretende mostrar –y demostrar— por qué mantenemos que Keynes es un crítico con el paradigma neoclásico «revolucionario» en un sentido radical; es por esto que denominamos su visión crítica «desde» fuera . Con ello pretendemos transmitir que su crítica le lleva «más allá» del paradigma neoclásico.

3. Preguntarse por *cómo conoce* el individuo implica diferenciar²³ entre,
 - 1º- «*direct acquaintance*»: imagen sensible previa, que conduce a las sensaciones, significados y percepciones, trío dependiente de la *intuición*;
 - 2º- conocimiento, *directo* o contemplativo e *indirecto* que, vía *argumento*, provee de las *proposiciones*²⁴.
4. Es preciso definir solamente el tercer elemento previo: *la creencia racional*. Keynes dice que conocemos una cosa cuando tenemos creencia racional cierta en ello. Así, el grado de creencia racional parte del juicio probabilístico según la cantidad objetiva de conocimiento poseído; se establece la probabilidad de creencia (α) en que exista una cierta relación de una premisa (h) a una conclusión (a).

Así las cosas, se tiene que la teoría del conocimiento keynesiana es presentada como una teoría de la probabilidad. El paso siguiente es estudiar las propiedades y teoremas de la misma. Expongamos el desarrollo de los elementos descritos —*supra*— tal y como Keynes lo hace en su tratado.

Keynes parte de una afirmación sobre la que pretende desarrollar una teoría lógica de la probabilidad; dice,

The terms *certain* and *probable* describe the various degrees of rational belief about a proposition which different amounts of knowledge authorise us to entertain. All propositions are true or false, but the knowledge we have of them depends on our circumstances; and while it is often convenient to speak of propositions as certain or probable, this expresses strictly a relationship in which they stand to a *corpus* of knowledge, actual or hypothetical, and not a characteristic of the propositions in themselves.²⁵

²³ Sin vínculo explicado por Keynes en su obra.

²⁴ Proceso este —el que conduce del conocimiento directo al indirecto— no interesante para Keynes y, por ello, no tratado. El interés se centra en el estudio de las proposiciones o relaciones lógicas que conduzcan a su teoría de la probabilidad.

²⁵ Keynes, op. cit. p.4.

Ahora bien, si se tiene en cuenta que la conducta racional de una persona podría explicarse como constituida por,

- (a) Su conjunto de objetivos o fines;
- (b) las suposiciones que formula y el conocimiento sobre hechos, de que dispone;
- (c) los cálculos que, basados en (b) le proporcionarían los medios para lograr (a).

Y que —a partir de este esquema— se fundamenta la acción personal; entonces se sigue que *tiene especial interés para nosotros examinar cuál es esa teoría del conocimiento keynesiana, porque sólo así tendrá cabida establecer consideraciones sobre la forma en que la persona ordena sus acciones a partir del conocimiento que posee; en particular, sólo en este contexto tendrá sentido hablar de consistencia en la acción del individuo*. Este es el sentido último de nuestra investigación partiendo del *Treatise* hacia la *Teoría General*. Intentaremos justificar esto ordenadamente.

El primer paso será proveer de un breve esquema elaborado por nosotros y que permita el seguimiento del desarrollo de la Teoría del Conocimiento que expone Keynes en el *Treatise*; hecho esto, se ofrecerán diversos pasajes de la obra, en los que se fundamentan los elementos adelantados en el esquema inicial. Después se valorarán los elementos expuestos, a modo de preparación para exponer los elementos básicos que destacaremos de la *Teoría General*.

Esquema breve sobre los principales elementos del *Treatise*:

1. El punto de partida es la *proposición*, que será cierta o probable dependiendo de: su formulación y el conocimiento contenido en ella.
2. Surge la necesidad de una investigación previa; a saber, cabe preguntarse por tres elementos: *conocimiento*, *creencia racional* y *argumento*.

Let our premises consist of any set of propositions h , and our conclusion consist of any set of propositions a , then, if a knowledge of h justifies a rational belief in a of degree α , we say that there is a *probability—relation* of degree α between a and h . (This will be written $a/h = \alpha$).²⁷

En rigor, dice Keynes, los calificativos sobre la duda, incertidumbre o probabilidad de una conclusión deberían ser aplicados a nuestra creencia racional (*rational belief*) en la conclusión. Sin embargo será en el capítulo siguiente —y así lo dice Keynes— en el que se establezcan a partir del estudio del conocimiento estos grados de creencia racional.

Así pues, este primer capítulo sirve no tanto para definir como para indicar el objeto de su obra completa. Ese objeto no es sino enfatizar en la existencia de una *relación lógica entre dos conjuntos de proposiciones*. Además, la *probabilidad* tiene que ver con la relación específica entre esos dos conjuntos de premisas y conclusiones. Se trata pues de estudiar las principales propiedades de esta relación. Sin embargo, antes Keynes muestra otra intención,

First, however, we must digress in order to consider briefly what we mean by *knowledge, rational belief, and argument*.²⁸

Se ha dicho que la teoría de la probabilidad que se va a formular se relaciona con la parte de conocimiento que obtenemos vía argumento; por ello, se sigue necesariamente un examen de *cómo conocemos por esta vía*. Esto es lo que va a mostrar en el segundo capítulo de su obra: *Probability in relation to the theory of knowledge*. Para ello, Keynes precisa un punto de partida. Veámoslo.

Para Keynes, el conocimiento humano parte de la *intuición* o familiaridad con la realidad exterior. Expone lo que denomina *direct acquaintance* como forma de relacionarse con el exterior. Sería pues correcto afirmar que —para Keynes— el

²⁷ Ibidem, p.4.

²⁸ Ibidem, p.9

Es decir, se hace necesario reflexionar sobre —por así decirlo— el acervo de conocimiento contenido en una proposición para poder hablar de su certeza o probabilidad. No basta con juzgarla como tal, pues tal caracterización no es propia de las proposiciones en sí mismas. Esto significa que es preciso examinar cómo se formulan las proposiciones y qué tipo de conocimiento «contienen», para así vincular ambos elementos mediante la teoría de la probabilidad que Keynes va a proponer.

Ahora bien, cuando se hace referencia a las distintas circunstancias del conocimiento del sujeto a las que habría que relacionar con las proposiciones, no debe considerarse como subjetivismo o relativismo en el enfoque; todo lo contrario, Keynes insiste en que se trata más bien de mostrar que una proposición no es probable porque se piense que lo es o porque se tenga mayor o menor capricho, lo que es probable o improbable en esas circunstancias viene fijado objetivamente. Como consecuencia, la teoría de la probabilidad es *lógica* pues está relacionada con el grado de creencia racional en ciertas condiciones dadas (que habrá que estudiar a lo largo del libro) y no con aquellas creencias particulares —subjetivas—, que pueden ser racionales o no.

Esto no significa que los elementos que conformen una proposición individual no dependan del agente; al contrario, depende de factores subjetivos propios del individuo. Sin embargo, las relaciones que se establezcan entre esa y otra/s proposición/es será objetiva y lógica.

What particular propositions we select as the premises of *our* argument naturally depends on subjective factors peculiar to ourselves; but the relations, in which other propositions stand to these, and which entitle us to probable beliefs, are objective and logical.²⁶

Pero se hace necesario antes de avanzar, definir algunos elementos de los que ya se está hablando. Por ello Keynes propone,

²⁶ *Ibidem*, p.4.

probability—relation of the proposition, about which we seek knowledge, to other propositions. In the second case, at any rate at first, what we know is not the proposition itself but a secondary proposition involving it.³²

Esto es, el primero, resulta del acceso directo a la proposición. Después contemplando los objetos con los que se tiene una «familiaridad directa», se obtendrían los contenidos propios del pensamiento, es decir las proposiciones, que en este caso, denomina secundarias. Sin embargo, reconoce no saber cómo,

Thus, by some mental process of which it is difficult to give an account, we are able to pass from direct acquaintance with things to a knowledge of propositions about the things of which we have sensations or understand the meaning³³

Keynes considera después que con los materiales obtenidos «directamente», la mente es capaz de formar conocimientos derivados por argumentación, a los que denomina conocimiento indirecto cuyo objeto son las proposiciones primarias.

Next, by the contemplation of propositions of which we have direct knowledge, we are able to pass indirectly to knowledge of or about other propositions.³⁴

Al proceso por el que pasamos de un conocimiento directo sobre una proposición a un conocimiento indirecto sobre esa misma proposición, lo denomina *argumento*,

(...) whenever we pass to knowledge about one proposition by the contemplation of it in relation to another proposition of which we have knowledge—even when the process is unanalysable—I call it an *argument*.³⁵

³² Keynes, op. cit. p.12.

³³ *Ibidem*, p.13.

³⁴ *Ibidem*, p.13.

³⁵ *Ibidem*, p.14.

conocimiento humano precisa de la imagen sensible como elemento de referencia y, además, como punto de partida. En efecto,

We start from things, of various classes, with which we have, what I choose to call without reference to other uses of this term, *direct acquaintance*. (...) The most important classes of things with which we have direct acquaintance are our own sensations, which we may be said to *experience*, the ideas or meanings, about which we have thoughts and which we may be said to *understand*, and facts or characteristics or relations of sense—data or meanings, which we may be said to *perceive*.²⁹

Es decir, esa imagen sensible permite al individuo un acceso a las cosas en lo que son, no como meras impresiones.³⁰ Como consecuencia de dicha intuición sobre las cosas, se derivan los objetos propios de la intuición que son las sensaciones, experimentadas, los significados, comprendidos, y las percepciones, percibidas.

Estos objetos no son aún propios del conocimiento sino de la intuición; por tanto sólo son origen del primero. Serán las ideas, conceptos y proposiciones los verdaderos objetos del conocimiento. No existe en el autor una explicación de cómo opera la conexión entre los objetos de la intuición y los objetos del conocimiento³¹; simplemente la hay, centrándose después en el análisis de éste último.

Keynes distingue entre conocimiento directo e indirecto. En efecto, dice:

Now our knowledge of propositions seems to be obtained in two ways: directly, as the result of contemplating the objects of acquaintance; and indirectly, *by argument*, through perceiving the

²⁹ Ibidem, p.12.

³⁰ Podemos relacionar este aspecto con la gnoseología realista-escolástica, según la cual el conocimiento humano se funda en dos dimensiones, una primera, la de las sensaciones externas y la percepción interna —propias de la dimensión sensible— y una segunda, la del establecimiento del concepto, el juicio y el razonamiento —propias de la dimensión intelectual—. Así, la inteligencia humana permitiría el establecimiento de los conceptos desde el estímulo físico, de forma que a través del acto intelectual, lo conocido y el cognoscente en cuanto tales, son una misma cosa, pero se diferencian en el modo de existencia: inmaterial y abstracta en la inteligencia, material y concreta en la realidad. Por ello, en el concepto, *la inteligencia aprehende el inteligible que estaba determinado específicamente en el objeto dado por lo sensible*. (cita traducida de Tomás de Aquino, *Q.Disp. De Veritate*, q.10,a.7).

³¹ Relación ésta que, nos parece, aclararía bastante el fundamento de la teoría del conocimiento keynesiana.

racional. Para ello propone cuál es el más alto grado de creencia racional, que es el que corresponde con el conocimiento; es decir, *conocemos* una cosa cuando tenemos una creencia racional cierta en ello.

Dicho lo anterior, se sigue que la creencia en la verdad o falsedad de una proposición dependerá del juicio probabilístico formulado por el individuo, que implicará para éste un grado de creencia racional sobre la proposición concreta. Ahora bien, cuál sea la base sobre la que formular este juicio determinante del grado de creencia será la clave.

Como se ha visto, Keynes establece que no es sino el *conocimiento poseído* el que determina lógicamente tal grado de creencia; dicho de otra manera, —y en conclusión— el juicio probabilístico que establece el individuo sobre el que se articula su grado de creencia en relación a las proposiciones que constituyen sus argumentos, viene determinado objetivamente por la «cantidad» de conocimiento poseído. Ese grado de creencia se «traduce» en el concepto de probabilidad; probabilidad de creencia en que haya una cierta relación del tipo visto anteriormente, es decir, $a/h = \alpha$.

En relación con el conocimiento como «fuente» de creencia racional así como sobre el carácter objetivo del mismo, puede citarse,

(...) this theory tells us what further rational beliefs, certain or probable, can be derived by valid argument from our direct knowledge.³⁸

What particular propositions we select as the premises of our argument naturally depends on subjective factors peculiar to ourselves; but the relations, in which other propositions stand to these, and which entitle us to probable beliefs, are objective and logical.³⁹

Sobre los distintos tipos de creencia racional, se tiene que,

We come next to the distinction between that part of our rational belief which is certain and that part which is only probable. Belief, whether rational or not, is capable of degree. The highest

³⁸ *Ibidem*, p.4.

³⁹ *Ibidem*, p.4.

Existe un tipo de objetos del conocimiento directo muy importante: las relaciones lógicas, que expresan *la relación entre un conjunto de conocimientos dados y una determinada conclusión*.

We pass from a knowledge of the proposition *a* to a knowledge about the proposition by perceiving a logical relation between them. With this logical relation we have direct acquaintance.³⁶

Estamos pues cerca de aquellas relaciones lógicas entre dos conjuntos de proposiciones que se mostraban como objeto de estudio en el capítulo I. Veamos cómo llegar hasta ellas.

The logic of knowledge is mainly occupied with a study of the logical relations, direct acquaintance with which permits direct knowledge of the secondary proposition asserting the probability—relation, and so to indirect knowledge about, and in some cases of, the primary proposition.³⁷

Es decir, desde el conocimiento directo vía relaciones lógicas, es posible un conocimiento ulterior y más complejo como es el indirecto. Ahora bien, no es el proceso desde uno hasta el otro el que interesa a Keynes —de hecho no dice nada al respecto—, sino el estudio de las proposiciones secundarias o relaciones lógicas que lo posibilitan, porque ahí es donde cabe el desarrollo de su teoría de la probabilidad.

Si recapitulamos brevemente y recordamos las tareas que Keynes se marcaba para este segundo capítulo, vemos que se ha expuesto la cuestión del *conocimiento*, así como lo que entiende por *argumento*. Falta pues establecer lo que significa la *creencia racional*. Hecho esto podrá abordar la cuestión de la probabilidad directamente.

Para definir la creencia racional, Keynes decide remitirse al término conocimiento que ya ha definido. En primer lugar, establece qué significa el calificativo

³⁶ *Ibidem*, p.13.

³⁷ *Ibidem*, p.13.

In the second case, at any rate at first, what we know is not the proposition itself but a secondary proposition involving it. When we know a secondary proposition involving the proposition *p* as subject, we may be said to have indirect knowledge *about p*.⁴³

Una vez que se han expuesto los elementos keynesianos de base respecto de la teoría del conocimiento implícita en su teoría lógica de la probabilidad, Keynes se propone como siguiente tarea –Parte II del Tratado—, mostrar cómo a partir de lo que él denomina ideas filosóficas pueden deducirse (vía método riguroso) teoremas de la adición y multiplicación de probabilidades así como de la probabilidad inversa.

Dice Keynes,

Probability is concerned with *arguments*, that is to say, with the ‘bearing’ of one set of propositions upon another set. (...) we must be prepared to consider relations of probability between *any* pair of sets of propositions, and not only between sets which are actually the subject of knowledge.⁴⁴

Tal y como se nos presenta, Keynes propone «acotar» el tipo de proposiciones que son susceptibles de consideración en esta su teoría de la probabilidad. El término «*any*» está empleado en ese sentido de acotación. Veamos cómo lo hace ya que esto será muy interesante para el objeto de nuestro trabajo.

(...) we soon find that some limitation must be put on the character of sets of propositions which we can consider as the hypothetical subject of an argument, namely, that they must be *possible* subjects of knowledge. We cannot, that is to say, conveniently apply our theorems to premises which are self—contradictory and formally inconsistent with themselves.⁴⁵

Es decir, Keynes está excluyendo de su análisis aquellas proposiciones que fueran *posibles fuentes de inconsistencia*. Esto le lleva a considerar el concepto de *grupo de proposiciones* que se define como un conjunto de proposiciones tales que (*i*) si un principio lógico pertenece a él, también lo presentarán todas las proposiciones

⁴³ *Ibidem*, p.13.

⁴⁴ *Ibidem*, p. 126.

⁴⁵ *Ibidem*, p. 126.

degree of rational belief, or rational certainty of belief, and its relation to knowledge have been introduced above.⁴⁰

Y con relación a los distintos grados de creencia racional y las proposiciones resultantes, se tiene,

What, however, is the relation to knowledge of *probable* degrees of rational belief?

The proposition (*say, q*) that we *know* in this case is not the same as the proposition (*say, p*) in which we have a probable degree (*say, α*) of rational belief. If the evidence upon which we base our belief is *h*, then what we *know*, namely *q*, is that the proposition *p* bears the probability—relation of degree α to the set of propositions *h*; and this knowledge of ours justifies us in a rational belief of degree α in the proposition *p*. It will be convenient to call propositions such as *p*, which do not contain assertions about probability—relations, ‘primary propositions’; and propositions such as *q*, which assert the existence of a probability—relation, ‘secondary propositions’.⁴¹

Como se ve, —y en conclusión—, Keynes considera la gnoseología como *una teoría lógica de la probabilidad*; la probabilidad —el coeficiente α — aparece así como una creencia en la existencia de un tipo concreto de relación en forma de argumento.

A probable degree of rational belief in a proposition, on the other hand, arises out of knowledge of some corresponding secondary proposition⁴²

Resumiendo con el propio Keynes, podemos recordar los elementos fundamentales planteados hasta ahora antes de continuar.

Now our knowledge of propositions seems to be obtained in two ways: directly, as the result of contemplating the objects of acquaintance; and indirectly, *by argument*, through perceiving the probability—relation of the proposition, about which we seek knowledge, to other propositions.

⁴⁰ *Ibíd.*, p.11. (El más alto grado de creencia racional al que hace referencia Keynes y que dice haber presentado antes, es ese al que nos referíamos cuando decíamos que el *conocimiento* de una cosa determina inexorablemente la *creencia racional cierta*. En efecto, dice Keynes, «We may be said to know a thing when we have a certain rational belief in it, and *viceversa*.» (*op.cit.*, p.10); cualquier nivel de conocimiento «inferior» convierte a la creencia racional en *probable* si bien, en distintos grados; éstos son los que se propone explicar).

⁴¹ *Ibíd.*, p.11.

⁴² *Ibíd.*, p.11.

Dicho de otra manera, en un primer momento se origina un conocimiento primero —vía intuición— que da lugar —sin saber cómo— a un conocimiento segundo o indirecto por argumentación en el que se sitúan las relaciones lógicas o proposiciones objeto de estudio y sobre las que se puede calcular la creencia racional como un cierto grado probabilístico.

Pero y esta es la objeción, si no hay ninguna forma de vincular ese grado con la realidad «real», ¿qué nos dice si el grado es o no correcto?, ¿cómo se puede saber si el juicio probabilístico sobre un cierto fenómeno es adecuado a partir del conocimiento contenido en la evidencia disponible si se *prescinde* de la evidencia desde el principio?, ¿esta teoría lógica de la probabilidad subyacente a la gnoseología keynesiana no es un «círculo vicioso»? Veámoslo.

Hay que distinguir —volviendo a Aristóteles en el *Organon*⁴⁶— entre lógica formal y lógica material y tener muy presente el vínculo entre ambas. Si la lógica *formal* se ocupa de la adecuación del razonamiento o de la verdad de la consecuencia, la lógica *material* se ocupa de la verdad de las premisas, o verdad del consecuente.

Ahora bien, el ejercicio de examinar la verdad de las premisas —o, en palabras de Keynes, juzgar si el conocimiento contenido en la evidencia disponible es completo—, no puede hacerse sin recurrir a la realidad «real», *no a la realidad mediada por la mente humana*; porque de otro modo, estaríamos cayendo en una trampa: creer que la lógica formal permite examinar la verdad de la realidad material.

Si el valor de a/h es 1, esto es certidumbre absoluta, no hemos conseguido nada. Solamente establecer que de aquella premisa se establece esta conclusión; sin embargo eso *no informa* sobre la verdad o certeza humana sobre un hecho concreto. Sólo hay certeza sobre algo «volviendo a ello», mirando en la realidad material.

Pero en Keynes, este recurso a la realidad no existe sino como realidad «imaginada» —o intuida— por la mente humana. Este proceso conduce a la relatividad más absoluta. No existiría verdad objetiva externa a la representación mental del sujeto.

⁴⁶ Puede verse, por ejemplo, Aristóteles, *Tratados de Lógica (Organon)*, Biblioteca Clásica Gredos.

contenidas en el mismo; (ii) si la proposición p y la proposición 'no- p o q ' ambas pertenecen a él, entonces la proposición q también pertenece al mismo; (iii) si una proposición p pertenece a él, entonces su contradictoria está excluida del mismo. Si el grupo definido por una parte del conjunto de proposiciones excluye una proposición que pertenece a un grupo definido por otra parte del conjunto, entonces el conjunto es tomado en su totalidad como *inconsistente consigo mismo* y es imposible formar las premisas de un argumento.

Una vez que ha acotado las proposiciones y recordando que la probabilidad es representada por a/h , siendo h la premisa del argumento y a su conclusión, pueden definirse —entre otros— los siguientes términos; *certidumbre*: $a/h = 1$; *imposibilidad*: $a/h = 0$; *inconsistencia*: *ah es inconsistente si $a/h = 0$* ; *grupo*, la clase de proposiciones a tales que $a/h = 1$ es el grupo h .

El dominio sería tal que interpretando α entre 0 y 1 tendríamos desde la imposibilidad, a distintos grados de certidumbre, llegando hasta la certeza plena. Esto nos permite concluir — con Keynes— que la probabilidad expresa *grados de creencia racional sobre el cumplimiento de una determinada proposición*.

Llegado este punto podemos examinar los elementos fundamentales desde una perspectiva *crítica* o poniendo en discusión los mismos.

Tenemos una teoría explicativa sobre cómo conoce el individuo —vía proposiciones— como previo a su acción —o, cuanto menos, a la «formulación» de su acción—.

Esta teoría ha sido expuesta de tal modo, que ha de tomarse como una teoría probabilística que permite formular un cierto grado de creencia racional entre la evidencia sobre algo —premisa— y la conclusión derivada; se trata del coeficiente α cuyo dominio de definición nos muestra los diversos grados de certeza dados como un juicio probabilístico.

Planteemos una crítica fundamental: para llegar hasta aquí, *ha sido preciso obviar* —Keynes lo ha hecho, nos parece— lo que a nuestro juicio parece clave; a saber, *la relación con la realidad* que ejerce el cognoscente.

e ignora en cada circunstancia y eso le permitiría ponderar su propio grado de creencia racional como juicio probabilístico.

Este elemento —nos parece— no resuelve el inconveniente radical sobre la confusión entre lógica y realidad. Quedan abiertos muchos interrogantes entre los que destacan, ¿de qué depende tal ponderación?, ¿se trata de algo propio de cada individuo, de manera que unos —más osados— podrían sobreestimar su conocimiento poseído mientras que otros —más conservadores— lo subestimarían?, ¿cómo se evalúa el conocimiento y la ignorancia respecto de algo —un hecho— que no es susceptible de ser conocido nunca más que de modo incompleto?, ¿cómo se «independiza» la realidad del conocimiento en un contexto en el que todo conocimiento directo es cierto, aunque ponderado?, ¿conocer — ponderando la ignorancia — coincide con ser?. Quedan muchas cuestiones abiertas en la teoría expuesta. Apuntarlas, supera el propio objeto de la presente sección en la que nos bastaba con dar cuenta del enfoque keynesiano.

Ahora bien, el planteamiento de la *teoría del conocimiento* propuesta en el *Treatise*, no quedaría completo si no fuese acompañado de un examen sobre la *teoría de la acción* que formula el propio Keynes. Esta teoría —nos parece— no es presentada de forma completa hasta la *General Theory*⁴⁸.

Es por ello que este es el momento de encontrar los fundamentos de tal teoría, exponerlos y establecer su relación con lo anterior.

Hecho esto, podremos por fin dar cuenta de lo planteado, a la luz de nuestro marco conceptual de *consistencia* —categorías *C1*, *C2*, *R1* y *R2*—.

⁴⁸ Seremos fieles a la tesis por la que, a juicio de los autores concentrados en la obra de Keynes, aquella obra es base de ésta. Así lo defiende Vara (op. cit.) y, citamos a través de él, Toni Lawson, Anna Carabelli, R.M. O'Donnell, J.B. Davis.

Esto nos llevaría a concluir que hay una especie de «trampa» en el análisis keynesiano sobre el conocimiento, a saber: no queda delimitada o aclarada en ningún pasaje de su obra,—hasta el punto que nos atreveríamos a decir que no existe— la diferencia entre las «palabras» y la realidad; esto es, la esfera de la lógica formal y la esfera de lo real (ontológica).

La confusión está en que la lógica no se ocupa de la verosimilitud de las premisas sino de su adecuada formulación; si esto no se delimita muy claramente, parecería que una adecuada formulación desde el punto de vista lógico, que condujese desde una premisa a una conclusión, bastaría para juzgar la verdad —en cuanto que adecuación de la inteligencia con la realidad— de un fenómeno. Sabemos que esto no es así.⁴⁷ El límite a la lógica es exactamente la realidad o esfera del ser. La certeza probabilística no nos informa sobre la verdad.

Keynes, sin embargo, parece detectar este tipo de inconvenientes presentes en su teoría; que, si bien no resuelve, sí intenta de algún modo atenuar.

La cuestión de si el grado de creencia racional keynesiano es un juicio cierto y objetivo sobre la realidad o si constituye un juicio exclusivamente subjetivo, nos sitúa cerca de la problemática apuntada —aunque no en su raíz, pues ésta tiene que ver, como ya se ha podido sospechar, con la debilidad de una teoría del conocimiento que no se sustenta sobre una cierta metafísica que permita una clara definición y gradación del ser—.

Surge lo que él denomina la *ponderación del argumento*, que de alguna manera parecería atenuar la fuerza de las afirmaciones previas que dieron paso a nuestra crítica y que limita el alcance de la teoría de Keynes. Tal ponderación mediría el grado de completitud de la evidencia relevante de que disponen los individuos para afirmar la veracidad de su juicio probabilístico. Normalmente, el conocimiento es limitado pues se basa en inducciones incompletas; es por ello que el individuo considerará cuánto conoce

⁴⁷ Es este, sin lugar a dudas, uno de los problemas de orden filosófico de primer nivel; en él subyace la reflexión sobre la relación entre la Lógica y la Metafísica. De esa reflexión —más aún, del reconocimiento expreso o no de una cierta metafísica— se han planteado por los distintos autores, diversas teorías del conocimiento que vinculan de distinto modo —sólo en algunos casos armonizándoles— el ser y el pensar.

Sin embargo, inmediatamente procede de una forma que a lo largo del libro será una constante; a saber, «congelando» todo su razonamiento anterior. De este modo, plantea un supuesto simplificador.

(...) take as given the main background of subjective motives to saving and to consumption respectively. (...) Since, therefore, the main background of subjective and social incentives changes slowly, whilst the short—period influence of changes in the rate of interest and the other objective factors is often of secondary importance, we are left with the conclusion that short—period changes in consumption largely depend on changes in the rate at which income (measured in wage—units) is being earned and not on changes in the propensity to consume out of a given income.⁵²

De forma que la vía alternativa apuntada ha quedado reducida drásticamente. Ya no existen factores subjetivos, sólo un factor objetivo, la renta. El consumidor es un individuo bastante pasivo que consume bienes en razón directa a su renta. Este agente no puede formular planes inconsistentes —y por ello irrealizables— porque sólo reacciona ante cambios en su renta, que es una variable objetiva. No hay posibilidad de formular planes sobre alguna variable que implicase incertidumbre o duda —porque los elementos subjetivos se han eliminado del problema— y, por ello, que no condujesen a un fin. Tanto la *consistencia C1* (de medios a fines; en este caso, niveles de renta que permiten acceder al muestrario de bienes) como la *C2* (fines entre sí; esto es, los distintos consumos de bienes accesibles), se *garantizarían a priori*. El agente consumidor keynesiano ni siquiera elige la mejor de sus alternativas posibles con base en sus preferencias; no observa un comportamiento optimizador en ningún sentido; simplemente se dedica a consumir más bienes a mayor renta⁵³.

Estudieemos el otro agente. El planteamiento comienza en el Capítulo 11.

When a man buys an investment or capital—asset, he purchases the right to the series of prospective returns, which he expects to obtain from selling its output, after deducting the running expenses of

⁵² Keynes, op. cit. p.109 y 110.

⁵³ Podría llegar a afirmarse que el consumidor keynesiano —y el oferente de trabajo, pues vienen a coincidir— no es ni siquiera un optante, ya que no «asigna recursos» (excepción hecha de la preferencia por la liquidez, en la que sí muestra cierto comportamiento asignativo).

III.2.3 Keynes en *The General Theory of Employment, Interest and Money*

Al objeto de explicar cómo es posible la persistencia de niveles de desempleo junto a niveles de equilibrio en la producción, Keynes examina los comportamientos humanos de «tipos» de agentes que, podemos identificar como empresarios y consumidores. Éstos últimos no son sino individuos cuya única finalidad es acceder a bienes; aquéllos —los empresarios— presentan una cierta voluntad de acción pura, esto es, no planean en el sentido asignativo de medios a fines, sino que sienten expresamente impulsos «volitivos», los *animal spirits*, mecanismo cuasi único, proveedor de sentido para justificar su acción. Examinemos estos aspectos brevemente en la obra de Keynes⁴⁹.

Como se ha dicho, hay que diferenciar entre dos agentes: el consumidor y el inversor (empresario); esta distinción es clave para entender el razonamiento keynesiano, ya que presenta una asimetría de comportamientos.

Detengámonos en el primero de ellos. Con el objetivo de presentar qué sea la *propensión a consumir*, Keynes establece los llamados factores objetivos y subjetivos que la determinan. El mero hecho de reconocer la existencia de tales factores subjetivos⁵⁰ —por tanto, propios de un sujeto—, implica dotar y reconocer al agente de caracteres que le identifican como un individuo «planeativo» o futurizo que determina su consumo de forma personal —no como un optante—. Lo destacable es el reconocimiento expreso de tal caracterización del agente. Keynes, ha concedido cualidades subjetivas al consumidor⁵¹.

⁴⁹ Keynes, J.M. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. The Collected Writings of John Maynard Keynes. Vol VII. Macmillan, 1973 de la 1ª ed., 1936. Vamos a centrarnos en los Libros III y IV; donde se desarrolla lo que a efectos de este trabajo es relevante. En particular destacaremos el Cap. 12 del Libro IV.

⁵⁰ Keynes, op. cit. cap. 9, p. 114.

⁵¹ Cosa distinta es aceptar como correcta la exposición de motivos que impulsan o detraen la propensión a consumir. Este tipo de crítica no cabe en estas líneas.

Keynes reconoce la importancia de este elemento para determinar, nada más y nada menos que, la eficiencia marginal del capital (que es igual a la demanda de inversión). Ahora bien, inmediatamente reconoce los límites de ese estudio,

There is, however not much to be said about the state of confidence *a priori*. Our conclusions must mainly depend upon the actual observation of markets and business psychology. *This is the reason why the ensuing digression is on different level of abstraction from the most of this book.*⁵⁷

Reconocida la dificultad y el grado de abstracción que tal análisis impone; haciendo el supuesto de que el tipo de interés no varía, se propone encarar el estudio de los cambios en las expectativas «*of their prospective yields*» como consecuencia del estado de la *confianza*.

Tras constatar que en otros tiempos la inversión dependía de que hubiera un número suficiente...

of individuals of sanguine temperament and constructive impulses who embarked on business as a way of life (...)⁵⁸

de forma tal que los negocios eran un juego mezcla de habilidad y suerte con resultado incierto; hoy, después de la separación entre la propiedad y la dirección de los mismos, así como con la aparición de mercados de inversión organizados, aparece un factor por el cual, los inversores pueden revisar su compromiso en función de la evolución de la inversión.

Convencionalmente, hemos asumido que la situación actual en los negocios, continuará, excepto si hay alguna razón para esperar una modificación; esto hace que las inversiones sean «seguras» en periodos cortos.

⁵⁶ *Ibidem*, p.148.

⁵⁷ *Ibidem*, p.149. Las cursivas son nuestras.

obtaining that output, during the life of the asset. This series of annuities Q_1, Q_2, \dots, Q_n it is convenient to call the *prospective yield* of the investment.⁵⁴

De nuevo, desde las primeras líneas Keynes expone las ideas básicas. Así, mediante el concepto de *prospective yields*, el agente inversor elabora planes de acción, teniendo en cuenta su expectativa de gastos e ingresos; confrontando tales variables (cuantificadas por un equivalente general de valor —dinero—), obtiene una tasa de rendimiento interno que, relacionada con el precio de oferta (*supply price*) ofrece la *eficiencia marginal del capital*. Tal indicador, comparado con la tasa de interés de mercado, determina la inversión. Es decir, un concepto creado a partir de las expectativas de los agentes, el *prospective yield* es el *determinante* del ritmo inversor en una economía. Hay aquí un *plan* del agente «futurizo» que condiciona, de manera fundamental, el devenir económico. El propio Keynes así lo advierte.

The reader should note that the marginal efficiency of capital is here defined in terms of the *expectation* of yield and of the *current* supply price of the capital—asset.⁵⁵

Los impulsos vienen de aquello probable o esperado; no de lo histórico o pasado. El agente que así actúa, con tal protagonismo, constituye la antítesis de un optante neoclásico. Ese agente *necesita* conocer su pasado e imaginar su futuro para construir planes.

Una vez mostrado —en el capítulo 11— de qué depende la inversión, Keynes se propone investigar el elemento fundamental que impulsa el fenómeno: las expectativas a largo plazo. Centrémonos en el fundamentalísimo capítulo 12.

The state of long—term expectation, upon which our decisions are based, does not solely depend, therefore, on the most probable forecast we can make. It also depends on the *confidence* with which we make this forecast.

The *state of confidence*, as they term it, is a matter to which practical men always pay the closest and most anxious attention. But economists have not analysed it carefully and have been content, as a rule, to discuss it in general terms.⁵⁶

⁵⁴ Ibidem, p. 135.

⁵⁵ Ibidem, p. 136.

III.2.4 Visión conjunta e interpretación a la luz de nuestro marco conceptual

Una vez mostrados los elementos fundamentales del planteamiento keynesiano, nos encontramos ante un punto especialmente apto para exponer el paralelismo⁶² cada vez más ampliamente aceptado entre las dos obras keynesianas con las que estamos trabajando.

La *acción humana* —consistente en tomar una decisión de inversión y estudiada en la *General Theory*—, viene determinada por dos elementos; a saber, la previsión del individuo (*probable forecast*) y la confianza que tiene en ella (*confidence with which we make this forecast*).

Esta acción está basada, pues, en dos elementos que ya hemos estudiado anteriormente y que corresponden con las bases del *conocimiento* humano expuestos en el *Treatise*. En efecto, la correspondencia establecida sería en los siguientes términos, el *grado de creencia racional* que formula un agente entendido como un juicio probabilístico sobre algo haría las veces de previsión; el *grado de completitud del conocimiento* contenido en la evidencia disponible permitiría definir la confianza en tal previsión.

Quedaría así probado que aquellos elementos dados en forma genérica tienen ahora un correlato concreto muy claro, hasta el punto de ser la clave para determinar la inversión en una economía.

En cualquier caso, Keynes hace notar que las decisiones humanas están sometidas a un alto grado de incertidumbre, debido fundamentalmente al acervo de conocimiento que precisan para que el juicio —probabilístico— de confianza sobre ellas sea elevado.

Sin embargo, el hombre actúa. El agente keynesiano toma decisiones en un marco de incertidumbre. ¿Por qué razones?. Tal y como se ha expuesto, fundamentalmente por las convenciones o modos más o menos aceptados en los mercados. ¿Sólo por eso?. Hay una segunda fuente de acción; a saber, esa urgencia e impulso a la acción resultante de los —en expresión ideal— *animal spirits* que propone Keynes.

Ahora bien, dice Keynes, este mecanismo es una convención arbitraria y con debilidades importantes, que podrían explicar el grave problema de un volumen insuficiente de inversión. Entre las debilidades están: el aumento de los títulos de rendimiento variable, las efímeras fluctuaciones diarias de las ganancias de las inversiones existentes, la variabilidad de la opinión de grandes cantidades de individuos que actúan conforme a psicologías de masas, la confianza de las instituciones de crédito en los prestatarios, la ocupación de los inversores profesionales en prever los cambios en aquellas bases de valoración convencionales antes que el público en general, estando alerta permanentemente. Este último aspecto es especialmente destacado por Keynes que lo resume genialmente en la siguiente frase,

We have reached the third degree where we devote our intelligences to anticipating what average opinion expects the average opinion to be.⁵⁹

Reconocida la dificultad e inestabilidad debida a lo que Keynes llama especulación (actividad de prever la psicología del mercado), dice haber *otra inestabilidad que resulta de las características de la naturaleza humana*, la dependencia de nuestras actividades de un «*spontaneous optimism*» que va más allá de la pura expectativa «*whether moral or hedonistic or economic*»⁶⁰. Esto es,

Most, probably, of our decisions to do something positive, the full consequences of which will be drawn out over many days to come, can only be taken as a result of *animal spirits* –of a spontaneous urge to action rather than inaction, and not as the outcome of a weighted average of quantitative benefits multiplied by quantitative probabilities⁶¹

⁵⁸ *Ibidem*, p. 150.

⁵⁹ *Ibidem*, p. 156.

⁶⁰ *Ibidem*, p.161.

⁶¹ *Ibidem*, p. 161. Las cursivas son nuestras.

imposible realizar semejante cálculo; de manera que, a veces, el motivo está en el capricho, el sentimiento o el azar.

Replanteemos todo lo visto a la luz de **nuestro marco conceptual**, haciendo una interpretación vía categorías *C1*, *C2*, *R1* y *R2* y veamos cuál es la *función objetiva de «consistencia»* en este contexto keynesiano.

En primer lugar hay que decir que Keynes es un autor que expresa una *asimetría antropológica* por lo que respecta a su caracterización de *tipos* humanos. En efecto, mientras que el consumidor es prácticamente un «tragabienes» —permítasenos la expresión— que determina correctamente lo que consume a partir de su renta como variable objetiva, el empresario tiene una riqueza analítica enorme consistente fundamentalmente en su capacidad de planear. Estamos pues ante dos tipos humanos radicalmente distintos ¡según la función económica que ejerzan!

Esta diferente caracterización hace que debamos tratar por separado los aspectos relativos a la *consistencia* según se trate de uno u otro agente.

Respecto al *consumidor*, diremos lo siguiente: se trata de un individuo *analíticamente* —a nuestro juicio— algo «inferior» al agente económico neoclásico. Así, este último tiene capacidad de determinar la mejor de sus alternativas de entre un muestrario de posibilidades a partir de su restricción; esto es, observa un comportamiento optimizador. El consumidor keynesiano no actúa así; simplemente consume más cuanto mayor es su renta independientemente de sus preferencias —variable subjetiva fundamental que Keynes supone dada—. No formula planes en tiempo histórico. No se equivoca ni siente incertidumbre. Consume en forma directa y creciente con su renta. Si esto es así, debemos entonces establecer —de modo algo extremo— que este individuo es —por falta de «hueco» analítico para ello— *consistente a priori* de tipo *C1* y *C2*.

En efecto, se trataría de un agente que logra aquello que se propone a partir de los medios a su alcance (*C1*) y que, además no considera (porque no tiene capacidad

Keynes está tratando con un individuo para el que lo único proveedor de sentido son sus «*animal spirits*», es una especie de *queriente* puro que siente impulso a la acción por sí misma, casi de modo independiente respecto a los resultados obtenidos. Se trataría de algo así como un impulso vital fundamental que pretendería superar la incertidumbre radical en la que está existencialmente inserto el agente keynesiano. No habría cálculo alguno por parte del agente, sólo acción –incluso «ciega»⁶³—.

Este agente así caracterizado, nos parece que puede perfectamente formular planes inconsistentes: tanto en la adecuación de medios a fines (*C1*) como de fines entre sí (*C2*), puede «fallar» por causa del impulso motor que sustenta su futura elección –los «*animal spirits*» son pura subjetividad—. Este individuo no contempla ninguna restricción. Esta es, nos parece una aportación fundamental keynesiana: el reconocimiento expreso de la *pura subjetividad* en el proceso de formulación de los planes de los agentes –en este caso, sólo reconocida para el empresario—.

Thus if the animal spirits are dimmed and the spontaneous optimism falters, leaving us to depend on nothing but a mathematical expectation, enterprise will fade and die; —though fears of loss *may have a basis no more reasonable than hopes of profit had before.*⁶⁴

Así las cosas, podríamos decir que Keynes habría identificado agentes *que podrían ser inconsistentes* en sus planes: no hay base «razonable» en la consideración que efectúan.

In estimating the prospects of investment, we must have regard, therefore, to the nerves and hysteria and even the digestions and reactions to the weather of those upon whose spontaneous activity it largely depends.⁶⁵

Esto no debe interpretarse como oleadas de psicología irracional, sino que las decisiones humanas no pueden depender de una expectativa matemática porque es

⁶² A este respecto puede verse Vara, op. cit.

⁶³ En rigor, Keynes no confía demasiado en este agente que ha de combinar su incertidumbre radical agudizada a largo plazo, con estos impulsos subjetivos a la acción.

⁶⁴ *Ibidem*, p.162. Las cursivas son nuestras.

⁶⁵ *Ibidem*, p. 162.

bastante probable— a planes de acción que reflejen *inconsistencias* de distintos tipos y/o grados⁶⁸.

Pero incluso ignorando esta incertidumbre que se descuenta en un juicio probabilístico, ocurre que la fuente de mayor subjetividad que Keynes pone en el empresario, su impulso *puramente* volitivo (*animal spirits*) podría dar lugar a planes consistentes o no, dependiendo de elementos que se nos escapan porque van más allá del análisis puramente económico. Es esta característica eminentemente subjetiva la que —nos parece— «revolucionaria» en algún sentido radical la caracterización del agente que propone Keynes. Estamos ante un sujeto que no contempla mecanismo alguno de racionalidad para determinar su acción; simplemente actúa por la acción misma. No hay cálculos —basados normalmente en conocimiento sobre hechos y/o suposiciones o conjeturas personales— que fueran susceptibles de proporcionar los medios para lograr los fines. En estas circunstancias, la predicción de estado de «*consistencia* en la acción» basada en un impulso volitivo personal puro, se nos presenta hartamente improbable; o si se quiere, estaríamos de acuerdo en que es bastante más razonable asumir como predicción las posibles *inconsistencias* en la acción que condujeran a *irrealizabilidades* frente a lo contrario⁶⁹.

⁶⁸ Esta interpretación que hacemos del 'modo' de planear del empresario keynesiano, desde la licencia teórica por la cual releemos a Keynes desde el marco conceptual propuesto en el presente trabajo, no nos parece —sin embargo— incompatible con otras interpretaciones efectuadas sobre este asunto tan complejo de los 'determinantes de la inversión keynesiana' —que no son sino los factores explicativos de los planes de acción del empresario, cuestión ésta que nos ocupa—. En efecto, autores como Ackley, G., en, por citar un ejemplo de amplia difusión, su libro *Teoría Macroeconómica* (1ª ed. en español, 1964, Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, del original *Macroeconomic Theory*, Macmillan, N.Y., 1961), expresan las dificultades de una teoría dual de la inversión en la que las decisiones de los individuos se basan en un cálculo subjetivo coste-beneficio, donde los beneficios se miden por las expectativas de rendimientos futuros y los costes por las tasas de interés existentes, planteándose el efecto de la incertidumbre de cálculos como los expresados e, incluso, si las empresas hacen realmente esos cálculos. Además, se plantea la brecha de hipótesis necesarias en Keynes, sobre cómo los niveles de renta y producción generan expectativas sobre las que estructurar una teoría de la inversión, así como el problema de la introducción del tipo de interés en la teoría de la inversión, frente a la disponibilidad de fondos que parecería más adecuado. Estos breves apuntes sobre algunas contradicciones de la teoría de la inversión keynesiana, son una muestra que serviría para desarrollar alguna de las situaciones descritas en el contexto de nuestro marco conceptual acerca de *Consistencia y Realizabilidad*.

⁶⁹ Habría lugar para considerar —con el propio Keynes— la presencia de un tercer agente, el Estado, que haría las veces de «superasignador» económico y que es, en última instancia el que resolvería los problemas de subinversión —y por ello, subproducción y subconsumo— que se dan en la economía. Este agente es caracterizado por Keynes de manera tal que no contempla incertidumbre ni impulsos volitivos de ningún tipo. Planea correctamente y actúa sin equívocas, reconduciendo la economía. Podríamos pues afirmar que es planeativo y a priori consistente, siendo por ello todos sus planes realizables. No hemos considerado antes este agente porque —nos parece— es ciertamente paradójico tener en cuenta un

para ello) la existencia de dificultades —o paradojas— entre su haz de fines u objetivos (C2). La propia simplicidad analítica que se contempla a la hora de caracterizar al agente consumidor, hacen que estas condiciones se den casi de modo automático; es un caso trivial⁶⁶.

Respecto de la *realizabilidad*, se sigue necesariamente de las condiciones de *consistencia* dadas. Así, los planes de consumo son realizables individualmente por ser consistentes a priori (R1)⁶⁷. No podemos hablar de R2 debido a la necesidad de contemplar el otro lado de la economía para ello —los empresarios—.

En lo referente al *empresario*, la presencia de elementos de complejidad antropológica en su constitución, lleva las cosas por otro camino.

Hay que decir —dada la caracterización del empresario discutida en las secciones anteriores— que se trata de un agente que *puede ser inconsistente*. En concreto, a la hora de formular sus planes, éstos pueden ser tales que: (a) los medios disponibles no conduzcan a los fines (no C1); (b) los fines sean incompatibles entre sí (no C2); (c) ocurran tanto a) como b).

Este conjunto de posibilidades se da, debido a la base sobre la que se formula la acción. Así, la mala previsión y/o la falta de conocimiento objetivo originadas por la incertidumbre en que se desenvuelve el empresario, pueden llevarle a planes inconsistentes. La dificultad en su origen constitutivo, puede llevar —como resultado

⁶⁶ Puede afirmarse que no hay espacio de plan, ni siquiera de opción. La acción de ese agente no existe; es dependiente por entero de su renta.

⁶⁷ Es conveniente destacar en este punto que, como muy pertinentemente nos ha indicado el profesor M.A. Martínez-Echevarría, el análisis del consumidor que se ha venido efectuando en este trabajo, es desarrollado en el contexto exclusivamente individual, donde se pueden desplegar las categorías de consistencia y realizabilidad individual expresadas. En el enfoque agregado, por esa operación misma de adición desde la cual se apuntala el modelo keynesiano, se diluyen las posibles inconsistencias en el consumo—si es que las hubiere— puesto que se hace depender exclusivamente el consumo agregado de la renta agregada; a este respecto, podemos afirmar que la teoría estándar (neoclásica) del consumidor no es rechazada por Keynes porque, simplemente, no construye otra. En relación a esta cuestión sobre la Teoría del consumo keynesiana, puede verse, Friedman, M., *Una teoría de la función de consumo*, Madrid, Alianza Editorial (1973), traducción del original, *Theory of the Consumption*, Princeton U. Press, N.J., 1957.

pleno, pero que es operativa en la realidad, sin que por ello los mercados «no funcionen») que diverge mucho del tipo extremo —entendido como coordinación perfecta— que se presenta en el caso del equilibrio general walrasiano (mercados vacíos o excesos nulos, todas las transacciones planeadas se hacen efectivas)^{70, 71}.

Podemos elaborar un resumen de todo lo anterior. Los principales elementos constatados respecto de la cuestión en la obra de Keynes, nos llevan a mantener las siguientes características para los distintos agentes,

- consumidor: por ausencia de capacidad de planear es,
 - *consistente a priori de tipos C1 y C2 y por ello,*
 - *realizabilidad individual, R1*

- empresario: planeativo o futurizo, pudiendo darse por ello,
 - *inconsistencia posible de tipos C1 y C2,*
 - *no-C1 o C1 parcial podría llevar a no-R1, o R1^ respectivamente,*
 - *C1 y no-C2 que implicaría R1^ (restringido),*
 - *C2 solamente (revisión de objetivos o lado ético), no tendríamos resultados en términos de realizabilidad;*

 - *consistencia posible de tipos C1 y C2 que llevarían a tipos de realizabilidad individual R1; ésta, implicaría —a su vez— grados de realizabilidad «social» R2 (entendida como coordinación o «tipos» de equilibrio en la economía). El caso extremo sería el Equilibrio General Walrasiano.*

⁷⁰ La constatación de este hecho, tal y como él reconoce, fue precisamente una de las razones que impulsaron a Keynes a escribir la Teoría General.

⁷¹ En realidad, en el modelo de Keynes es la «autoridad central» la que induce coordinación; ocurre, sin embargo, que el sentido y la presencia de dicha coordinación están fuera del modelo formal, de ahí la complicación analítica a la hora de establecerla.

Siendo esto así, las condiciones de *realizabilidad* quedan supeditadas al tipo de *consistencia* que se da. En general, diremos que si hay incumplimiento de condiciones de *consistencia* se dará *irrealizabilidad*, del siguiente modo: (a) si no se cumple *C1*, entonces no habrá *R1* en absoluto (medios inadecuados totalmente) o si se da, es una *realizabilidad* «parcial» (medios insuficientes o inadecuados parcialmente), tendríamos ante nosotros el caso conocido en economía como *racionamiento*, algunas transacciones planeadas no se hacen efectivas; (b) si se da *C1* y no *C2*, habría *R¹* o restringida, es decir, se lograrían metas parciales o en sub-dominios de objetivos para evitar incompatibilidades con otros fines; (c) si se da solamente *C2*, estaríamos ante un caso que no ofrece resultado «neto» en términos de *realizabilidad*, puesto que es precisa la información sobre los medios, sin embargo lo interesante es que tenemos el espacio analítico para ubicar el examen de objetivos que todo agente debe llevar a cabo antes o después, a no ser que observe permanentemente una conducta «miope»; d) si no se da ninguna condición de *consistencia* no hay *realizabilidad* de ningún tipo.

En cuanto a la *realizabilidad* como coordinación, es evidente que no tiene sentido hablar de ella en un contexto de *irrealizabilidad* individual. Diremos pues que no hay posibilidad de hablar de la condición *R2*, a no ser que se nos plantee el tipo concreto de *realizabilidad* individual (para todo agente) que se presente.

Podríamos poner un ejemplo: si en la economía, los agentes están actuando de manera tal que sus planes están racionados; esto es, no se cumple *C1* de modo pleno aunque sí parcialmente, entonces sus planes son parcialmente realizables —en plazos cortos y sin revisión de objetivos—, de manera que pueden estar en equilibrio a pesar de que los mercados no se vacíen (algunas transacciones planeadas no son efectivas). Habría aquí un tipo de *realizabilidad* social *R2** (coordinación en un cierto sentido no

comportamiento «tipo» individual sobre la base de caracterización de un agente que es, por definición, no—individuo, el Estado. Las decisiones «del Estado» las tomarán en última instancia personas, ora consumidores, ora productores.

los planes de acción de los agentes, es un ejercicio que permite probar cuánto difieren y por qué las leyes económicas resultantes de los distintos enfoques teóricos.

Sobre estos temas volveremos cuando tengamos ante nosotros el tercer bloque de resultados, los que hemos denominado grupo de «desvinculados» del paradigma neoclásico.

III.3 «DESVINCULADOS» DEL PARADIGMA NEOCLÁSICO : Austriacos, Neo-institucionalistas y Evolutivos

III.3.1 Introducción

Parece razonable que, una vez planteados los elementos fundamentales relativos a nuestro marco respecto al enfoque neoclásico para autores que, expresamente vinculan —de uno u otro modo— su pensamiento a la economía neoclásica, nos detuviéramos en otro tipo de planteamientos que podemos denominar (en principio y con ciertos matices) «desvinculados» de dicha escuela de pensamiento. Este ejercicio nos va a permitir, por un lado, no dejar pasar la oportunidad de exponer un importantísimo bloque de teorías que también forman parte del acervo de conocimiento de nuestra disciplina y que, por ello, no debemos obviar; por otro lado, examinar a la luz de nuestro marco conceptual de *consistencia* tales teorías, pudiendo así dar más pruebas sobre nuestra tesis: la divergencia explicativa de las teorías se debe fundamentalmente al tipo de caracterización fundamental que sobre la acción humana se hace en las mismas.

Para cumplir nuestros propósitos, vamos a avanzar siguiendo un orden. En primer lugar, abordaremos la literatura de la escuela austriaca de pensamiento, después desarrollaremos más brevemente el enfoque de la economía neo—institucionalista el de la emergente economía evolutiva.

A modo de conclusión, podemos destacar que la *función objetiva de la reflexión sobre «consistencia»* en este análisis es la de permitirnos obtener dos resultados fundamentales del análisis elaborado a partir de la obra de Keynes; a saber, (a) hay «hueco» analítico para ubicar la propia *in/consistencia* en la acción del agente —por las razones expuestas—; (b) dado a), podemos afirmar que la crítica keynesiana al planteamiento teórico neoclásico —razón de ser de la Teoría General—, termina siendo una propuesta de *cambio de paradigma* por lo que respecta al tipo de agente económico; en efecto, convierte el agente optante neoclásico «superconsistente» en un individuo futurizo —con capacidad de planear— y, por ello, posiblemente inconsistente.

Esta idea nos permite afirmar que la visión crítica de Keynes es «desde fuera», puesto que supone una alternativa real de caracterización de la acción humana frente al marco conceptual neoclásico. La mera incorporación de atributos de persona al problema (inserción en tiempo histórico, con presente, pasado y futuro; incertidumbre asociada a dicho horizonte temporal; conocimiento incompleto; impulsos subjetivos meramente volitivos) hace que haya posibilidad de localizar «fuentes» de *inconsistencia* y, con ello, queden condicionados los resultados en términos de leyes económicas predicadas partiendo de distintos «tipos» característicos de agentes.

La diferencia fundamental entre el análisis de Sen —sección anterior— y el de Keynes estriba precisamente en esto: el primero incorpora al agente neoclásico una *addenda*, el *lado ético*; Keynes propone *otro* tipo de agente económico distinto.

En ambos casos la motivación puede ser parecida, lograr respuestas a problemas que no la tienen desde la sede de la economía neoclásico—walrasiana. Sin embargo, el tipo de análisis es completamente distinto. Uno es *desde* la sede, el otro es *fuera* de la misma.

Pero ambos ejercicios nos ofrecen un saldo común; a saber, el de demostrar que el mero hecho de reflexionar sobre el fundamento analítico básico de las teorías, nos permite notar que sus diferencias no están tanto en la forma que toman —aparentemente muy lejana— sino en preocupaciones comunes: hasta dónde explican el comportamiento humano. La reflexión y examen de las condiciones de *consistencia* en

transformadora en actuación, que pretende alcanzar precisos fines y objetivos...⁷². Es pues acción deliberada distinta y distante de la reacción animal. Se trata de aquella acción para obtener un fin a partir de unos medios. «El objeto de estudio de la *praxeología*,..., es la acción como tal»⁷³. La economía será una parte de esta teoría general de la acción.

Además, son –según Mises– tres los *requisitos previos* para la acción humana; a saber: el malestar ante una situación previa y la voluntad de cambio; segundo, la representación de un estado de cosas más atractivo y por último, la advertencia mental de una «cierta deliberada conducta capaz de suprimir o, al menos, de reducir la incomodidad sentida»⁷⁴.

Estos son los presupuestos generales de la acción humana. El hombre es así descrito completamente. «No es solamente *homo sapiens*, sino también *homo agens*»⁷⁵.

Esta acción del hombre es un presupuesto irreductible. No puede ser analizado ni referido a otro. Dice Mises, «Lo más que cabe afirmar es que hay ciertas conexiones entre los procesos mentales y los fisiológicos. Pero, en verdad, es muy poco lo que concretamente sabemos acerca de la naturaleza y mecánica de tales relaciones».⁷⁶ Y añade, «La acción humana provoca cambios. Es un elemento más de la actividad universal y del devenir cósmico. Resulta, por tanto, legítimo objeto de investigación científica. Y puesto que –al menos por ahora– no puede ser desmenuzada en sus causas integrantes, debemos estimarla presupuesto irreductible, y como tal estudiarla».⁷⁷

Hecha esta exposición inicial debemos detenernos para destacar la problemática que nos ocupa y ponerla en relación con este autor. Estamos interesados en examinar *qué tipo de hipótesis acerca de la acción* está –implícita o explícitamente– formulando Mises

⁷² Mises, L. *La Acción Humana*, 1ª Parte, Cap. I p. 35. Unión Editorial. 4ª ed. en español de J. Reig Albiol a partir de la 3ª ed. en inglés de *Human Action, A Treatise on Economics*, 1966.

⁷³ Mises, op.cit. p.36.

⁷⁴ *Ibidem*, p. 39.

⁷⁵ *Ibidem*, p. 39.

⁷⁶ *Ibidem*, p. 44.

⁷⁷ *Ibidem*, p. 45.

Para ello, seleccionaremos algunos de los principales exponentes de dichas escuelas de pensamiento al objeto de plantear cuál es el tipo de hipótesis acerca del comportamiento humano que están en la base de las mismas.

Este ejercicio es necesariamente arbitrario puesto que la «selección» de los autores –bajo este epígrafe de «desvinculados» que hemos propuesto—, puede quedar abierta a discusión; en cualquier caso, toda investigación exige una cierta toma de postura: combinando criterios de economía del tiempo y del espacio así como de importancia cualitativa de algunos de los autores de referencia en relación a nuestra tesis y –por supuesto— a la propia historia de la teoría económica, hemos optado por destacar especialmente a L. von Mises y Hayek en la economía austríaca; respecto al pensamiento neo-institucionalista y de la economía evolutiva, nos ha parecido más interesante mostrar brevemente algunas ideas sintéticas fundamentales para el interés de este trabajo, así como líneas de coincidencia de ambas corrientes especialmente relevantes. Por ello, se ofrecerán ideas de varios autores y una interpretación de las mismas.

El ejercicio de examinar estos enfoques será análogo en todos los casos; primero procederemos a exponer los principales elementos a destacar de cada uno en relación con las hipótesis de caracterización del individuo y su acción que, en la mayoría de los casos asumen implícitamente; en segundo lugar, trataremos de interpretar tales características a la luz de nuestro marco conceptual vía categorías *C1*, *C2*, *R1* y *R2*. Por último haremos una serie de comentarios y conclusiones a la vista de lo obtenido.

III.3.2 La economía austríaca

a) L. von Mises: la «consistencia» con relación a la acción humana

La concepción central de la que parte la caracterización del agente económico en la doctrina austríaca es la acción humana, que es «conducta consciente; movilizad voluntad

elección de medios como en su utilización. Una acción inadecuada al fin propuesto no produce el fruto esperado. (...), pero no por ello dejará de ser racional, tratándose de método que razonada (aunque defectuosa) deliberación engendrara y de esfuerzo (si bien ineficaz) por conseguir cierto objetivo.⁸⁰

Hemos querido destacar este párrafo completo porque presenta varios elementos que son, a nuestro juicio fundamentales para el desarrollo de esta tesis. En efecto, lo que Mises plantea es que los medios —de igual modo que eran los fines— son siempre racionales; y lo son, porque son determinados conforme a la razón. Esto no obsta para que el individuo pueda equivocarse o no lograr aquello que se proponía por escasez de información o conocimiento; sin embargo, sigue siendo una acción racional en el sentido *misiano* del término racional.

Hay aquí algunas cuestiones fundamentales por aclarar que, a su vez, nos permitirán explicitar la cuestión central de esta tesis.

En primer lugar, lo que Mises está aquí presentando en la primera parte del texto es ni más ni menos que la acepción conceptual que de la *consistencia en la acción humana* se propuso en la primera parte de este estudio⁸¹; en efecto, se trata de un examen del *grado de acomodo* de los medios para la consecución de los fines, de su oportunidad y/o idoneidad, dicho de otra manera, estamos ante las condiciones para la *consistencia* de tipo *C1*.

Esto significa que podemos encontrar en Mises el reconocimiento de que la acción del hombre podría ser *inconsistente*, en el sentido de no conveniente ordenación de medios a fines.

Sin embargo no es este un examen de racionalidad (conforme a razón) sino de *consistencia* (acomodo). Mises está —a nuestro juicio— cometiendo un abuso de lenguaje al emplear el término racionalidad. Se trata de otro aspecto diferente de la acción humana.

⁸⁰ L. von Mises, op. cit., p. 47. (Las cursivas son nuestras.)

⁸¹ Véase el capítulo I de esta tesis.

en su análisis. Sólo así podremos explicitar si tiene sentido o no, hablar de la *consistencia* en este contexto.

Cómo es la acción es una cuestión que explícitamente aborda Mises; en efecto, dice, «La acción humana es siempre racional»⁷⁸. Veamos qué significa esta afirmación.

Aplicado a los fines de la persona, afirmar que la acción es racional supone un pleonasma, ya que el hombre siempre busca la satisfacción de algún deseo previamente determinado por él mismo. Nadie, dice Mises, está calificado para decidir sobre la felicidad mayor o menor de otro. Ni siquiera puede juzgarse que sea más racional desear cubrir las necesidades perentorias frente a otras más «elevadas». La diferencia entre los demás animales y el hombre es que éste es capaz de dominar los impulsos de conservación y proliferación de la especie, por lo que puede —si así lo determina— renunciar a la vida. Nada pues debe decirse al respecto de los fines pues son subjetivamente determinados⁷⁹.

Así las cosas, resultaría que Mises está asumiendo la adecuación de los fines entre sí; no poder juzgar sobre ellos, tal y como afirma, significaría que los objetivos de las personas siempre son consecuentes, no planteándose paradojas de objetivos. Esto es *consistencia* de tipo C2 *a priori*.

En relación con los medios, veamos qué plantea.

Al aplicar los calificativos racional e irracional a los medios elegidos para la consecución de los fines determinados lo que se trata de ponderar es la *oportunidad e idoneidad* del sistema adoptado. Debe el mismo enjuiciarse para decidir si es o no el que mejor permite alcanzar el objetivo ambicionado. La razón humana, desde luego, no es infalible y, con frecuencia, el hombre se equivoca, tanto en la

⁷⁸ *Ibidem*, p. 45

⁷⁹ A este respecto y alejándose de Mises, para J. Huerta de Soto, fines y medios jamás están dados. «...son el resultado de la esencial actividad empresarial que consiste en crear, descubrir o simplemente darse cuenta de cuáles son los fines y medios más relevantes para el actor en cada circunstancia de su vida». Para el autor, el ejercicio de la función empresarial *coincide con la acción humana* y «ejerce la función empresarial cualquier persona que actúa para modificar el presente y conseguir sus objetivos en el futuro». *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial, 1992. pp. 44—45. Surge, sin embargo un inconveniente relacionado con los fines últimos y el juicio sobre si éstos pueden ser siempre producto de la función empresarial.

Pero hay un *segundo elemento* fundamentalísimo. En los pasajes previos hemos destacado con Mises el conjunto de requisitos para la acción.⁸³ En rigor, estos requisitos tienen que ver con la capacidad de la persona para constituir conjuntos de fines y de medios; esto es, la permanente resolución de procesos de asignación de recursos. Siguiendo el enfoque misiano, si estos son los requisitos para la acción y ésta siempre es racional, aquéllos deberán ser racionales inexorablemente, pues no son sino las condiciones iniciales para que dicha acción exista.

Ahora bien, si esto es así, resultaría que se estaría afirmando como posible el hecho de que el individuo fuera *siempre* capaz de representarse un estado de cosas más grato de modo racional; esto es, sin que fuera precisa la concurrencia de ninguna otra cosa distinta de la razón. Se garantizaría así el prerrequisito para la acción humana consistente en suprimir o, al menos, reducir la incomodidad sentida.

Un examen detenido de la cuestión debe llevarnos a concluir que lo que se acaba de describir parece no reflejar de modo riguroso la experiencia vital de una persona; en efecto, los planes de acción de un individuo pueden estar constituidos de forma tal que sean *en sí mismos* irrealizables. Lo que la experiencia nos señala como «estadísticamente» más frecuente es esto exactamente: incapacidad para lograr un objetivo; por causa de (a) una inadecuada representación de un estado de cosas más grato (por errores de cálculo, creencias equivocadas, falta de información, etc.); esto es, no-C1 y/o (b) una deficiente advertencia mental de cierta capacidad para suprimir o aminorar la incomodidad sentida y, por ello, inadecuada definición de los fines, no-C2.

Tanto una como otra situación conducirían a distintos tipos y grados de *irrealizabilidad* de los planes (no-R1, R1[^] o no-R2).

No queremos con esto decir que la acción humana sea inexorablemente un conjunto de planes inconsistentes e irrealizables; lo que afirmamos es que lo más común es precisamente lo que la teoría económica presenta como excepcional.

⁸³ Véase nota 74 *supra*.

Ahora bien, si esto es así, resulta que las *únicas causas* de *inconsistencia* (no—*CI*) en la acción reconocidas por el autor serían el error o la falta de conocimientos. En efecto, dice Mises,

Los médicos que, cien años atrás, para el tratamiento del cáncer empleaban métodos que los profesionales contemporáneos rechazarían, carecían, desde el punto de vista de la patología actual, de conocimientos bastantes y, por tanto, su actuación resultaba baldía. Ahora bien, no procedían irracionalmente; hacían lo que creían más conveniente. Es probable que dentro de cien años los futuros galenos dispongan de mejores métodos para tratar dicha enfermedad; en tal caso, serán más eficientes que nuestros médicos, pero no más racionales.⁸²

Resulta entonces que sólo es posible asignar medios a fines incorrectamente o con medios insuficientes. Sabemos sin embargo que hay *otras causas* distintas del mero error de cálculo o de la insuficiencia de conocimiento que explicarían la inadecuada relación de los medios para la obtención de los fines.

Entre otras, —y en un nivel muy básico— podemos señalar la serie de elementos propios y contradistintos que presenta una persona y que no son explicados sino como parte de su ensamblaje personal; éste, le identifica y señala como individuo, con una serie de características personales que tienen que ver con una cierta educación, en una cierta cultura, dentro de unas «coordenadas» sociales concretas.

Dichos elementos presentan a menudo partes «no explicadas» conforme a razón (entendida en el sentido *misiano*); pero son, a su vez, paradójicamente, elementos explicativos de los procesos asignativos o, dicho de otra manera, de los mecanismos de acomodo de medios a la obtención de fines alternativos.

Estamos pues reconociendo la complejidad del asunto, dejando constancia de la existencia de más causas para la *inconsistencia* en la acción que las señaladas por el economista austríaco.

⁸² Mises, op. cit., p.48.

A modo de resumen podemos plantear lo siguiente,

- a) la hipótesis central relativa a la acción humana que formula Mises es la de la racionalidad;
- b) no hay en su análisis de la acción humana un reconocimiento explícito de la cuestión que nos ocupa; sin embargo, resulta que allí donde supuestamente se expone lo que significa la racionalidad, en rigor, se está hablando de condiciones de *consistencia*;
- c) como resultado de esta confusión, se tiene que las únicas causas para la *inconsistencia* serían el error o la falta de conocimientos;
- d) la extensión hasta sus últimas consecuencias de la racionalidad de la acción humana en Mises relacionándola con los requisitos previos para la acción, llevaría a la extremadamente inhabitual circunstancia de la garantía de un «mecanismo asignativo» correcto en todo caso, basado en una adecuada representación de un estado de cosas más grato por parte del individuo, esto es, las acciones de las personas serían inexorablemente bien ordenadas para la consecución de sus fines, lo cual paradójicamente significaría –en el extremo— que serían *acciones plenamente consistentes*.

Es decir, el autor estaría trabajando con una acepción de racionalidad entendida como *consistencia* entre acciones conscientes; tal *consistencia* se garantizaría a partir de los requisitos previos a la acción que son racionales.

Concluimos pues que, en efecto, las condiciones de *consistencia* son en este marco un supuesto de trabajo que, si bien de modo implícito, están presentes en la obra del autor.

Volvamos a Mises; ¿qué puede ser lo que –nos parece— presenta realmente el pensador austriaco en este pasaje tan interesante para nuestra tesis?. Examinando la cuestión en relación con el párrafo inmediatamente siguiente en la obra, creemos que Mises está –sin plantearlo así—, proponiendo una cierta «regularidad» en la acción de la persona (que él llama racional) pero que no es sino la observación de una de las acepciones de lo que denominamos «principio de comportamiento económico». En efecto, cuando afirma que los médicos aplican del modo más conveniente aquellos medios con los que cuentan para paliar el cáncer, está afirmando que el individuo –dadas sus posibilidades— actúa de la manera mejor que sabe y/o puede.

Esta «lectura» del principio de comportamiento económico *no* garantiza la *consistencia* en la acción humana; una persona puede ser permanentemente inconsistente en la ordenación de medios a fines y, sin embargo, elegir conforme a un principio de acción que bien puede llamarse principio de comportamiento económico.

Dice Mises en el párrafo siguiente,

Lo opuesto a la acción humana no es la conducta irracional, sino la refleja reacción de nuestros órganos corporales al estímulo externo, reacción que no puede ser controlada a voluntad.⁸⁴

Vemos como en efecto, está oponiendo una serie de acciones cuya clave es un principio ordenador de la acción –que él llama racionalidad— con otro tipo de acciones que no están ordenadas conforme al mismo y que son las funciones vitales.⁸⁵

Tales funciones escapan a la acción humana deliberada y consciente por la cual de la mejor manera –del modo más conveniente— se asignan medios a fines.⁸⁶

⁸⁴ L. von Mises, op. cit., p.48.

⁸⁵ Hemos encontrado una evidencia en esta misma línea en una aclaración que L. Robbins hace de la cuestión; en efecto, este autor establece que la idea de racionalidad en Mises debe ser entendida como opuesta a lo meramente vegetativo. Véase, L. Robbins *An essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2ª ed., Macmillan, p.93 n.1.

⁸⁶ Existe una visión coincidente con la nuestra relativa al principio de comportamiento económico y racionalidad en Mises en Rodríguez García-Brazales, A., *Los planes de acción intrínsecamente*

de suyo naturales o propias de la persona, entre ellas la racionalidad entendida como *consistencia* que se ha expuesto en los párrafos precedentes.

La cuestión es juzgar hasta qué punto es adecuado efectuar este tipo de presupuestos y qué implica su presencia en relación con los resultados teóricos. Esta adecuación debe juzgarse única y exclusivamente proponiendo un marco conceptual que caracterice con el mayor grado de verosimilitud los principios de la persona completa.

L. Robbins –considerado por algunos como divulgador de Mises en el mundo anglosajón, si bien de forma diluida e incompleta⁸⁷— hace una serie de reflexiones acerca de la naturaleza de las generalizaciones económicas, preguntándose si no será la asunción psicológica más general de la *conducta completamente racional* la que subyace en todo el análisis económico. El examen de esta cuestión no le lleva a «revisar» la literatura o el pensamiento de autores neoclásicos (teóricos del equilibrio parcial o general) como cabría esperar a la vista de su preocupación; por el contrario, curiosamente, se concentra en el examen de la cuestión en relación a Mises.

Robbins considera que el término racionalidad es asumido en la literatura como mera *consistencia*⁸⁸ estableciendo que ésta implica transitividad de las preferencias. Esto es, no se aparta ni un milímetro de la jacepción axiomática! propia de la tradición neoclásica-walrasiana del término tal y como se planteaba en el capítulo 2 de este trabajo.

Sin embargo, un poco más adelante plantea un punto de vista diferente, y fundamental para esta tesis, dice,

But it is not true that the generalisations of economics are limited to the explanation of situations in which action is perfectly consistent. Means may be scarce in relation to ends, even though *the ends be inconsistent*. Exchange, production, fluctuation –all take place in a world in which people do not know the full implications of what they are doing.⁸⁹

⁸⁷ M.N. Rothbard, *The Essential von Mises*, Michigan, 1973 . Trabajamos con la versión en español, *Lo esencial de Mises*, p. 54 , trad. de J. Reig Albiol, 1974. Unión Editorial.

⁸⁸ Robbins, L. op. cit. p. 91. El autor dice exactamente: «... as the term rational is taken to mean merely «consistent», then it is true that an assumption of this sort does enter into certain analytical constructions».

⁸⁹ Ibidem p.92. Las cursivas son nuestras.

Elaboremos un cuadro—resumen análogo a los que se expusieron para Sen y Keynes, respecto de lo planteado para Mises. Interpretando las características de la acción dadas por el autor austríaco, tendríamos:

- la acción humana puede ser
 - *no consistente de tipo C1 (no acomodo de medios a fines), debido a errores y/o falta de conocimiento*
 - *consistente a priori de tipo C2 (fines compatibles entre sí), —por causa de una acepción un tanto peculiar de la racionalidad en Mises*

- como consecuencia de lo anterior, los planes serán
 - *si no se da C1 en absoluto, irrealizables plenamente, no-R1*
 - *si se da C1 parcialmente—con errores o falta de conocimiento que se resuelve a corto plazo— puede haber realizabilidad restringida R^1*
 - *si se da solamente C2, Mises asume realizabilidad plena R1 a priori. (Esto es erróneo, sin embargo se justifica en el hecho de que identifica consistencia con racionalidad, sin admitir posibles racionamientos por lo que respecta a los fines: todo lo que se proponga el individuo es susceptible de ser logrado pues no podemos juzgar sobre ello. Teniendo en cuenta que nosotros hemos identificado C2 con el denominado «plus ético» u ordenación consecuente de los fines, Mises estaría aquí muy lejos de nuestra interpretación, ya que nunca se plantearían problemas de irrealizabilidad por inconsecuencia en los fines en este contexto misiano).*

Una vez constatada su presencia, debemos proponer una pregunta final; a saber, *¿cuál es la función objetiva de la consistencia en este marco concreto?*. Este tipo de análisis va sin duda más allá de lo que el propio autor plantea; es sin embargo nuestra obligación hacer un esfuerzo para desbrozar —en la medida de nuestras posibilidades— la cuestión.

Consideramos que la función fundamental de la hipótesis es *acompañar* a otras generalizaciones sobre el comportamiento humano que, de modo casi natural se han hecho en la teoría económica; en este sentido, Mises «no escapa» a la tradición más o menos extendida de presuponer cierto tipo de pautas de comportamiento humano *como*

que a pesar de tener en cuenta el contexto en que Mises plantea sus afirmaciones siguen existiendo elementos suficientes para afirmar que no hay tal preocupación en el autor austriaco.

¿Por qué entonces se hace un presupuesto sobre el comportamiento humano que sesga de modo radical el análisis económico?. No hay más razón que la dinámica del propio discurso científico. Así, dice Robbins son una serie de supuestos sobre la naturaleza del comportamiento humano que nos permiten aproximarnos a la realidad. El propósito de estas hipótesis no es contemplar una correspondencia entre ellas y la realidad sino hacer posible el estudio de las tendencias que operan en el mundo real y, por comparación entre sí poder explicar situaciones más complicadas. La función objetiva de hipótesis como la *consistencia* sería nada más y nada menos que el avance de la ciencia económica al modo en que lo han hecho otras ciencias. Con esta visión del asunto se niega radicalmente la posibilidad de desarrollar ese enfoque alternativo que, paradójicamente, el propio Robbins parecía señalar.

b) F.A. Hayek: la «consistencia» en relación con los órdenes espontáneos

Llegado este punto, pretendemos mostrar algunos de los elementos básicos que configuran la caracterización de la acción en el planteamiento hayekiano. Este análisis se articula con base en una finalidad: determinar qué tipo de hipótesis fundantes están en dicho enfoque⁹². Hecho esto, podríamos examinar tales hipótesis a la luz de nuestro marco conceptual.

⁹²Parte del material bibliográfico destacado a este respecto es: «Economics and Knowledge», *Economica*, 4, 1937; y «The Use of Knowledge in Society», *American Economic Review*, 35, 1935.; así como el libro, *La Fatal Arrogancia. Los errores del socialismo*. Obras Completas, Vol. I, Unión Editorial, 1990 (trad. de Luis Reig Albiol del original, *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*), al objeto de examinar la dinámica de interacción humana.

En primer lugar, Robbins afirma lo contrario que decía Mises en relación a los fines: en efecto, éstos también pueden ser inconsistentes (no cumplimiento de la condición de tipo C2), en contra de la opinión del autor austriaco que asumía la racionalidad inexorable de los fines de los individuos (no es preciso de nuevo explicar que la racionalidad misiana es en realidad *consistencia*, tal y como se ha explicado – véase supra—).

Pero además, establece que la economía también debe ocuparse de estas situaciones inconsistentes; amplía la cuestión,

It is often inconsistent (i.e., irrational in this sense) to wish at once for the fullest satisfaction of consumers' demands, and at the same time to impede the import of foreign goods by tariffs or such—like obstacles. Yet it is frequently done: and who shall say that economic science is not competent to explain the situation resulting?⁹⁰

En este párrafo está poniendo un ejemplo de fines inconsistentes que él identifica con irracionales, superando así lo que el propio Mises estaría dispuesto a reconocer en su obra.

Y ahora, desde nuestro breve *excursus* por Robbins podemos decir que, si esto es así, entonces, surge toda «una» teoría económica de la acción inconsistente; de tal modo que podemos juzgar que en efecto, la presencia de la hipótesis de *consistencia* en la acción en Mises *impide* taxativamente el análisis de las posibles situaciones en las que haya este tipo de problemas tan importantes y posibles respuestas de la ciencia económica: el individuo *misiano* si bien es un ser *actuante* –frente a *optante*—, planea «en media» correctamente, es decir, acomoda convenientemente medios a fines y fines entre sí.

Si se elimina esta hipótesis habría –a nuestro juicio— que replantear cómo es la acción humana en Mises. El propio Robbins trata de explicar, sin demasiado éxito, que Mises no ha olvidado la conducta irracional en el sentido de inconsistente⁹¹; nos parece

⁹⁰ Ibidem, p.93.

⁹¹ Ibidem, p.93 n.1.

nosotros lo hemos planteado. (Dinámica cognitiva como fundamento de la acción individual⁹³).

Pues bien, los planes serán compatibles si hay un conjunto de eventos externos que así lo permitan; esto es, una cierta regularidad en el entorno que permita al individuo prever del modo más correcto el curso de los acontecimientos o acciones de los demás. Esta sería la ampliación de la idea de equilibrio general;

if different people were to base their plans on conflicting expectations, no set of external events could make the execution of all these plans possible.⁹⁴

(Se trataría ésta de una cierta dinámica cognitiva «objetivada» resultante, en virtud de cuya convergencia se garantizaría la no implosión de la economía o el equilibrio).

2. Cómo se lleve a efecto esta compatibilidad «social» tiene que ver con el hecho de que la persona al realizar sucesivamente los planes adquiere un conocimiento (objetiva el conocimiento subjetivo).

Ahora bien, es muy improbable que se llegue al equilibrio, ya que con la experiencia adquirimos un conocimiento práctico tanto de los hechos externos como de la conducta del resto de la gente, proceso que en la realidad difícilmente tendrá un fin, por eso no hay equilibrio. (Proceso sucesivo de compatibilización de los planes que, por su prolongación en el tiempo, nunca llevará de modo completo al equilibrio; se trata de una tendencia coordinadora basada en la hipótesis de convergencia del conocimiento (¡que asegura la *consistencia* de los planes!)).

3. Sólo el conocimiento que la persona va adquiriendo a lo largo del proceso de realización del plan es el relevante. En el contexto social el individuo adquiere el conocimiento de las particulares circunstancias de tiempo y lugar a las que debe

⁹³ Al respecto de la manera de conocer del individuo, destaca la obra *The Sensory Order. An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. Londres y Henley: Routledge & Kegan Paul. 1st ed. 1952; en la que Hayek propone una explicación de la naturaleza del pensamiento humano. Sería destacable el hecho de que para Hayek todo lo que percibimos o pensamos es ponderado desde nuestro propio orden mental (subjetivismo radical frente a las tesis imperantes del positivismo).

⁹⁴ Hayek, «Economics and Knowledge», op. cit., p.38

Para llevar a cabo este ejercicio, vamos a intentar acotar la lista de cuestiones que nos conviene responder, al objeto de esbozar los elementos fundamentales que son relevantes para nuestro análisis.

En primer lugar, vamos a identificar las características básicas que explicarían la acción del individuo según Hayek; después, determinaremos qué características tiene el proceso cognitivo que fundamenta dicha acción.

Debemos anticipar, previo al esquema de ideas básicas, qué tipo de proceso asignativo implica el enfoque hayekiano, ya que así podemos notar la distancia que existe entre aquél y el marco conceptual neoclásico; esta distancia es la que nos permite calificar la economía austriaca como «desvinculada» del paradigma neoclásico.

Hagamos un esquema básico: el punto de partida de dicho proceso se fundamenta en la acción humana basada en una serie de dinámicas cognitivas y otras, de estatuto algo más «incierto», que algunos han identificado con dinámicas culturales.

Dicha acción, lleva a un proceso de interacción coordinador —en un medio con rumbo cambiante— por la continua expansión de órdenes emergentes. En este contexto, la clave para la tendencia coordinadora de la economía, estaría en una cierta «convergencia» de los procesos cognitivos que llevarían a tales órdenes.

Fundamentemos esto dicho a partir de las enseñanzas del autor en cuestión. Partiendo —con Hayek— de la idea de que el equilibrio general, no tiene sentido en un contexto de posibilidad de planes de los agentes con relación a su futuro, se pueden ofrecer algunas ideas básicas de su pensamiento que vendrían a desarrollar nuestro esquema previo; así tenemos,

1. El conocimiento del sujeto le permitirá construir sus planes; la cuestión es juzgar si hay compatibilidad entre los elementos constitutivos de los mismos (medios y fines), ya que si no es así podrían resultar *inconsistencias* en la acción tal y como

El individuo percibe muchos objetos que le parecen apetecibles, pero cuya utilización le está vedada, siendo capaz de advertir cómo la salvaguardia de otros aspectos favorables de su entorno depende en igual medida de esa disciplina a la que sólo a regañadientes se somete. Pues bien, si tantos sacrificios implica el ajuste de nuestro comportamiento a las mencionadas restricciones, habría que concluir que no somos nosotros quienes hemos optado por ellas, sino que fueron ellas las que nos seleccionaron y hoy garantizan nuestra supervivencia⁹⁹

En este sentido, Hayek interpreta que la «mano invisible» de Adam Smith pudiera ser considerada como un conjunto de tendencias implícitas en el orden extenso de interacción humana. Nada sabemos de las necesidades ajenas ni de los esfuerzos ajenos, sin embargo, producimos para otros y necesitamos de la producción de otros; ahora bien, esto sólo es posible porque nos sometemos a un marco recibido y a unas normas precisas, las del orden extenso.

- 5 Ahora bien, ¿cuál es el mecanismo por el que el hombre adquiere sus hábitos de comportamiento?. Contestando a esta cuestión, podremos ponernos en disposición de abordar de modo completo la cuestión de la *consistencia* en la acción.

Hayek se opone frontalmente a la idea de que la razón sea la guía de la conducta humana; más bien es el conjunto de hábitos de respuesta —por imitación— el que explica la conducta.

Así, el instinto precedió a la costumbre y a la tradición, y ambas son anteriores a la razón; esto significa situarlas *entre el instinto y la razón*. Aunque en cierto modo se basan en la experiencia, nada tienen que ver con el comportamiento racional; en innumerables ocasiones —dice Hayek—, «no sabemos por qué hacemos lo que hacemos»¹⁰⁰.

Esta idea deja en un lugar bastante delicado la afirmación y análisis *misiano* de la acción humana como racional; Hayek se aleja del planteamiento fundamental de su maestro, proponiéndose asimismo combatir el «racionalismo constructivista» que tan decisiva influencia ha ejercido sobre el pensamiento científico contemporáneo.

⁹⁹ *Ibidem*, p. 45.

rápidamente adaptarse. ¿Cómo?, vía sistema de precios que le permiten conocer los rápidos cambios en la idea de realizar el plan; esto es, participando en el mercado⁹⁵. No se trata de un conocimiento racionalmente adquirido, sino eminentemente práctico obtenido por ejercer el plan. (La hipótesis de convergencia en la dinámica cognitiva (puntos 1 y 2 *supra*), se acompaña ahora de la eliminación de la creatividad del individuo más allá del mercado: la forma de adquirir conocimiento relevante para formular y/o realizar sus planes, es participando en el mercado⁹⁶).

4. La acción humana pues, no es causada por una estricta racionalidad –al modo *misiano*— sino que es el surgimiento de órdenes espontáneos –basados en elementos de orden cognitivo y /o cultural (costumbres, hábitos...)— y el establecimiento de los mismos, lo que explica la acción e interacción en sociedad.

Dice Hayek,

nuestros esquemas morales y nuestras instituciones sociales no son sólo consecuencia de determinadas acciones intencionales, sino que surgen como parte de un proceso evolutivo inconsciente de autoorganización de una estructura o un modelo.⁹⁷

La economía moderna ha logrado identificar el proceso de formación de ese orden extenso y ha puesto de relieve que se trata de un mecanismo capaz de recoger y aprovechar un vasto conjunto de diseminados conocimientos...⁹⁸

Desde el *homo sapiens* dirigido por sus instintos hasta la configuración de un sistema de normas que por vía evolutiva han logrado suprimir las tendencias instintivas, media todo un proceso de interacción humana que nos integra en el orden extenso.

Pero, ¿cuánta responsabilidad tiene el hombre en este proceso?. Pues a la vista del mismo, muy poca. Dice Hayek,

⁹⁵ Israel Kirzner en *The meaning of market process*, Routledge, Londres, 1992.; amplía esta idea y lanza la de «proceso de mercado» que sería «... a systematic process of knowledge expansion, the equilibrating character of which is the expression of entrepreneurial discovery» (p.16 op. cit.)

⁹⁶ Véase Hayek, «Competition as a Discovery Procedure», en *New Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago U. Press, Chicago, 1978.

⁹⁷ F.A. Hayek, Obras Completas Vol.I, *La Fatal Arrogancia. Los errores del socialismo*. op.cit. p.37.

⁹⁸ *Ibidem*, p.46

¿Por qué podemos hacer esta interpretación?. Siguiendo a Hayek, se tiene que identifica una cierta regularidad en el entorno (que permita al individuo prever del modo más correcto el curso de los acontecimientos o acciones de los demás) como previo –o medio— para el equilibrio.

Si esto es así, estamos ante una tendencia coordinadora de los planes de los agentes; coordinación que sólo es susceptible de alcanzarse a partir de la *consistencia* creciente de los planes individuales (esto es, *CI*).

Debe entenderse esto dicho como *proceso* (componente dinámico), que en la realidad difícilmente tendrá un fin, por eso no hay equilibrio (en sentido estático). Esto significa que tendríamos una acepción de *CI* «dinámica» –en el sentido de «hacia la *consistencia*»— que conduciría a *R1* «dinámica» –“hacia la *realizabilidad*”—.

Este proceso de «ganancia de *consistencia*» para avanzar hacia la *realizabilidad* individual (y, después social), se articula basando la presencia del agente en el mercado; esto es, Hayek propone que sea la participación en aquél, el medio para posibilitar la tendencia coordinadora de los individuos.

(b) En el proceso –o por causa de él—, irían surgiendo órdenes emergentes como vehículo de expansión de la coordinación. De tal modo que, las dinámicas de generación de información propias del momento y circunstancia llevarían al individuo a aprender y a adaptar sus pautas de comportamiento (“hacia la *consistencia*», *CI*), dándose lugar a la creación de un «orden superior» que – a su vez—, garantizaría un crecientemente *mejor ensamblaje* de los distintos comportamientos –individuales y sociales—, redundando en un impulso del grupo (esto es, «hacia la *realizabilidad*» *R1* y, después *R2*).

(c) Proponemos que ese mejor ensamblaje, sea entendido como un *grado creciente de consistencia en la acción personal y social* (sentido dinámico). Esta acepción nos permitiría –por fin— explicitar la cuestión de la *consistencia* en el

Así, dice Hayek

Las normas y usos aprendidos fueron progresivamente desplazando a nuestras instintivas predisposiciones, no porque los individuos llegaran a constatar racionalmente el carácter favorable de sus decisiones, sino porque fueron capaces de crear un orden de eficacia superior –hasta entonces por nadie imaginado— a cuyo amparo un *mejor ensamblaje de los diversos comportamientos* permitió finalmente –aun cuando ninguno de los actores lo advirtiera— potenciar la expansión demográfica del grupo en cuestión, en detrimento de los restantes.¹⁰¹

Teniendo esto en cuenta, y sin querer llevar el análisis más allá de donde pueda llegar –de lo contrario forzaríamos la cuestión—, debemos concluir que la posibilidad de una errónea ordenación de medios a fines o una posible no *consistencia* entre los mismos, *no* sería una situación «estable» en el contexto *hayekiano*.

A la vista de todo lo dicho –y para no excedernos demasiado en este punto dedicado a Hayek—, vamos a intentar un análisis *a la luz de nuestro marco conceptual*, juzgando –desde el mismo— cuál puede ser la *función objetiva de 'consistencia'* en este contexto. Vayamos paso a paso;

(a) En primer lugar debemos decir que, en virtud de las hipótesis de convergencia de las dinámicas cognitivas «objetivadas» (se objetiva el conocimiento subjetivo), que fundamentan la acción del individuo –apuntadas en los puntos iniciales de esta sección (1 y 2 *supra*)—, quedaría asegurada la *consistencia* denominada por nosotros de tipo 1, *C1*; esto resulta de identificar dicha convergencia con la adecuación creciente (o dinámica, frente a estática) de medios a fines.

¹⁰⁰ *Ibidem*, p. 57.

¹⁰¹ *Ibidem*, p. 57. Las cursivas son nuestras.

Esto nos llevaría a concluir que *no* hay ninguna referencia que nos permita hablar de la condición *C2*, en el análisis de la caracterización de la acción individual *hayekiana*; únicamente podríamos encontrar un esbozo de algo parecido a un «plus ético» pero como vehículo para el impulso de la *consistencia* de tipo *C1*, quedando así desactivado por sí mismo.

Lo dicho, claro está, tiene repercusiones sobre las condiciones de *realizabilidad*. En efecto, si volvemos a la especificación de la condición *C2* como «plus ético» que posibilitaría una *realizabilidad* plena *R1* no restringida¹⁰⁴; resulta que nos encontramos — en su ausencia— ante la posibilidad de que la mera identificación de la *consistencia C1* en la acción del agente, lleve a *R1*^ —restringido o a corto plazo— esto es, estaríamos ante una acción realizable si no opera la revisión —completa o parcial— de los fines (individuo «miope”).

Esto, a su vez, implicaría una *realizabilidad* social *R2*, condicionada por el tipo de *realizabilidad* individual (*R1*^).

Así, la tendencia coordinadora basada en *C1* lleva a *R1*^ y, por ello, a *R2* (idea de equilibrio ampliada) no plenamente —sino en contextos de corto plazo o, si se quiere, con acciones individuales realizables a partir de dinámicas éticas «triviales» o inexistentes—. La *función de la reflexión sobre 'consistencia'* en este contexto es —a nuestro juicio— precisamente esta: permitir al autor desarrollar su idea de tendencia coordinadora como mecanismo autoorganizativo (en cierto modo mecánico), que llevaría al equilibrio nunca plenamente alcanzado.

En resumen, proponemos el siguiente esquema básico acerca de la caracterización de la acción del individuo en Hayek, donde se tiene,

¹⁰⁴ Véase el Capítulo I de esta tesis.

contexto de los órdenes espontáneos hayekianos, juzgándose aquella como una inexorable consecuencia del proceso evolutivo del grupo.¹⁰²

(d) Abordemos una parte del análisis que, conscientemente, no ha sido planteada hasta ahora. Resulta que no hemos dicho nada acerca de el otro tipo de *consistencia* por el cual se adecuan los fines entre sí (de tipo 2).

Pues bien, a la vista del análisis planteado, debemos concluir que no existe la posibilidad de identificar la revisión de los fines —o el acomodo de los mismos como vehículo para la *realizabilidad* de los planes— en la acción del individuo.

Así, tenemos que la dinámica «hacia la *consistencia*» es prácticamente un proceso exclusivamente centrado en la *consistencia* de tipo 1, sin identificarse ningún tipo de dinámica diferente —habría de ser ética, claro está— que pudiera ser referente de posibles detecciones de «paradojas de objetivos» por parte del agente en sus planes.

De hecho, Hayek plantea una visión de la ética como fruto de un largo proceso de evolución biológica y cultural, resultando una serie de normas morales dirigidas a preservar el orden existente de acciones¹⁰³; no habla de cambiar ese orden, sino de preservarlo —si se quiere, como parte del proceso coordinador que impide la implosión de la economía («hacia la *consistencia*» como medio «hacia la *realizabilidad*»)—.

¹⁰² J. Huerta de Soto propone una teoría relativa al enfoque *hayekiano* por la cual existirían Tres Niveles; el primero y fundamental sería su *teoría evolutiva* desde la que interpretar teóricamente el resultado de los procesos evolutivos de desarrollo social; el segundo sería la *teoría económica* como intento de racionalizar los procesos de interacción en el mercado; por último, el tercer nivel estaría constituido por el desarrollo de una *teoría formal de la ética social* que no entre en conflicto con el análisis del proceso evolutivo. Véase, «Conjectural History and Beyond», *Humane Studies Review*, vol.6, n°2, invierno 1988-1989. (Citamos a través del Prólogo a *La Fatal Arrogancia* de F.A.Hayek elaborado por Huerta de Soto).

¹⁰³ *Rules and Order*, Vol. I, 1973 de *Derecho, Legislación y Libertad* (1973-79), p. 26. (edición española, Vol. I, *Normas y orden* (1985), Madrid, Unión Editorial).

economía de corte neoclásico, calificado por algunos economistas evolutivos como caricatura o simple tautología. El aspecto central tiene que ver con que una aproximación realista y científica a la naturaleza humana, sólo es sostenible haciendo referencia a los determinantes biológicos y culturales del comportamiento humano, así como a la evolución de dichos determinantes.

J.J. Vromen¹⁰⁶ expresa que uno de los principales elementos de la economía evolutiva es el formado por las *hipótesis asumidas* por dicha doctrina y, cómo a partir de ellas se obtienen resultados. Esta cuestión, le permite establecer el paralelismo entre la doctrina neoclásica y la evolutiva.

Vromen sostiene que la principal diferencia entre ambas, no es tanto el conjunto de sus resultados teóricos como las *fuerzas y mecanismos* que están modelizados en la economía evolutiva. Esto no significa que sus resultados coincidan, a veces lo hacen y a veces no.

El término «evolución» se vincula tanto a desarrollo o cambio como a progreso o crecimiento; sin embargo sólo habrá progreso si las condiciones prevalecientes hacen que así sea —no *a priori*—. La teoría debe dar cuenta de algún mecanismo generador de novedad que subyace al proceso de evolución así como de un mecanismo de selección que filtre tal novedad (por ejemplo, el diferencial de beneficio de las empresas de una industria). Esto significa que los individuos precisan de algún tipo de mecanismo de aprendizaje que les provea de información.

En el caso de Nelson y Winter¹⁰⁷, tiene especial interés la noción de «racionalidad limitada» de H. Simon¹⁰⁸, por la cual, las actividades de búsqueda de oportunidades están guiadas por reglas o rutinas. El principal aspecto de este enfoque de Simon respecto al comportamiento, es la consideración de la influencia del proceso de toma de decisiones sobre la decisión; se trataría de una elección racional que tiene en

¹⁰⁶ J.J. Vromen, «Evolutionary Economics: Precursors, Paradigmatic Propositions, Puzzles and Prospects», en J.P.G. Reijnders, *Economics and Evolution*, 1995.

¹⁰⁷ Nelson, R. Y Winter, S.G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press. 1982.

¹⁰⁸ Véase, Simon, H.A. *Models of Bounded Rationality*, vol.2. Cambridge, Mass.: MIT Press. 1982 (especialmente las secciones VII y VIII).

- consistencia de tipo C1 entendida como «tendencia hacia»
- ausencia de características de consistencia de tipo C2 (o si las hay, triviales e identificadas con las de tipo 1)
- por ello, «dinámica hacia» la realizabilidad $R1^{\wedge}$ o restringida, siendo ambas (C1 y $R1^{\wedge}$) el vehículo para la coordinación creciente en la economía, nunca plenamente alcanzada, $R2$ condicionada a $R1^{\wedge}$.

III. 3.3 La Economía Evolutiva

La emergente *Economía Evolutiva* es un cuerpo teórico que también se ha preocupado de constatar la necesidad de considerar elementos de la acción humana más cercanos a la realidad. Así, considerando la Biología como ciencia de referencia, y a partir de la aceptación de los postulados institucionalistas en la tradición de Veblen y Commons, plantean el estudio de temas tales como el cambio tecnológico, los cambios en las instituciones y organizaciones, el crecimiento, la aparición de innovaciones. En palabras de Ulrich Witt,

Evolution can be defined as the self-transformation over time of a system under investigation (...) Theories on evolution as defined above have to satisfy some general standards in order to be able to explain self-transformation over time. They must

1. be dynamical,
2. deal with nonconservative systems, i.e., irreversible processes,
3. cover the generation and the impact of novelty as the ultimate source of self-transformation.¹⁰⁵

La línea de investigación que vamos a destacar se relaciona con la puesta en cuestión del «modelo de individuo racional guiado por su propio interés» típico de la

¹⁰⁵ U. Witt, «Emergence and Dissemination of Innovations: Some Principles of Evolutionary Economics», en R. Day, P. Chen (eds.), *Nonlinear Dynamics and Evolutionary Economics*, Oxford: Oxford University Press, 1993, p. 91-100.

En el caso de la economía evolutiva, se deja la puerta «abierta» para examinar la cuestión de la adecuación de los medios a los fines y de los fines entre sí (examen de *C1* y *C2*), ya que se establece la necesidad de incorporar al modelo de comportamiento las reglas o proceso de decisión, y no tenemos garantía *–a priori–* de que ese proceso «asegure» el resultado (en términos de consecución de fines o *realizabilidad*). En un modelo de comportamiento de cálculo estrictamente racional de tipo neoclásico, este tipo de argumentos cabe muy difícilmente.

Esta sería la principal conclusión: la economía evolutiva puede «acoger», debido a su marco conceptual de referencia, la cuestión del examen de las hipótesis subyacentes al comportamiento del agente con que trabaja la teoría económica.

Sobre esto volveremos al final de la sección siguiente.

III.3.4 La economía neo-institucional

La denominada *economía del coste de transacción* es una de las formas de reconocer alguna de las partes de la resurgida economía institucionalista o nueva economía institucional (NEI). A partir de la «detección» de fallos de mercado y el establecimiento de su origen en los costes de transacción, resurge todo un planteamiento por el cual se entiende que cualquier problema que pueda replantearse como un problema de contratación puede examinarse en términos de costes de transacción.

Es de nuestro interés destacar de entre los elementos fundantes de la teoría expuesta, aquellos que podemos identificar como supuestos conductistas o relacionados con las hipótesis que sobre el comportamiento humano se establezcan en aquella. Esto es así porque sólo en ese nivel de hipótesis, podremos identificar primero e interpretar después, lo expuesto a la luz de nuestro marco conceptual. Vayamos con ello.

cuenta las limitaciones cognitivas del decisor, tanto de conocimiento como de capacidad de cálculo.

La teoría de la «racionalidad limitada» se genera por la puesta en cuestión de algunas de las principales hipótesis de la teoría neoclásica de la utilidad; destacándose la generación de alternativas —frente a conjuntos dados fijos—, la evaluación de las consecuencias de la elección —frente al conocimiento más o menos garantizado (vía distribuciones de probabilidad sobre los resultados) en el caso estrictamente neoclásico—, y la elaboración de criterios de elección —frente a la maximización de una función subjetiva de utilidad dada, cuya asunción presupone una *consistencia* en la elección humana no suficientemente evidenciada en la realidad—.

El «procedimiento racional» de Nelson y Winter (a partir de Simon) comprendería la idea de que las nuevas rutinas que surgen son, en la mayoría de las ocasiones combinaciones de las anteriores. Sin embargo, los esfuerzos de búsqueda pueden cambiar las características operativas de las propias empresas a lo largo del tiempo, por lo que las empresas adoptarían identidades específicas.

En suma, la identidad del agente económico estaría constituida por las reglas¹⁰⁹ que dirigen su comportamiento (por ejemplo, trayectorias específicas tecnológicas propias de las empresas).

Este enfoque evolutivo de «comportamiento económico guiado por reglas» se pone en contraste con la asunción neoclásica de que los agentes económicos están no restringidos y tienen ilimitado poder para responder en una dirección flexible y óptima a las circunstancias.

Precisamente en este punto —y tras las ideas previas que hemos venido desarrollando— puede observarse que se estaría planteando la cuestión que nos ocupa sobre la importancia del *proceso* de toma de decisiones —previo a la elección— que emprende el agente.

¹⁰⁹ Con relación a esta cuestión, Vromen se preocupa de establecer que asumir «reglas» (hábitos, costumbres, normas, instituciones...) en el comportamiento no significa poner en duda el «libre albedrío» humano. Vromen, op.cit. p.58.

La interpretación que se da a la racionalidad limitada¹¹⁴ es la del reconocimiento de un cierto límite a la competencia cognoscitiva, estableciéndose tres niveles de racionalidad, en el siguiente sentido: uno fuerte, identificado con el criterio convencional de maximización por el cual todos los costes de oportunidad están perfectamente señalizados, dándose el caso neoclásico estricto; uno segundo o semifuerte de racionalidad con límites (en el sentido de Simon) en el que se imbrica el estudio de las instituciones al admitir que la competencia cognoscitiva es limitada en dos frentes, el del estricto acervo de conocimiento por parte del agente, y en el de capacidad de cálculo del mismo, surgiendo el «reajuste» de la acción vía instituciones al aparecer fricciones (base de la NEI); y un tercero, o débil, de racionalidad orgánica o procesual, que podría interpretarse como la racionalidad de proceso propia de la economía evolutiva y de la economía austríaca, no planeada pero emergente en los procesos económicos. Así, Nelson y Winter proponen desde esta hipótesis de fundamento procesos evolutivos dentro de empresas y los austríacos el surgimiento de instituciones como el dinero o el mercado desde la misma.

Como el propio Williamson reconoce, los niveles segundo y tercero de racionalidad son complementarios —encontrando una fuente de hipótesis sobre el comportamiento humano de inspiración común para las tres escuelas—.

Asimismo y por lo que respecta al denominado oportunismo, Williamson¹¹⁵ establece tres niveles de búsqueda del interés propio; a saber, la forma fuerte, el estricto oportunismo que se traduce en la búsqueda del interés propio con dolo (selección adversa y azar moral), que supone una fuente problemática de incertidumbre «conductista» en la transacciones económicas e impone —por ello— la necesidad de «salvaguardas» institucionales; un nivel semifuerte, circunscrito al estricto caso neoclásico en el que no se presentan sorpresas *ex ante* o *ex post*, y que en su búsqueda sencilla del interés propio, puede dar lugar a ciertos problemas de organización económica de aspecto más bien tecnológico sin que haya un comportamiento

¹¹⁴ Williamson, op.cit. p. 54.

¹¹⁵ Williamson, op.cit., p.56.

Dos son los principales elementos a destacar en relación al conjunto de hipótesis caracterizantes del comportamiento del agente que se descuentan en esta teoría; a saber¹¹⁰; uno, la hipótesis de *racionalidad limitada*¹¹¹ y dos, el denominado *oportunismo*.

Como se dijo, por racionalidad limitada se entiende comportamiento intencionadamente racional pero sólo en forma limitada¹¹², mientras que el oportunismo es definido como la búsqueda del interés propio con dolo (*sic*)¹¹³.

A través de este tamiz de hipótesis es expresada la realidad económica y abordado el problema de la *organización económica*, concretado en crear estructuras de contratación que tengan el propósito y el efecto de economizar la racionalidad limitada al mismo tiempo que defienden las transacciones de los peligros del oportunismo.

La ausencia de fricciones de los sistemas físicos que fundamentan la economía neoclásica, se enfrentan a la realidad que se «empeña» en recordarnos que las fricciones existen. Surgen así antecedentes en la literatura, entre los que destaca especialmente R. Coase que propone entender la organización económica en términos de instituciones comparadas: en lugar del mercado como lugar para la coordinación considerar la empresas como sustitutas de tales funciones. Sólo así podría superarse la incapacidad para hacer operativos los costes de transacción. En este contexto, el Derecho ofrecería el contrato como marco de referencia resolutivo de los fallos del mercado.

Volvamos a los supuestos sobre el comportamiento humano ya que, una vez expuestas las líneas generales, buscamos su reinterpretación desde nuestro marco conceptual.

¹¹⁰ Véase O.E. Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, 1989, p.54.

¹¹¹ Hipótesis ésta compartida con los economistas de la economía evolutiva.

¹¹² Definición de Simon en *Administrative Behavior*, 2ªed., N. York: Macmillan, 1961, p.24.

¹¹³ Williamson, op.cit., p.57. (Se incluyen –según el autor– formas flagrantes tales como la mentira, el robo y el engaño..., en formas sutiles o no, identificándose las primeras (siempre según el autor), como selección adversa y azar moral, todas ellas relacionadas con la revelación distorsionada o incompleta de la información. Asimismo, llega a afirmar que en ausencia de oportunismo (distorsionador de la organización económica) todo comportamiento podría ser gobernado por reglas, eliminándose la fuente de incertidumbre oportunista.

neoclásico pero, todavía, bastante limitados como para reconocer un comportamiento tan complejo como es el del individuo, pues se sigue fundando el análisis en categorías conceptuales propias del paradigma anterior. Es evidente que existen más causas para la *inconsistencia* que las apuntadas por la teoría de la racionalidad limitada. Esto no empece sin embargo, para reconocer un avance analítico respecto al marco conceptual neoclásico.

Por último, el caso de racionalidad orgánica o procesual, ya se ha tratado en la sección inmediatamente anterior en lo respectivo a la economía evolutiva dejándose constancia del marco abierto a posibles *inconsistencias* –e *irrealizabilidades* asociadas— así como en la sección de economía austríaca con amplio detenimiento.

Es interesante destacar en todo caso la idea de *consistencia* como *proceso hacia*, elemento este fundamental para entender la racionalidad orgánica y que compatibiliza nuestro enfoque con las teorías de las escuelas evolutiva y neo-institucional.

Destaquemos algunas ideas básicas a modo de resumen.

- En lo relativo a los economistas neo-institucionalistas: se constata la posibilidad de *inconsistencias en grados y saldos de irrealizabilidad* como consecuencia, justificados desde el concepto de racionalidad limitada de Simon; en este sentido, las instituciones jugarían un papel de *impulsores de consistencia* y por ello, *consecución de realizabilidad en la acción* (eliminación de fricciones en lenguaje de la NEI).
- En lo relativo a los economistas evolutivos: se identifica la racionalidad orgánica como base del fundamento de procesos evolutivos, siendo ese concepto susceptible de acomodar posibles *inconsistencias*; en este contexto se propone –desde nuestro marco conceptual—, identificar la racionalidad de

problemático por causa del no cumplimiento de la regla por algún agente; por último, un nivel tercero o de obediencia, que es la forma débil o nula de oportunismo que correspondería al supuesto de la «ingeniería social» de autores como Georgescu-Roegen¹¹⁶, por el cual se consideran agentes como robots identificados con rutinas de actuación.

Reinterpretemos lo expuesto a la luz de nuestro marco conceptual previo sobre las categorías de *consistencia*. Para ello, consideraremos los niveles de distinción establecidos por Williamson.

El nivel fuerte de racionalidad junto con el semifuerte de oportunismo, conformarían el caso estrictamente neoclásico sobre el que abundábamos en el capítulo II de la presente tesis. En efecto, se tiene que estamos ante el caso de *superconsistencia* allí expuesto, o el cumplimiento *a priori* de las condiciones de *consistencia* de tipos 1 y 2 y como consecuencia, se dan las propiedades de *realizabilidad* plena. Estamos ante el caso de ausencia plena de fricciones, porque se elimina la posibilidad de su aparición como supuesto de partida.

La racionalidad limitada (nivel semifuerte) junto con la forma fuerte de oportunismo, permitirían desplegar el caso susceptible de análisis para los economistas neo-institucionalistas; en este contexto, cabe la posibilidad de aparición de *inconsistencias* de tipos 1 y/o 2. De hecho, establecer la limitación de conocimiento y de capacidad de cálculo del agente como límites a la racionalidad es tanto como apreciar la posible presencia de casos en los que el agente formule planes de acción en los que no exista acomodo de medios a fines (*no-C1*) o de fines entre sí (*no-C2*).

En realidad, nos parece, la necesidad de las *instituciones* como vía para el reajuste, no son sino un mecanismo introducido como *potenciador de consistencia* en la acción primero individual y luego social.

Ocurre sin embargo que tal reconocimiento —el de la posibilidad de *inconsistencias*— se hace desde unos supuestos más realistas que los del caso

¹¹⁶ Georgescu-Roegen, N. *The Entropy Law and Economic Process*, Cambridge, Mass.: Harvard U. Press, 1971.

Capítulo IV. Taxonomía de la «consistencia» en la literatura o conclusiones a la Parte I

IV.1. Presentación del objeto del presente capítulo

En este capítulo, y tras el largo *excursus* por la literatura que hemos efectuado en los capítulos II y III previos, parece razonable —al objeto de centrar en la medida de lo posible la cuestión que nos ocupa— resumir aquellos elementos fundamentales obtenidos relativos a lo que hemos denominado como «consistencia» en la acción.

Parece interesante abordar este resumen, efectuando una *taxonomía de la consistencia* en la literatura. Este ejercicio se sustenta en un par de razones; una, recoger en el menor espacio posible, la mayor cantidad de información, de manera que se resuma todo lo dicho hasta ahora; dos, retomar lo previo, al objeto de proveer de un esquema relativamente manejable en el que aquellas categorías y conceptualizaciones «nuevas» —propias de nuestro marco conceptual de referencia relativo a la *consistencia*— estén lo más claramente posible expuestas, facilitando la intelección de las mismas.

Este ejercicio —nos parece— es una extensión de lo anterior, si no en cuanto al fondo, sí en lo relativo a la forma, constituyéndose en complemento de los capítulos previos.

Hay, sin embargo, en este capítulo una intención de ampliar lo anterior; en efecto, nos proponemos a partir de esta taxonomía, mostrar cuál es la función objetiva de ‘consistencia’ en la literatura, entendida esa función como el resultado en términos de leyes económicas que se obtienen en los diferentes enfoques teóricos, según el tipo

proceso con una cierta pulsión *hacia la consistencia* que redunde en un *saldo creciente de realizabilidad de la acción*.¹¹⁷

¹¹⁷ En este sentido se trata de ideas coincidentes con las que ofrecíamos al interpretar la teoría *hayekiana* de los órdenes emergentes dada en la sección III.3.2 b) *supra*.

b) A.K. Sen

Como elementos destacados con relación a este autor se obtuvieron las siguientes conclusiones acerca del tipo de hipótesis presentes en su enfoque; a saber,

- *consistencia* a priori de tipo *C1*
- *inconsistencia* por incumplimiento de condiciones *C2* y , por ello,
- *realizabilidades* restringidas R^1 —o sin presencia de «lado ético»— que, si se pretende superar incorporando elementos externos —valoraciones morales—, dan lugar a
- *irrealizabilidades* individuales, esto es *no-R1* y por extensión *no-R2*.

c) J.M. Keynes

Los principales elementos a destacar en la obra de Keynes, son,

- agente consumidor: por ausencia de capacidad de planear es
 - consistente a priori de tipos *C1* y *C2* y por ello,
 - se cumple la *realizabilidad* individual, *R1*
- empresario: planeativo o futurizo, pudiendo darse por ello,
 - *inconsistencia* posible de tipos *C1* y *C2*,
 - *no-C1* o *C1* parcial podría llevar a *no-R1*, o $R1^1$ respectivamente,
 - *C1* y *no-C2* que implicaría $R1^1$ (restringido),
 - *C2* solamente (revisión de objetivos o lado ético), no tendríamos resultados en términos de *realizabilidad*;
 - *consistencia* posible de tipos *C1* y *C2* que llevarían a tipos de *realizabilidad* individual *R1*; ésta, implicaría —a su vez— grados de *realizabilidad* «social» *R2* (entendida como coordinación o «tipos» de equilibrio en la economía). El caso extremo sería el Equilibrio General Walrasiano.

de hipótesis relacionadas con la *consistencia* que se asuman en cada uno de ellos. Procedamos al desarrollo de este asunto.

IV.2 Principales elementos a destacar en la literatura relacionados con nuestro marco conceptual: resumen y taxonomía

Vamos a proceder en este punto a retomar aquellos aspectos fundamentales que se plantearon con relación a cada uno de los paradigmas de la literatura, relacionados con la *consistencia*.

a) Economía neoclásica

En el contexto del modelo neoclásico se tiene:

- eliminación *a priori* de los casos de irrealizabilidad intrínseca (*R1*) de los planes de los agentes, dado que se supone que éstos son consistentes (*C1* y *C2*): agentes superconsistentes (capaces de ordenar bien medios a fines y fines entre sí, sin ningún problema de tipo cognitivo y/o ético). Conocen, saben y pueden llevar a efecto todas sus acciones, sus acciones son realizables, pues no existe acomodo teórico para ningún conflicto —en el plano del «ser» o en el del «deber ser» que lo impida;
- como consecuencia, en el modelo de equilibrio general, es imposible analíticamente la incompatibilidad de los planes individuales de los distintos agentes entre sí, dándose inexorablemente la coordinación múltiple; esto es, se cumple la realizabilidad «social» (*R2*) (como se dijo en el capítulo II, sólo se da este resultado para caracterizaciones de los elementos que conforman el modelo, muy especiales).

f) Economistas neoinstitucionalistas

Elementos destacados,

- posibilidad de *inconsistencias en grados y saldos de irrealizabilidad* como consecuencia, a partir del concepto de racionalidad limitada de Simon; en este sentido, las *instituciones* harían las veces de *impulsores de consistencia* y por ello, *consecución de grados crecientes de realizabilidad en la acción* (eliminación de fricciones en terminología de la NEI).

g) Economistas evolutivos

Elementos destacados,

- concepto de racionalidad orgánica como base del fundamento de procesos evolutivos, siendo ese concepto susceptible de acomodar posibles *inconsistencias*; en este contexto se propone —desde nuestro marco conceptual—, identificar la racionalidad de proceso con una cierta tendencia o proceso *hacia la consistencia* que implica un *saldo creciente de realizabilidad de la acción*.

d) L. von Mises

En relación con este autor podemos decir que la acción humana puede ser,

- no consistente de tipo *C1* (no acomodo de medios a fines), debido a errores y/o falta de conocimiento,
- consistente *a priori* de tipo *C2* (fines compatibles entre sí), —por causa del concepto de racionalidad en Mises—,

dado lo anterior, los planes serán,

- si no se da *C1* en absoluto, irrealizables plenamente, *no-R1*
- si se da *C1* parcialmente—con errores o falta de conocimiento que se resuelve a corto plazo— puede haber *realizabilidad* restringida $R^{\wedge}1$; si se da solamente *C2*, Mises asume *realizabilidad* plena *R1 a priori*.

e) F. Hayek

En relación con la caracterización de la acción del individuo en Hayek, se tiene,

- *consistencia* de tipo *C1* entendida como «tendencia hacia»
- ausencia de características de *consistencia* de tipo *C2* (o si las hay, triviales e identificadas con las de tipo 1);
- por ello, «dinámica hacia» la *realizabilidad* $R1^{\wedge}$ o restringida, siendo ambas (*C1* y $R1^{\wedge}$) el vehículo para la coordinación creciente en la economía, nunca plenamente alcanzada, *R2* condicionada a $R1^{\wedge}$.

Dicho lo anterior, se tiene que el discurso científico queda así especificado como un ejercicio permanente de caracterización de distintos procesos asignativos analíticos. La caracterización de tales procesos de asignación de recursos, consiste en especificar *diferentes enunciados* acerca de los elementos constitutivos de tales procesos. Tal ejercicio constituye en realidad la especificación del dominio de definición, que permitirá después juzgar el *rango de validez de las leyes económicas obtenidas*. Desde la consideración de diferentes tipos de procesos analíticos —individuales o agregados—, es posible el establecimiento de diferentes leyes económicas resultantes del análisis económico.

¿Cuál es el planteamiento metodológico que se sigue para efectuar dicho análisis económico?. Para determinar las leyes económicas que explican un proceso de asignación de recursos, la teoría económica dispone de un elemento «activo» que, aplicado sobre la caracterización —sistemas de enunciados caracterizantes del proceso asignativo— concreta de tal proceso, permite obtener la ley económica concreta como enunciado lógico.¹

Dicho principio, el principio de comportamiento económico², tiene validez universal, es para todos los agentes perfectamente aplicable garantizándose así la legalidad universal asignativa y explicitándose el nexo clave en este punto: es posible hablar de compatibilidad entre libertad—necesidad puesto que el individuo decide libremente cuál de las alternativas es mejor para él, operando en este proceso un mecanismo de decisión vía principio de comportamiento económico, lo cual garantiza una regularidad asignativa que permite proponer una teoría explicativa de dichos fenómenos.

Dicho de otra manera, el individuo resuelve procesos económicos inexorablemente como resultado del despliegue de su actividad económica; esos

¹ En este capítulo IV es suficiente con esta presentación preliminar de la cuestión. Tómese, por ello, esta visión —algo vaga— del asunto, hasta su ampliación detallada en el capítulo VI de esta tesis.

² También llamado Principio de Racionalidad, de maximización, etc.; por el que se supone a priori que un individuo resuelve de la mejor manera posible su problema asignativo y que admite una traducción formal inmediata, bajo forma de programa de optimización de una función objetivo sometida a ciertas restricciones. (En este capítulo —por ser suficiente a efectos de exponer lo que proponemos— adoptaremos esta acepción común del principio de comportamiento económico; más adelante, en la Parte II de esta tesis, propondremos una visión más general que integra esta previa.)

IV.3. Notas sobre la función objetiva de «consistencia» en cada uno de los paradigmas analizados

Para completar lo visto en las secciones previas, queremos ahora mostrar una serie de elementos fundamentales sobre cuál es la función objetiva de «consistencia» en la literatura, entendida esa función como el resultado en términos de *leyes económicas* que se obtienen en los diferentes enfoques teóricos, según el tipo de hipótesis relacionadas con la *consistencia* que se asuman en cada uno de ellos. Explicaremos esto brevemente.

Retomemos la definición de Ciencia Económica como explicativa de un cierto tipo de procesos de producción de la acción humana, los *procesos de asignación de recursos*; recordemos la definición de los mismos, como procesos por los que el agente asigna permanentemente medios escasos a fines alternativos, inserto en un medio de operación.

Tomando permanentemente decisiones de asignación de medios a la obtención de fines se desenvuelve la actividad económica humana, de manera que el quehacer económico del individuo consiste precisamente en esto: *la dinámica de constitución y resolución de sucesivos procesos de asignación de recursos que efectúa el propio individuo.*

Los diferentes enfoques teóricos son, en rigor, distintos modos de caracterizar los procesos asignativos que resuelven los agentes y, por extensión, la economía en su conjunto. En efecto, las diferencias radicales entre el paradigma neoclásico y el keynesiano —por ejemplo—, no son sino de fundamento teórico basado en el tipo de características (enunciados caracterizantes) que sobre agente, tiempo, conjunto de medios y fines y medio de operación, hacen respectivamente. Esto significa que las diferencias entre ellos —y respecto de otros paradigmas— se basan en las diferentes caracterizaciones analíticas de procesos asignativos que contemplan.

caracterizaciones que los diferentes enfoques efectúan sobre los procesos asignativos analíticos que abordan. En particular, hemos mostrado cómo una característica fundamental de los mismos, la que hemos dado en denominar *consistencia*, es analíticamente fundamental para determinar el tipo de leyes económicas obtenidas así como su rango de validez. Asimismo, tal característica tiene repercusiones sobre las condiciones de *realizabilidad* de los planes que se proponen los agentes (esto es, sobre el resultado mismo del proceso asignativo ya no analítico, sino efectivo).

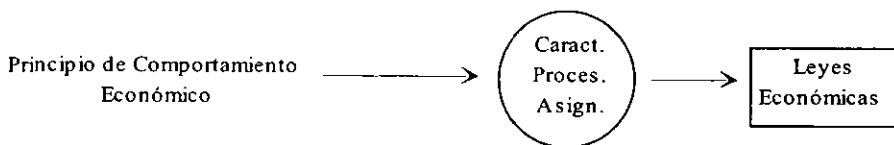
Este es precisamente el sentido del examen de la función objetiva de *consistencia*; a saber, el de permitirnos «aislar» el tipo y la validez de las leyes económicas que se obtienen en los diferentes enfoques teóricos, en función de la presencia de la hipótesis de *consistencia* y del grado de la misma, propias del proceso asignativo analítico concreto que se estudie.

Destaquemos aquellos elementos sobre dicha función objetiva, a los que hacíamos referencia en cada uno de los estudios sobre los autores y que, por su importancia, nos parece fundamental retomar y exponer de modo conjunto. (Véase el cuadro-resumen sobre la función objetiva de «consistencia» en la página siguiente.)

procesos económicos son libremente determinados por el individuo —él es quien decide cuál sea su decisión—; pero esto no significa que lo haga de modo arbitrario e indeterminado para la teoría económica.

El individuo resuelve siempre su problema asignativo observando un principio de comportamiento económico, que garantiza la legalidad asignativa; permitiéndose así su estudio ordenado por el teórico. El individuo está necesariamente llevado a elegir; ahora bien, esto no es determinismo económico, sino más bien lo propio para posibilitar el desenvolvimiento económico. Se trata de explicitar que un acto de decisión es un acto libre, aunque haya que decidir —resolver procesos asignativos— de modo inexorable.

Si esto es así, se sigue que el análisis económico consiste en, a partir de distintos tipos de procesos de asignación de recursos, aplicando el principio de comportamiento económico como regla de comportamiento del individuo, examinar las implicaciones en términos de leyes explicativas de tales procesos donde, como se ha visto se combinan libertad y necesidad. Esto es,



Teniendo presente este esquema, se sigue que *especificando analíticamente distintos elementos propios de los procesos asignativos —caracterizaciones diferentes—* la aplicación del principio de comportamiento económico, implicará obtener *diferentes leyes* explicativas de tales procesos; leyes que serán prolongables hasta donde puedan encontrarse caracterizaciones análogas a aquella a partir de la que se obtuvieron.

¿Cuál es el papel de la ‘consistencia’ en este contexto?. Nuestro análisis de los capítulos precedentes ha sido, en rigor, un ejercicio de explicitación de los tipos de

Sintetizando algunos de los elementos clave y añadiendo algún comentario final, hemos de decir que, a) con relación al paradigma neoclásico —y extensiones—, podemos afirmar que el tipo de proceso asignativo analítico es tal que se logra un rango de definición susceptible de acomodar la idea de coordinación múltiple como único resultado posible. Las leyes económicas obtenidas (equilibrio general) sólo son ciertas en ese dominio, por lo que no son extensibles más allá si no es con todas las reservas y cautelas posibles. Si en la economía los planes de los agentes no son consistentes a priori y— por ello— susceptibles de acomodo simultáneo, entonces lo más probable es que no se dé el equilibrio. La ampliación del rango de validez de la ley más allá de su dominio, pasa por la redefinición de un proceso asignativo distinto al neoclásico.

Por otro lado, tenemos que b) A.K. Sen, vía hipótesis neoclásicas —en cuyo fundamento sigue instalado intelectualmente— busca demostrar —y apuntalar las bases de un discurso posterior— el supuesto enfrentamiento entre ética y economía. Estamos en disposición de afirmar que, sin ese marco conceptual del proceso asignativo neoclásico no surge el conflicto ético³. Probablemente sin saberlo, Sen únicamente muestra la *inconsistencia*, problemas de dependencia *inter*-menú de posibilidades, irracionalidad, etc., como si fueran pruebas de tal enfrentamiento; lo cual le permite diagnosticar que el agente económico es «aético» como poco —cuando no inmoral—. Sin embargo, ocurre que en realidad no son causas, sino síntomas del problema; a saber, no hay acomodo teórico en el seno del proceso asignativo neoclásico para tratar con un individuo «ético»⁴. Esto nos permite concluir que «sus» leyes económicas —las de A.K. Sen, se entiende— son obtenidas a partir de un dominio de definición previo, que no contempla después los casos sobre los que se están prolongando dichas leyes.

Respecto de Keynes, ocurre que c) a partir del paradigma neoclásico como elemento previo, surge toda una teoría que podemos denominar de las *irrealizabilidades* (desempleo involuntario positivo). Es este un ejemplo muy adecuado para notar cómo

³ Esta afirmación se probará más adelante (véase Parte II, capítulo VI de la presente tesis).

⁴ A este respecto se ampliará en la Parte II de la presente tesis.

Cuadro-resumen sobre la función objetiva de «consistencia»		
Proceso Asignativo	Propiedades	Leyes Económicas
P°CE Neoclásico	$C1 + C2$ Superconsistencia <i>a priori</i> $R1, R2$	- Equilibrio General: vaciamiento pleno de los mercados (sistema de excesos de demanda nulos) - Modelo tautológico: equilibrio como único resultado posible
P°CE (Neoclásico con "prótesis de comportamiento ético") A.K. Sen	$C1$, no- $C2$ R^1 , no- $R2$	- Equilibrio "individual" condicionado a no revisión de metas ulteriores - Revisión "ética mínima implica conflictos e inconsistencias en la elección
P°CE J.M. Keynes	$C1, C2$, no- $C1$, no- $C2$ Irrealizabilidades en diferentes grados	- Equilibrio en la producción con desempleo (excesos de demanda positivos, racionamientos)
P°CE Austriaco	tendencia hacia $C1$ y/o $C2$ Realizabilidad en grados (tendencia hacia)	- Proceso hacia el equilibrio general (consideración dinámica dependiente del grado de realizabilidad)
P°CE Neo-institucionalista	$C1$ y/o $C2$ en grados Posibles saldos de irrealizabilidad	- Instituciones como mecanismo "impulsor" de consistencia y -por ello- de realizabilidad (corrección de fallos de mercado)
P°CE Evolutivo	$C1$ y/o $C2$ en grados Posibles saldos de irrealizabilidad	- Racionalidad orgánica o procesual como vía hacia la realizabilidad en la acción (procesos evolutivos)

Nota: P°CE es «principio de comportamiento económico»

instituciones como la empresa, respectivamente. Dicho de otra manera, son las hipótesis las que, determinando el tipo de proceso asignativo analítico —ora neoinstitucionalista, ora evolutivo—, vía principio de comportamiento económico, permiten la obtención de las leyes económicas respectivas de cada uno de los procesos económicos explicados.

Todo lo expuesto —en esta Parte I de la tesis—, nos permite concluir (en este capítulo IV «conclusivo») de manera general, lo siguiente: es interesante abordar la teoría económica moderna desde un cierto marco conceptual —nosotros hemos propuesto el del análisis de la *consistencia* (en sus diferentes categorías) y de la *realizabilidad*— al objeto de «efectuar un análisis transversal» del estado de la cuestión.

Hecho esto, hemos podido «agrupar», mediante los cuadros y la taxonomía, algunos elementos fundamentales —de los diferentes «grupos» de teorías— tales como, el tipo de hipótesis que se tienen en cuenta o los resultados obtenidos en términos de leyes económicas de los procesos asignativos.

Con este *excurso*, se ha culminado una de las etapas de la investigación, aquella que pretendía «dar noticia» del estado de la cuestión —si había tal cuestión o no, incluso—.

Es ahora el momento de progresar: centrada la cuestión en literatura señalada, corresponde intentar promover la expresión del problema, esto es, la *consistencia*, la *realizabilidad* y la ordenación jerárquica de objetivos, en el contexto teórico que, especialmente, parece mostrarse «óptimo» para ello. Se trata pues de examinar, ampliando y abundando en el marco conceptual propuesto, la problemática citada en relación a una parte de la teoría económica moderna; aquella que tiene que ver con el despliegue de la relación entre aspectos éticos y económicos del sujeto. Esto se abordará inmediatamente, en la Parte II de esta tesis.

las hipótesis previas que conforman el tipo de proceso asignativo, determinan las leyes económicas obtenidas.

En Keynes caben todos los casos porque su empresario es el ‘mas humano’⁵ de todos. El equilibrio con desempleo, es una ley resultante de la *inconsistencia* e *irrealizabilidad* posibles en el marco analítico de la economía que caracteriza.

Tratemos, además, de dar un apunte sobre los economistas de la escuela austríaca de pensamiento que hemos estudiado; así, diremos que **d)** Hayek está teniendo como referente de su teoría la idea de equilibrio general. Por ello, las hipótesis que conforman el tipo de proceso asignativo de partida son conducentes precisamente al equilibrio; bien es cierto que de modo no plenamente alcanzado. Esta característica es debida al modo en el que se incorporan las hipótesis sobre *consistencia* y el saldo de *realizabilidad* al proceso asignativo: como nunca plenamente alcanzadas. De nuevo, estamos ante un buen ejemplo de condicionamiento de una ley económica a las hipótesis subyacentes al proceso asignativo analítico previo. Asimismo, nos encontramos ante un rango de validez limitado de la ley, que se circunscribe a aquellos procesos asignativos «reales» donde se verifiquen las hipótesis efectuadas en el análisis.

Por lo que respecta a Mises, tenemos que **e)** asume la propiedad de *consistencia* de modo *apriorista*, por lo que acepta como válidos resultados y categorías más o menos estándar, relacionados con el cumplimiento de los planes de los agentes^{6,7}.

Concedamos un espacio final para la reflexión sobre los economistas neo-institucionalistas y evolutivos; así se tiene **f)** que dichos autores, en diferentes grados de intensidad conceptual, establecen una serie de hipótesis sobre la conducta humana que permiten el acomodo de los argumentos teóricos propuestos por ambos. Así, sólo desde el concepto de racionalidad limitada –en grados— puede entenderse, por un lado, el papel de las instituciones y, por otro, de los procesos evolutivos *intra* micro-

⁵ Entendido como parecido a hombre, no como calificativo relacionado con la bondad humana.

⁶ Mucho nos tememos que hay más elementos del proceso asignativo neoclásico en el modo de razonar *misiano* de los que al propio autor le gustaría reconocer.

⁷ A este respecto, véase la reflexión sobre la función objetiva de *consistencia* en Mises que –por motivos expositivos—, se apuntó en el capítulo III, sec. III.3.2 a). de la presente tesis.

PARTE II

APLICACIÓN DE NUESTRO MARCO CONCEPTUAL A ALGUNOS PROBLEMAS DE ÉTICA Y ECONOMÍA

En esta Parte II, pretendemos dar un paso más allá del mero *excurso* de la literatura efectuado en la parte anterior. El objetivo es proponer un ejercicio teórico o de aplicación de nuestro marco conceptual, sobre una parte del discurso económico que, nos parece, puede permitir la extensión y discusión de dicho marco con bastante profundidad.

Esa «parte» de la literatura que hemos seleccionado, es la relacionada con el debate ética-economía, en el que se tratan de uno u otro modo, cuestiones que nos han venido ocupando a lo largo de toda la tesis y que tienen que ver con la constitución de la acción de la persona.

La estructura de esta Parte II se articula como sigue: en el Capítulo V, se ofrece una visión -lo más ordenada posible- del «estado de la cuestión» en el debate estándar sobre ética y economía; en el Capítulo VI, proponemos una «visión alternativa» al enfoque previo, así como una reinterpretación de los problemas expuestos en el capítulo anterior. El objetivo último, es poder mostrar si dicho debate se mantiene, en los términos expuestos en el Capítulo V, cuando se incorpora nuestro *marco conceptual ampliado* del Capítulo VI.

Por último, en el Capítulo VII se presentan las Conclusiones.

Taxonomía de «consistencia» y consecuencias en términos de «realizabilidad» en la literatura analizada			
	<i>Hipótesis básicas</i>	<i>Consecuencia</i>	<i>Resultado</i>
Modelo Neoclásico			
consumidor	<i>C1 C2</i>	<i>R1</i>	<i>Equilibrio del consumidor</i>
productor	<i>C1 C2</i>	<i>R1</i>	<i>Equilibrio del productor</i>
Economía de intercambio puro		<i>R2</i>	<i>Equilibrio en una economía de intercambio puro</i>
Economía de intercambio y producción		<i>R2</i>	<i>Equilibrio General Walrasiano (coord. perfecta)</i>
Economía neowalrasiana à la Debreu	<i>C1 C2</i>	<i>R1 , R2</i>	<i>Equilibrio General Walrasiano</i>
A.K. Sen			
Agentes económicos	<i>C1 no-C2</i>	<i>no-R1 no-R2</i>	<i>Conflictos "éticos" (R1^o) (no equilibrio o problemas de ausencia de decisión entre alternativas)</i>
J.M. Keynes			
consumidor	<i>C1 C2</i>	<i>R1</i>	<i>Equilibrio del consumidor (caso neoclásico por idéntica naturaleza analítica del agente)</i>
empresario (no meramente productor)	<i>C1, C2 o no-C1 y/o no-C2 y en grados ("animal spirits" podría acomodar teóricamente todos los casos posibles)</i>	<i>distinto saldo en términos de realizabilidad según las hipótesis de consistencia</i>	
Economía completa		<i>posibilidad de irrealizabilidades y, por ello, no-R2</i>	<i>Equilibrio en la producción con desempleo (no Equilibrio General Walrasiano)</i>
L. von Mises			
Agentes económicos	<i>no-C1 C2 a priori</i>	<i>R^o1 ó R1 a priori</i>	<i>Racionalidad económica "misisana"</i>
F.A. Hayek			
Agentes económicos	<i>C1 (tendencia hacia) no-C2 ó trivial</i>	<i>R^o1 (tendencia hacia)</i>	<i>Tendencia coordinadora individual</i>
Economía completa		<i>R2 (tendencia hacia) (vía C1 y R^o1)</i>	<i>Procesos coordinadores emergentes hacia el equilibrio (modelo autoorganizativo)</i>
Economía neoinstitucionalista y evolutiva			
Agentes económicos	<i>gradación de C1 y/o C2</i>	<i>R^o1 ó R1 (tendencia hacia)</i>	<i>Racionalidad limitada Racionalidad orgánica o procesual</i>
Economía completa		<i>R2 nunca plenamente alcanzada</i>	<i>Instituciones como mecanismo corrector Procesos evolutivos como reguladores</i>

Capítulo V. Problemas convencionales de ética y economía: la supuesta yuxtaposición entre ambas

V.1. Introducción: sobre ética y economía

V.1.1 Ética, Economía y relación

No se debe decir que el hombre esté dominado por leyes. Sí se puede decir que cuando el hombre actúa da lugar a ciertas legalidades que se dan precisamente en cuanto actúa. La ética es el estudio de la acción, en el despliegue del ser humano en tanto que ser vivo espiritual y corpóreo. Toda otra legalidad está vinculada a las legalidades constituyentes del ser humano, es decir, no está separada de la moral. Estas otras legalidades tienen que ser asumidas por la consideración ética, y abrirse desde ella.¹

Hemos querido abrir este capítulo con esta cita de L. Polo, pues nos parecía especialmente adecuada para centrar la cuestión que nos va a ocupar sin incurrir en una especie de práctica algo común que tiende a trivializar las definiciones de ética, economía y su relación.

En efecto, en esta primera reflexión queremos expresar una aproximación a qué es la ética, qué es la economía y cuál es la relación entre ambas. Para ello, y ese es el sentido fundamental de la cita expuesta *supra*, queremos evitar considerar la ética como una propiedad «añadida» de la acción, de manera que se convierta en series de reglas o pautas discrecionales, susceptibles de presentarse o no en la acción humana.

¹ Polo, Leonardo. *Ética. Hacia una versión moderna de los temas clásicos*. 2ª ed. Unión Editorial, p.19

lo bueno para el hombre»². Desde esta tradición de pensamiento de los filósofos griegos hasta nuestros días, se desarrolla todo un recorrido de difusión de las ideas que, de modo especialmente detallado, expone A. Chafuen en su libro «Economía y Ética»³. Allí, el autor, expresa mediante un árbol genealógico el camino por el cual las ideas se diseminaron por el mundo occidental, siendo los denominados «escolásticos tardíos» los principales responsables de tal difusión. Es ya ampliamente aceptado que los principales receptores de Aristóteles y Santo Tomás de Aquino habrían sido los integrantes de la Escolástica hispana⁴ que efectuaron una labor de difusión por todo el mundo, permitiéndonos identificar las raíces sobre las que se sustenta la obra de Adam Smith en 1776.

Siendo esto así, cabría esperar que la disciplina heredada hubiera seguido su desarrollo al abrigo de la Filosofía y, en particular, de la Ética⁵; sin embargo esto no ha sido así. Algunos hechos permiten entender esta escisión.

En primer lugar, la sustitución paulatina de una concepción de la disciplina que dejaba de ser «economía política», para convertirse en «ciencia económica». Sería hacia finales del XIX cuando se extiende la idea de que la acción humana y no la investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza es el objeto de la ciencia. Esta extensión coincide con la aceptación generalizada de una nueva teoría del valor, la teoría del valor subjetivo que se asienta en el concepto de utilidad como elemento central de todo el análisis económico y que implica una redefinición y reorientación de la disciplina. Los clásicos y su tiempo han terminado; la Economía se independiza definitivamente⁶ de la Filosofía y se erige en Ciencia. Su objeto supera lo puramente crematístico; y se centra en aspectos que tienen que ver con las interrelaciones humanas.

² Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, Libro I. Edición bilingüe y traducción de María Araujo y Julián Marías. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1981.

³ Véase, Chafuen, A.A. *Economía y ética*. RIALP, 1991. p. 33.

⁴ Sobre este tema puede verse: Beltrán, L. *Historia de las doctrinas económicas*, 5ªed. 1993, Editorial Teide, Barcelona, pp. 38—44. Asimismo, Rothbard, M.N. *Historia del pensamiento económico, Vol.I, El pensamiento económico hasta Adam Smith*, 1999 Unión Editorial, capítulo IV: La escolástica hispana tardía.

⁵Es bien sabido que la economía era considerada una parte de las Ciencias Morales y que A. Smith ocupaba una cátedra de Filosofía Moral.

⁶Este proceso de ruptura de dependencia se habría iniciado con la propia obra de A. Smith sobre la riqueza de las naciones, al establecer el sentido para el desenvolvimiento de la reflexión económica.

Eso significa que hemos de partir de una consideración de la ética como parte de la legalidad constituyente del ser humano. Siendo esto así, el resto de legalidades presentes en el mismo estarían ya –entitativamente– vinculadas a la ética.

Pero ocurre que «una» de esas legalidades es la asignativa; dicho de otro modo, la acción humana consistente en decidir entre alternativas o asignar medios escasos a fines alternativos en un medio de operación, esto es, la actividad económica o –si se prefiere– la economía.

Pues bien, tenemos ahora el esbozo del panorama para expresar la relación entre ética y economía; ésta –la economía– es parte de la acción del hombre que actuando, da lugar a la legalidad económica y, por ello, está vinculada radicalmente a las legalidades constituyentes del ser humano, esto es, a su dimensión ética que, a su vez, da razón de aquella acción asignativa.

Así la cosas, parece una cuestión sobremanera importante esta de la relación entre ética y economía que, en efecto, ha supuesto una preocupación fundamental dentro de la disciplina. Pero, ¿cuáles son los antecedentes, forma y evolución del discurso teórico al respecto de esta cuestión?. Intentemos ilustrar este asunto.

V.1.2 Acerca de la reflexión sobre ética y economía dentro de la disciplina económica

a) Antecedentes

Una primera conexión teórica entre ambas cuestiones quedó establecida desde Aristóteles; la Economía como parte de la Filosofía práctica junto con la Política y la Ética. Al comienzo de la *Ética*, Aristóteles pone en relación la economía con los fines humanos, refiriéndose a su interés por la riqueza. Considera la política como el arte principal. La política debe utilizar «al resto de las ciencias», incluyendo la economía, y «dado que, de nuevo, establece lo que tenemos y no tenemos que hacer, el fin debe ser

b) Desarrollo

De las dos tradiciones señaladas, una —la primera— ha sido la más extendida y preponderante, siendo así que la moderna economía ha tendido a identificarse —en círculos académicos anglosajones o influenciados por ellos— con aquella tradición de economía neoclásica señalada⁹, bien es cierto que con añadidos y aportaciones puntuales, fundamentalmente centrados en cuestiones de orden técnico, formal.

Pues bien, es en este contexto de economía moderna neoclásica, en el que ha tenido lugar el desarrollo de la preocupación sobre la relación entre ética y economía.

En efecto, al hilo de problemas de elección social que pronto surgen en las sociedades como consecuencia de la complejización de las relaciones socioeconómicas, nace una corriente de pensamiento que, en una primera etapa se reconoce como Teoría del Bienestar y que deriva —tras un proceso relativamente largo— en la denominada Nueva Economía del Bienestar y Teoría de la Elección Social.

Desde esta sede, se escinde —por así decirlo— una subrama de autores con especial preocupación por temas de justicia, equidad, redistribución, etc. Se trata —en suma— de autores que desde un marco conceptual estrictamente neoclásico, se preguntan por cuestiones de orden moral o, si se quiere, por el sentido y dimensión ética de las relaciones y decisiones económicas o asignativas.

Queda así constancia de lo que a nuestro juicio es la gran paradoja —y a su vez, la clave— de este asunto: se impone la necesidad del discurso y reflexión ética, pero desde la sede de aquella tradición de teoría económica que un siglo atrás había abandonado la ética, volviéndose hacia aspectos técnicos del comportamiento humano

elaborado por aquél con motivo de la edición inglesa de tales principios en 1935. Trad. española en Unión Editorial.

⁹ Resulta muy difícil dar razón de por qué una tradición de pensamiento impera sobre otra. Lo cierto es que aspectos tales como el atractivo de la matematización del paradigma neoclásico, la extensión y aceptación de la idea de que la Economía debía ser matematizada con el resurgir del programa de investigación sobre la existencia de solución a un modelo de equilibrio general en torno a 1940, así como el desarrollo y difusión de este paradigma en lengua inglesa con el consiguiente trampolín que eso suponía desde EEUU, hicieron que la escuela austriaca de pensamiento —y los antecedentes germanos señalados muy certeramente por E.M. Ureña— quedara en un segundo plano hasta muy avanzada la década de 1980. Aún hoy sigue identificándose teoría económica con teoría económica neoclásica en amplios —e influyentes— circuitos de pensamiento económico.

Ahora bien, en este momento se produce una nueva escisión; tal ruptura supone la identificación de al menos dos tradiciones claramente distintas. Una, la que daría origen a lo que hemos denominado paradigma neoclásico, encabezada por L. Walras —y con W.S. Jevons como exponente anglosajón—, que acentúa ese carácter científico —en sentido positivista— de la disciplina, desvinculándose radicalmente de la ética y que sustituye aquel canon por otro: la física, y en particular la mecánica newtoniana. La Economía asciende al rango de ciencia independiente. En este sentido, encontramos la figura controvertida de L. Robbins que llega a señalar la imposibilidad de relacionar economía y ética excepto por mera yuxtaposición.

Pero hay otra tradición, es aquella que encabeza C. Menger⁷ y que continúan sus discípulos austríacos, que insiste en el carácter de la disciplina interesado en la acción humana y su desenvolvimiento⁸. Obviamente esta tradición reniega de la física como canon, de la matematización como medio y está más cerca de la ética que ninguna otra. Se trata de reconocer que la disciplina lo es —esto es, que se trata de una ciencia independiente—, que se basa en el valor subjetivo, pero que está en relación con todas aquellas otras ciencias humanas que, en su síntesis, explican al individuo.

⁷ Menéndez Ureña, se ha dedicado a investigar alguno de los referentes originarios —alemanes— de esta tradición, destacando la figura de Albert Schäffle (que es citado por el propio Menger, en sus *Principios*, como «autor teórico que más a fondo ha estudiado el tema», refiriéndose a los bienes; véase, ob.cit. p. 50, n.4, de la edición de Unión Editorial, 1983) cuya propuesta de fundamentar una nueva concepción de la ciencia económica (superadora de la economía política clásica y de las unilateralidades de las doctrinas socialistas y comunistas), se sitúa en el centro de la discusión que tuvo lugar en Alemania, hacia la mitad del S.XIX, en las ciencias del Estado. Esa sistemática de la ciencia económica, fue propuesta por Schäffle a partir de la fundamentación filosófico—antropológica de la teoría krausiana del Estado, desarrollada por Ahrens. Dice Schäffle, «(...) La economía penetra, en cuanto finanzas, al Estado y a la Iglesia; el Estado, como organismo del derecho, penetra, en cuanto administra justicia y en cuanto «policía», a la economía y a la Iglesia; la Iglesia, la escuela, el arte penetran religiosa, moral, intelectual y estéticamente a la economía y al Estado, espiritualizándolos. Por eso la doctrina económica ha de considerar todos los demás aspectos de la vida de la sociedad no solamente en cuanto fines, para cuya realización ha de proporcionar los medios; tiene que considerarlos también como agentes en la economía misma, por cuanto influyen en la creación y aplicación de esos medios. Por ello la economía antropológica está muy lejos de separar la actividad económica de cualquiera de los otros aspectos de la vida de la sociedad.» , Schäffle, A., «Mensch und Gut in der Volkswirtschaft oder der athisch—anthropologische und der Standpunkt in der Nationalökonomie, mit besonderer Rücksicht auf die Grundprincipien der Steuerlehre», *Deutsche Vierteljahrs Schrift*, cuarto número. Citamos a través de Menéndez Ureña, E., «Krausismo y economía», en *Economía y economistas españoles*, 5. *Las críticas a la economía clásica*. Enrique Fuentes Quintana (director). Galaxia Gutenberg. Círculo de Lectores, 1ªed., Barcelona, 2001, p.315.

⁸ Sobre el desenvolvimiento de la nueva concepción de la ciencia y su desarrollo simultáneo en torno a 1870, así como el papel desempeñado por Menger y su relación con otros autores, puede verse el excelente estudio introductorio de F.A. Hayek a los *Principios de Economía Política* de C. Menger,

No resulta casual haber comenzado este capítulo fijando muy claramente lo que entendemos por ética y por economía, así como su relación. En este sentido, iniciábamos el capítulo con un pasaje de L. Polo acerca de la definición de ética.

Pues bien, cuando hablamos de la tradición —reciente necesariamente— «sobre ética y economía» en el seno de nuestra disciplina, hemos de poner especial cuidado en tener en cuenta que en la mayoría de los casos, si no en todos, los autores que hablan de «ética» no están situando ésta en los constituyentes de la persona, sino que parten de una acepción mucho más cercana a la de sistema —más o menos laxo— de normas a seguir, a modo de «moralina»; no se trata de normas o actos moralmente necesarios, sino de aquella propiedad «la de ser ético» susceptible de reconocerse o no, en los actos humanos. Esto significa que, a pesar de referirnos a esta cuestión con la misma palabra «ética», estamos constatando que existe una divergencia radical entre la acepción de la literatura «sobre ética y economía» y la que nosotros hemos propuesto en la sección 5.1. (supra) de esta tesis. En este punto basta con esta aclaración; más adelante volveremos sobre ello.

Así las cosas, resulta que nos encontramos con un muestrario de cuestiones problemáticas —en el sentido de no resueltas por la disciplina económica— que tienen que ver con los fines de los individuos y que, *supuestamente yuxtaponen ética y economía*, redundando así en la escisión radical de nuestra disciplina de aquellas otras que se ocupan del hombre y su acción.

El paso siguiente es, claro está, desarrollar someramente esa batería de problemas que nos permitan demostrar que existe la supuesta oposición entre ética y economía al tiempo que damos noticia de la principal bibliografía que puede servir de guía orientadora para seguir este debate.

que posibilitasen lo asignativo, con entera independencia del tipo de objetivos o fines que persiguieran los individuos!

Surge lo que damos en llamar, literatura convencional «sobre ética y economía», principalmente desarrollada por autores que desde la preocupación por aspectos técnicos de lo asignativo (desarrollo de: criterios de compensación social, reglas de elección colectiva, teoremas de im/posibilidad de distinto tipo relativas a funciones de bienestar social...), terminan preguntándose por el sentido último de una teoría económica que no examine los fines de los individuos y su jerarquía. Un magnífico exponente de este proceso es A.K. Sen. Sin embargo, existen otros autores, desde distintos grados de convencimiento, que —si bien no tan expresa y vehementemente— han recorrido idéntico camino. Tal y como se señalaba, la obra de estos autores así como el programa completo de «ética y economía» se sustenta en la paradoja radical que apuntábamos: *intentan la reflexión ética desde una sede que no provee de acomodo para la misma.*

A pesar de haber señalado ya algunos elementos al respecto, es esta una afirmación que habremos de probar, pues es la clave de nuestro análisis.

¿Cómo se ha desarrollado la reflexión sobre ética y economía en este contexto y tradición señalada?. Se ha hecho fundamentalmente basándose en aspectos problemáticos o cuestiones no resueltas desde la sede de la economía «moderna», identificada esta con la economía neoclásica. No podía esperarse que se hiciera de otro modo; si resulta que el programa o la preocupación surgen a la sombra del desarrollo de una de las ramas de la economía neoclásica en su versión más actual como es la economía de la elección social, resulta razonable esperar que la preocupación surja allí donde esa teoría no es capaz de explicar o, si lo hace, lo hace insatisfactoriamente. De este modo, se apunta una batería de problemas que, en su desarrollo, permiten reflexionar sobre la relación entre el ser económico y el deber ser ético.

Ahora bien, en este punto ha de hacerse una parada para llamar la atención sobre una cuestión radicalmente importante: la posibilidad de «caer en la trampa de las palabras».

la acción moral, entendida como aquella que señala el buen fin, individual y social. Al respecto de estas cuestiones, Sen propone la siguiente idea,

This 'ethics—related view of social achievement' cannot stop the evaluation short at some arbitrary point like satisfying 'efficiency'. The assessment has to be more fully ethical, and take a broader view of 'the good'. This is a point of some importance again in the context of modern economics, especially modern welfare economics.¹²

Como se observa, queda así abierta la posibilidad de promover un debate ética—economía, en relación al cual surgen una serie de cuestiones controvertidas o más o menos encontradas. Por ejemplo, cuál es la relación entre preferencias, utilidad y bienestar y cómo se relacionan con la noción de bien; se pueden o no comparar las valoraciones —si son objetivables de algún modo— entre sí para uno o varios individuos; qué significa racionalidad económica; la racionalidad económica implica o está relacionada con algún conjunto predeterminado de intereses individuales susceptibles o no de reconocerse como «enfoque egoísta»; cuál es la relación entre racionalidad, comportamiento económico y moralidad; cómo restringir —si se puede— la maximización del bien (o su búsqueda); es posible incorporar al análisis económico algún tipo de intuición moral; cómo considerar la equidad como aspecto del bien y cómo afecta su presencia a la selección de acciones e instituciones económicas; cómo compatibilizar bienestar, libertad, derechos, elección.

Estos y otros temas han sido objeto de debate —y confrontación— entre filósofos y economistas con más fuerza, desde mediados los ochenta y a lo largo de la década de los noventa y como se observa, tienen que ver con aspectos comunes de ambas disciplinas¹³.

¹² A.K. Sen, op.cit. p. 4.

¹³ Cabría la posibilidad de ampliar este muestrario con un segundo bloque temático que se puede denominar de carácter más técnico —o no teórico— y que ha sido desarrollado por aquella literatura interesada en cuestiones de ética *aplicada* en diferentes contextos económicos (ética en los negocios) así como en la relación entre mercado y moralidad. Nos parece que los desarrollos de este otro área se fundamentan en la reflexión teórica al respecto de los temas principales que hemos apuntado; dando por supuesto que aquel marco conceptual es válido para desarrollar el bloque segundo citado; por ello, hemos creído conveniente centrarnos en las cuestiones de fundamento (raíz de la relación ética-economía) que, en un segundo ejercicio, permitirían revisar otras áreas relacionadas.

V.2 Problemas convencionales o cuestiones debatidas

a) Preámbulos

Una vez centrado el lugar teórico fundamental en el que se ha desarrollado principalmente la corriente de literatura «sobre ética y economía», veamos en qué términos se expresa desde esa sede esta relación y problemática¹⁰, así como los principales trabajos en este área.

Para empezar, podemos afirmar que tanto la teoría económica como la ética, tienen que ver con argumentos que pueden formularse en términos de preguntas sobre lo bueno, lo correcto, en suma sobre cómo vivir¹¹. Parecería que los elementos fundamentales de ambas y que permitirían relacionarlas son, respectivamente, una teoría del valor y una teoría de la elección. La teoría del valor tendría en su núcleo la identificación del bien, mientras que la teoría de la elección determinaría el modo en el que ese bien puede ser logrado (o la elección del modo correcto para llegar al buen fin), mediante la elección de tipos particulares de acciones y/o instituciones.

La teoría económica provee de, por un lado, un modo de ordenar las preferencias y satisfacerlas (maximizando la utilidad); por otro lado, del desarrollo de una teoría —llamada de la elección racional— que caracterizaría la acción humana. Así se tendría un esquema de valoración y un modo de elegir aquello que se valora, respectivamente.

El debate ético surgiría con relación a cómo los intereses personales y las preferencias junto con la elección racional, son una base suficiente para el despliegue de

¹⁰ Debe tenerse en cuenta desde este punto que nuestro interés es mostrar el debate tal cual, al objeto de expresar la relación resultante entre ética y economía comúnmente aceptada. Para ello procederemos exactamente como si formásemos parte de esa corriente, expresándonos a partir de términos cuyo significado y extensión ya se han aclarado en la sección previa. Sólo después de este ejercicio, habrá lugar —en capítulo a parte— para mostrar otra visión del problema.

¹¹ A.K. Sen en *On Ethics and Economics*, las relaciona a partir de la pregunta socrática ¿cómo hay que vivir?, op.cit. p.10. Por su parte, J. Griffin lo plantea en parecidos términos en «The Winding Road from Good to Right», en *Value, Welfare and Morality*, Frey & Morris eds., Cambridge U. Press. 1993.

Economía del Bienestar (NEB) se pregunta sobre la posibilidad de tomar decisiones públicas desde las preferencias de los individuos, dando paso a todos los desarrollos de la moderna Teoría de la Elección Social (TES).

De entre éstos, podemos destacar:

- 1) provisión y estudio de criterios de elección y resultados bajo distintas reglas de elección colectiva (extensión de la TES —años 60-75 aproximadamente) ¹⁷
- 2) visión crítica y soluciones a los problemas que plantea la elección social (discusión de problemas o período crítico —años 75-85—) ¹⁸

¹⁷ Trabajos destacados en (1):

- K.J. Arrow, «Rational Choice Functions and Orderings», *Economica*, 26, mayo 1959.

I.M.D. Little, «A Reformulation of the Theory of Consumer's Behavior», *Oxford Economic Paper*, N.S., 1, 1949, y del mismo autor, «Social Choice and Individual Values», *Journal of Political Economy*, 60, 1952; y *A Critique of Welfare Economics*, Clarendon Press, Oxford, 1950, 2ª ed., 1957.

- A.K. Sen, «Preferences, Votes and the Transitivity of Majority Decisions», *Review of Economic Studies*, 31, 1964; «A Possibility Theorem on Majority Decisions», *Econometrica*, 34, 1966; «Quasi-Transitivity, Rational Choice and Collective Decisions», *Review of Economic Studies*, 36, 1969; y el fundamentalísimo libro —resumen de muchos resultados dispersos— para la TES, *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco: Holden-Day, 1970; reed. en Amsterdam: North-Holland, 1979 (trad. en Alianza Editorial).

- A.K. Sen y P.K. Pattanaik, «Necessary and Sufficient Conditions for Rational Choice under Majority Decision», *Journal of Economic Theory*, 1, 1969.

- G. Tullock, «A Note on Welfare Economics», *Econometrica*, 14, 1946; y del mismo autor, «The Irrationality of Intransitivity», *Oxford Economic Papers*, N.S., 16, 1964; «The General Irrelevance of the General Impossibility Theorem», *Quarterly Journal of Economics*, 81, 1967.

- H. Uzawa, «Preference and Rational Choice in the Theory Consumption», en *Mathematical Methods in the Social Sciences*, 1959, Stanford U.Press, Arrow, Karlin y Suppes, eds.

- P.K. Pattanaik, *Voting and Collective Choice*. Cambridge U. Press, 1971.

C.R. Plott, «Axiomatic Social Choice Theory: An Overview and Interpretation», *Journal of Political Science*, 20, 1976.

- R.A. Pollak, «Bergson-Samuelson Social Welfare Functions and the Theory of Social Choice», *Quarterly Journal of Economics*, 93, 1979.

¹⁸ Trabajos destacados en (2):

Visiones críticas generales:

- J.M. Buchanan, «Social Choice, Democracy and Free Markets», *Journal of Political Economy*, 62, 1954; «What Should Economists Do?», *Shouthern Economic Journal*, 30, 1964.

- R. Sugden, *The Political Economy of Public Choice*, Oxford: Martin Robertson, 1981; «Liberty, Preference and Choice», *Economics and Philosophy*, 1, 1985. «Review of Commodities and Capabilities», *Economic Journal*, 96, 1986.

Algunos trabajos críticos «desde dentro» de la TES:

Este debate es, en rigor, una escisión más o menos actual del conjunto de cuestiones controvertidas que surgen en línea con el debate clásico sobre el utilitarismo, el liberalismo y las teorías contractualistas. Veamos esto brevemente, destacando algunos trabajos entre la multitud de los mismos, que puedan servir de guía a interesados¹⁴ en ampliar la cuestión.

Podríamos afirmar que se trata de una corriente de literatura cuyos orígenes contarían con más de medio siglo de historia dentro de la disciplina; por ello, habríamos de partir de la reformulación de los criterios de bienestar que formula A. Bergson¹⁵ a partir de la extensión del criterio de optimalidad paretiana y su aplicación fuera de la sede del caso estrictamente walrasiano del equilibrio general. Esta interpretación da lugar a la idea de bienestar social y a la creación de la Nueva Economía del Bienestar; es lo que algunos han identificado como posición ortodoxa en la economía normativa o *welfarismo*.

Poco después, y ante el enorme tren de resultados, —que pronto mostraron una serie de debilidades— sería K.J. Arrow¹⁶ quien al plantearse la viabilidad de la Nueva

¹⁴ Como siempre que uno se enfrenta a cuestiones de este tipo de las que no disponemos —por su contemporaneidad— registros más o menos aceptados en la disciplina, se hace preciso argumentar a partir de criterios personales de ordenación de las ideas; ello nos lleva a efectuar necesarias selecciones de ideas centrales y/o protagonistas que las desarrollan que pueden ser susceptibles de crítica por parte del lector. En todo caso, es preciso hacerlo. Eso significa tomar un cierto camino en un laberinto de desarrollos paralelos y desordenados en cuanto a temas y cronología. Para situar el debate en un contexto que ayude a su comprensión hemos seleccionado algunos desarrollos fundamentales así como los trabajos —a nuestro juicio— destacados.

¹⁵ Trabajos destacados:

- A. Bergson, «A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics», *Quarterly Journal of Economics*, 52, 1938 y del mismo autor, «On the Concept of Social Welfare», *Quarterly Journal of Economics*, 68, 1954.

- J.R. Hicks, «The Foundations of Welfare Economics», *Economic Journal*, 48, 1939.

- P.A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1947, y de este mismo autor, «Consumption Theory in Terms of Revealed Preference», *Economica*, N.S., 15, 1948.

- T. Scitovsky, «A Note on Welfare Propositions in Economics», *Review of Economic Studies*, 9, 1941, y del mismo autor, «A Reconsideration of the Theory of Tariffs», *Review of Economic Studies*, 9, 1942.

¹⁶ Trabajos destacados como origen de la Teoría de la Elección Social donde plantea su teorema de imposibilidad: K.J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, Wiley, New York, 1951; 2ª (extendida) ed. 1963; y del mismo autor, «A Difficulty in the Concept of Social Welfare» *Journal of Political Economy*, 58, 1950, como preámbulo del título anterior.

Surgen así una serie de cuestiones problemáticas relacionadas con aspectos o conceptos empleados por la teoría económica tales como: *utilidad, preferencias, meta—preferencias, bienestar, agencia, logro, valoración, comparaciones interpersonales de utilidad, etc.* Algunas preguntas fundamentales serían, ¿hasta qué punto estos conceptos reflejan o nos informan sobre los motivos últimos de la acción humana?, ¿son conceptos compatibles con el aspecto ético de la acción?, ¿cabe en ellos algo relacionado con la pregunta ética sobre cómo vivir?.

(a) Utilidad, preferencias y bienestar

El término *utilidad* ha sido —y es— central en el análisis económico y en la tradición ética del utilitarismo (del que surge); asimismo es la clave para entender la teoría del valor que resulta tras la revolución marginalista. Al respecto de este término se han planteado una serie de inconvenientes o cuestiones controvertidas que podemos presentar reflexionando sobre (a) cómo se relaciona la utilidad con otros conceptos clave que reflejan la subjetividad del agente así como (b) sobre qué tipo de principio moral implica el utilitarismo.

El primer bloque temático —(a) supra— es uno de los más complejos, fundamentalmente porque se incurre en dificultades derivadas del uso de las palabras; en efecto, a menudo distintos autores emplean las mismas palabras pero expresan cosas diferentes con ellas. Parece más o menos ampliamente aceptado —en la tradición del debate que nos ocupa— que la *utilidad* estaría en la base del valor mientras que las *preferencias* se situarían en la base de la elección racional, pudiendo así conectarse mediante estos dos conceptos dos de las áreas fundamentales del análisis económico moderno.

Sin embargo surgen una serie de aspectos discutidos en esta distinción:

- 3) generalización del debate «sobre ética y economía», como consecuencia de la serie de líneas de discusión abiertas en torno a los problemas de la teoría de la elección social (escisión del programa de investigación previo, años 80 en adelante).¹⁹

b) El debate «sobre ética y economía»

Para centrar el debate, vamos a organizar los temas en torno a dos bloques fundamentales que, tal y como se dijo, corresponden a las áreas fundamentales de conexión entre ambas disciplinas; a saber, el primer bloque resulta de la pregunta ¿cómo valora un sujeto?; el segundo, sería, desde su valoración, ¿cómo elige?.

b.1) Cuestiones problemáticas relacionadas con la Teoría del valor

Es evidente que previa a una elección es precisa una valoración. El sujeto que busca el bien, lo valora como tal y elige. Tanto la economía como la ética se relacionan en este sentido de proveer de «fórmulas» de valoración subjetiva.

- (*) A.K. Sen, «The Impossibility of a Paretian Liberal», *Journal of Political Economy*, 78, 1970. Se considera que este trabajo fue el punto de inflexión en el pensamiento de Sen, que nos permitiría entender su evolución desde sus primeros trabajos absolutamente inmersos en la corriente axiomática de la TES, hasta el Sen actual que ha abandonado aquel formalismo para preocuparse de la incorporación masiva de las motivaciones humanas al análisis, dando empuje y estructura al debate «sobre ética y economía» en su versión más actual. Del mismo autor, «Liberty, Unanimity and Right» *Economica*, 43, 1976; «On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis», *Econometrica*, 45, 1977; «Liberty and Social Choice», *Journal of Philosophy*, 80 (1), 1983; «Social Choice and Justice: a Review Article», *Journal of Economic Literature*, 23, 1985; «Minimal Liberty», *Economica*, 57, 1992; 'Internal Consistency of Choice', *Econometrica*, 61, 1993.

- J.C. Harsanyi, «Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility», *Journal of Political Economy*, 63, 1955; *Essays in Ethics, Social Behaviour and Scientific Explanation*. Dordrecht: Reidel, 1976; «Morality and the theory of Rational Behaviour», en *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge: U. Press, Sen & Williams eds., 1982.

- K. Suzumura, «On the Consistency of Libertarian Claims», *Review of Economic Studies*, 45, 1978; «Liberal Paradox and the Voluntary Exchange of Rights-Exercising», *Journal of Economic Theory*, 22, 1980.

¹⁹ A este debate nos vamos a dedicar inmediatamente, una vez se han expuesto los antecedentes y algunos, a nuestro juicio, de los trabajos destacados de entre el enorme volumen de los mismos.

Hay argumentos que nos permitirán entender estos puntos planteados; en primer lugar, situar las preferencias en la base de la elección ha sido una de las formas de «salvar» la nueva economía del bienestar en su fundamento; en efecto, muy poco tendría que decir una teoría que evaluase estados sociales —además de sobrevivir poco tiempo en el ambiente académico— si en esa evaluación, no se contempla de algún modo la presencia de las preferencias de los individuos; es por esto que se intenta arrancar —desde las primeras etapas de la tradición de la NEB— desde las preferencias de la persona. Ahora bien, pronto surge la contestación y se suceden los teoremas de imposibilidad (desde el pionero Arrow) que pretenden mostrar la insuficiencia de esa base para tomar decisiones sociales. Surge así un modo alternativo de encarar los problemas de decisión, aquél basado en funciones de decisión social que obvian los problemas del teorema de imposibilidad de Arrow.

Pero en este proceso ha ocurrido un cambio de fundamento no necesariamente explícito o detectado; a saber, se trabaja ahora con un concepto de utilidad que nosotros denominaremos *laxo*, «que pueda servir como forma conveniente de referirse al bienestar, sin comprometerse demasiado con el mérito de la felicidad o de la satisfacción del deseo».

Esta es la forma general, expresamente reconocida incluso por algunos autores,— en la que el término se ha utilizado en las derivaciones axiomáticas de distintas normas basadas en el bienestar en un contexto de «funcionales de bienestar social»²⁵.

Disponemos de una interpretación al respecto que puede permitir entender todo lo anterior; esta es nuestra tesis: las dificultades que acabamos de señalar, se deben a la dinámica del programa de investigación al que pertenecen; en efecto, se ponen las preferencias en la base de la elección y la utilidad como parte de la valoración porque así nace la NEB; después, se confunde utilidad y preferencia «porque es conveniente hacerlo» para posibilitar el avance mismo del programa de bienestar —una especificación muy clara de las distintas categorías frenaría la propia expansión de los resultados—; por último, se vincula utilidad laxa con bienestar para crear los

²⁵ Pueden verse entre otros, por ejemplo: A.K. Sen, *Collective Choice and Social Welfare*. Reed. Amsterdam: North-Holland, 1979; P.J. Hammond, «Equity, Arrows' conditions, and Rawls' difference principle», *Econometrica*, 44, 1976; K.J. Arrow, «Extended Sympathy and the Possibility of Social Choice», *American Economic Review*, 67, 1977.

1. por preferencias se ha entendido varias cosas tales como, satisfacción mental²⁰, deseos²¹, elecciones²², valores²³, etc.; quedando así constancia de que hay variaciones interpretativas dependiendo del contexto específico del análisis.
2. añadido a lo anterior, ocurre que en la tradición de economía del bienestar, la noción de utilidad ha sido vista en términos de algo así como una noción de preferencia, tal como satisfacción, deseo o elección; de tal modo que no queda claro en ningún momento de qué se está hablando —línea muy débil entre utilidad y preferencia; parecería que la utilidad abarcase cualquier cosa que deseásemos valorar;
3. como tercer inconveniente, aparece el término *bienestar*, de manera que éste se juzga como basado en la utilidad —cuya determinación clara es muy difusa dados los dos problemas anteriores—; así, algo es susceptible de ser juzgado como bueno si es posible determinar una función de la utilidad relativa a ese estado que, ordenada mediante la suma, permita examinar —vía suma total (*sum—ranking*)²⁴ de las utilidades en ese estado— si un estado es mejor o peor que otro;
4. dado lo anterior, ocurre que se extiende el logro evaluado en términos de *consecuencia*; esto es, una elección —de una acción, institución, norma...— se determina finalmente por la bondad del estado social consiguiente, calculado como el bienestar basado en la utilidad.

La evaluación «ética» de los estados son la utilidades individuales; este es el principio moral que implica el utilitarismo (cuestión (b) *supra*) que resulta de todo lo anterior.

²⁰ Por ejemplo: A. Marshall, *Principles of Economics*, London: Macmillan, 1890; A.C. Pigou, *The Economics of Welfare*, 4th ed, London: Macmillan, 1952.

²¹ Por ejemplo: F.P. Ramsey, *Foundations of Mathematics and Other Logical Essays*, London, 1931.; J.R.Hicks, *Value and Capital*, Oxford: Clarendon Press, 1939.

²² Por ejemplo: P.A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge Mass.: Harvard U.Press, 1947.; J.C. Harsanyi, «Cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility», *Journal of Political Economy*, 63, 1955.

²³ Por ejemplo: K.J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, New York:Wiley, 1951.

²⁴ Crítica planteada por A.K. Sen en *On Ethics and Economics*, Oxford: Blackwell, 1987, p.39.

Ahora bien, existen en el sujeto notas (¡antropológicas!), que nos indicarían la necesidad de incorporar al análisis una caracterización más amplia de su subjetividad; en efecto, podemos hablar de —siguiendo la tradición de la literatura al respecto— *órdenes superiores de preferencias* o *meta-preferencias* que serían la «puerta» para incorporar al análisis elementos de mayor dimensión y dificultad; en particular, se ha considerado éste —a nuestro juicio— el camino para presentar cuestiones controvertidas como la *libertad de elegir* (o de decir no)²⁹.

La constatación de la presencia en el sujeto de estas —que nosotros denominaremos— «metas ulteriores», permite ampliar de diversos modos los aspectos caracterizadores del sujeto.

Esta ampliación se ha hecho de distintas formas en la literatura dependiendo del autor en cuestión. Podemos destacar entre estas ampliaciones lo que se ha dado en llamar *aspecto de agencia* del sujeto, que se conectaría con su *libertad*, frente al mero aspecto de bienestar y su conexión con el logro³⁰. Esta ampliación generalizada por Sen corresponde a uno de sus primeros trabajos al respecto de estas cuestiones, donde se apuntaba ya su preocupación por las mismas. Pero hay otros autores que pueden servir para situar la preocupación por las preferencias «más allá» de lo estándar³¹.

Algo después —desde 1983 en adelante de forma más ordenada—, el propio Sen ha ampliado esta caracterización del sujeto incorporando el «enfoque de las motivaciones» de forma general a su análisis; las personas, plantea el autor, a veces actúan por un sentido del deber o compromiso (*commitment*). La teoría estándar no tiene en cuenta dicha información, por lo que se presentarían casos de elección «en contra de las preferencias». Como alternativa propone un enfoque en el que las capacidades

²⁹ Nótese que el agente económico es un agente «que elige». La teoría económica neoclásica asume que siempre hay una decisión entre alternativas y estudia sus características. Siendo esto así, el agente que «no tiene decisión» o que sufre un conflicto estaría *fuera del análisis*.

³⁰ Este planteamiento ha sido detallado en esta tesis, en la subsección d) dentro del epígrafe III.1. en el Capítulo III, relativo a A.K. Sen, como explicación de la multiplicidad de aspectos de la persona que este autor propone. Asimismo puede consultarse del mismo autor, «Well-being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984», *Journal of Philosophy*, 82, 1985 y su influyente libro —sobre el que se ha trabajado con detenimiento en el Capítulo III de esta tesis—, *On Ethics and Economics*, Oxford:Blackwell, 1987.

³¹ Pueden citarse los trabajos de: R.C. Jeffrey, «Preference Among Preferences», *Journal of Philosophy*, 71, 1974; o el influyente artículo de A.O. Hirschman, «Against Parsimony», *Economics and Philosophy*, 1, 1985.

funcionales y extender la TES, eliminando los problemas que habían surgido en la economía del bienestar.

El resultado es que unas décadas después de todo el tren de desarrollos —en su gran mayoría axiomáticos—, ha dejado de interesar la reflexión sobre el fundamento conceptual que sustenta el edificio de pensamiento.

Por ello, en este programa de investigación, pronto empezarán a aparecer autores y trabajos que surgen al hilo de la reflexión sobre dicho fundamento, preparándose el camino para preguntarse por el sentido —metodológico y epistemológico— de lo que se está haciendo.

(b) Preferencias sobre preferencias o ampliación hacia la motivación del sujeto

Una de las cuestiones que han surgido como resultado de la reflexión sobre el fundamento, es aquella que tiene que ver con el tipo de caracterización del individuo que se está descontando con relación a los aspectos tratados en la sección anterior. Nos encontramos ante un sujeto cuya única fuente de valor es la utilidad —identificada con sus preferencias—, determinando a partir de ella su bienestar individual. Ahora bien, como las preferencias no se muestran sino de forma indirecta, sino que serían reveladas por las elecciones, ha sido tradicional presuponer una cierta estructura hipotética de las mismas, al objeto de trabajar con cierta seguridad en el desarrollo de resultados o teoremas microeconómicos²⁶; estas hipótesis generalmente han hecho corresponder ciertos «comportamientos observados» por el teórico con una cierta estructura interna de las preferencias, preparando el camino para el tratamiento axiomático de las mismas. Es lo que Sen denominó «correspondencia interna» en la elección.^{27,28}

²⁶ Un ejemplo especialmente apto para esta cuestión es el enfoque de la «preferencia revelada»; pero todos hemos tenido oportunidad de aprender ¡y enseñar! muchos otros ejemplos, donde no tan explícitamente como allí, se hacen hipótesis convenientes sobre las preferencias del sujeto que generen funciones de utilidad «bien comportadas» y que, después den lugar a funciones de demanda «con sentido económico».

²⁷ Véase su importante artículo «Internal Consistency of Choice», *Econometrica*, 61, 1993.

²⁸ Sobre esta cuestión se ha efectuado una amplia reflexión en esta tesis; véase subepígrafe b) de la sección III.1. del capítulo III de esta tesis.

normativo³³, y se impuso el uso del criterio de optimalidad paretiana como única fuente de comparación entre estados —sería algo así como lo máximo que se puede hacer a la hora de juzgar distintas situaciones—, identificándose éste con la eficiencia económica en la valoración del logro social. La posibilidad de medir la utilidad (su conmensurabilidad) se había eliminado junto con la comparabilidad interpersonal de la misma³⁴. Se habían puesto las bases de la NEB.

Distingamos entre conmensurabilidad y comparabilidad. Si la utilidad se identifica con felicidad, entonces parece que medirla tiene poco sentido; si la utilidad es algo así como la representación de las preferencias subyacentes, entonces cuando se elige una alternativa frente a otra, se revela una preferencia por aquella alternativa elegida o si se quiere, la utilidad asociada es mayor en ese caso, eso significaría que se puede medir la utilidad del agente como un índice. Pues bien, algunos economistas mantienen que, si bien la utilidad podría ser susceptible de medida en este sentido, no tiene efectuar comparaciones interpersonales a partir de esas medidas. Otros, sin embargo, plantean que el rechazo a las comparaciones no se debe tanto al concepto de utilidad sobre el que descansa, sino al hecho de que podríamos disponer de varios tipos de métodos para la comparación que no necesariamente ofrecen los mismos resultados³⁵.

En opinión de Sen, el teorema de imposibilidad de Arrow habría puesto de manifiesto la tensión provocada en la exclusión del uso de las comparaciones individuales para lograr una elección social consistente y completa, que fuese susceptible de satisfacer algunas condiciones aparentemente débiles de razonabilidad. En este sentido, en el capítulo 8 del libro de A.K. Sen sobre elección colectiva y bienestar social se ofrece un ejemplo de cómo la simple cardinalidad sin comparabilidad

³³ L. Robbins, «Interpersonal Comparisons of Utility», *Economic Journal*, 48. 1938.

³⁴ T. Scitovsky, «The State of Welfare Economics», *American Economic Review*, 41. 1951.

³⁵ A.K. Sen, «Interpersonal Comparisons of Welfare», en M. Boskin, ed., *Economics and Human Welfare*, New York : Academic Press, 1980.

Asimismo, puede verse el trabajo-resumen, al respecto de esta discusión sobre la comparabilidad de P.J. Hammond, «Interpersonal Comparisons of Utility: Why and How they are and Should be Made», en Elster y Roemer eds., *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge U. Press, 1991.

(*capabilities*) sean la base; así, el bienestar del sujeto es una función de las cosas diversas que éste puede hacer, entre las que se encuentran aquellas que discrecionalmente pueda alcanzar o no, y otras que independientemente de la voluntad del sujeto —y de la utilidad que le reporten—, éste deba poseer (por ejemplo, la alfabetización). Junto a las capacidades, incorpora los que denomina funcionamientos (*functionings*), como aspectos propios del vivir y sustituyendo a la utilidad; así, el estado de ser (*state of being*) es considerado como un vector de funcionamientos. Todos los vectores susceptibles de ser vividos para un sujeto, son su conjunto de capacidades, y representan las oportunidades que tiene para conseguir el bienestar³². Así las cosas, habría lugar para identificar metas ulteriores en el sujeto e interpretar como casos posibles aquellas elecciones «anómalas» desde el punto de vista de la teoría estándar. Las disposiciones o compromisos de los individuos entre sí, habrían sido incorporados como parte del análisis, de tal manera que se habría puesto especial interés en el carácter más amplio del bienestar del agente, relacionándolo con la multiplicidad de categorías de información relativas a la persona y sus motivaciones.

(c) Comparaciones interpersonales de utilidad

Así como las cuestiones vistas en las secciones (a) y (b) pueden ser controvertidas pero no necesariamente han interesado a toda la tradición de literatura al respecto —a pesar de ser problemas de fundamento de primer nivel—, sí podemos afirmar que sería incuestionable el tratamiento de este aspecto de las comparaciones en el debate ética—economía. Se trata de uno de los problemas que primero surgieron y que ha continuado interesando a lo largo de varias décadas.

Tras la extensión de los desarrollos del enfoque de la utilidad ordinal —primer tercio de siglo XX—, pronto entraron en desuso aquellas cuestiones que tuvieran que ver con la posibilidad de medir y comparar la utilidad (enfoque cardinal). Se extendió la idea de que las comparaciones interpersonales de utilidad implicaban un juicio

³² La obra de referencia a este respecto es *Inequality Reexamined*, Oxford: Clarendon Press, New York: R. Sage Foundation & Cambridge, MA: Harvard U. Press, 1992. Existe traducción en castellano de Ana M^a. Bravo, publicada en Alianza Editorial, bajo el título *Nuevo examen de la desigualdad*, AE, 1995.

teoría económica estándar propone como regla de comportamiento humano lo que se da en llamar *elección racional* o designación de la mejor alternativa de entre las posibles.

Ahora bien, ¿qué significa racionalidad desde un punto de vista más amplio que añade alguna consideración ética al problema?; ¿cómo se combina comportamiento económico basado en el interés individual y acciones éticas?. Esta y otras son las preguntas que surgen en la reflexión sobre elección que nos disponemos a iniciar y que, nos van a permitir desbrozar las líneas generales del debate ética—economía en este sentido.

La serie de conceptos relacionados que trataremos de exponer son: *racionalidad, interés personal o principio de egoísmo frente a acciones morales; racionalidad y consistencia; motivaciones y racionalidad.*

(a) Racionalidad, interés personal y egoísmo vs. moralidad

El debate al respecto de las consideraciones sobre la forma en que elige el individuo, arranca de la puesta en duda sobre la sensatez de abordar la predicción del comportamiento humano real mediado por el supuesto de *racionalidad*. De este modo, se dice, los economistas habrían optado por la simplificación en los supuestos de orden ético, hasta el punto de mantener prácticamente uno solo: identificar la racionalidad con la maximización del *propio interés*³⁷ (interpretación de la caracterización antropológica llamada, *homo economicus*).

³⁷ Sobre este supuesto convencional de la teoría económica se ha escrito mucho, se ha criticado y se han propuesto alternativas; pueden verse, por ejemplo:

- A.K. Sen, «Behaviour and the Concept of Preference», *Economica*, 40, 1973; «Choice, Orderings and Morality», en Korner, ed., *Practical Reason*, Oxford:Blackwell, 1974; y el influyente artículo a este respecto, «Rational Fools: a Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory», *Philosophy and Public Affairs*, 6, 1977. (Los tres artículos citados han sido reeditados en la obra compilatoria: *Choice, Welfare and Measurement*. Oxford: Blackwell y Cambridge, Mass.: MIT Press, 1982.)

- A.O. Hirschman, «Against Parsimony: Three Ways of Complicating Categories of Economic Discourse», *Economics and Philosophy*, 7, 1985.

puede no ser útil a la hora obviar la imposibilidad de Arrow (sobre un funcional de bienestar social)³⁶.

Hemos querido destacar este ejemplo porque nos va a permitir justificar el por qué de la importancia de esta polémica sobre las comparaciones interpersonales; se trata de la confrontación entre dos grupos de autores, uno que, finalmente ha de dar paso al otro. En efecto, los teóricos de la NEB renegaban de las comparaciones interpersonales; la reflexión sobre las mismas da lugar a toda la Teoría de la Elección Social como respuesta. Una polémica abre una nueva línea de investigación.

Ahora bien, podemos afirmar que hoy en día se trata de una cuestión relegada por la fuerza de otras reflexiones que van más al fundamento. Hay que tener en cuenta que las cuestiones de la conmensurabilidad y comparabilidad parten de un presupuesto sobre el significado de la utilidad absolutamente enraizado en la visión neo-utilitarista (o welfarista); aquella que vincula utilidad con preferencia revelada.

Como se ha ido viendo, la reflexión actual «sobre ética y economía», pone en cuestión este aspecto: el del vínculo incontestable que logra la economía estándar entre conceptos tales como elección, preferencia, utilidad y bienestar. En este contexto, parece evidente que la discusión sobre comparabilidad tenga poco sentido, por tratarse de un aspecto accidental frente a lo eminentemente sustancial que sería el alcance y contenido de los conceptos relativos a la persona antes citados.

b.2) Cuestiones problemáticas relativas a la elección del sujeto

La sección anterior nos ha servido para situar las cuestiones relativas a la fuente desde la que valora un sujeto; la pregunta es, desde su valoración, ¿cómo elige?. La

³⁶ A.K. Sen, *Collective Choice and Social Welfare*; En la versión en castellano de F. Elías Castillo, *Elección Colectiva y Bienestar Social*, Alianza Editorial, ed. 1976.; véase la sección 8*2., p. 159-161.

consistentes⁴⁰, para así poder afirmar que la persona es racional. Esto significa identificar *racionalidad* y *consistencia*⁴¹.

Piénsese que una vez asumidas unas ciertas hipótesis de *consistencia a priori* sobre las preferencias, el análisis ya no precisa del tratamiento de las elecciones para juzgar las preferencias —a modo de imagen especular— sino al revés, podemos —como economistas— partir de las preferencias del sujeto y desde ellas «predecir» sus elecciones; ¿cuáles?, las mejores alternativas posibles o —si se quiere— vía principio de comportamiento económico «traducido» como racionalidad económica, aquellas que garanticen el máximo interés para el sujeto⁴².

Ahora bien, ¿cuándo aparecen las dificultades?. Es evidente que éstas se presentan cuando la noción de racionalidad pretende aplicarse allí donde la acción humana incorpora preferencias o intereses que, a priori, parezcan estar encontrados con el propio interés individual; se dice en este caso que el agente, al elegir determinada alternativa, actúa irracionalmente o en contra de su propio interés. Se trataría de un caso fuera del análisis.

En el proceso inductivo —desde las preferencias hacia la elección— quedarían «fuera» del análisis, aquellas elecciones que contradigan o no sean consecuentes con las hipótesis de *consistencia* axiomática interna de las preferencias; por ejemplo, aquellas posibles elecciones del sujeto que no tengan que ver directamente con su bienestar individual sino con el de otras personas, o aquellas otras que se expliquen por un sentido del deber y que, incluso, puedan ir en contra de los intereses individuales.

⁴⁰ A este respecto, destaca especialmente el trabajo de A.K. Sen sobre *consistencia* interna (en su sentido axiomático) que ya hemos citado en otras secciones de esta tesis; sobre todo, «Internal Consistency of Choice», *Econometrica*, 61, 1993.

⁴¹ Sobre esta cuestión, véase la sección 1.2. de la parte III.1 del capítulo III de esta tesis.

⁴² En algún sentido se ha considerado el trabajo de G.S. Becker como posible fuente de evidencia empírica al respecto de estas cuestiones; así, se dice que, serviría de base para justificar la obtención de resultados a partir de la observación y aplicación de la teoría económica a aspectos de la vida real de las personas. Pueden citarse —entre otros— los trabajos siguientes, *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago, 1976, destacando especialmente el capítulo 1, pp.3-14; también, «Irrational Behaviour and Economic Theory», *Journal of Political Economy*, 70, 1962. Asimismo, «An Economic Analysis of Fertility», Becker, ed., *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, Princeton University Press, Princeton, 1960; «A Theory of Marriage: Part I», *Journal of Political Economy*, 81, 1973; «A Theory of Marriage: Part II», *Journal of Political Economy*, 82, 1974.

La racionalidad quedaría así expresada como la búsqueda del auto—interés; de tal manera que las preferencias reveladas de una persona por sus elecciones (teoría del valor), deben indicarnos lo que esa persona tiende a elegir, con un criterio: que sea la mejor alternativa posible para él mismo (teoría de la elección)³⁸.

(b) Racionalidad y consistencia axiomática

¿Cómo hacer esta idea «operativa» dentro del análisis económico?³⁹. Pues, tal y como ya se ha dicho en anteriores ocasiones, presuponiendo una cierta correspondencia (interna) —analíticamente tratable— entre lo que el individuo elige y las preferencias subyacentes; a saber, considerando que las preferencias definidas sean internamente

- J. Broome, «Choice and Value in Economics», *Oxford Economic Papers*, 30, 1978.

- J. Hirshleifer, «The Expanding Domain of Economics», *American Economic Review*, 75, 1985.

³⁸ La generalización de este supuesto de comportamiento egoísta no se sustenta en ninguna evidencia, se trata de una hipótesis sobre el comportamiento humano, cuya aparición permitiría las predicciones sobre la base del mismo. En este sentido, citamos a través de Sen, una reflexión de G. Stigler especialmente reveladora del carácter de la hipótesis y de su uso en la economía convencional, «Let me predict the outcome of the systematic and comprehensive testing of behaviour in situations where self—interest and ethical values with wide verbal allegiance are in conflict. Much of the time, most of the time in fact, the self-interest theory (as I interpreted on Smithian lines) will win». G. Stigler, *Economics or Ethics?*, en S. McMurrin ed. *Tanner Lectures on Human Values*, vol. II, Cambridge U. Press, citado en A.K. Sen, *On Ethics and Economics*, p.17.

³⁹ Como se notará, sobre estas cuestiones —preferencia revelada, consistencia interna, ...— ya hemos hablado en la subsección anterior; sin embargo, allí el interés era reflexionar sobre el carácter de las preferencias, mientras que aquí se trata de vincular ese carácter con la hipótesis de racionalidad. Eso permite una exposición mucho más completa de la cuestión. En este sentido, no queremos dejar escapar la oportunidad de decir al lector que, en efecto, si bien parece que volvemos sobre cuestiones ya dichas, siempre se añade algún elemento nuevo que amplía algo que anteriormente no era tratable. Nótese que la teoría del comportamiento asignativo del agente se basa en algunos aspectos básicos que a) a menudo son categorías insuficientemente aclaradas y/o, b) están interrelacionados con otros, cuyo contenido tampoco está absolutamente aclarado. Nuestro examen de esta problemática, implica —aunque intentemos un máximo de claridad— incurrir en ese «va y ven» conceptual del que dábamos cuenta (y en el que todos—seguramente sin percibirlo inicialmente— hemos aprendido a «hacer teoría económica»).

económico, supone un rechazo de la visión de la motivación humana relacionada con la ética.

El problema real se centraría en saber si una pluralidad de motivaciones o exclusivamente el egoísmo es lo que mueve a los hombres. Asumir el comportamiento siempre meramente egoísta, se nos dice desde esta corriente de literatura, tiene tan poco sentido como presuponer que el hombre actúa siempre de modo desinteresado. Si no se ha hecho una teoría basada en el segundo tipo de supuesto, ¿por qué aceptar una teoría exclusivamente basada en el primero?. Esta parece una reflexión suficiente para recelar de la teoría económica estándar.

Pero es que a esto se añade la constatación de hecho en las personas (por mera observación de las mismas) de otros intereses más allá de lo meramente egoísta, las que se denominan motivaciones éticas. Una teoría económica incapaz de «mirar» hacia esa otra vertiente del comportamiento humano será insuficiente y yuxtapuesta a la ética.

Pues bien ahora, y tras el examen de las dos subsecciones (en las que se ha dado cuenta de los principales problemas referidos a la teoría del valor y de la elección -subsecciones b.1) y b.2)-), parece razonable entender que surjan en este punto —y siempre manteniéndonos dentro de la literatura convencional «sobre ética y economía»— algunas teorías, caracterizadoras del comportamiento humano, que pretenderían dar cuenta o integrar la motivación ética en el haz de fines de los individuos.

Intentemos mostrar esta literatura que sería el compendio de todo lo dicho en las secciones previas.

Para presentar los desarrollos principales —por temas—, susceptibles de recoger aspectos no contemplados por la teoría económica convencional, procederemos — intentando sintetizar la enorme cantidad de literatura al uso— con un criterio de selección consistente en dividir el torrente de información en dos grupos:

Esto significaría que, en la teoría económica estándar, la única forma de no cumplir el requisito del «auto-interés» —esto es, ser irracional— se debe a ser internamente inconsistente.

En suma, la explicación última que la teoría estándar ofrece de las elecciones que una persona hace, está en una especie de principio de egoísmo⁴³ que, finalmente, colapsa aquellas dimensiones de la conducta humana relacionadas con motivaciones éticas antagónicas con ese principio de *egoísmo* sistemático. He aquí otra prueba de la yuxtaposición de la ética y la economía⁴⁴.

Siendo esto así, se tiene que la combinación entre racionalidad y *moralidad* presenta bastantes dificultades: se hace difícil compatibilizar la elección de la mejor alternativa —en el sentido de interés «egoísta»— y el fin bueno moralmente.

Por esto, los intentos de integración de ambos aspectos, han sido uno de los temas de desarrollo en la literatura que nos ocupa⁴⁵.

(c) Motivaciones y racionalidad

Visto todo lo anterior, el debate «sobre ética y economía» llega a la conclusión de que el enfoque egoísta de la racionalidad como visión imperante dentro del análisis

⁴³ Sobre la relación entre la obra de A. Smith y el origen del principio de egoísmo como nota antropológica fundamental en la teoría económica, puede verse el análisis —especialmente crítico en algunos pasajes— de A.K. Sen en *On Ethics and Economics*, pp. 21—28. Allí, el autor llega a afirmar que es la reducción de la que él denomina amplia visión *smithiana* de los seres humanos, lo que puede considerarse como una de las mayores deficiencias de la teoría económica contemporánea; asimismo —dice— este empobrecimiento estaría muy relacionado con el distanciamiento de la economía y la ética.

⁴⁴ Este aspecto caracterizador de la naturaleza humana ha sido objeto de debate dentro y fuera de la disciplina; hay un gran volumen de trabajos y autores críticos. Podemos citar un ejemplo especialmente ilustrativo de esta visión pseudo—crítica e intento de superación interesante, de una autora que termina empleando las mismas categorías previas de la economía convencional —quizá sin plantearse la ruptura definitiva con ellas como única forma de avance teórico—, para tratar aspectos más amplios de la naturaleza humana; se trata de «Who is Rational Economic Man?», J. Roback Morse, George Mason University, Center For Study of Public Choice. Artículo preparado para la conferencia *Self-Interest*, sept. 1995.

⁴⁵ Destacan en la tradición, por ejemplo, J.C. Harsanyi, *Essays on Ethics, Social Behavior, and Scientific Explanation*, Dordrecht: Reidel, 1976. Asimismo, J.Rawls, *A Theory of Justice*, Cambridge: Harvard University Press, 1971.

- Cómo se desarrolla: Suelen especificarse funciones de utilidad individuales, con argumentos derivados de consumos propios del agente y otros argumentos dependientes del bienestar de otros individuos.

- Moralidad y ventaja individual ⁴⁷
 - Qué es: Se trata de la literatura que surge al contraponer la posibilidad de obtener una ventaja individual de una acción (por observar un comportamiento racional), frente a la mutua ventaja que supondría un comportamiento moral por parte del sujeto.

 - Cómo se desarrolla: Básicamente a partir de la reproducción de situaciones alternativas, en el contexto de dilemas concretos en la línea apuntada; destacando entre éstos el juego denominado 'dilema del prisionero'. Se trataría de probar si las interacciones estratégicas entre agentes, podrían hacer que éstos actuaran (por razones de

⁴⁷ Algunos trabajos destacados:

- literatura germinal sobre moralidad y ventaja (sobre si hay razones o no para observar un comportamiento moral),
 - D.P. Gauthier, «Morality and Advantage», *Philosophical Review*, 76, 1967.
 - A.K. Sen, «Choice, Orderings and Morality», en S.Körner, ed., *Practical Reason*, Oxford: Basil Blackwell, 1974, y 'Rationality and Morality: A Reply', 1977, reed. en A.P. Hamlin, ed., *Ethics and Economics*, vol 1, 1996.
 - J. Elster, «Rationality, Morality and Collective Action», *Ethics*, 96, 1985.
 - D. Luce y H. Raiffa, *Games and Decisions*, New York: Wiley, 1958.
 - A. Rapoport y A.M. Chammah, *Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation*, Ann Arbor: Univ. Michigan Press, 1965.
 - J.C. Harsanyi, «Does Reason Tell Us What Moral Code to Follow and, Indeed, to Follow Any Moral Code at All?», *Ethics*, 96, 1985. (Basándose en un enfoque rawlsiano, el autor reflexiona sobre el tipo de código moral que preferiríamos para la sociedad en que vivimos, si desconociéramos nuestra propia posición en ella.)
- literatura de juegos que discute técnicamente distintos resultados sobre ventaja, (entre otras muchas referencias),
 - D.P. Kreps, P. Milgrom, J. Roberts y R. Wilson, «Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma», *Journal of Economic Theory*, 27, 1982.
 - Rubinstein, A. y M. Yaari, «Repeated Insurance Contracts and Moral Hazard», *Journal of Economic Theory*, 30, 1983.
 - D.P. Kreps y R. Wilson, «Reputation and Imperfect Information», *Journal of Economic Theory*, 27, 1982.

1. intentos de superar el marco neoclásico con *addenda* que no supongan una renuncia expresa al paradigma;
2. apuestas más atrevidas que sí podrían implicar –en última instancia— un abandono del marco conceptual previo.

Asimismo, y dada la exigencia de claridad que nos hemos autoimpuesto, se dará una selección de trabajos —a nuestro juicio— destacados, en un sentido doble (no necesariamente coincidente en el mismo trabajo); por un lado, por su amplia difusión en los círculos académicos; por otro lado, la importancia de su contenido analítico.

1. Temas *destacados* relativos a intentos de extender y/o superar el estricto marco neoclásico, sin abandonarlo, mediante la adición de elementos que sirvan para reconocer la presencia de «aspectos éticos» en el problema, (basados finalmente en las categorías y el modo de hacer de la economía estándar):
 - Teoría económica del altruismo y del egoísmo⁴⁶.
 - Qué es: Se trata de aquella literatura que surge al distinguir entre el bienestar personal y la preocupación –positiva o negativa— por el bienestar de otras personas.

⁴⁶ Algunos trabajos destacados son: K.E. Boulding, *The Economy of Love and Fear*, Belmont, Calif.: Wadsworth Pub.Co., 1973; E.S. Phelps, ed., *Altruism, Morality and Economic Theory*, New York: Russell Sage Foundation, 1975; D. Collard, *Altruism and Economy. A Study in Non-Selfish Economics*, Oxford University Press, New York, 1978. (Este es considerado como un trabajo «pionero» al respecto de estos temas); G.S. Becker, «Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology», *Journal of Economic Literature*, 14,3, sept. 1976; pp. 817-26; del mismo autor, cap. 8 (*Altruismo en la familia*) del *Treatise on the Family*, Cambridge, Mass.: Harvard U.Press, 1981; J. Hirshleifer, «Shakespeare vs. Becker on Altruism: The Importance of Having the Last Word», *Journal of Economic Literature*, v.15, 2, june 1977, pp. 500-502 (donde el autor comenta aspectos del enfoque de Becker citado *supra*); H. Margolis, «Selfishness, Altruism and Rationality». Cambridge: Cambridge U. Press, 1982; J. Roback Morse, «The Development of the Child», preparado para *The Liberty Fund Symposium the Family, the Person, and the State*, marzo 1995.

Una excelente selección de lecturas puede encontrarse en *The Economics of Altruism*, Zamagni, S. Ed. *International Library of Critical Writings in Economics*, n. 48, Edward Elgar, 1995.

previo⁵⁰. El autor pretendería mostrar que, sólo a partir de un enfoque de estas características es posible la reflexión sobre cuestiones éticas en economía que no cabían en el marco conceptual estándar.

V.3 ¿Dónde surge la oposición?, o constatación de la yuxtaposición supuesta

La sección anterior nos ha permitido situar el debate «sobre ética y economía» en torno a los temas principales de discusión, así como exponer los trabajos destacados acerca de los mismos.

Dicho examen, debe permitirnos ahora, la puesta de manifiesto de aquellas líneas de oposición entre la ética y la economía que, si bien se han ido adelantando, de forma ordenada nos permitan probar la idea de fondo de todos los desarrollos previos: la teoría económica se yuxtapone a la ética.

Para dar cuenta de esta oposición vamos a presentar las siguientes ideas, que harían las veces de demostración de aquella. Así, tenemos que en la teoría económica,

⁵⁰ Puede decirse que este enfoque toma su forma desde 1983 en adelante, siendo la obra reciente de referencia *Inequality Reexamined*, Oxford:Clarendon Press, 1992.

Como trabajos previos –preparatorios en cierto sentido— pueden verse: A.K. Sen, *Poverty and Famines: An Essay of the Entitlement and Deprivation*, Oxford:Clarendon Press, 1981; J.Drèze y A.K. Sen, *Hunger and Public Action*, Oxford:Clarendon Press, 1989; en estos trabajos, está planteándose la incompatibilidad de la teoría económica (del equilibrio general) con las necesidades humanas y la persistencia del hambre. Es el paso previo a crear un marco conceptual «alternativo» que acoja en sí otros aspectos de la persona.

interés particular) en direcciones que podemos denominar ‘moralmente inferiores’ o no.

2. Temas destacados –aunque dentro de la tradición de economía estándar neoclásica— que tratan de incorporar elementos *cualitativamente* superiores al marco previo, al objeto de que la teoría sea capaz de acomodar reflexiones sobre ética y economía.

- El enfoque de las motivaciones (Sen). Tras un período «largo» de reflexión más enfocada dentro de la economía estándar, que culmina con una postura crítica, Sen encara otra línea de reflexión más reciente, en la que expone lo que algunos consideran son los elementos constitutivos y criterios de un cierto enfoque *alternativo* a la NEB –e incluso a la TES—, poniendo especial énfasis en el *carácter multidimensional* de la persona⁴⁸. Es esta última línea de investigación la que en este punto toma relevancia, por cuanto implica una apuesta más heterodoxa frente al *establishment* en el que el propio autor ha crecido intelectualmente.
- Qué es: Se trata de reflejar la multiplicidad de las consideraciones que entran en la motivación humana que, como consecuencia de las restricciones informativas de la teoría de la elección social quedan fuera del análisis; por ello, en contra de la preocupación casi exclusiva por el bienestar y el logro, ocurre que las posibilidades de actuar y la libertad y derechos de la persona son también importantes para ella. Si debido a esto, ocurre que puede resultar difícil –o imposible— determinar un orden de las alternativas, ello no debe entenderse como una limitación del enfoque.
- Cómo se hace: Fundamentalmente –en el Sen más actual— a partir del denominado «enfoque de las capacidades»⁴⁹, que sería el marco conceptual que sintetizaría toda la posición crítica del autor frente a lo

⁴⁸ Para más detalle, véase la organización del trabajo de este autor que hicimos en el capítulo III, sec. III.1.

⁴⁹ Se han expuesto las líneas básicas de este enfoque en V.2.b.1) *supra* de este capítulo.

Estas consecuencias han sido —de modo más directo en unos casos o tangencialmente en otros— objeto de debate y polémica en los últimos treinta o cuarenta años.

Intentemos resumirlas asociándolas a cada uno de los puntos anteriores; para ello, añadiremos a la numeración, el símbolo “ * ”, indicando así cuál es la que —nos parece— principal consecuencia derivada, que ha dado lugar a un importante volumen de pensamiento.

(Entiéndase el procedimiento como sigue: al principio de este epígrafe 5.3. se han expuesto a modo de listado (de 1 a 7) unos elementos que conforman una serie de «modos de hacer» de una parte de la teoría económica moderna convencional. Tales elementos implican una serie de *consecuencias*; pues bien, tales consecuencias se pasan inmediatamente a exponer asimismo como una lista (de 1* a 7*), en los que debe tenerse en cuenta que hemos intentado agrupar la consecuencia con su causa —así, por ejemplo, 1* se explicaría (sobre todo, aunque incidan otros factores del listado) por 1; y así sucesivamente—.)

Consecuencias derivadas del distanciamiento ética-economía:

- 1*. Extensión de usos conceptuales, amplios y difusos, de términos relativos a la subjetividad como si fueran sinónimos, al objeto de no comprometerse demasiado con la búsqueda de la felicidad como fin bueno para el hombre. De esta manera, se extiende una práctica de cálculos, basados en un concepto de utilidad que abarca casi todo aquello que se desea valorar. (Moral del utilitarismo).
- 2*. El cálculo *a priori* de la bondad de la consecuencia, lleva al más estricto consecuencialismo como norma vital del individuo. Esto significa que sólo es bueno —y se elige— aquello que reporta logros positivos en términos de bienestar individual, independientemente del valor en sí mismo de la propia acción. (Moral del logro).

1. No existe una línea definitoria en la literatura, que permita discernir con claridad qué significan conceptos fundamentales como, utilidad, preferencias y bienestar.
2. Sólo es valioso aquello que supone un logro en términos de consecuencia; de manera que la elección se determina por el cálculo *–a priori–* de la bondad de la consecuencia en términos de bienestar individual.
3. La subjetividad del individuo, viene caracterizada por haces de preferencias que se desconocen y acerca de los que se presuponen ciertas características que los hagan especialmente tratables desde el punto de vista formal.
4. Se desarrolla toda una corriente literaria en línea con la acepción *laxa* de utilidad (aquella que sería una representación de las preferencias subyacentes), relacionada con la conmensurabilidad y/o comparabilidad de la misma, olvidando que la simple remoción del concepto de utilidad de base habría acabado inmediatamente con dicha discusión.
5. Se identifica como principio de comportamiento económico, racionalidad con maximización del interés propio *–medido en términos de bienestar individual referido en una función de utilidad–* como determinante de la elección.
6. Para que las preferencias «señalen» la mejor alternativa para el sujeto (en el sentido indicado en 5 *supra*), deben ser consistentes internamente con dichas elecciones; esto es, indicar correctamente al economista que estudia a dicho sujeto, qué elegirá antes mismo de que ese sujeto elija. Así estaremos ante agentes cuyo comportamiento es racional.
7. En línea con todo lo anterior, se tiene que la motivación egoísta se ha extendido como visión imperante del individuo dentro del análisis económico.

El examen de los puntos anteriormente citados, da lugar a una serie de *consecuencias* que *–podríamos afirmar–* justifican todo un programa de creación literaria bajo el epígrafe de «sobre ética y economía».

7*. Como corolario, se tendría que, la visión egoísta imperante —consecuente con los puntos anteriores— en la teoría estándar, *colapsa* la motivación ética del individuo.

Si se examinan los dos listados propuestos (que representarían, respectivamente, algo así como causas y consecuencias), y se tiene en perspectiva el propósito de «juzgar» la distancia o, si se quiere, interrelación, entre aspectos éticos de la persona y aspectos económicos de la misma, debemos concluir —a la vista de todo lo expuesto en este capítulo V que *existe una yuxtaposición entre ética y economía*; aquella, *se debe fundamentalmente al tipo de caracterización de la acción humana que efectúa la teoría económica estándar, caracterización que obvia la dimensión ética de la persona*.

Este último párrafo —al que llegamos después de la exposición y desarrollo de este capítulo V—, nos habría permitido establecer la conclusión, en toda su extensión —y crudeza, dirán algunos—, básica para defender que, *el debate ética—economía existe* como problema susceptible de interés dentro de la disciplina. Y no sólo que existe, sino que dicho debate se presenta en los términos que se han expuesto en los diferentes puntos (1* a 7*) anteriores.

Este era el objetivo a lograr en este capítulo: exponer el estado de la cuestión.

Planteemos en este punto un par de cuestiones —en rigor, preguntas retóricas—, a saber, ¿aceptamos, tras las «pruebas» dadas en este capítulo, que la oposición entre ética y economía se da?, y si es así, ¿precisamente se da en los términos expuestos?.

De las respuestas a estas pregunta depende, precisamente, el hilo conductor de esta tesis.

Si la respuesta es *sí*, a ambas cuestiones, el trabajo habrá terminado en este punto. Si la respuesta es *no*, deberemos seguir avanzando. Como podía esperar el lector, hemos de seguir avanzando (lo cual equivale a no admitir el estado de la cuestión tal y como se ha descrito en este capítulo V).

3*. Los supuestos sobre las preferencias, imponen necesariamente una serie de restricciones conceptuales y analíticas que impiden el reconocimiento en el análisis de aquello que «va más allá», lo que se denominan meta—preferencias del sujeto. Asimismo, el determinismo «elector» que este tipo de proceder implica, supone la aparición de elecciones reales por parte del sujeto, que parecen ir en contra de las preferencias.

(Podríamos denominar esta consecuencia como «miopía» del sujeto de la teoría estándar, en el sentido de ausencia de revisión de metas a medio plazo o (si se quiere) de exigencia moral personal).

4*. El debate sobre comparabilidad —entre antiguos teóricos del bienestar y nuevos autores de la TES—, asentado sobre el concepto de utilidad en sentido laxo, ha impedido la remoción del concepto mismo de utilidad; llevando a discusiones sobre los juicios éticos, no éticos, normativos, etc., conducentes a pocos resultados.

(Extensión del positivismo en la teoría económica estándar, que reduce la dimensión ética y la identifica con lo no-científico).

5*. La identificación del principio de comportamiento económico o racionalidad con máximo interés propio, es incompatible con muchas de las acciones reales del hombre que actúa. Como consecuencia, todo aquello que no es explicado por este principio así establecido, es irracional.

(Extensión de la casuística de «lo irracional» (acciones altruistas, conflictos de intereses, indecisiones...) en la literatura sobre ética y economía, como constatación de hecho de las acciones más frecuentes en el individuo).

6*. Dado lo anterior — 4* y 5* *supra*—, el comportamiento irracional, sólo puede ser interpretado como resultado de la *inconsistencia* interna de las preferencias a la hora de revelar las elecciones del sujeto.

(Oposición en la literatura entre teoría y realidad, dada la insuficiencia de la teoría económica para acomodar analíticamente las elecciones «anómalas», si no es como inconsistentes).

Capítulo VI. Reinterpretación de los problemas desde nuestro marco conceptual, ¿existe tal yuxtaposición?

En este capítulo, se va a proponer un marco alternativo para la interpretación de los problemas propuestos en el capítulo anterior. Tiene, por ello, la siguiente estructura: en primer lugar, se procederá a articular ese marco conceptual ampliado (epígrafe VI.1) desde el que poder examinar aquellas cuestiones apuntadas previamente; en segundo lugar, se retomarán los problemas vistos en el capítulo anterior, ahora, a la luz de este marco conceptual ampliado (epígrafe VI.2). Esta sería la primera etapa a culminar en el presente capítulo: la de la proposición de una articulación —desde el marco conceptual— que relacione orgánicamente ética y economía, de manera que, desde dicha articulación, sea posible desestimar la oposición entre ética y economía.

Hecho esto, se iniciará una segunda etapa: aquella en la que mediante el mismo marco conceptual ampliado propuesto, se procederá —a modo de ilustración especialmente detallada— al reexamen de los asuntos propuestos por A.K. Sen que se constataron en el capítulo III de esta tesis (epígrafe VI.3).

Por último, se ofrecerá un apunte sobre «escenarios» con ejemplos diversos de diferentes tipos de dinámicas éticas y cognitivas que dan lugar a determinados planes de los agentes; este epígrafe será el cierre de la cuestión y del capítulo (epígrafe VI.4.).

VI.1 Hacia un marco de referencia distinto

Al objeto de examinar las cuestiones expuestas en el debate «sobre ética y economía» del capítulo anterior desde otra perspectiva, parece razonable que fijemos muy claramente cuál es ese marco conceptual de referencia que se va a articular. De este

Nuestra forma de continuar es escribir un capítulo adicional, el VI, en el que se va a proponer una *reinterpretación de lo planteado a la luz de un marco conceptual alternativo a la pura teoría económica estándar*; esto es, intentaremos abandonar el propio curso –y discurso— de la literatura «sobre ética y economía», para abordar los problemas propuestos desde nuestro enfoque de los capítulos iniciales.

Es evidente que esperamos que este marco conceptual alternativo, nos permita llegar a un resultado distinto en términos de oposición ética-economía.

En concreto, esperamos poder mostrar que, desde un marco conceptual distinto – algunas de cuyas líneas de referencia fundamentales ya han sido expuestas en el capítulo I de esta tesis—, la yuxtaposición entre la dimensión ética y la dimensión económica de la persona, se diluye.

Hagámoslo.

- Por otra parte, los planes de los agentes pueden ser consistentes y por ello realizables de forma individual; sin embargo, pueden no ser compatibles de modo simultáneo con los de otros agentes, habría aquí una *irrealizabilidad* extrínseca, entendida ésta como el grado de coordinación de las acciones de los individuos entre sí. Por el contrario, cuando esta incompatibilidad no se da, tendríamos la *realizabilidad* como coordinación o extrínseca que denominaremos *R2*.

Centrado el marco conceptual y las categorías propuestas, podemos recordar las relaciones entre ambos conceptos; para ello, partíamos de la condición *R* y veíamos qué requerimientos de *C* precisaba. Así obtuvimos,

- Si se da *R1* entonces hay *consistencia* de tipos *C1 + C2*
- Si se da *R2* entonces ocurre *C1+C2* y además *R1*
- Además, $R1 \subset R2$

Cuáles sean las implicaciones en sentido contrario; esto es, de *C* a *R*, era algo más complejo; destaquemos algunos puntos fundamentales.

- Si se da *C1* entonces podemos establecer que se da un *R1* «restringido» ($\hat{R}1$) esto es, a corto plazo o si se quiere sin existir una revisión «global» del conjunto de fines. A este caso le denominábamos *ética de mínimos*.
- La condición *C2* por sí misma, no garantizaba siquiera ese *R1* «restringido» ya que es posible no plantear paradojas de objetivos y sin embargo formular un haz de fines inalcanzable por inadecuación de medios.
- Ocurre que *C1* añadida a *C2* es el único modo para que se dé *R1* sin restricciones. Resultaba así que *C2* es la condición que, presentándose en los planes de los agentes, permitiría la incorporación de la revisión por parte de los mismos de su haz de fines u objetivos que podría llevar al agente detectar (en su caso) posibles paradojas de objetivos; podría decirse que se trata de una especie de «ánimo de superación de contradicciones éticas» que

modo, tendremos –en la medida de lo posible— fijada la distancia respecto de lo que hasta ahora se ha venido denominando como «economía estándar».

Comencemos recordando las categorías dadas en el *capítulo I*, para después ir añadiendo elementos que hagan crecer el marco conceptual.

VI.1.a *Consistencia y Realizabilidad* (marco conceptual básico)

Habíamos establecido una serie de distinciones acerca de la hipótesis de *consistencia* en la acción y su relación con *realizabilidad* como punto de partida; éstas, se agruparon en dos puntos y cuatro categorías.

A saber,

1. La *consistencia* en la acción puede ser de *dos* tipos;
 - *de tipo 1 (C1)*, que consistiría en la relación consecuente de modo permanente de los medios en relación con los fines
 - *de tipo 2 (C2)*, por la cual el individuo se propondría la obtención de fines que son compatibles entre sí; esto es, el individuo no se propone fines contradictorios o incurre en «paradojas de objetivos».
2. Por otro lado, la hipótesis de *consistencia* es una condición de *realizabilidad* de los planes de acción; esta relación nos permitirá ahora recordar lo siguiente:
 - Debido a una *inconsistencia* –sea del tipo 1 ó 2 —, los planes que se propone el agente económico pueden ser intrínsecamente irrealizables; en efecto, debido a su constitución interna no consecuente, no se podrán hacer efectivos, no podrán llevarse a término. Por el contrario, una propuesta de acción consistente, garantizaría la *realizabilidad* intrínseca del plan; a ésta, le denominaremos *R1*.

Para llevar a cabo este análisis, es preciso situar la cuestión con relación a la obra de Rubio de Urquía; introducir los elementos previos¹ es una condición necesaria para poder presentar nuestro análisis de *consistencia* de modo integrado y coherente.

Exposición preparatoria del marco ampliado

Rubio de Urquía ha venido desarrollando en los últimos años², lo que se considera como matriz teórica fundamental de lo que denomina *proceso general de constitución y despliegue de la acción de la persona*. Y es en el seno de dichos procesos, donde sitúa los Procesos de Asignación de Recursos, como tipos de procesos especiales propios de la constitución de la acción de la persona.

El estudio del *proceso general de constitución y despliegue de la acción de la persona* parte de la observación de la acción humana real y, en ella, podemos identificar tres momentos diferenciados y contenidos en toda acción que realiza, a saber: (a) la *constitución del plan de acción*, es decir, la construcción de *lo que* la persona va a hacer, *por qué* lo va a hacer y *cómo* lo va a hacer (se trata este del momento analíticamente fundamental, tal y como después veremos); (b) su *intento de realización efectiva*, es decir, el despliegue del plan previamente constituido en la realidad en la que vive con el propósito de influir en ésta según el curso de acción previsto; y, (c) la *evaluación del resultado* una vez desplegado y ejecutado las diversas partes constitutivas del plan y que afectará tanto al medio de operación como al propio individuo.

Ofrezcamos una serie de definiciones y concepciones previas para la mejor comprensión de lo que vendrá después:

¹ Este paso previo por los elementos centrales que precisamos de la obra de Rubio de Urquía, se ha elaborado sintetizando parte de los contenidos del trabajo hecho para su tesis doctoral por Félix-Fernando Muñoz Pérez, *Dinámica Empresarial y Crecimiento Económico*, Tesis Doctoral inédita, UAM. Fac. CC Económicas, Dpto. de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica, Madrid, 2000.

² Como excelente trabajo de síntesis de ese estudio puede verse, Rubio de Urquía, R.: *Acerca de los fundamentos antropológicos de la Ciencia Económica. Una introducción breve*. Revista Empresa y Humanismo, Vol. II, nº 1/2000, pp.109-129.

atenuaría, pudiendo llegar a eliminar, aquella restricción en la *realizabilidad* individual, permitiendo que sea *RI* no restringido.

Hasta aquí estaría expuesto el marco vigente a lo largo de la tesis, marco que ahora se va a sustituir, (si se quiere, ampliar) por otro en el que la ausencia de dinamicidad radical que se ha venido constatando –por la cual hay una ausencia plena de constitución de la acción por parte de los agentes— sea superada. Veámoslo.

VI.1.b Acerca de la articulación de las categorías propuestas en torno a un marco conceptual «ampliado»

Nuestro objetivo en este punto es articular un marco analítico más general que el anterior en el que sólo se trataban las categorías de *consistencia* y *realizabilidad*.

Para ello, vamos a intentar mostrar la posibilidad de integración de este marco previo con otro, el desarrollado por Rubio de Urquía, de manera armoniosa y conducente a una explicación de algunos de los problemas que se han apuntado en capítulos anteriores. Este nuevo enfoque es lo que denominaremos *marco conceptual ampliado*.

Este enfoque, nos permitirá –mediante una aproximación distinta— disponer de una teoría constitutiva de la acción del individuo, cuestión ésta de la que adolece la teoría de los procesos que sólo se ocupa –tal y como hemos venido probando— de la explicación de lo económico «como si» el paso previo constitutivo no existiese o estuviera dado. Mediante la incorporación de un marco conceptual que considere el «momento» constitutivo como fundamento para desarrollar la teoría explicativa, podremos saber qué está en la base de tales procesos económicos y por qué unas teorías son distintas de otras. Este el valor –doble— del marco conceptual que propone R. Rubio de Urquía: ofrecer una explicación de la constitución de la acción –asignativa en particular—y, en segundo lugar, permitir ordenar las teorías de manera que se puedan especificar las diferencias que hay entre unas y otras. Es pues, un valor teórico en sí mismo y a la vez, metodológico.

Que el sujeto constituya sus planes, quiere decir que éstos son producto de las dinámicas apuntadas (en las que la realidad queda subjetivamente incorporada para la producción de la acción del individuo). Las dinámicas ética y cognitiva van generando, lo que el sujeto percibe como espacio de acción, el espacio de lo posible para sí, conteniendo elementos objetivos (en el sentido de lo real subjetivamente percibido) y subjetivos (como proyecciones del sujeto, factibles o no).

Los conjuntos de fines y medios del proceso asignativo, existen sólo *dentro de un ensamblaje* y quedan constituidos por los elementos presentes en él, de tal forma que las características formales del ensamblaje se transmiten a las propiedades de los conjuntos de fines y medios.

- 4) Una vez elaboran los planes de acción, las personas tratan de desplegarlos en la realidad (b) *supra*) modificándose a sí mismos en la medida en que evalúan el resultado de sus acciones.
- 5) El último momento lógico (c) *supra*) —aunque en la realidad pueda ser simultáneo con los anteriores— de la acción de las personas, es la medida del grado en que el plan de acción ha surtido los efectos deseados. Según el profesor Rubio de Urquía, el grado en el que su plan de acción no se ha visto realizado constituye una medida de la *inconsistencia* o *irrealizabilidad* del plan⁴.

Hasta aquí quedaría explicada —sintéticamente— la morfología «constitutiva» del plan de acción. La pregunta es, ¿qué podemos decir acerca de la operación asignativa con relación a aquél?

Expongamos la respuesta en un par de puntos que se interpretarán en relación a los anteriores.

⁴ En este contexto, podría parecer que *in/consistencia* e *ir/realizabilidad* son simultáneas; un poco más adelante, cuando propongamos nuestro marco «ampliado», expondremos un punto de vista algo diferente

- 1) se define un plan de acción instantáneo de una persona, como un sistema de acciones y objetivos ordenados en un instante t de tiempo;
- 2) un proceso asignativo es un proceso ínsito en el proceso general de constitución de la acción, por el cual medios escasos son asignados a fines alternativos —ambos, analíticamente dados—. Dicho proceso, da lugar a un plan de acción personal;
- 3) la *constitución específica* (momento *a supra*) de cada plan de acción personal depende del *ensamblaje personal* característico de la persona.

Es este, sin duda, uno de los conceptos analíticamente «más potente» de los que nos propone Rubio de Urquía. Dicho *ensamblaje personal* es aquello «propio» del sujeto en un instante del tiempo; se trata de una compleja estructura de creencias, actitudes, valores y representaciones teórico—técnicas de la realidad que constituyen un conjunto de elementos que definen en un momento histórico lo que una persona «concibe» como «siendo», «pudiendo ser» y «debiendo ser» (considerándose así, dentro de lo que sabe y conoce, lo que siente y quiere). El ensamblaje «es» de la persona, aunque no le constituye plenamente, siendo ciertamente especial en ella al objeto de identificarse analíticamente con dicho ensamblaje una parte fundamental en un instante, explicativa de la constitución del plan.

El ensamblaje es, a su vez, *causado* por las dinámicas de despliegue de la propia persona, especialmente tres: la *dinámica ética*, la *dinámica cognitiva* (ambas personales) y la *dinámica cultural* en que la persona desarrolla su existencia³ (que es una dinámica social «de transporte» de información hacia el sujeto). Es decir, los valores y creencias —dinámica ética— y las representaciones teórico—prácticas (incluyendo la experiencia) que tiene el individuo —dinámica cognitiva. Y estas dos en estrecha relación con la dinámica cultural, acervo de experiencias, creencias, representaciones y valores del medio en el que se desenvuelve en sociedad la persona.

³ Para una definición amplia de las mismas, véase Rubio de Urquía, «Amor de preferencia por los pobres y dinámica económica del cristiano». En AA.VV. *Estudios sobre el Catecismo de la Iglesia Católica*, Fernando Fernández, coord. AEDOS, Unión Editorial, Madrid, 1996.

conjunto de planes personales; esto es, acerca de la constitución del plan. De este modo, podrían conjugarse ambas explicaciones —la estrictamente asignativa con la constitutiva— para así poder discernir cuál es la morfología «última» de los planes de acción —sus características analíticas—.

Esta es precisamente la validez del marco conceptual que ofrece Rubio de Urquía: la de ser una teoría que permite la «ordenación» de la praxis teórica en esos *dos momentos analíticos (intelección de lo asignativo y detección de lo constitutivo en el plan)*, identificándolos primero y, permitiendo el desarrollo de explicaciones acerca de la constitución de los planes, después.

Lo que las teorías expuestas hasta ahora suponían —nos referimos a lo visto en el capítulo V de esta tesis— era un cierto tipo de base constitutiva «dada», concentrándose exclusivamente en la explicación de la operación asignativa. En rigor, los estudiosos del debate ética—economía en la versión estándar (en los términos expuestos en el capítulo V), parten de una teoría de la acción en la que no existe tal constitución de la misma (ni siquiera hay el reconocimiento de que pueda existir, pero que sea tarea de otra ciencia)⁶.

Este podría ser el balance tras el examen efectuado en el capítulo inmediatamente anterior —y que, ahora, puede darse en toda su extensión—, a saber, no basta con la descripción de un individuo que se «adapta» a unos ciertos presupuestos sobre su comportamiento que, de modo habitual asume la teoría estándar; es precisa una

⁶ Ya se ha dicho que existen excepciones a este proceder; dos muy evidentes: la de Keynes en el capítulo 12 de la Teoría General, donde propone un cierto esbozo sobre la constitución de la acción cuando se ocupa del empresario que proyecta se acción; ocurre sin embargo que el propio Keynes parece desconfiar de este empresario que siempre «subinvierte», por lo que no lo desarrolla. Por otra parte, los economistas *austriacos* establecen una cierta teoría constitutiva de la acción que podría denominarse de tipo adaptativo, entendiéndolo con ello que el sujeto se acomoda a una serie de fines dados, en particular a la maximización del beneficio (idea subyacente al proceso de mercado de Kitzner, por ejemplo). El propio Mises no aborda la cuestión en su exposición sobre la *praxeología* de La Acción Humana.

Hay una tercera excepción, que parecería más rara, por cuanto mucha de la literatura sin —llamémosle así— base constitutiva de la acción humana, se fundamenta en ella, que es la de la economía neoclásica, en concreto, podemos decir que la base o modelo de referencia «de persona» que proponen autores de esta dogmática es un modelo mecánico—apersonal, que es, en última instancia una cierta forma de entender la constitución de la acción: aquella por la cual dicha constitución no puede acomodarse a partir de ningún despliegue proyectivo de la persona. Este es, también, un modo de fundamentar la constitución de la acción, si bien se hace negando su esencia misma. El reconocimiento de la cuestión en estos términos es, con mucho, obviado o no detectado por bastantes autores afines a la corriente neoclásica.

- 1) Se ha dicho que un proceso asignativo, da lugar —como resultado— a un plan de acción personal. Pues bien, si dados los conjuntos de medios y fines alternativos ocurriese que es posible definir al menos dos planes alternativos, entonces quedaría especificado un proceso asignativo a partir del cual tendrá lugar la operación asignativa.
- 2) Como resultado de aquella, se seleccionaría el plan por la persona, de manera que lleva a cabo uno de los planes de modo efectivo⁵.

Visto así, ocurre que hemos separado analíticamente la propia operación asignativa (por la que se seleccionaría el plan), de la constitución del plan mismo (explicada en los puntos 1 a 6 *supra*); esta distinción tiene una importancia fundamental para el objeto de esta tesis; a saber, la mera explicación de la operación asignativa no es susceptible de acomodar una explicación de la génesis constitutiva del plan mismo, puesto que los medios y los fines están dados analíticamente cuando tiene lugar la «selección» del plan.

Ninguna explicación teórico—económica puede informar de la generación del plan; el plan es causado *antes* de la operación asignativa. La teoría económica sólo puede expresar la naturaleza de la operación asignativa —genérica o particularizada en un cierto plan—; es lo que se denomina *principio de comportamiento económico*.

Como consecuencia de lo anterior, se tiene que lo que las teorías hacen —el desarrollo de la explicación de la operación asignativa en diferentes contextos: ora individualmente, ora agregadamente—, es uno de los momentos analíticos propios del desenvolvimiento de la praxis teórica «habitual».

Hay sin embargo, lugar para otro momento —necesariamente previo— que es el del examen y exposición teórica de una explicación acerca de la generación del

de éste, que situará ambas en distintos momentos del plan de acción, y que, como se verá, está en armonía con esto dicho por Rubio de Urquía.

⁵ Esta constitución analítica propuesta en los dos puntos 1) y 2) del cuerpo del texto, está hecha para dar cabida a la teoría económica moderna en la que es característica esa forma de responder a la pregunta acerca de «la adopción del plan»; si se observa, se ha estructurado la cuestión analíticamente de manera que pueda tenerse información sobre: 1) el espacio de «lo posible» y —dado lo anterior— 2) cómo se adopta uno de los planes que pertenecen a dicho espacio.

propone al objeto de «manejar» analíticamente el concepto de ensamblaje en este marco conceptual general.

— $S2(t)$, conjunto de enunciados caracterizantes del «principio de comportamiento económico» o naturaleza de la operación asignativa; definido de tal forma que *uno y sólo uno* de los planes pertenecientes a $P(t)$ satisfaga la propiedad de pertenecer a — verificar— $S2(t)$. Se dice que $S2(t)$ es un sistema de enunciados caracterizantes del «principio de comportamiento económico» *relativo* a $S1(t)$.

Explicemos esto último pues es fundamental: sobre el conjunto de enunciados $S1(t)$, actúa la operación asignativa; para discernir cómo es ésta, hay que enunciar el modo en que los agentes toman sus decisiones. Pues bien, a este tipo de enunciados, en sus diferentes versiones, se le denomina Principio de Comportamiento Económico^{8,9}.

Propongamos una *definición general* de dicho principio: si tenemos un conjunto en t de haces de planes de acción alternativos para un sujeto, y si existe una jerarquía de los mismos (si se quiere un orden completo), entonces, por el *principio de comportamiento económico*, el individuo adoptará el plan o haz de planes factible de mayor rango jerárquico posible.

Se observa que, en particular, la versión de dicho principio en el caso neoclásico, consiste en la maximización de alguna función objetivo (que se emplea para «jerarquizar» los planes alternativos) sujeta a restricciones (reflejando dicha restricción la «factibilidad» del plan).

⁸ También llamado, principio optimizador, principio de racionalidad, comportamiento racional, etc. Una de sus «versiones» —quizá la más ampliamente aceptada y, por ello, confundida con la única— es 'máximización de algún indicador de rendimiento personal (utilidad) sujeto a restricciones'.

⁹ Rubio de Urquía establece la existencia de estos dos sistemas en todo proceso: el sistema «variable», $S1(t)$, específico para cada proceso asignativo (que es la parte más importante del proceso asignativo como *estructura teórica particular*, ya que define su antropología y, de esta manera, la clase de fenómenos asignativos posibles para ese proceso asignativo particular), y el sistema, $S2(t)$, que expresa una propiedad predicada común de todos los Procesos Asignativos, el Principio de Comportamiento Económico.

revisión del momento de la constitución de su acción, para así fortalecer la explicación de los posibles resultados que la teoría expone acerca de la operación asignativa. Parece razonable esforzarse en mejorar el fundamento de las explicaciones de «lo económico» de que provee la ciencia. Este es, nos parece, un buen camino.

En este capítulo VI creemos estar en disposición de hacer ese esfuerzo de revisión del fundamento, mediante la ampliación del marco conceptual que se está proponiendo.

Una vez expuesto el lugar de los procesos asignativos en esta concepción general, procede el *estudio sistemático* de los mismos.

A este respecto, expondremos los elementos fundamentales que centran la cuestión; así, Rubio de Urquía, define:

- $SI(t)$, *sistema de enunciados* caracterizantes del conjunto de «medios» escasos y «fines» alternativos atribuidos analíticamente por el teórico como aquellos «concebidos» —subjetivamente— por la persona analítica y que ésta asume como propios en el momento t ⁷.

— $P(t)$ conjunto no vacío de planes alternativos definidos por $SI(t)$. Un plan perteneciente a $P(t)$ es un *plan de acción personal instantáneo*: está definido en el momento t y está formado por una estructura específica de conexiones proyectivas de «medios» y «fines» específicos desplegados en un horizonte temporal subjetivo futuro para la persona objeto de estudio. Estos planes *dependen* radicalmente del ensamblaje personal. Si se quiere, $P(t)$ es un «vertido» analítico del ensamblaje personal, que se

⁷ El conjunto de «medios» y «fines» pueden ser cualesquiera: materiales o no; localizados en un punto del tiempo —objetivo—, obviamente no todos en el mismo punto (véanse los diagramas propuestos en el capítulo I de esta tesis, en los que se exponían acciones y objetivos en diferentes instantes del tiempo); posibles en algún sentido físico, etc., o no; susceptibles de expresión monetaria o no, etc.

Una vez enunciados los conjuntos $S1(t)$ y $S2(t)$, la puesta en relación de la «versión» de $S2(t)$ relativa al conjunto $S1(t)$ concreto, permite la *selección del plan* efectivo perteneciente al conjunto $P(t)$. Pues bien, dicho plan está constituido por unas propiedades lógicas —de los conjuntos característicos— que *son las leyes económicas (L)* de ese proceso asignativo.¹⁰

Si se tiene que $S1(t)$ mas $S2(t)$ —¡que *son* conjuntos de enunciados antropológicos, esto es, enunciados acerca de la persona (incluyendo tales elementos aspectos humanos relacionados con la Biología, la Etnografía, la Sociología, la Ética...)— implican L , entonces podemos afirmar que las leyes económicas pueden entenderse como enunciados antropológicos —en tanto que informan sobre el «modo» de resolver lo asignativo por el sujeto— obtenidos a partir de otros enunciados antropológicos —que informan sobre la génesis y constitución de los planes del sujeto así como sobre el mecanismo de selección que observa el mismo—.

Más aún, esto dicho significa que las leyes económicas son *específicas* de ese proceso asignativo, puesto que se han obtenido a partir de unos conjuntos de enunciados antropológicos *específicos* de ese proceso —y no otro—.

Las leyes económicas, L , no son inducciones implicadas empíricamente; muy al contrario, de suyo, son implicaciones de $S1(t)$ y $S2(t)$ *específicos*.

No podía ser de otro modo, la estructura completa del marco conceptual propuesto, permite demostrar este resultado: son los conjuntos de enunciados caracterizantes del proceso asignativo los que sustentan analíticamente el resultado obtenido en términos de leyes. Se tiene que, las leyes económicas obtenidas explican la clase de fenómenos asignativos posibles para ese proceso; aquellos otros que quedan fuera, no pueden ser explicados por las leyes económicas de ese proceso asignativo. Es una cuestión de dominio de definición de la ley y de rango de validez de la misma. Si se tiene un cierto sistema de enunciados caracterizantes del proceso asignativo, entonces, necesariamente, opera una «acotación» a la clase de fenómenos a explicar. Obtenida la

¹⁰ Con un ejemplo, la «ley de la demanda» es, precisamente, una ley —como propiedad lógica— del proceso asignativo neoclásico, obtenida tras el estudio del plan seleccionado por el agente neoclásico; dicho proceso asignativo queda caracterizado por los sistemas de enunciados caracterizantes propios de un cierto $S1(t)$ y arroja una «plan efectivo» tras la puesta en relación de $S2(t)$ «adaptado» a ese cierto $S1(t)$ sobre el conjunto $P(t)$ de los planes del agente optante.

Nótese entonces que la clave está en percibir que este principio, tendrá que presentarse en una versión *adaptada* al conjunto de enunciados $SI(t)$. De otro modo, se incurriría en dificultades analíticas graves a la hora de explicar determinados fenómenos asignativos.

Recapitulemos brevemente antes de especificar la relación entre la caracterización completa de un proceso asignativo, a partir de los conjuntos de enunciados que lo definen.

Se ha dicho que $S2(t)$ es el conjunto de enunciados caracterizantes del principio de comportamiento económico relativo a $SI(t)$.

Pues bien, ha de estar definido de forma tal que uno —y sólo uno— de los planes alternativos pertenecientes a $P(t)$ —planes alternativos que verifican $SI(t)$ ya que están todos ellos generados por enunciados de dicho conjunto de enunciados caracterizantes $SI(t)$ — tenga a su vez la propiedad de satisfacer lo que ese conjunto $S2(t)$ implique.

Tendríamos así que un proceso asignativo instantáneo —en t —, quedaría definido por ambos conjuntos, de manera que la operación asignativa misma consiste en elegir un plan de $P(t)$ conforme se ha indicado.

Si añadimos ahora el examen de cómo se deduce el conjunto de leyes económicas de tales procesos, podremos concluir la estructura completa del marco expuesto.

- L , *leyes económicas*. Por leyes económicas (L) entenderemos las implicaciones lógicas que— a partir de $SI(t)$ y $S2(t)$ — obtenemos. En rigor, L es lo que permite saber qué plan —perteneciente a $P(t)$ — se selecciona.

¿De qué manera implican ambos conjuntos de enunciados caracterizantes las leyes obtenidas?. Veámoslo.

El segundo ejercicio, implica la obtención de sistemas de leyes enteros «nuevos» para el nuevo tipo de proceso asignativo y para cualesquiera de los tipos particulares pertenecientes a la clase general definida por ese tipo.¹²

Si lo que se plantea es un sistema de preguntas nuevas o no resueltas por la teoría, muy probablemente, se imponga la necesidad inexorable para el teórico, de «salir» del tipo genérico y, por ello, emprender este segundo ejercicio de propuesta y construcción de nuevos tipos de procesos genéricos. Esto parecería posible mediante la adición y/o remoción de elementos dentro del sistema variable de enunciados caracterizantes de dichos procesos. Hay sin embargo, determinados «saltos» antropológicos susceptibles de inclusión en conjuntos de enunciados caracterizantes de los procesos asignativos ¡que no se logran mediante adición o sustracción de elementos a determinados núcleos previos!; en estos casos, es preciso, definitivamente, «salir de sede» y encarar caminos inexplorados desde el principio: es necesaria la remoción completa de elementos —por otra parte profundamente arraigados en el proceder más o menos convencional de producción teórica—, si lo que se quiere realmente es incorporar enunciados antropológicos caracterizantes crecientemente más susceptibles de recoger el comportamiento de una persona.

El planteamiento de nuevas preguntas —que supongan un nuevo tipo de proceso genérico—, cuyo intento de respuesta se efectúe desde las mismas leyes económicas obtenidas para procesos asignativos particulares pertenecientes a un tipo de proceso distinto, puede implicar dos «reacciones»; una primera, considerar que la insuficiencia de respuesta o incluso, la ausencia de tal, es *un fallo* de la teoría: en efecto, si la teoría no logra responder a determinados interrogantes —a partir de las leyes económicas disponibles o al uso—, entonces es que la teoría falla. Como consecuencia, se señalarían

¹² A este respecto, puede verse Rodríguez García-Brazales, A., «Austrian Economics as a progressive paradigm: explaining more complex economic phenomena», *The Review of Austrian Economics*, en prensa; donde se ofrecen ejemplos de diferentes tipos de procesos asignativos caracterizados (diferentes *S1* y *S2 adaptados*) y las consiguientes leyes económicas obtenidas.

explicación –en forma de ley económica— se establece a partir de aquella acotación en el fundamento, un rango de validez que no llega más allá de la clase de fenómenos contemplados en la caracterización hecha al principio.

Un intento de «aplicación» de la ley obtenida, a clases de fenómenos asignativos que no están contemplados según el fundamento previo, supondría «salir de la cota» dentro de la cual se obtuvo la ley. Y es que, la ley económica –asignativa—, no puede ser independiente de los enunciados antropológicos específicos para los que se obtuvo.

Como cabe suponer, la praxis teórica pertinente, según este esquema de desenvolvimiento de la teoría, consiste en dos ejercicios: (1) construir procesos asignativos particulares dentro de un *mismo tipo* genérico de proceso asignativo; (2) construir *nuevos tipos* de procesos asignativos.

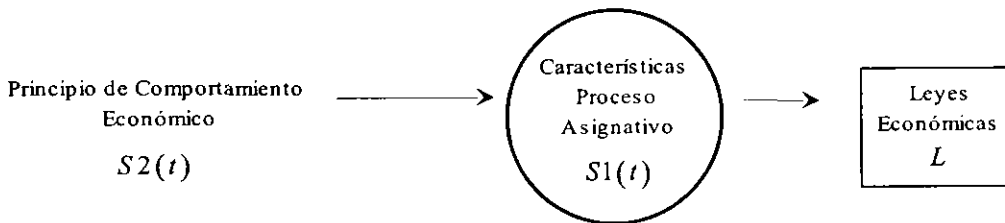
Según el primer ejercicio, no se sustituirían de manera fundamental los elementos variables del sistema de enunciados caracterizantes del proceso genérico, de manera que se obtendrían leyes económicas de procesos asignativos particulares –todas simultáneamente ciertas— para cada proceso asignativo particular perteneciente al tipo genérico. Sería algo así como obtener «versiones refinadas» de las mismas leyes fundamentales válidas para el proceso genérico concreto; por ejemplo, a partir de la Teoría del consumidor y del establecimiento de las leyes económicas válidas para ese proceso asignativo concreto, las «aplicaciones» resultantes del estudio de la Elección Renta—Ocio o del Consumo Intertemporal, no son sino el resultado de probar –a partir del mismo sistema de enunciados caracterizantes básico— la «aplicabilidad» de las leyes económicas de la teoría del consumo, ahora, sobre un rango de problemas «ampliado»: aquel en el que el sujeto se enfrenta a una disyuntiva más compleja que la del mero optante entre cantidades de bienes –infinitamente divisibles—. ¹¹

¹¹ El problema surge, como cabe esperar, cuando los problemas asignativos que se pretenden explicar a partir de aquel proceso asignativo –tipo, el neoclásico, comprometen aspectos relacionados con facetas del sujeto que quedan *excluidos* el propio modelo de persona que descuenta *a priori* el referente neoclásico (aspectos relacionados con la proyectividad humana; y una decisión entre consumo presente o futuro, inexorablemente, requiere una cierta «proyección» por parte del sujeto –el futuro imaginado por el sujeto debe estar presente en el problema de un modo u otro—). Si esto se da, entonces lo que parecerían «versiones refinadas» de la ley económica originaria, no son tales, sino que se trataría de una extensión de la ley *fuera de su dominio de definición*, lo cual, es una mala *praxis* teórica.

Como se ha dicho, esta idea, cancela inexorablemente la esencia histórica de la persona: esa es la dificultad —a la vez que la fuente de riqueza— del análisis económico, nos ocupamos del estudio de un individuo que inventa —proyecta imaginándolo, en rigor— su futuro, y es en ese horizonte temporal y en base a ciertas «antropologías», por tanto, en el que se desarrollan los modelos económicos.

La propuesta de conjuntos de enunciados antropológicos caracterizantes, $S1(t)$ y $S2(t)$, va dando lugar a sistemas de leyes diferentes válidos para dichos conjuntos. Claro está; ello no obsta —más bien al contrario, lo refuerza— para que los sistemas de leyes obtenidos, sean simultáneamente ciertos: cada uno para cada proceso asignativo particular.¹⁴

Tómese, a modo de resumen de todo lo expuesto, el siguiente esquema que recoge lo expresado,



Dicho de otro modo,

$$\left. \begin{array}{l} S1(t) \\ S2(t) \end{array} \right\} \Rightarrow \text{Sistema de leyes económicas } (L)$$

Hasta aquí habría llegado la exposición del preparatorio de lo que a continuación se va a desarrollar. Combinemos ahora lo expuesto hasta aquí con nuestro marco previo,

¹⁴ Tómense como ejemplo de esto dicho, los procesos asignativos particulares neoclásico, keynesiano y austriaco y sus respectivos sistemas de leyes económicas, todos ellos simultáneamente ciertos en relación a cada proceso asignativo respectivo.

brechas teóricas o debates con otras ciencias, que podrían dejar en mal lugar a la teoría económica¹³.

Esta interpretación es, a nuestro entender, un error, pues se está considerando implícitamente la existencia de *leyes absolutas* de los procesos económicos absolutos.

Se ha demostrado que la característica fundamental de los sistemas de enunciados caracterizantes de los procesos asignativos, es la de ser un sistema variable —varía con la persona que es, de suyo, histórica—, por lo que, inexorablemente, debe adaptarse al tipo de fenómenos asignativos que se pretendan explicar —esto es, deben crearse *dominios de definición* de las leyes económicas—. Sobre estos temas, volveremos —con ilustraciones mediante ejemplos relacionados con el debate ética— economía— más adelante.

Por lo que respecta a la segunda reacción, consistiría en aperebirse de que esas nuevas preguntas, implican «salir de» el proceso asignativo tipo, construyéndose uno nuevo —desde el sistema variable— para así obtener nuevas leyes económicas allí donde supuestamente, fallaban las anteriores (que, en rigor, no fallaban, sino que eran aplicadas allí donde no podían serlo, más allá de su dominio de definición).

Todo lo expuesto no debe llevar a considerar que tenemos una visión «relativista» de la teoría. Muy al contrario, estamos señalando que la praxis teórica consistente, bien en construir procesos asignativos particulares dentro de un tipo genérico, bien en proponer nuevos tipos de procesos, implica que no existen leyes económicas absolutas. Avanzar en el conocimiento científico bajo la idea de la existencia de un sistema de leyes L único y absoluto, supondría descontar que existe un —el— proceso asignativo absoluto, (que sería algo parecido a una especie de radiografía aespacial y atemporal del sujeto, recogido en sistemas de enunciados antropológicos —“antropologías”— invariantes).

¹³ Sirva como ejemplo la literatura desarrollada en la línea de expresar la insuficiencia o incapacidad de la teoría económica estándar para explicar aspectos como, por ejemplo, remuneración de asalariados y motivación en el trabajo; o bien, el comportamiento de entidades no lucrativas, etc.

- la propiedad de *consistencia* de tipo 1, *C1*, es la relación consecuente de modo permanente de los medios en relación a los fines; por ello, caracteriza un cierto modo de ordenar los medios a los fines, perteneciendo así a *SI(t)*;
- la propiedad de *consistencia* de tipo 2, *C2*, por la cual el individuo se propondría la obtención de fines que son compatibles entre sí; caracteriza igualmente una cierta condición al respecto de los fines, perteneciendo así a *SI(t)*.

Si ambas están en el centro constitutivo mismo del plan, entonces ambas son *causadas* por el *ensamblaje personal*; de manera que es la *dinámica cognitiva* la que predominantemente se vincularía a *C1* mientras que la *dinámica ética* explicaría mejor la propiedad *C2*.

En efecto, parece más sencillo interpretar una in/adequación de medios a fines (*C1*) a partir de un cierto conjunto de representaciones teórico—prácticas (incluyendo la experiencia) que tiene el individuo —dinámica cognitiva (se trataría más bien de un problema de conocimiento); mientras que la in/compatibilidad de los fines y las posibles paradojas de objetivos en que incurra la persona (*C2*), queda mejor expresada como resultado de la ponderación —y, previamente, *generación* como esencia misma de la proyectividad— que la persona hace de sus de los valores y creencias —dinámica ética, esto es, se trataría de aquello que denominábamos *plus ético*, entendido como revisión —ausente, presente y, en este caso, en diferentes grados— de los objetivos¹⁵.

En ambos casos habría un componente no enteramente explicado por la dinámica en cuestión y que podríamos identificar como relacionado con la dinámica cultural, acervo de experiencias, creencias, representaciones y valores del medio en el que se imbrica la persona. Podríamos llegar a decir que, gran parte del ensamblaje lo toma la persona de dicha dinámica cultural. Si se quiere, es la dinámica cultural entendida como dinámica social de transporte de información (valores, creencias, etc.), que se incorpora al ensamblaje. Las dos primeras dinámicas personales —ética y

¹⁵ Nótese que —a efectos analíticos— estamos destacando la importancia de una dinámica frente a otra en la explicación de las condiciones de *consistencia* a partir del tipo de condición de que se trate (tipo 1 o tipo 2); ello no significa eliminar como posibilidad en la realidad, la combinación de ambas para explicar alguna de dichas condiciones en procesos asignativos reales.

de manera que se articule un *marco ampliado* que permita expandir el rango de aplicación del mismo.

Marco ampliado

Partiendo de la concepción analítica de *plan*, centrémonos en su momento primero y fundamental: la *constitución* del mismo. Este sistema de objetivos ordenados, se articula a partir del *ensamblaje personal* que causa el plan; esto es, a partir de las dinámicas *ética, cognitiva y cultural*. Es importante aclarar en este punto una cuestión; a saber, se han establecido hasta aquí una serie de cuestiones relativas a cómo se formula y fundamenta la acción. Pues bien, se trata de explicitar la diferencia entre realidad y teoría; tenemos por un lado, cómo hace –resuelve– la persona las cosas –operaciones asignativas; por otro lado, está la teoría o cómo se representa esas operaciones el teórico. En esta cuestión nos detenemos al expresar las dinámicas de constitución como categorías teóricas «inventadas» para entender esa realidad asignativa. Esta distinción entre teoría y realidad debe tenerse presente para la mejor comprensión del análisis propuesto.

Las dinámicas propuestas son las responsables de las *propiedades «transmitidas»* desde el ensamblaje al plan.

Es aquí donde integramos analíticamente nuestra visión previa; en efecto, la *in/consistencia* como propiedad característica de la acción está aquí, en el centro constitutivo del plan: *las propiedades de consistencia C1 y C2 son constitutivas del plan, propias del ensamblaje personal y, por ello, causadas por las dinámicas propias de la persona.*

¿Cómo se articula esto dicho con los elementos previos?. Veámoslo.

Sea $SI(t)$ un conjunto de enunciados caracterizantes de medios y fines; pues bien, *las propiedades C1 y C2 son propias de dicho conjunto $SI(t)$.*

En efecto,

Hasta aquí la construcción de nuestro marco ampliado; es ahora momento de proceder a la aplicación de dicho marco a las cuestiones propuestas en el capítulo anterior.

VI.2 Reexamen de los problemas o cuestiones debatidas en el capítulo anterior a la luz de nuestro marco conceptual relativo a la «consistencia»

En esta sección, en primer lugar, vamos a centrar las cuestiones inmediatamente anteriores mediante algunos *ejemplos de aplicación de nuestro marco conceptual*, al objeto de fijar elementos fundamentales para el análisis posterior.

Hecho esto, nos ocuparemos del *reexamen de los problemas*—tipo que se exponían en el capítulo V, al objeto de *probar si se mantiene la yuxtaposición ética—economía en este nuevo contexto*; será este el punto en el que presentemos *nuestra tesis*.

Recuérdese que en el capítulo V se habían expuesto una serie de líneas de debate abiertas que representaban de forma amplia la oposición entre la visión ética del hombre y la visión económica del mismo. Estos problemas expuestos, se expresaron en su dimensión según la literatura y, en efecto, disponiendo de los elementos conceptuales de

diversos modos en la estructura del plan; por ejemplo, cuando existe incompatibilidad lógica entre objetivos de acción presentes en el plan (*se trataría de una irrealizabilidad de tipo 1, R1, originada por una inconsistencia de tipo C2 o ausencia de revisión de los haces de fines, causada por ejemplo, (se entiende que la inconsistencia) por la no presencia de un pequeño 'plus ético' que lleve al agente a hacerse preguntas sobre sus objetivos*)—. El plan de acción de un agente en interacción con otros puede ser, simultáneamente, intrínsecamente realizable y, por efecto de la naturaleza específica de los planes de acción de los restantes agentes, finalmente irrealizable (*irrealizabilidad como no coordinación o de tipo 2, R2*). Tiene pleno sentido teórico y entera conformidad con la naturaleza de los fenómenos distinguir entre, por así expresarle breve aunque no rigurosamente, 'grados' de irrealizabilidad —intrínseca y final— en los planes personales», (*esto es posible si se tiene en cuenta que es la consistencia —en grados— la que explica la realizabilidad; nosotros hemos intentado este análisis al expresar los tipos de realizabilidad asociados a grados de consistencia, por ejemplo la que denominábamos R1 restringida cuando sólo se da C1— véase capítulo I —*.) Rubio de Urquía, 1996, op. cit. en nota 3 de este capítulo; p. 673.

cognitiva— están ligadas a la de transporte de información; por ello, ésta, provee de una cierta materia prima «vital» para el desenvolvimiento mismo del ensamblaje¹⁶.

Queda así expuesto el lugar analítico de las condiciones de *consistencia*: el momento a) *supra* del plan; esto es, su *constitución*. Hablemos ahora de *realizabilidad*.

La condición de «ser realizable» de un plan, ha sido vinculada en nuestro análisis a la presencia y grado de *consistencia* que tal plan presente. Así, podemos recordar que la condición de *realizabilidad* se derivó de la de *consistencia*, dando lugar a dos tipos de *realizabilidad*, a saber, una propuesta de acción consistente, garantizaría la *realizabilidad* intrínseca e individual del plan; a ésta, le denominábamos *R1*; por su parte, la *realizabilidad* como coordinación o extrínseca se denominó *R2*.

Pues bien, así como la *consistencia* se situó en la constitución misma del plan debemos ahora notar que la *realizabilidad* estará analíticamente en un momento posterior; se trata de la evaluación —tras el intento de realización— de la *medida del grado en que el plan se cumple*. Este grado, *depende* de la condición de *in/consistencia*—y su grado— presente en la constitución del plan, que sólo se puede *manifestar a través de dicha realizabilidad*.

Esto podría expresarse como sigue: la *realizabilidad* es la expresión observable de la *consistencia* en la acción. No son propiedades simultáneas, sino sucesivas (una en la constitución, otra en la evaluación) y —claro está—coimplicadas.¹⁷

¹⁶ A modo de simil, tómesese en cuenta el papel del sistema circulatorio para la pervivencia del sujeto; ese sería el papel asignado al ensamblaje en este contexto.

¹⁷ En este punto es donde parecería que diferimos del efectuado por Rubio de Urquía al respecto de la *realizabilidad*; esto no es así, ocurre que hemos clasificado analíticamente la *consistencia* y la *realizabilidad* (tipos 1 y 2) de manera —a nuestro juicio— armónica con el enfoque de Rubio de Urquía. Véase si no, el siguiente pasaje, (las aclaraciones en cursiva son nuestras), como muestra:

«Un plan de acción personal es *intrínsecamente irrealizable* cuando es irrealizable con entera independencia de la naturaleza de los planes personales de los restantes agentes en interacción (*nosotros proponemos el término R1 para calificar este tipo*). Este tipo de *irrealizabilidad*, máximamente importante y enteramente connatural con la dinámica de la acción humana, puede producirse por diversas causas ligadas a la naturaleza de las dinámicas personales ética y cognitiva ...— y manifestarse en

Ejemplo 2) Sea $P(t)$ el conjunto no vacío de planes alternativos definidos por $SI(t)$. Sea P_2 un *plan de acción personal instantáneo* (arbitrario) perteneciente a $P(t)$ y formado por una estructura específica de relaciones proyectivas de «medios» y «fines» específicos desplegados en un horizonte temporal subjetivo, tales que reúnen las siguientes características:

- *C1 sistemático y a priori*, el agente –en base a un conocimiento perfecto de las condiciones precisas— establece siempre adecuadas relaciones de medios conducentes a fines;
- *C2 sistemático y a priori*, el agente dispone de mecanismos de «aviso», que le permiten identificar siempre fines alternativos compatibles entre sí.

Si en estas circunstancias, de clara –y extrema— *consistencia a priori* de los planes, se diera que, en virtud de la operación asignativa relativa al conjunto $SI(t)$, esto es $S2(t)$, el agente eligiera finalmente P_2 , estaríamos ante un plan plenamente realizable individualmente, *R1* y además, en perfecta coordinación con otros agentes que, asimismo, cumplen también sus planes; es decir, perfecta *realizabilidad* como coordinación, *R2*.

Este ejemplo es el que podemos reconocer con la denominación de *proceso asignativo neoclásico*, base identificadora del tipo de proceso que fundamenta los modelos neoclásicos de equilibrio general¹⁹ (resultado interpretado en nuestro análisis como *R2*, o *realizabilidad social*).

ciertos casos) un objetivo incompatible con la supervivencia misma del individuo (*paradojas de objetivos*), (*no-C2*). Esta *inconsistencia* constitutiva, conduce inexorablemente a *irrealizabilidad* (*no-R1* y *no-R2*) en la evaluación del cumplimiento del plan.

¹⁹ Véase el capítulo II de esta tesis.

que se disponía hasta ese capítulo V, no había más remedio que constatar la oposición entre ambas visiones.

En este capítulo VI, hemos esbozado un marco alternativo, que se va a ampliar aún más, y veremos que la aplicación de este marco conceptual sobre aquellos *mismos* problemas del capítulo anterior, llevan a resultados diferentes relacionados con la oposición ética—economía. En concreto, probaremos que la oposición se diluye e, incluso, desaparece.

VI.2.1 Ejemplos previos

Ejemplo 1) Sea $P(t)$ el conjunto no vacío de planes alternativos definidos por $SI(t)$. Sea P_1 un plan de acción personal instantáneo (arbitrario) perteneciente a $P(t)$ y formado por una estructura específica de relaciones proyectivas de «medios» y «fines» específicos desplegados en un horizonte temporal subjetivo, tales que reúnen las siguientes características:

- *no-C1*, esto es, inadecuación de medios a fines, por ejemplo, por falta de conocimiento llevando a la formulación de un errónea expectativa;
- *no-C2*, esto es, incompatibilidad a término de al menos dos objetivos o fines (mutuamente excluyentes), por ausencia de revisión de los mismos más allá del mero corto plazo, por parte del agente.

Si en estas circunstancias, de clara —y extrema— *inconsistencia a priori* de los planes, se diera que, en virtud de la operación asignativa relativa al conjunto $SI(t)$, esto es $S2(t)$, el agente eligiera finalmente P_1 , estaríamos ante una *irrealizabilidad* extrema individual, *no—R1* y además, no coordinación, *no—R2*, detectada al evaluar el cumplimiento del plan por parte del agente¹⁸.

¹⁸ Es evidente que se trata de un ejemplo extremo, pero, por ello, tiene sus ventajas pedagógicas; en efecto, considérese el plan de acción «voy a volar». Se trata de un plan inconsistente de tipos 1 y 2: los medios (humanos) impiden (no conducen a) volar (*no-C1*); además, volar —sin más— puede ser (en

diferente del artificio analítico denominado «competencia perfecta»²¹, como vehículo «perfecto» para posibilitar (a') y (b').

Si todo lo anterior se da, entonces podemos concluir que el agente es superconsistente, dando lugar a planes plenamente realizables y, por ello, al equilibrio general.

Ocurre que con este ejemplo, hemos podido mostrar que no solamente los modelos económicos teóricos (modernos) —modelos de operaciones asignativas que tienen lugar dentro de un proceso asignativo particular, como por ejemplo, el neoclásico— no pueden construirse «libres» de enunciados antropológicos *específicos*, sino que lo que los modernos modelos teórico económicos hacen, es señalar las propiedades de sistemas teóricos antropológicos particulares implicadas por una propiedad antropológica universal, el «principio económico» u operación asignativa.

En efecto, lo que se ha descrito *supra* —(a'), (b') y (c')— no son sino conjuntos de enunciados caracterizantes, $S1(t)$, que conforman una cierta «antropología», a los que «es de aplicación» un cierto conjunto $S2(t)$ «adaptado» a tales enunciados.

Así, el resultado de *equilibrio general*, se implica por el tipo de enunciados específicos que se han propuesto para caracterizar —desde su constitución— el plan de acción instantáneo: sólo desde una caracterización de ensamblaje personal cuasi trivial —en el sentido de que *no reconocemos en él argumentos de «persona»*—, tiene sentido el resultado de equilibrio general obtenido como ley económica del proceso asignativo neoclásico, esto es, como sistema de leyes L , para ese proceso asignativo *específico*.

Por esto decimos que, las leyes económicas son relativas a los sistemas de enunciados antropológicos $S1(t)$ y $S2(t)$ y, en consecuencia, su rango de validez es relativo a esos sistemas de enunciados; o si se quiere, que las leyes económicas tienen un fundamento antropológico sobre el que se basan y, a su vez, que actúa como límite a la validez de las mismas. Esta es la «doble» función de los sistemas de enunciados:

²¹ Esta es la descripción de un mundo estático conocido. Considérese que las condiciones se hacen mucho más fuertes en un mundo dinámico—proyectivo («a construir»).

Desbrocemos la cuestión en torno a este proceso, considerando algunos de los elementos que aún no se han citado.

Para empezar, nótese que el resultado de *equilibrio general* como coordinación simultánea de todos los agentes en un modelo neoclásico (cumplimiento de sus planes en el momento de la evaluación), depende del *tipo de propiedades de consistencia* que están presentes en la constitución del plan de acción.

Podemos afirmar que el resultado se fundamenta en el hecho de que el agente neoclásico es *superconsistente*, entendiendo por ello que es consistente *C1+C2 a priori*. O si se quiere, se trata del grado mayor de *consistencia* posible.

Ahora bien, si esto es así, examinemos qué tipo de *ensamblaje* puede generar tales características.

Debe tratarse de un ensamblaje causado por unas dinámicas constitutivas de la persona tales que den lugar a la «*superconsistencia*».

En particular las dinámicas deben recoger: (a) pleno conocimiento de las condiciones que permitan conducir de los medios a los fines de manera segura; (b) plena capacidad para no incurrir en paradojas de objetivos; y, (c) acervo de experiencias, creencias, representaciones y valores del medio tales que sean un adecuado vehículo de transporte coherente con (a) y (b), en este caso la función de la dinámica cultural sería la de proveer de un mecanismo de circulación permanente —no interrumpida ni obstaculizada por nada— para favorecer (a) y (b).

Pues bien, esto sólo es posible si proponemos el siguiente modo de caracterización: (a') la *dinámica cognitiva* consiste en disponer *a priori de conocimiento perfecto*, entendido éste como disposición de toda —y la misma para todos los agentes— la información relevante para el agente sobre los medios y los fines; (b') la *dinámica ética* es *trivial*, entendida ésta como ausencia de necesidad de revisión y/o generación de fines —o *plus ético*— porque éstos no permiten —dada su constitución—, siquiera formular paradojas de objetivos (de forma automática, por definición misma de los fines, se anula la posibilidad de que el agente los examine desde el «deber ser»)²⁰; (c') la *dinámica cultural no existe*, esto es, el agente no está radicado en lugar alguno

²⁰ Por el contrario, y para mejorar la comprensión del término «trivial», diríamos que una dinámica ética sería «no trivial» cuando es susceptible de generar invenciones —por parte del sujeto— de objetivos, a la luz del ensamblaje, y que no existían previamente.

más allá de su rango de validez o fuera de su dominio de definición. No hay aquí juicio normativo alguno; solamente se está dando cuenta de un resultado de la propia teoría.

VI.2.2 Cuestiones objeto del debate «sobre ética y economía» a la luz del marco conceptual ampliado propuesto

Para iniciar esta sección, vamos a recordar someramente la batería de problemas expuestas al final del capítulo V de esta tesis, y que, supuestamente servían de demostración de la oposición entre ética y economía.

En líneas generales llegamos a concluir que los puntos centrales del debate sobre los que fundamentar la yuxtaposición eran.²²

1. Uso generalizado de un concepto de utilidad que abarca casi todo aquello que se desea valorar: *Moral del utilitarismo*.
2. Identificación de lo que es bueno –y se elige— con lo que reporta logros positivos en términos de bienestar individual, independientemente del valor en sí mismo de la propia acción: *Moral del logro*.
3. Caracterización reconocible como «miopía» del sujeto de la teoría estándar, en el sentido de ausencia de revisión de metas a medio plazo: *anulación de motivaciones «más allá» –en tiempo y circunstancia— de las preferencias estrictas*.
4. Extensión del positivismo («cientismo» según algunos) en la teoría económica estándar, que *reduce la dimensión ética y la identifica con lo no-científico*.
5. Identificación del principio de comportamiento económico o racionalidad con máximo interés propio (concretándose en máxima utilidad o máximo

²² Para una ampliación, véase el Capítulo V de esta tesis, en particular los epígrafes V.2 y V.3. de dicho capítulo.

permitir la extensión de la ley en relación con ellos y, además, limitar su validez y/o aplicación no más allá de aquellos.

Pero si se tiene en cuenta esto dicho, ¿qué sentido tiene formular propuestas de debate «sobre ética y economía» en contextos teóricos que siguen radicados en el marco del paradigma neoclásico del equilibrio general?. Pues es evidente que muy poco o ningún sentido. Las preguntas acerca de «ética y economía» no caben en una antropología —dada por los sistemas de enunciados previos sobre la constitución de los planes— como la vista.

En efecto, dadas las características de las dinámicas propias del sujeto neoclásico discutidas *supra*, hemos de afirmar que queda probada la *inexistencia de acomodo teórico para la discusión sobre ética* en dicho contexto.

Dicho de otra manera: un individuo sólo puede ser superconsistente ($C1+C2$) y, por ello, plenamente coherente desde el punto de vista ético *a priori*, dando lugar a cumplimientos sistemáticos de sus planes ($R1+R2$), *si no es una persona* (es un mero optante); por lo que se niega —ontológicamente—, la posibilidad de que despliegue dimensiones humanas que le constituyen—entre las que está la dimensión ética—. Abundando en ello: si es persona, es poco probable que exista la «perfección» así expresada en las dinámicas personales ética y cognitiva, y además, que exista una dinámica cultural —o de transporte— «apta» para la circulación de las primeras así constituidas; esto, evidentemente, se explica por razones de cómo está hecha la persona misma.

Si entre el sistema de enunciados caracterizantes, hay elementos (incorporados a $SI(t)$) que no permiten identificar dimensiones humanas «reales» o que las niegan, difícilmente pueden probarse situaciones —a partir de las leyes económicas que se obtuvieron en ese contexto— que contemplen las consecuencias para el sujeto de tales despliegues humanos. En forma extrema podríamos afirmar que, un optante neoclásico es «aético» y, por ello, no podemos juzgar su comportamiento más o menos moral. Simplemente no cabe tal análisis. Y la razón no es otra que el intento de extender la ley económica «asignativa» obtenida tras la caracterización analítica que se ha expuesto,

de 'persona' en el comportamiento asignativo. Aparecen así todo tipo de cuestiones críticas no respondidas desde ese enfoque estándar.

Pongamos algunos ejemplos. En la visión estándar que considera al individuo caracterizado por una función de utilidad como reflejo de sus preferencias, se incorporan –para ampliar el análisis– elementos tales como la utilidad que le reporta al sujeto el bienestar de otro sujeto; esta «puerta» abriría las posibilidades de incorporar al análisis elementos de altruismo y/o egoísmo relacionados con su comportamiento. Ocurre que este ejercicio puede ser correcto si lo que se pretende es meramente reflejar una idea –tomado a modo de ideograma, o esquema sucinto que recoge una cuestión amplia–; ahora bien, el problema surge cuando lo que se hace después es, por ejemplo, aproximar esa función matemáticamente o imponerla un programa de optimización con restricciones. No es posible analíticamente determinar con sentido una condición de óptimo sobre una función de utilidad cuyo argumento sea la utilidad de otro sujeto, si no es como mera idea, ya que se estaría descontando *a priori* que existen todos los precios y costes de oportunidad de todas las alternativas. El coste de oportunidad de un comportamiento altruista o egoísta, si existe, aseguramos que no es cuantificable mediante un equivalente general de valor. Hay incluso análisis que contemplan la posibilidad de juzgar el «tipo» de educación que se le da a un hijo, la decisión de tenerlo y cuándo o, incluso, si es o no conveniente casarse y con quién²³. Este tipo de ejercicios,

²³ A este respecto, véanse, los siguientes trabajos:

- J. Roback Morse, «Who is rational economic man?», de la George Mason University, trabajo preparado para la conferencia «Self-Interest», sept. 1995; (donde se «miden» conceptos tales como la función de utilidad ¡indulgente y reflexiva!, para examinar el dilema de un alcohólico, por ejemplo); .

Ib., «Moral Agnosticism as a Human Rights Problem», trabajo preparado para la conferencia patrocinada por The Women's Freedom Network, oct.1994; (donde se ofrece una «visión ética agnóstica» predicada por los modelos estándar de la teoría económica, como única fuente analítica de valoración de dilemas morales. El resultado, evidentemente, es el de déficit de la teoría para responder a decisiones que implican valores morales. El problema de este trabajo –a nuestro juicio– es, precisamente, el que hemos señalado en el cuerpo del texto: ¡la insuficiencia de «la» teoría es inexorablemente así si no media un ejercicio de superación efectiva de los sistemas de enunciados caracterizantes del proceso de toma de decisiones!).

Ib., «The Development of the Child», trabajo preparado para The Liberty Fund Symposium The Family, The Person and The State, marzo, 1995 (donde al objeto de tratar conflictos entre hijos y padres, se emplean curvas de utilidad y esquemas de decisión óptima, donde se «miden» cosas tales como apetitos y anhelos...).

- G. Becker, en su Análisis económico de la fecundidad, llega a calcular la Utilidad esperada de tener un nuevo hijo, superando el mero ejercicio de enunciarlo en forma de «ideograma»; asimismo, en su Teoría del matrimonio, propone abordar el problema como un mecanismo de selección óptima en un mercado de matrimonio, donde los costes de oportunidad de casarse con unos u otros candidatos ¡existe y es calculable!; en la segunda parte de este mismo trabajo, incorpora al análisis el amor y el interés por el otro ¡como partes de una función de utilidad a la que impone un programa de máximo!. Además, propone un

beneficio), constatándose así la incompatibilidad con muchas de las acciones reales del hombre que actúa; como consecuencia se tiene que: *todo aquello que no es explicado por este principio así establecido, es irracional*; extendiéndose —en la literatura— la casuística de «lo irracional».

6. Dado lo anterior, el comportamiento irracional, sólo puede ser interpretado como resultado de la *inconsistencia* interna de las preferencias a la hora de revelar las elecciones del sujeto: *oposición en la literatura entre teoría y realidad*, por incapacidad de la primera para explicar comportamientos humanos reales.
7. Visión egoísta de la persona —consecuente con los puntos anteriores— en la teoría estándar, que *colapsa la motivación ética del individuo*.

Así las cosas, concluíamos —con los teóricos que se ocupan de estas cuestiones-, que la visión estándar del problema que se efectúa desde la teoría *no* es susceptible de acomodar una reflexión ética relativa a la persona, a pesar de «arrancar» de problemáticas comunes como el modo de valorar, elegir, etc. Queda pues constatada la oposición entre ambas visiones y la brecha.

El objeto del siguiente análisis es reinterpretar estas cuestiones desde nuestro marco conceptual ampliado. Se trata pues de contestar, si se puede, a esa visión dada en el capítulo anterior, a la luz del nuevo marco conceptual propuesto en este capítulo.

Veamos qué implica tal examen; lo haremos punto por punto.

1— La visión estándar por la que se identifica al individuo con conceptos tales como la utilidad, preferencias, bienestar, etc., supone una simplificación caracterizadora del agente que, después se torna incompatible con visiones que intenten identificar rasgos

falla para explicarle (oponiéndose así, de nuevo, teoría y realidad)²⁵. Sin embargo, lo que ocurre es que la categoría analítica «beneficio» por la que representamos al sujeto en el problema es una categoría relativa a un «cierto sujeto» —el optante competitivo—; no es extrapolable a un individuo diferente de aquél que, por ejemplo, sienta un beneficio —¡no pecuniario pero beneficio personal a fin de cuentas!— por mantener el negocio tal y como lo heredó. Este sujeto también es un maximizador, pero de otro beneficio distinto. Nótese que ha operado un cambio en la categoría conceptual previa, no se ha sustituido la regla de comportamiento. La teoría sí le explica, aunque a partir de un concepto analítico diferente que al estricto optante neoclásico.

Parece pues necesario inducir un cierto cambio en la categorías analíticas previas sobre las que se sustenta el razonamiento. Es este un ejercicio difícil, máxime teniendo en cuenta que tendemos a aferrarnos a los pre-elementos en los que hemos desarrollado intelectualmente nuestra tarea. Sin embargo, sólo desde un «nuevo acomodo» previo, es posible reinterpretar los problemas constatados en el capítulo anterior. De lo contrario, volveríamos a estar en el mismo punto que estaban los teóricos que enfrentan teoría y realidad o, en suma, economía y ética.

Pues bien, desde nuestro marco conceptual, propondríamos el ‘arranque’ analítico desde el concepto de *plan de acción* personal instantáneo.

Si esto es así, operaría una sustitución de categorías analíticas (utilidad, bienestar, preferencias..., que pertenecen al ‘vocabulario’ de la economía estándar y que, además, condicionan el análisis), por otras, coherentes con el concepto de *plan* que, sin negar aquéllas, son capaces de englobarlas armoniosamente.

²⁵ Existen modos de representar al empresario, alternativos al efectuado según la dogmática neoclásica y que podrían servir para justificar esos «comportamientos anómalos» o no explicados; por ejemplo, Keynes, en el capítulo 12 de la Teoría General, dice, «Si la naturaleza humana no sintiera la tentación de probar suerte, ni, dejando de lado el beneficio, experimentase satisfacción en construir una fábrica, tender una línea de ferrocarril, abrir una mina o establecer una granja, podría no haber mucha inversión exclusivamente emprendida como resultado del frío cálculo. (...)Estamos diciendo que las decisiones humanas que afectan al futuro, ya sean personales, políticas o económicas, no pueden depender de estrictas esperanzas matemáticas, ya que la base necesaria para efectuar esos cálculos no existe...». Keynes, J.M. *The General Theory...*, op.cit.,cap.12,VII, pp.163.

toman en cuenta el aparato conceptual—formal de la economía estándar, pero olvidan que los argumentos que incorporan al análisis *quedan fuera teóricamente* del marco conceptual neoclásico desde el que se interpretan²⁴. La razón está en el empeño en mantener las categorías analíticas previas en las que se ha «crecido» intelectualmente y en intentar prolongar las leyes económicas «tradicionales» por la adición de elementos de realismo al análisis. Esto no es posible si no se revisa el fundamento mismo de tales categorías, ya que se incurre en el error de querer ampliar el proceso asignativo estándar por mera incorporación de fenómenos reales. El proceso es más complejo: se trata de crear una serie de categorías analíticas nuevas en las que sí *haya acomodo teórico* susceptible de incorporar tales preocupaciones.

Hay algún otro ejemplo. Si se analiza el comportamiento empresarial llevando al extremo la condición de máximo beneficio, aparecen todo tipo de «irregularidades» no explicadas, relacionadas por ejemplo, con empresarios que no maximizan el estricto beneficio pecuniario o que pretenden motivar a sus empleados y reflejar tal motivación en sus remuneraciones, más allá de la mera productividad física. Estamos de nuevo ante tipos de categorías analíticas estrictas que, simplemente, no tienen en sí mismas «hueco» analítico para tales elementos. El beneficio que maximiza el productor competitivo es calculable y estrictamente monetizado por la garantía de existencia de todos los precios y costes de oportunidad medidos en el equivalente general de valor. Este no es el beneficio que maximiza, por ejemplo, el empresario que mantiene su negocio exactamente igual que lo hacía alguno de sus antepasados fundadores. Deberíamos decir que —según la teoría estándar— que, o es irracional, o que la teoría

modelo económico del altruismo, en el que la función de utilidad refleja el interés positivo por el bienestar de otros sujetos, ¡calculado cuantitativamente en términos de cantidades de bienes que consumen!. (Estos ejercicios serían analíticamente aceptables, si no se pasase del mero anuncio del problema. El asunto crítico estriba en trascender ese escenario, y llevar al extremo el análisis —teórico y matemático— forzándolo para su aplicación a operaciones asignativas que no estaban consideradas en el sistema de enunciados caracterizantes del proceso asignativo de base o tipo (que no es otro que el neoclásico). El denominado «enfoque económico» de Becker, está constituido en lo relacionado con el comportamiento humano y el tipo de agente, en base al modelo mecánico —no proyectivo— neoclásico)). Estas referencias pueden consultarse de forma conjunta en *La esencia de Becker*, R. Febrero y P. Schwartz, eds., 1ª ed. mayo 1997, Ariel Sociedad Económica, en especial, pp. 263, 288—294, 320 y 337.

²⁴ Sobre alternativas de enfoque que permitirían abordar cuestiones controvertidas como las expuestas, puede verse, *Contested Commodities*, Radin, M. 2nd. printing, 2001, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts. En este libro, la autora, presenta una concepción de incompleta consideración 'como mercancía' de algunos, otrora, considerados bienes, así expone: "Contested commodification, refers to instances in which we experience personal and social conflict about the process and the result", op.cit., preface).

que el plan de acción consistiera exclusivamente en acceder a bienes en tiempo instantáneo.

La *moral del utilitarismo*, por la que la utilidad –concepto nunca suficientemente aclarado, como vimos en el capítulo anterior— abarca casi todo aquello que se desea valorar, *como fuente de problemas entre ética y economía, deja de serlo* si se entiende que las características de dicho concepto forman parte del conjunto $SI(t)$ relativo al plan de acción personal y que, por ello –si se busca hacer análisis económico con un correcto fundamento—, será preciso ‘adaptarlo’ analíticamente dependiendo del tipo de fenómenos asignativos que se pretendan explicar.

El problema –o la yuxtaposición ética-economía– aparece *cuando se toma por única y exclusiva ‘forma’ de la utilidad* la que provee la economía estándar, y se aplica a contextos asignativos donde no es aplicable, generando todo tipo de circunstancias no explicadas, que podrían llevar a concluir que *la teoría económica es incapaz de dar respuesta o si lo hace, es de forma claramente insatisfactoria*.

En estos casos, habría que construir otro conjunto de enunciados caracterizantes $SI(t)$ que *si* fueran compatibles con ese fenómeno asignativo que se pretende explicar, *superando analíticamente* la mera caracterización previa –neoclásica, en este caso—, (en un ejercicio puro de praxis teórica). Por ejemplo, podrían incorporarse a $SI(t)$ elementos que permitiesen identificar al sujeto mediante una «medida» subjetiva tal que contemplase el hecho de que ese sujeto no estuviese exclusivamente preocupado por un índice cuantificado de su rendimiento personal; es decir, se eliminaría –por ejemplo— el concepto de beneficio pecuniario, para sustituirlo por otro: el rendimiento personal subjetivo que reporta al sujeto una cierta acción, con independencia de su monetización.

En esta construcción, necesariamente han de adaptarse –o, por qué no en algunos casos, eliminar las categorías previas—, aquellos conceptos analíticos que reflejan la subjetividad del agente a la hora de formular su plan de acción.

Así, por ejemplo, si en lugar de aproximarnos al concepto de utilidad al modo convencional, lo hacemos considerando aquélla como un indicador de la subjetividad (o rendimiento personal) medido «de alguna manera»; entonces, en particular, si el agente es un optante neoclásico (referente de la economía estándar), ese rendimiento personal se asocia exclusivamente al consumo de bienes en cantidades positivas y crecientes (no saturación), en tiempo lógico (o instantáneo, no histórico), y por tanto, es susceptible de identificarse matemáticamente mediante alguna función que permita generar su curva de demanda de bienes.

En otras palabras, el plan de acción personal instantáneo del optante neoclásico es única y exclusivamente acceder a un muestrario de cantidades de bienes que le son accesibles y sobre los que revela unas ciertas preferencias que contemplamos analíticamente vía utilidad. Más aún, estrictamente, no podríamos hablar de plan. Sí, en cambio, de *pseudo—plan*, de inferior peso conceptual que el plan por no contemplar la esencia misma de aquel que es la proyectividad. Dicho pseudo—plan es optar.

Ahora bien, si la persona analítica es diferente del optante neoclásico, entonces la caracterización de la misma no es compatible con el esquema previo preferencias—utilidad, si antes *no opera un cambio analítico en el contenido de dichos conceptos*, porque —como hemos dicho— de lo contrario comenzarán a aparecer todo tipo de fenómenos asignativos no contemplados por tales conceptos que, en un error de interpretación se identificarán con ‘fallos’ de la teoría. Esto no es correcto.

No son fallos teoréticos, sino fenómenos asignativos *que quedan fuera* del rango explicativo de los enunciados caracterizantes que se consideraron al construir el entramado teórico del proceso asignativo neoclásico. (Como ilustración, retómese el ejemplo del empresario maximizador propuesto al principio de esta sección).

Todo lo dicho puede ser mejor expresado si retomamos la cuestión central de este capítulo: el marco conceptual ampliado propuesto. Estamos hablando, claro está de los elementos contenidos en el conjunto $SI(t)$. Este conjunto de *enunciados caracterizantes sólo es ‘aplicable’ al tipo de fenómenos asignativos para el que se definió*; en el caso neoclásico—estándar, para aquellos fenómenos asignativos en los

Este ejercicio —en el que la figura de A.K. Sen es especialmente destacada, aunque hay otros autores²⁷—, supone un *no* rechazo al conjunto $SI(t)$ previo estándar; una propuesta de superación mediante la adición de elementos al mismo, que permitan ampliar el rango de fenómenos asignativos al que es aplicable. El proceso llevado a cabo por estos autores surge como consecuencia de la constatación de ciertas preguntas «no resueltas» en el seno de los procesos asignativos que estudian. Como forma de abordar la cuestión, proceden a «dar por bueno» todo lo anterior; esto es, el sistema de enunciados caracterizantes $SI(t)$ propio de la economía estándar neoclásica se asume de forma previa, y se proponen —desde el mismo— establecer qué haría un sujeto así caracterizado bajo el supuesto de que su operación asignativa estuviese «guiada» por más que el mero logro personal.

En forma muy extrema, sería algo así como preguntarle al optante neoclásico cómo resolvería su elección si en lugar de buscar la maximización inmediata de su función objetivo conocida en términos de logro personal de bienestar, se propusiera «otros fines» tales como metas ulteriores que le acerquen a otros sujetos (por ejemplo, la preocupación por el hambre en el mundo le puede llevar a no comer —decisión solidaria— no entendida si se supone que —como maximizador del logro— debería elegir comer).

Surgen, sin embargo, varios inconvenientes en este proceder. Así, se tiene que la mera adición de elementos al previo conjunto de enunciados, supone asumir como tales los ya existentes. Ahora bien, esos enunciados ya existentes (aspectos de bienestar y valoración del logro individual presentes en el conjunto de enunciados caracterizantes, $SI(t)$ propio del proceso asignativo neoclásico), suponen una *negación* de otros aspectos más ricos —antropológicamente— que pudieran añadirse. Se trata de una contradicción. Veámoslo.

Un agente optante neoclásico que constituye una unidad—tipo del marco conceptual estándar, *es analíticamente no susceptible* de permitir al teórico el acomodo

²⁷ Por ejemplo:—D. Parfit, *Reasons and Persons*. Oxford: Clarendon Press, 1984. —T. Nagel, «The Limits of Objectivity», en McMurrin, ed. *Tanner Lectures on Human Values*, vol.I. Cambridge: University Press, 1980.

Este ejercicio teórico, es susceptible de *diluir la yuxtaposición ética—economía*, puesto que se amplía el rango de problemas —y la ‘calidad’ de sus respuestas— que puede abarcar la teoría económica. Esto es, precisamente, lo que queríamos mostrar.

2— La amplia aceptación de la identificación de lo que es bueno para el agente —y se elige—, con lo que reporta logros positivos en términos de bienestar individual, independientemente del valor en sí mismo de la propia acción; esto es, la *moral del logro* en teoría económica, es una práctica generalizada debido fundamentalmente a que facilita el análisis para el estudioso de la elección (se trata de evaluar el bienestar individual antes y después de la elección).

Ahora bien, cuando se procede a la ampliación de la valoración más allá del mero logro entonces, se tiene en cuenta la propia acción que, a su vez, tiene valor en sí, independientemente del logro final. Esto es lo que algunos autores han intentado explicitar con la idea de *agencia*, por la cual las personas estarían interesados en más aspectos que la mera acumulación de logros individuales, ampliando su interés hacia metas posteriores que —por ejemplo— les acercan a los demás²⁶.

Estos esfuerzos por ampliar la motivación humana acercando la caracterización de la teoría hacia la realidad, siguen teniendo presente los elementos básicos del proceso asignativo neoclásico; en efecto, se trata de intentos que tratan de añadir a los enunciados caracterizantes propios del marco neoclásico, otros —aspectos más amplios en la evaluación de lo que se elige—, que pudieran ser susceptibles de recoger aspectos múltiples de la persona.

²⁶ A.K. Sen «desdobla» la motivación humana en cuatro categorías, *libertad y logro de agencia y libertad y logro de bienestar*, respectivamente; véase a este respecto nuestro análisis del tema en el capítulo III de esta tesis (sec. III.1).

inicial que impulsa a estos autores: cómo elige un individuo en relación no sólo a su logro, sino en términos de agencia. Esta pregunta implica «salir de» ese sistema de enunciados caracterizante propio del proceso asignativo neoclásico, ya que supone una dimensión del problema no susceptible de interpretación desde el mismo.

Si se mantiene el sistema de enunciados $SI(t)$, propio del proceso asignativo neoclásico como previo conceptual, entonces ¡necesariamente! surge la no—respuesta de la teoría acerca de tales preocupaciones. Las leyes económicas del proceso asignativo particular no responden a estas cuestiones expuestas.

Esto llevaría a concluir que existe oposición entre ética y economía. Nosotros negamos esta afirmación: la oposición no es tal; hay oposición entre *ese tipo* de proceso asignativo así caracterizado y *la pregunta original* que se pretende contestar «desde dentro» del proceso asignativo mismo. Simplemente porque —tal y como hemos venido probando— no hay hueco analítico para tal pregunta con relación a ese sistema de enunciados caracterizante del proceso asignativo neoclásico previo. Lo que está constatándose no es sino el problema que exponíamos al principio de este capítulo²⁸, a saber, la «reacción» del teórico que constata un fallo de la teoría es, en rigor, el resultado de mantener el conjunto de enunciados caracterizantes de un cierto proceso asignativo particular y las leyes obtenidas a partir del mismo, aplicándolo —todo— para la interpretación de un cierto resultado que se constata tras el planteamiento de una *pregunta nueva*. Ocurre, sin embargo, que esa pregunta nueva, no es discernible desde ese previo conceptual: requiere «salir de» el sistema de enunciados caracterizantes y aplicar «otras» leyes así obtenidas.

Así las cosas, *la supuesta yuxtaposición ética-economía se diluye*; es una falsa oposición si se considera que la economía no es solamente el marco conceptual neoclásico estándar.

Se impone, por tanto, una *superación efectiva del marco caracterizador previo* como paso analítico riguroso a la hora de acomodar la multiplicidad de motivaciones de la persona.

en su caracterización de aspectos que superen la mera motivación del logro en términos de incremento de bienestar individual.

Esto es, no dispone de «espacio» analítico para ubicar —por ejemplo—, una preocupación más allá del mero logro, reconocible como agencia. Si estamos contemplando un enunciado caracterizante perteneciente al conjunto $SI(t)$, reconocible como «moral del logro», entonces debemos notar que eso es incompatible a término con un aspecto más humano llamado *agencia*, por ejemplo.

De este modo, se muestra que no es posible analíticamente, combinar un mero optante neoclásico entre alternativas, que dispone de unos medios —normalmente monetizables— para obtener unos fines —consumos—, en un medio de operación —competencia perfecta—, en el que son perfectamente calculables todos los costes de oportunidad de todas sus acciones —por la simplicidad de las mismas, claro está—, y cuya fuente de valoración es el bienestar individual —o utilidad— asociado a los logros efectivos en términos de cestas de bienes indiferentes entre sí; con aspectos tales como la libertad de actuar, de decir no, la filantropía, el altruismo o la preocupación por metas que van más allá del mero logro particular.

Simplemente *no caben analíticamente* en presencia de los elementos anteriores propios del optante puro; entre otras cosas, porque el medio de operación deja de ser el marco adecuado para llevar a cabo la elección sin ningún tipo de factor de distorsión. Si se quiere, en un medio como la competencia perfecta, no existe la posibilidad de que las alternativas planteen problemas «morales» más allá del mero logro.

El optante no puede plantearse siquiera otra cosa que acceder a cestas de bienes; no es un comportamiento inmoral, simplemente *no* hay acomodo teórico (en $SI(t)$ relativo a ese fenómeno asignativo) para la dimensión ética del agente, ni siquiera en sus «versiones» más simples (como sistema de normas más o menos laxo).

En conclusión, estamos diciendo que no se puede —*a fortiori*— acomodar, de modo congruente con el sistema de enunciados caracterizantes propio del proceso asignativo neoclásico ($SI(t)$), una batería de problemas relacionados con la pregunta

3— En la teoría estándar se dice que el agente sólo contempla sus preferencias, anulándose aquellas *motivaciones «más allá» —en tiempo y circunstancia— de las preferencias estrictas*; de manera que las meta—preferencias quedan fuera del análisis.

Como se vio en el capítulo anterior, una superación del discurso previo, pasaría por la incorporación de elementos relativos a las meta—preferencias que, añadidas a las preferencias estrictas sobre los bienes de consumo, nos informarían sobre un sujeto «mejor» y analíticamente «más rico» que el mero agente estándar.

Nos encontramos, como en los puntos 1 y 2 anteriores, ante un proceder teórico que consiste en dar casi por único el discurso estándar, e intentar añadir elementos de caracterización al mismo para así poder mostrar que hay una oposición entre los aspectos éticos y económicos de la acción humana. De nuevo se trata de ampliar el rango de preguntas sin respuesta «desde dentro» del marco conceptual previo relativo al proceso asignativo neoclásico.

Surgen por ello, inconvenientes parecidos a los ya apuntados; en efecto, estamos ante el intento de adición de elementos al conjunto de enunciados caracterizantes $SI(t)$ propio del marco conceptual neoclásico, al objeto de prolongar su aplicación a otro tipo de fenómenos asignativos. Se trataría de trabajar con un agente que, además de sus preferencias, es capaz de formular y tener en cuenta meta—preferencias —o preferencias sobre preferencias—.

Ahora bien, este procedimiento implica ciertos inconvenientes. Así, debemos señalar que el optante neoclásico de la economía convencional, *no es capaz de formular meta—preferencias*. Dentro del estricto conjunto de enunciados caracterizantes del proceso asignativo así concebido —el neoclásico— no caben analíticamente las meta—preferencias.

Como se ha dicho, es preciso construir un *conjunto nuevo de enunciados caracterizantes* $SI(t)$, que sean compatibles con fenómenos asignativos analíticamente relacionados con aspectos más amplios del actuar humano (del ser y del deber ser); es —de nuevo— un ejercicio de praxis teórica.

Para ello, como cabría esperar, es preciso partir de la idea de *plan de acción*; sólo así, podremos enriquecer la cuestión. Si partimos de este concepto, es inmediato observar que se produce una «liberación» de las categorías estándar (utilidad, bienestar, logro...), a la vez que se las acomoda sin ninguna dificultad en el caso de que el fenómeno asignativo sea más simple (el plan consiste meramente en optar).

Hecho esto, es posible dotar al conjunto de enunciados, de características relativas a la posible multiplicidad evaluadora de la persona; siendo así que aquella puede estar interesada en actuar por motivos más allá de sus logros en términos de bienestar, sin que se presenten esas acciones como «excepciones» o fenómenos no—explicados por la teoría económica; esto es, podemos superar la mera «moral del logro» estándar, *desde la teoría económica, integrando el discurso con los aspectos éticos* con los que supuestamente estaba enfrentada. Será *el ensamblaje personal y las dinámicas propias de la persona* la razón última que explique la acción del individuo. En este contexto conceptual distinto, es perfectamente pertinente suponer —porqué no— un sujeto analítico cuyas motivaciones sean otras ulteriores y diferentes del mero logro personal. Esta incorporación de motivaciones, ahora, no es incongruente con el previo, ya que en ese previo han desaparecido —se han sustituido— las categorías conceptuales que negaban la interpretación de dicho actuar. (Esto ocurre, precisamente, si en lugar del concepto de utilidad se considera el concepto de plan, de modo que en $SI(t)$ haya elementos diferentes acerca del proceso asignativo).

Este es el resultado —relacionado con el punto 2 del capítulo V, señalado al principio de esta sección— que queríamos mostrar.

²⁸ Véase el subepígrafe «Exposición preparatoria del marco ampliado», en este mismo capítulo VI.

—; la ordenación de los mismos, es producto de su ensamblaje personal que, entre otros muchos elementos, nos informa sobre *lo que el individuo quiere*, siendo ese «quiere» mucho más amplio y genérico que la idea de preferencias reveladas sobre bienes.

Si, en particular, el modelo pretende explicitar la solución para una operación asignativa conformada por un plan de acción —pseudo—plan, como se ha dicho en anteriores ocasiones— que consiste en optar entre alternativas de consumo, entonces tenemos un sujeto que sólo «quiere» consumir cestas de bienes en tiempo lógico —no histórico—; entonces, formula preferencias sobre bienes, que el teórico interpreta como «reveladas» de una cierta manera, analíticamente conveniente al objeto de formalizar la cuestión (teoría estándar de las preferencias, con los supuestos tradicionales: no saturadas, transitivas, continuas, diversas en el consumo —o lo que es lo mismo, garantizando la convexidad de las curvas de indiferencia—, etc.). La preferencia revelada como marco teórico, parte del supuesto de que, ante la imposibilidad de aprehender de forma única las preferencias subyacentes a un proceso de elección —por ser éstas el reducto de la subjetividad esencial del sujeto—, es éste proceso de elección, el que informa sobre las preferencias implícitas en el mismo; de esa manera, son las elecciones del sujeto las que «revelan» una cierta estructura de preferencias del mismo. Ahora bien, se actúa inmediatamente a modo inverso: se suponen unas ciertas hipótesis sobre aquellas, que lleven —de modo inexorable— a la garantía de solución en los términos estándar de la teoría: solución única a partir, preferiblemente, de conjuntos de consumo estrictamente convexos.

Pues bien, la profundidad de las hipótesis que se hacen sobre la estructura de preferencias —supuestamente inducidas desde la elección efectiva— es tal, que imponen un peso restrictivo enorme sobre el «tipo» de proceso asignativo susceptible de «generar» tales resultados en términos de elección a partir de aquellas estructuras de preferencias; dicho de otro modo, es prácticamente imposible trascender analíticamente, el estricto caso de elección de un optante puro entre alternativas perfectamente conocidas, con todos los precios y costes de oportunidad de las mismas señalizados en el equivalente general de valor, porque «esas» estructuras de preferencias supuestas no permiten acomodar teóricamente otros casos «más amplios».

En efecto ocurre que dicho optante no cuenta con argumentos «de persona» más allá de los que le permitan valorar los bienes a partir de sus preferencias sobre los mismos; nos encontramos con que es imposible analíticamente acomodar la posibilidad de que ese agente formule ordenaciones de preferencias «más allá» o metas ulteriores, susceptibles de indicarnos aspectos más ricos acerca del mismo.

No se puede conceptualizar teóricamente la posibilidad de un sujeto que sea, simultáneamente, optante puro entre alternativas –bienes— en tiempo lógico y, además, capaz de jerarquizar objetivos que nos informen sobre sus motivaciones vitales últimas. Son dimensiones de la persona no distinguibles.

Explicuemos esto último pues es fundamental; ocurre que entre sus múltiples motivaciones –si bien, seguramente, será una de las inferiores en la escala que personalmente establezca—, encontraríamos la de consumir –optar—entre alternativas que son cestas de bienes; pero es que esa motivación, no será susceptible de ser disociada de las restantes –sí jerarquizada respecto de ella—, por lo que no podremos establecer distinciones acerca de lo que son preferencias estrictas sobre bienes y meta—preferencias susceptibles de informarnos sobre dimensiones del sujeto más profundas.

Ocurre además que nadie –por supuesto, menos el teórico—, puede disponer de fórmulas que le permitan distinguir entre preferencias y meta—preferencias (formuladas, reveladas o como sean); el sujeto, simplemente, ordena conforme a su subjetividad.

No existe un «detector» de tipos de preferencias a disposición del teórico para su uso en la investigación, al objeto de calificar la cualidad de las mismas y la faceta del sujeto sobre la que nos informarían. El teórico sí puede, en cambio, caracterizar, por ejemplo, tipos de dinámicas personales y sociales, que le permitiesen discernir en su análisis las características del «esquema subjetivo» susceptible de caracterizar al sujeto en el modelo de acción que se propone desde la teoría.

El agente formula *planes de acción personales instantáneos* como sistemas de objetivos ordenados –y proyectados— en el tiempo –en un horizonte subjetivo o futuro

asignativos, analíticamente incompatibles con el primero —. Esto es, el concepto de «meta—preferencias» surge como intento de abordar el problema de un sujeto con una subjetividad «ampliada»: propone metas denominadas ulteriores en su acción. Tales metas, constituyen una ampliación del sistema de enunciados caracterizantes de su operación asignativa.

Ahora bien, si tal ampliación pretende abordarse «desde dentro del mismo tipo de proceso asignativo básico» —el neoclásico—, surge la oposición: no hay explicación convincente para el hecho de que un sujeto trascienda la mera elección entre alternativas analíticamente «controlables» —conjuntos de medios y fines definidos al modo convencional como cestas de bienes—.

Si la ampliación se entiende como lo que necesariamente es —una propuesta de «nuevo» tipo de proceso asignativo —, entonces se impone la necesidad de acomodar la operación asignativa en un contexto teórico consecuente: un sujeto que formula planes de acción entre los que cabe encontrarse cosas tales como ¡ordenaciones de órdenes!. Este sujeto está —ahora— analíticamente identificado por «otros» conjuntos de enunciados caracterizantes (habría de «inventarse», por ejemplo, algún tipo de mecanismo susceptible de señalar jerarquizaciones de objetivos), de tal modo que, inexorablemente, se sale del tipo previo de proceso asignativo, construyéndose otro, sobre el que la aplicación de un cierto $S2(t)$ relativo a ese «nuevo» $S1(t)$, permita entender y obtener las leyes económicas explicativas de dicha operación asignativa (L). Este proceder teórico es susceptible de generar explicaciones coherentes con la circunstancia que se pretendía: un sujeto que se preocupa de «algo más» que sus preferencias entre bienes.

Así las cosas, y dado que este ejercicio se ha apuntado, aunque no se ha resuelto, queda —cuanto menos— en entredicho el resultado de oposición entre la visión ética y la económica del sujeto: no hemos de aceptar tal oposición, a menos que se demuestre la misma en este nuevo contexto en el que se propone el tratamiento del problema.

Si la constatación de la oposición se basaba —de hecho así es— en la prolongación de una ley económica más allá de su rango de validez, hemos afirmar que tal oposición desaparece cuando se propone, no una prolongación de la ley «antigua» —válida exclusivamente para el proceso asignativo tipo para la que se obtuvo—, sino la

En resumen, no es posible ampliar el concepto mismo de preferencias, pretendiendo que sean algo más amplio —y mejor indicador de la subjetividad— con algo denominado «meta—preferencias» (nunca suficientemente definidas en la teoría estándar), pues en la ampliación analítica, perdería sentido la aproximación formal estándar que se hace a las mismas así como el conjunto de elección que permite inducir las.

O se mantiene el marco «ultrasimple» de la elección convencional en el que funcionan perfectamente las hipótesis y el aparato formal, o se sustituye definitivamente el marco conceptual completo; la solución intermedia que propone mantener el concepto de preferencias y trascenderlo con el prefijo «meta» no es analíticamente viable: se trata de «otro» proceso asignativo—tipo que requiere otro conjunto de enunciados caracterizantes propio, a partir de otras categorías conceptuales.

Es evidente que si se pone en paralelo esta visión del «quiere» del individuo —propia del optante neoclásico— con las motivaciones dadas en llamar meta—preferencias, surja una fortísima oposición entre los resultados teórico—económicos y la visión ética, constatándose la yuxtaposición entre ambas²⁹.

Ahora bien, ocurre que esa visión sólo es propia —y aplicable— a determinados fenómenos asignativos reconocibles como «caso estrictamente neoclásico», y no es posible ampliar su rango de aplicación cuando el «quiere» del sujeto es otro; en ese caso, sería preciso redefinir el conjunto de enunciados $SI(t)$ de manera consecuente con la circunstancia de que la persona disponga de una subjetividad —formule un «quiere»— más identificadora de posibles metas ulteriores en su acción. Expliquemos esto último con más detenimiento, pues es fundamental para demostrar la no—oposición.

La *oposición ética-economía*, surgía cuando se prolongaba la ley económica obtenida para un cierto conjunto de enunciados relativos a un proceso asignativo particular, más allá de donde era prolongable —o para otro tipo de fenómenos

²⁹ Como se dijo en el capítulo V de esta tesis, se habla de «miopía» en la literatura como forma gráfica de reconocer la corta amplitud de miras de ese sujeto; nosotros creemos que más bien lo que ocurre es que ese sujeto no dispone de órganos para la visión en absoluto, pero es que ¡sería milagroso si dispusiera de ellos en sus circunstancias!

La puesta de manifiesto de una «no aplicabilidad» de la ley económica para interpretar fenómenos asignativos «más allá» del dominio de validez de la misma, corrige tal asintonía entre disciplinas.

Quedaría, con esta breve explicación —que es, además, continuación de todo lo dicho anteriormente—, diluida la oposición ética-economía³⁰.

Lo descrito por el conjunto de enunciados caracterizantes del proceso asignativo neoclásico, es, solamente, un tipo posible de fenómeno asignativo que la teoría económica puede estudiar, *no representa todo el arco posible de procesos asignativos o «el» proceso asignativo genuino*³¹

En efecto, una pequeña ampliación del tipo de fenómenos asignativos susceptibles de explicarse por la teoría, hacen literalmente «saltar» todas las condiciones de validez de las leyes económicas obtenidas en el proceso descrito *supra*.

Dicho de otra manera, si se *amplía* la concepción de ciencia económica —o de lo que es «científico»— a aquellos fenómenos asignativos que superen analíticamente el mero optar neoclásico; esto es, se *definen otros conjuntos de enunciados caracterizantes* $SI(t)$ crecientemente más capaces de acomodar atributos «de persona» al análisis, entonces ya *no* es cierto que la reflexión ética es no científica —o no relacionada con la teoría económica—, puesto que ésta —la teoría— contempla fenómenos asignativos en los que *sí aparecen circunstancias discernibles para el sujeto desde una visión ética* o que le plantean conflictos que, —por supuesto— tienen consecuencias para su elección desde el punto de vista económico o asignativo³².

³⁰ El «mundo mágico» en el que la expresión de todos los costes de oportunidad de todas las acciones existe y es susceptible de cálculo en términos de un equivalente general de valor, «engrandeciendo» así la economía y acercándola a la «ciencia pura» —en un sentido positivista—, ausente de toda consideración normativa y solamente basada en juicios positivos, es una construcción teórica que, antes o después, hemos de abandonar; no es la única forma de hacer ciencia económica ni, por supuesto, la mejor.

³¹ Sobre esta cuestión se ha reflexionado a lo largo del presente trabajo con cierta frecuencia, por lo que no volveremos a desarrollarlo para no acabar con la paciencia del lector. Véase, como referencia cercana, el Ejemplo 2) de la subsección 1.Ejemplos previos, correspondiente al apartado VI.2. de este capítulo VI.

³² Los términos, «científico» o «no científico», se emplean aquí en el sentido siguiente: por una percepción de que la objetividad de las cosas debe estar exenta de «lo ético», se ha creído ver que la teoría neoclásica es una teoría libre de valores y por ello, objetivable; de ahí, se ha extendido a «científica».

búsqueda de una «nueva» ley asignativa para otro tipo de proceso asignativo «nuevo». Esto es que lo que queríamos demostrar.

4— La extensión del positivismo («cientismo» según algunos) en la teoría económica estándar ha llevado a *reducir la dimensión ética e identificarla con lo no—científico*. Esto significa el rechazo a cualquier tipo de consideración ética en economía.

Es evidente que en un contexto analítico reducido al mero ejercicio de optar entre alternativas, cuyos costes de oportunidad son perfectamente calculables y expresables en términos de algún equivalente general de valor, tiene poco sentido detenerse en reflexiones éticas: el valor de las alternativas es cuantitativamente susceptible de medida, no ha lugar a conflictos de ningún tipo para el agente.

Simplemente no cabe la reflexión ética porque no hay acomodo teórico para que el sujeto que se desenvuelve en este contexto pueda plantearse preguntas «éticas» del tipo ¿cómo hay que vivir?, por ejemplo. Expliquémoslo.

Si por «ciencia económica» se entiende la explicación del proceso asignativo que emprende el optante neoclásico según los sistemas de enunciados caracterizantes propios de dicho proceso — $S1(t)$ y $S2(t)$ adaptado a ese conjunto previo—, entonces, el conjunto de leyes económicas obtenidas desde tales caracterizaciones, efectivamente, no contemplará los casos «problemáticos» relacionados con preguntas éticas.

La explicación radica en que los atributos «de persona» de dicho optante en tal operación asignativa, le impiden *ontológicamente* plantearse problemas éticos o conflictos de valores (conjunto de enunciados caracterizantes $S1(t)$ relativo a fenómenos asignativos como los expuestos).

Pero es que, en este contexto, no cabe yuxtaponer —u oponer radicalmente— lo ético con lo económico por no científico; es que, sencillamente, lo ético no «cabe» en tal sistema de leyes económicas «neoclásicas», por su propio dominio de definición. Estamos, de nuevo, ante leyes económicas aplicadas «más allá» de su rango de validez y, por ello, dando lugar a —llamémosle así— distorsiones analíticas tildadas de yuxtaposición entre la economía y otras áreas del conocimiento.

El protagonista resultante, sería algo así como un agente neoclásico —sigue estando caracterizado a partir de las categorías conceptuales básicas del estándar—, que tiene un *plus* ético expresado como un sistema de normas o valores que de vez en cuando revisa. En este sentido, podemos decir que el enfoque «nuevo» constituiría un conjunto $SI(t)$ algo distinto al previo, pero que sigue basándose en el marco conceptual de la economía neoclásica tanto en forma analítica como en fondo problemático³³;

- b) Y otra diferente, partiendo de un fundamento previo distinto, por el cual se parte como condición necesaria de apercibirse de es posible el conocimiento de la naturaleza objetiva de los modelos teórico—económicos modernos, a partir de sus elementos comunes ($SI(t)$ y $S2(t)$); es decir, fundamentando una cierta *estructura objetiva* de los modelos previamente —al modo en que lo hace Rubio de Urquía³⁴—.

En líneas básicas, consiste en partir de la idea de *plan de acción personal instantáneo*, mediante la construcción de diferentes $SI(t)$, *sistemas de enunciados* caracterizantes del conjunto de «medios» escasos y «fines» alternativos atribuidos analíticamente por el teórico como aquellos «concebidos» (subjétivamente) por la persona analítica y que ésta asume como propios en el momento t ; de manera que, los conjuntos de fines y medios existan sólo *dentro de un ensamblaje personal* y queden constituidos por los elementos presentes en él, de tal forma que las características formales del ensamblaje se transmitan a las propiedades de los conjuntos de fines y medios.

En particular son las causas del ensamblaje, las dinámicas de producción de la propia persona, y por tanto del ensamblaje, la *dinámica ética*, la *dinámica cognitiva* y la *dinámica cultural* en que la persona desarrolla su existencia, las que determinarán los elementos contenidos en $SI(t)$, desde *la constitución misma del plan*.

³³ Se ofrecerá un ejemplo de este tipo de caracterizaciones «à la Sen» en el epígrafe siguiente, VI.3. en el que se reexamina alguno de los aspectos fundamentales que ofrece el autor.

La consideración de dimensiones humanas «reales», tales como la libertad y la inteligencia, implican la presencia —implícita o explícita— de un «lado ético» en la persona; no hay aquí —por ello— oposición entre ética—economía por no científica (en el sentido explicado en la nota 32 *supra*); con este previo analítico, hay —al menos— un par de maneras de presentar la cuestión en relación con el análisis económico —ambas, bien es cierto, bastante diferentes—; a saber,

- a) al modo en que autores como A.K. Sen lo han hecho; esto es, identificando por un lado, las hipótesis fundamentales de la teoría económica estándar que dejarían al margen atributos de persona fundamentales para reconocer en ésta su dimensión ética (conjunto $SI(t)$ estrictamente neoclásico); por otro lado, una serie de circunstancias «problemáticas» no explicadas por la teoría relacionadas con juicios éticos (problemas de conciencia, hambrunas, comportamientos filantrópicos, etc.); para, en última instancia, añadir esos elementos relacionados con la «motivación ética» de la persona al conjunto de enunciados previos caracterizantes del fenómeno asignativo a explicar, creando así un marco conceptual nuevo (enfoque de las capacidades de dicho autor, por ejemplo), susceptible de acomodar el discurso ético con el económico, dejando sin lugar las críticas sobre si es o no científico hacerlo.

Se desprecia la reflexión ética en Economía porque, supuestamente, la aleja del discernimiento de juicios positivos y del desarrollo de esos modelos económicos objetivos u «operativos». En realidad, la teoría neoclásica está libre de valores, porque previamente se han eliminado del sujeto dimensiones personales necesarias para que los haya, entre ellas, la inteligencia y la libertad.

Sin embargo, «lo ético» está incorporado *en toda antropología*; en la neoclásica, se trata de una eticidad consistente en que no hay lugar para la ética porque no hay libertad ni inteligencia en el individuo.

Si hay posibilidad de formular una teoría de la acción de la persona, nos parece, ésta debe constatar su eticidad.

Es interesante notar a este respecto, cómo uno de los autores-fuente del paradigma neoclásico, L. Walras, expresa una «concepción de hombre» que rebasa —con mucho— el propio modelo mecánico que, después, defiende para la caracterización de los agentes. Aunque parezca paradójico, Walras dice: «Si los hombres no fuesen sino animales de una especie superior, abejas ejerciendo instintivamente su industria y sus costumbres, es cierto que la exposición y la explicación de los fenómenos sociales en general y de los fenómenos de producción, distribución y consumo de la riqueza en particular, constituirían una ciencia natural que, en realidad, no sería otra cosa que una rama de la historia natural, la historia natural del hombre como continuación de la de la abeja. Pero no es así en absoluto. *El hombre es un ser dotado de razón y de libertad, capaz de iniciativa y de progreso*», Walras, L. *Elementos de economía política pura*.p.30 (las cursivas son nuestras).

máximo beneficio—, implica alejamiento e incompatibilidad de la teoría con muchas de las acciones reales del hombre que actúa. Tal y como se apuntó en el capítulo anterior, ocurre que *todo aquello que no es explicado por este principio así establecido, es irracional*; extendiéndose —en la literatura que yuxtapone ética y economía— la casuística de «lo irracional».

Veamos cuál es la base conceptual de este proceder teórico e intentemos demostrar (como en los puntos anteriores) que la oposición ética—economía no es tal si se amplía el análisis³⁶.

Es necesario partir de una cuestión aclaratoria preliminar de singular importancia; a saber, en la base de aquella literatura que establece una serie de resultados «no explicados» por el principio de comportamiento económico identificado con el máximo interés propio, se descuenta implícitamente lo siguiente: dicho principio es susceptible de explicar la decisión que toma el sujeto.

Esto es, por ejemplo, si un empresario sufre un conflicto —y un impás consiguiente en su decisión debido a ello— originado por la disyuntiva entre aumentar la cuantía de su beneficio o mantener en sus puestos de trabajo a un número de trabajadores —que no le resultan «rentables» en el sentido del objetivo primario de maximizar su beneficio— y decide, finalmente, mantener a los trabajadores en sus puestos, entonces, según el principio de máximo interés propio, parecería que adopta un comportamiento irracional, pues contraviene dicho principio. La explicación de la decisión que adopta está en el principio de comportamiento económico en versión «egoísmo sistemático» que, en este caso, no se cumple: la teoría no explica la decisión de dicho individuo; entonces, o aquel es irracional, o la teoría falla.

Propongamos una alternativa desde nuestro modelo. En el ejemplo anterior se mantiene como base analítica para la crítica al análisis económico convencional de este tipo de comportamientos «anómalos», la idea de que, efectivamente, el principio de

³⁶ Los puntos anteriores (1 a 4) tenían que ver con $S1(t)$. Este es relativo a $S2(t)$.

Esto es fundamental para la comprensión de la cuestión que nos ocupa: no se trata de «añadir» la dimensión ética una vez que el agente formula su plan de acción (modo a) *supra*), debido a la incomodidad que causa trabajar con una persona analítica sin consideraciones éticas como el optante neoclásico.

Muy al contrario, es la dimensión ética la que —junto con otras— condiciona y *constituye el plan de acción* entitativamente (explica o causa lo que el plan *es*), de manera radical.

Así, la dinámica ética está «inserta» en el análisis teórico *desde el fundamento*, de manera que *no* tiene sentido —desaparece— la *yuxtaposición entre la reflexión ética y la económica*, puesto que el punto de partida *armoniza ambas dimensiones de la persona*.

No solo no tiene sentido oponerlas sino que, precisamente, el progreso analítico dentro de la teoría pasa por la reflexión sobre «tipos» de dinámicas éticas —también cognitivas y culturales— que den lugar a distintos tipos de sistemas de enunciados pertenecientes a *SI(t)*.³⁵ Este ejercicio *es* un ejercicio científico (relativo a la ciencia económica).

Esto dicho es, precisamente, lo que queríamos mostrar en este punto.

5— El hecho de identificar el principio de comportamiento económico o racionalidad con la búsqueda del máximo interés propio —concretándose en máxima utilidad o

³⁴ Si no hay una persuasión acerca de que esa «estructura objetiva» de los modelos teóricos es posible y se puede probar, entonces el asunto no se verá así (valga como ejemplo el propio Sen que, obviamente, no parte de dicha visión).

³⁵ Como, por ejemplo, preguntarse por las consecuencias en términos de leyes económicas resultantes de caracterizaciones de la conducta asignativa a partir de hipótesis de *consistencia* (*C1*, *C2*) que den lugar a distintos resultados en términos de *realizabilidad* (*R1*, *R2*), elementos todos ellos presentes en el conjunto de enunciados *SI(t)* sobre el se «aplica» un cierto *S2(t)* armonizado con aquél, para así obtener diferentes sistemas de leyes económicas resultantes (*L*) para cada proceso asignativo. Esto es, cómo diferentes «tipos» de dinámicas ora cognitivas ora éticas o combinadas que impliquen diferentes sistemas de enunciados *SI(t)*, tales como el neoclásico, keynesiano, austriaco..., pueden arrojar diferentes conjuntos de leyes económicas (equilibrio general, equilibrio en la producción con desempleo, tendencia coordinadora hacia el equilibrio, respectivamente). Nótese que esta es, precisamente, la tarea que hemos encarado en la Parte I de la presente tesis.

beneficio). Es este un caso particular de otro dado, más general —como se ha expuesto con profusión en secciones precedentes.

Dicha versión, nos dice cuál es el mecanismo de adopción de planes en un cierto contexto antropológico previo —*SI(t) neoclásico*—; no nos dice, sin embargo, *por qué el sujeto duda frente a determinadas situaciones*.

Debe tomarse como lo que es: dadas unas ciertas características del proceso asignativo previo —como las del ejemplo del empresario que se ha propuesto más arriba— que, en particular contemplan consideraciones del sujeto relacionadas con el bienestar o preocupación por otros individuos —sus trabajadores —, recogidas en el sistema de enunciados caracterizantes *SI(t)* del proceso asignativo, ocurre que entre el haz de planes generados a partir del mismo, pueden encontrarse *algunas alternativas* que supongan decidir no despedir a los trabajadores a pesar de un menor beneficio para el empresario. Si dado ese haz de planes alternativos, el empresario *adopta* uno de ellos en el que efectivamente no despide a sus asalariados, entonces se trata *del mejor plan alternativo para ese sujeto* con entera independencia del cálculo estrictamente pecuniario de su beneficio. Ese sujeto adopta ese plan *porque es el mejor para él*, según la jerarquía que establezca o buscando la maximización del rendimiento personal medido de alguna manera, sin duda, diferente de lo meramente pecuniario.

No hay aquí comportamiento irracional alguno: el individuo sigue siendo un «maximizador» (si es que se le quiere llamar así); opera el mismo principio de adopción de la mejor alternativa posible; ahora bien, *en el contexto de ese proceso asignativo concreto* generado por el sistema de enunciados previo *SI(t)*.

La supuesta irracionalidad del agente que elige «en contra de su propio interés» o el «fallo» de la teoría, se presentan cuando se busca la explicación analítica del plan adoptado en el principio de comportamiento económico o sistema *S2(t)* —sin previa adaptación, claro está al proceso asignativo en cuestión—, sin darse cuenta de que en ese principio sólo está basada la *selección o adopción* de la decisión, cuya génesis es previa. El examen de dicha génesis, cancela el resultado de irracionalidad o el fallo de la teoría: el principio «opera» sobre un proceso asignativo caracterizado por un cierto

comportamiento económico puede explicar el plan adoptado por el sujeto; dicho principio, en esa versión convencional, es susceptible de indicar al teórico las claves de la génesis de las alternativas de elección del sujeto, así como el plan que adopta en término efectivos.

Ahora bien, si se toma en cuenta todo lo planteado en el fundamento de nuestro modelo, resulta que es el sistema de enunciados caracterizantes $S1(t)$ el conjunto que genera los planes alternativos, éste —y no otro— es el sistema que puede analíticamente informar al teórico acerca de la constitución de los planes, ya que los explica.

¿Cuál es el papel, entonces, del principio de comportamiento económico, o en rigor, del sistema de enunciados caracterizantes de dicho principio, $S2(t)$, adaptado a $S1(t)$? Veámoslo.

Dado el conjunto de planes alternativos, generados y —por ello— explicados por $S1(t)$, el principio de comportamiento nos informa sobre *cuál adopta el sujeto*.

Así las cosas, y como se ha dicho, sobre el conjunto de enunciados $S1(t)$, actúa la operación asignativa, de manera que el principio —sistema $S2(t)$ — ofrece el *plan adoptado o seleccionado: no es un principio de decisión* —en el que quepa, por ejemplo, la estrategia—, *se trata de un principio de adopción*.

Una vez definidos *enunciados antropológicos* que nos informen del *modo* en que estas personas —agentes— deciden, $S1(t)$, existen otros enunciados antropológicos —de validez universal—, $S2(t)$, que indican *cuál de los planes elige*.

Pues bien, a este tipo de enunciados, en sus diferentes versiones, se le denomina habitualmente Principio de Comportamiento Económico.

He aquí que *una versión* de este principio es la que se emplea —y se extiende en la disciplina como si fuera la única— desde la economía neoclásica en su modo estándar; a saber, aquella por la cual se predica del agente que toma sus decisiones *buscando el máximo interés propio «traducido» en términos de alguna función objetivo susceptible de ser sometida a un programa de optimización* (máxima utilidad o máximo

enunciados caracterizantes del principio de comportamiento económico relativo a tal sistema.

Esto dicho, evidentemente, no es incompatible con la propiedad de validez universal del principio económico: es de validez universal, pero no existe una versión única del mismo, sino relativa al sistema previo bajo el que se define. Esto puede entenderse mejor si se añade que, se trata de sistemas $SI(t)$ ideales (o provenientes de ideación), lo que implica que son estructuralmente distintos unos de otros.

La versión del principio que se emplea en la economía estándar por la cual se predica del agente que toma sus decisiones buscando el máximo interés propio «traducido» en términos de alguna función objetivo susceptible de ser sometida a un programa de optimización (*máxima utilidad o máximo beneficio*) es precisamente, un sistema de enunciados caracterizantes del principio ($S2(t)$), relativo a un sistema $SI(t)$ que recoge todos los elementos propios de un fenómeno asignativo protagonizado por un optante neoclásico.

Pues bien, ese optante, dados sus atributos de persona —que en algún otro momento nos hemos permitido clasificar como primarios³⁸ — *no puede salirse de la regla asignativa si no es siendo irracional³⁹, esto es, incumpléndola; yendo «en contra» de su interés propio*. La teoría estándar no puede explicar su operación asignativa; por ello, le califica de irracional —comportamiento anómalo—.

Por otro lado, ocurre que, una simple mirada hacia las acciones humanas, nos presenta un amplio panorama de «conductas no explicadas» por la teoría a partir de este supuesto; esto parece no tener sentido; ¿cómo puede ser que la predicción de estado de la teoría sea sistemáticamente contraria a la evidencia empírica del hombre que actúa?. ¿Qué capacidad explicativa tiene una teoría que contempla como caso general «la excepción» a lo observado?.

³⁸ Basados en la ausencia de dos dimensiones fundamentales de la persona: su libertad y su inteligencia.

sistema $SI(t)$ en el que *cabe una cierta dimensión ética de la persona*, por la cual *adopta un plan «distinto» del que predicaría el análisis estándar del problema.*³⁷

Ahora bien, es importante notar —como ha hecho Rubio de Urquía— que el principio de comportamiento económico constituye un enunciado de carácter esencialmente antropológico ya que se predica *en abstracto de toda persona*, siendo por ello, un principio de validez universal. Esto dicho, precisa —de nuevo— una explicación. Propongámosla.

Dado el carácter general del principio, se tiene, por un lado, que su «presencia» en la moderna teoría económica —la de los fenómenos asignativos— le sitúa como elemento fundamental para elevar la ciencia económica a actividad científica racional, por cuanto —si se admite dicho principio—, las propiedades del plan seleccionado en la operación asignativa, pueden deducirse racionalmente.

Como se ha dicho, las características del principio de comportamiento económico, son *dependientes* del sistema de enunciados caracterizantes $SI(t)$ al que se «aplica» —tal y como se ha venido expresando a lo largo de todo el capítulo—; esto significa que es una propiedad antropológica universal pero, a la vez, relativa a un cierto sistema $SI(t)$ concreto: el principio tendrá que presentarse en una *versión adaptada* al conjunto de enunciados $SI(t)$, de manera que, $S2(t)$ es un conjunto de enunciados caracterizantes del «principio de comportamiento económico» definido de tal forma que *uno y sólo uno* de los planes pertenecientes al haz de planes que formula el agente satisfaga la propiedad de pertenecer a —verificar— $S2(t)$. Se dice, entonces, que $S2(t)$ es un sistema de enunciados caracterizantes del «principio de comportamiento económico» relativo a $SI(t)$.

No hay contradicción: es inexorable que para dar cuenta de una cierta «forma» analítica del principio, sea a la vez preciso disponer analíticamente de un cierto $SI(t)$ con el que se armonice para su aplicación analítica. Pues bien, la inexistencia de un sistema de enunciados que caracterice absolutamente todas las propiedades antropológicas —pasadas, presentes y futuras—, implica la inexistencia de un sistema de

³⁷ Es hora, nos parece, de avanzar en una teoría que deje de calificar los resultados «distintos» como «irracionales». Hablemos, simplemente, de procesos asignativos «nuevos» con leyes propias que los explican.

maximizase algún indicador de su rendimiento personal, a poder ser, conceptualizado como utilidad y/o beneficio.

Debemos afirmar ahora que esto es un error de praxis teórica⁴³. *Probémoslo.*

La superación de la oposición entre ética y economía derivada de un supuesto de comportamiento asignativo insatisfactorio, se está haciendo a partir de la definición de «nuevos» sistemas de enunciados caracterizantes del proceso asignativo $-S1(t)$ diferentes; «nuevos» en el sentido de que, en ellos, hay conjuntos de medios y fines que incorporan argumentos relacionados con conductas éticas—; ahora bien, sobre estos «nuevos» sistemas $S1(t)$, sigue aplicándose el mismo sistema de enunciados caracterizantes del principio de comportamiento económico $S2(t)$ que se aplicaba al sistema $S1(t)$ definido para el proceso asignativo neoclásico, protagonizado por un mero optante entre alternativas a partir de ciertos medios a la obtención de fines ¡en los que no cabe teóricamente ningún argumento ético o similar!.

Es decir, se mantiene la «versión» del principio consistente en que el sujeto sólo busca maximizar su propio interés —medido por un cierto índice— ($S2(t)$ definido para un optante puro entre alternativas estrictamente neoclásico), porque se cree — erróneamente, a nuestro entender— *que es invariante en su forma analítica.*

Por ello, se aplica ese principio así aproximado, a un problema asignativo en el que se están teniendo en cuenta elementos en el conjunto de fines alternativos tales como por ejemplo, f_1 : tomar el té con un conocido lejano; f_2 : no ir; f_3 : tomar cocaína con ese mismo individuo⁴⁴; menú de alternativas que provee de información acerca de la situación y que afecta a la posición de las alternativas f_1 y f_2 cuando se añade la alternativa o fin f_3 , ($S1(t)$ «nuevo» en el que hay elementos radicalmente diferentes a los que contemplaría un optante —consumidor estándar— en un contexto de definición clara y cálculo concreto de todos los costes de oportunidad de todas sus acciones).

Como consecuencia de la aplicación de una versión del principio de comportamiento económico sobre un conjunto de medios y fines a los que no se ha

⁴³ A la par que la fuente de debilidad radical de enfoques «superadores» del estándar neoclásico, como por ejemplo el de A.K. Sen.

⁴⁴ Ejemplo tomado de A.K. Sen en «Internal Consistency of Choice», *Econometrica*, 61, 1993. (Para ampliar, véase sec. III.1 del capítulo III de esta tesis.)

He aquí alguno de los elementos de *enfrentamiento* radical entre ética y economía³⁹: el modelo de hombre que propone la teoría económica, el *homo economicus* que se identifica analíticamente con la persona, es —nos dicen autores críticos de la corriente que se preocupa de incorporar el lado ético—, incapaz de recoger comportamientos humanos reales más allá del egoísmo sistemático; por tanto, la teoría está caminando «de espaldas» a la ética⁴¹.

¿Qué se ha hecho desde la literatura de este debate, tradicionalmente, para hacer frente a la oposición de dimensiones ética y económica?. Parece evidente —se dice desde estos referentes— que urge una *superación* del modelo de hombre propuesto por la teoría; para ello, —en esos trabajos⁴²— habrá que estudiar cómo actúa el agente en circunstancias tales que, se enfrente a problemas de decisión entre alternativas que impliquen compromisos morales en algún sentido —altruismo, por ejemplo—, o bien que le planteen conflictos de intereses, o impulsos hacia comportamientos filantrópicos,...; así se tendrá un espectro amplificado de teoría económica que incorpore «motivaciones morales».

Pues bien, digamos lo siguiente: nos parece que *todos estos esfuerzos superadores se hacen sobre un supuesto de base; a saber, el agente actúa como si*

³⁹ Entiéndanse los términos «racional» e «irracional» no en sentido estricto, sino en la forma convencional de «ir a favor/en contra de una cierta forma de decidir» predicada en general en la teoría económica moderna estándar.

⁴⁰ Existen enfrentamientos no sólo relacionados con la Ética, sino también respecto de cualquier otra manifestación de dinámicas personales auténticas, como puedan ser la cognición, la invención, la creatividad, etc. Véase a este respecto, y en relación con las dinámicas inventiva e innovadora del empresario, F. F. Muñoz Pérez, *Dinámica Empresarial y Crecimiento Económico*, U.A.M., Madrid 2000 Tesis doctoral inédita; en particular, el cap.5.

⁴¹ Ante esta constatación, algunos autores proponen que avancemos «como si» el hombre fuese así; es decir, sabiendo que este principio de comportamiento económico no es correcto (por no atenerse a la realidad), pero teniendo como objetivo último el avance de la ciencia, no queda más alternativa que seguir predicando del hombre comportamientos que, en última instancia podrían calificarse de inhumanos (en el sentido literal de negación de lo humano). ¡Gran paradoja ésta por la que una ciencia cuyo objetivo es el avance en la comprensión de la acción humana —asignativa—, termina por dejar de lado al propio hombre en pos de tal avance!.

⁴² Véase, por ejemplo, A.K. Sen, especialmente, *Nuevo examen de la desigualdad*, Alianza Editorial, 1995, traducción de Ana M^a Bravo del original *Inequality Reexamined*, Oxford U.Press, 1992, así como J. Roback Morse, ibidem en nota 23, de este capítulo VI.

caracterizantes del proceso asignativo «tipo» llamado neoclásico $S1(t)$, en el que existen —se pueden identificar— los costes de oportunidad respectivos de cada una de las alternativas, así como es de aplicación el sistema de enunciados caracterizantes del principio de comportamiento económico «al modo neoclásico», $S2(t)$ bajo la forma analítica de maximizar un índice de satisfacción subjetivo —que puede denominarse función de utilidad—, aproximable mediante una cierta presentación formal que permita su «tratamiento» matemático al objeto de calcular las condiciones de extremo de la misma, en un programa de optimización con restricciones (por ejemplo, de renta).

Ahora bien, el paso siguiente, el que se articula al «incorporar» al problema una tercera opción, el fin 3, implica —a juicio de Sen— una valoración ética o normativa. Si se mantiene el ejemplo tal cual, ocurre, en efecto, que la cuestión queda sin resolver. Sin embargo, esta ausencia de solución, no se debe a un «fallo» de la predicción de estado de la teoría acerca relativa al modo en que el individuo decide (principio económico), tal y como cree Sen. En rigor, el inconveniente que se plantea como objeción a la teoría, no es sino un falso problema: creer que la forma analítica del tal principio es invariante para todo tipo de proceso asignativo. Lo que ha ocurrido es que la incorporación de esa tercera alternativa al menú de elección, *impone inexorablemente un cambio en el sistema enunciados caracterizantes* tanto del proceso asignativo como de la «versión» del principio económico de aplicación. En efecto, si se pretende juzgar analíticamente la decisión entre esas tres alternativas, es requerimiento necesario incorporar al sistema de enunciados caracterizantes del proceso asignativo, «atributos» al sujeto que le permitan examinar las alternativas «bajo una visión moral», por lo que se habría caracterizado un «nuevo» $S1(t)$ en ese sentido indicado. Tales atributos no existen en el agente neoclásico y, por ello, no son de aplicación caracterizaciones de tal sujeto y de su toma de decisiones, cuando existen juicios éticos implicados. Además, y como consecuencia de ese cambio analítico, será preciso «redefinir» el principio económico de aplicación. Por ejemplo, si queremos determinar la solución de un proceso asignativo como el apuntado por Sen, hemos de abandonar el marco neoclásico, por cuanto ahora, al presentarse la alternativa 3, no hay seguridad en absoluto, de poder siquiera aproximar el coste de oportunidad que tiene para un agente «con cierta exigencia moral», consumir cocaína. Simplemente es una alternativa cuyo coste de oportunidad no es susceptible de aproximación cuantitativa para el sujeto, por lo que no es posible definir —entre otras cosas— la restricción al problema que contemplaría el sujeto. Si esto es así, la «norma

adaptado, se presenta la constatación del *incumplimiento de la regla de comportamiento o irracionalidad* como única alternativa para el individuo que desee incorporar a su valoración de las alternativas «argumentos éticos». Surge toda la literatura de la irracionalidad o de las conductas no explicadas como prueba de la oposición entre ética y economía.

Nuestro argumento es que, algunos resultados de esta literatura se desvanecen si se tiene en cuenta que el sistema $S2(t)$ debe —inexorablemente si queremos que el ejercicio teórico sea firme— adaptarse al sistema $S1(t)$, porque sólo así las leyes económicas resultantes de tal aplicación habrán sido correctamente deducidas (tal y como se ha venido explicando a lo largo de todo este capítulo).

Amplieemos nuestro argumento en las siguientes líneas.

Si el sistema $S1(t)$ contempla fenómenos asignativos en los que se implican «valoraciones éticas», la versión que contiene $S2(t)$ del principio, no puede ser identificada exclusivamente como un principio de egoísmo sistemático, materializado analíticamente en el interés propio «cuantificable» a efectos de la operatividad del modelo⁴⁵.

Por ejemplo, retomemos para su revisión la cuestión propuesta por Sen anteriormente. Si el menú de alternativas que contempla el sujeto está formado por los fines 1 y 2, el ejemplo —además de ser trivial— es meramente una decisión entre alternativas excluyentes: ir o no ir a tomar el té. Podría decirse que el sistema de enunciados caracterizantes de dicho proceso asignativo es —prácticamente— el de un optante neoclásico «puro» entre alternativas, cuyos planes de acción —en rigor pseudo— planes— no implican más que elegir una de aquellas dos alternativas excluyentes. Esto quiere decir que, en este tipo de elección, sería vigente el sistema de enunciados

⁴⁵ Nótese que no estamos diciendo con esto que no sea posible analíticamente formular sistemas de enunciados $S1(t)$ «no neoclásicos» para personas egoístas o, incluso, perversas. Estamos diciendo que hay alternativas de caracterización de los fenómenos asignativos y de las personas que los llevan a efecto, y que eso supone enunciar «nuevos» $S1(t)$ y «nuevos» $S2(t)$ *adaptados* que implicarán distintos sistemas de leyes económicas. No estamos reflexionando, obviamente, sobre la bondad —o la maldad— humana.

Tales comportamientos serán integrados armoniosamente en la teoría si se adapta la versión del principio al tipo de proceso que se va a explicar.

Volvamos brevemente sobre aquel «modelo de hombre» que supuestamente propone la teoría económica moderna. Dicho modelo, tiene que ver con una visión extrema del individuo que le considera como un «egoísta sistemático». Intentemos explicar algunos elementos que permitan entender esta visión.

Como resultado de reducir ciertos argumentos de persona, originado por la cancelación de dimensiones auténticas de aquella como son la inteligencia y la libertad (y, con ellas, las capacidades cognitiva, inventiva, creativa, etc.), una parte de la teoría económica moderna ha avanzado bajo la consideración, en realidad, de una no-persona como elemento analítico a representar en los modelos económicos.

Desde esta reducción tan drástica, se ha procedido en algunos de esos modelos de la teoría económica moderna, a establecer cuál es el comportamiento de dicho «agente» que, se asume, es representativo.

Este procedimiento es el que se ha observado desde otras ciencias—fundamentalmente críticas con la Economía— que, llevando al límite la degradación de la persona que operó en ese primer momento analítico, han entendido (y tipificado) al *homo economicus* como un «egoísta sistemático».

¿Por qué surge esta visión?. Efectivamente la mera observación «externa» (o desde otras ciencias) del comportamiento de una «unidad tipo» de agente económico así caracterizado (como no—persona), pueden llevar a la consideración crítica de que dicho individuo no se comporta como una persona: elige por medio de un mecanismo asignativo de pura selección, que le señala sin lugar a dudas la mejor alternativa posible para el logro de su bienestar personal máximo y objetivado, cuantitativamente incluso.

El paso siguiente es declararle un «egoísta sistemático» y establecer, de paso, que la teoría económica moderna «abandona» las dimensiones humanas más inmediatas en pos del avance operativo de sus modelos.

pertenecientes a $P(t)$. Es claro que las propiedades que caracterizan el plan seleccionado son propiedades

racional» de elegir según el máximo nivel de utilidad, queda sin solución. Claro está, es necesario identificar el principio económico de otro modo: el sujeto sigue siendo «racional» —en terminología estándar—, pero lo es en el sentido de que actúa maximizando un indicador de su rendimiento subjetivo personal —diferente de la estricta utilidad entre bienes con costes definidos y cuantificables—, que incorpora en su definición «ser coherente con un sistema de valores personal» que, le impide, por ejemplo, consumir cocaína; esta es la «versión adaptada» de $S2(t)$ al «nuevo» $S1(t)$ ⁴⁶. Con esta versión adaptada, el problema sí tiene solución: el agente no elegirá f_3 porque le supone un «menor» rendimiento personal.

Teniendo todo esto —que es fundamental— en cuenta, ocurre que *se diluye la yuxtaposición entre ética y economía*. En efecto, si partimos de la idea de *plan de acción* y asumimos la necesidad de —como praxis teórica rigurosa— *adaptar los sistemas de enunciados a los fenómenos asignativos* reales que pretendemos explicar, entonces tendremos cuidado en redefinir —o revisar si vale la definición anterior—, esos sistemas al objeto de incorporar crecientemente a nuestro análisis aquellos procesos asignativos en los que hubiere consideraciones éticas.

Más aún, dado el marco conceptual completo en el que venimos basando nuestro análisis, la dinámica ética está *inserta* en el plan mismo desde su constitución a partir del ensamblaje personal. No hay que hacer pasar «la prueba ética a lo asignativo», aquélla dinámica está en el núcleo mismo de la operación asignativa prevista en el plan⁴⁷.

Si esto es así, no hay lugar para hablar de «irracionalidades» o «comportamientos no explicados», como única forma de canalizar dentro de la teoría aquellos comportamientos no consecuentes con el principio en su versión estándar.

⁴⁶ Es inmediato observar la serie de dificultades que se presentan a la mera incorporación de «elementos más reales» en el proceso asignativo. Se objetará la pérdida de «capacidad formal» que hay en el problema ampliado. Es cierto. Sin embargo, nos parece, que la alternativa no es mejor: mantener un marco conceptual «manejable» como único modo de explicar —por su potencia formal—, es a costa de perder la riqueza misma ¡de lo que se pretende explicar!. Por nuestra parte la decisión es firme: es tiempo de proponer líneas de praxis teórica que nos «conformen» más de lo hasta ahora propuesto porque, el marco estándar, nos ha mostrado suficientemente sus limitaciones.

⁴⁷ Téngase en cuenta que un proceso asignativo personal instantáneo queda definido por $S1(t)$ y $S2(t)$, y que la aplicación sistemática de $S2(t)$ sobre $S1(t)$ determina el plan seleccionado entre todos los planes

beneficio objetivables por la existencia de todos los costes de oportunidad expresados en unidades monetarias—, como el *único* modo de determinar la selección del plan del sujeto, pone muy cerca a dicho sujeto de convertirse en un «egoísta sistemático» y, de hecho, parece convertirle en eso.

Hemos probado que esa forma no es —en absoluto, más bien al contrario, es una forma particular de otra mucho más general— la única para identificar el sistema $S2(t)$. La constatación crítica de esta cuestión, abre las posibilidades teóricas de progresión mediante la propuesta de sistemas de enunciados caracterizantes del principio de comportamiento económico, en relación —adaptados— a diferentes sistemas de enunciados caracterizantes del propio proceso asignativo.

Si se tienen en cuenta los dos argumentos previos dados, en resumen, se tiene que el «tipo» analítico denominado *homo economicus*, no es, en absoluto *el* tipo único característico y genuino de la ciencia económica; por dos razones:

- a) Según el primer argumento, ya que es resultado de un cierto «proceder» teórico que ha dado como resultado un cierto sistema $S1(t)$ —el que caracteriza el proceso asignativo neoclásico— que, desde luego, es susceptible de remoción y,
- b) En segundo lugar, porque se ha apoyado su pervivencia en el uso extremo —y erróneo en determinados contextos teóricos— de una versión «única» de un cierto sistema $S2(t)$ relativa a aquél «tipo humano», tomada como si no existiese otra alternativa.

Así las cosas y, teniendo en cuenta los argumentos dados, podemos establecer que si la base fundamental para *oponer* ética y economía está en la visión como egoísta sistemático del *homo economicus*, la puesta en cuestión de dicha visión es, por sí misma, susceptible de ponernos en disposición de *diluir dicha oposición*.

En efecto, si consideramos lo establecido anteriormente, entonces:

- no es posible mantener la oposición entre una visión ética «aplicada» sobre un «hombre» que no es persona (por tanto no dispone de acomodo para la

Ahora bien esta visión no es, en absoluto, incontestable. Propongamos alternativas.

En primer lugar, cuando se propone identificar el *homo economicus* con un «egoísta sistemático», se está incurriendo en una extrema simplificación, cuanto menos, criticable: debido a una preconcepción analítica –previa incluso a la discusión teórica— es cierto que ha operado en la disciplina económica, una reducción de ‘persona’ a ‘no— persona’ (por la vía ya apuntada de eliminación de dimensiones auténticas del individuo). Desde esa reducción se ha construido buena parte de la teoría económica moderna neoclásica de los procesos asignativos.

Ahora bien, siendo estrictos, el denominado *homo economicus* en tanto que ‘no— persona’, no puede ser nada: ni egoísta, ni altruista, ni caprichoso, ni filántropo...; consideraciones acerca del «egoísmo sistemático» del mismo no son sino producto de una extremadamente degradada visión de aquella persona que ya había quedado reducida en primera instancia al proponerse el *homo economicus*.

Podemos entonces reinterpretar la cuestión desde nuestro marco conceptual: se trata de una operación –mantener el «tipo analítico» llamado *homo economicus*— en la que se considera una cierta antropología característica, como única, vigente en todo tiempo y no susceptible de remoción: un cierto $S1(t)$ «único», susceptible de dar lugar a sistemas de leyes (L) absolutas.

Hay un *segundo* argumento, por el cual nos parece que el «tipo» humano *homo economicus*, se ha mantenido vigente en la disciplina (dentro de la Economía, empleándolo y fuera, constatándose críticamente su presencia), por un *exceso de uso* de la versión del principio de comportamiento económico bajo la forma única del proceso asignativo que emprende el optante neoclásico.

Es decir, la instauración del principio de comportamiento económico adaptado al caso neoclásico, $S2(t)$ consistente en ‘maximizar una cierta función objetivo’ –utilidad o

de un plan contenido en $P(t)$ y que verifican $S2(t)$.

Esto es, como se puede sospechar, un cambio fundamental en el modo de hacer los modelos: sólo a partir de una revisión de los sistemas de enunciados caracterizantes de los procesos asignativos, tales que sean compatibles con los fenómenos a explicar, puede llevar a «acomodar» teóricamente de manera distinta aquellas «anomalías decisivas» que eran tildadas de *inconsistencias* axiomáticas. Pero si esto se lleva a cabo (la remoción radical de los sistemas de enunciados caracterizantes), entonces pierde sentido mismo la *forma* (en sentido estricto) de la cuestión: ya no hay posibilidad de tratamiento lógico—axiomático del asunto, y esto, porque el dominio de definición ampliado del problema es, en sí mismo, razón para impedir dicho tratamiento.

He aquí el coste-beneficio de la cuestión: si mantenemos el «aparato formal» y el mecanismo de «acomodo» de supuestas irregularidades decisivas en el sujeto, seguiremos proponiendo la «aplicación» de ciertos sistemas de enunciados caracterizantes (de tipo neoclásico) a procesos asignativos para los que no estaban formulados (antropologías no susceptibles de explicar tales fenómenos asignativos), lo cual constituye una mala praxis teórica, ya que las leyes económicas de dichos procesos no pueden explicar, ¡precisamente! aquellos fenómenos que se pretenden discernir.

Este proceder siempre arrojará un saldo, bien de oposición entre disciplinas (cualquier dimensión «añadida» al sujeto que no esté caracterizada adecuadamente en el fundamento, necesariamente será no explicada por las leyes económicas del proceso así obtenidas); bien de «fallo» teórico (la teoría económica de dichos procesos asignativos —neoclásicos—, no puede analíticamente contemplar más elementos que los que están presentes en su base caracterizadora, por lo que, si se buscan explicaciones desde esa base no ampliada y/o sustituida, ¡siempre se constatará un fallo!).

El concepto de *plan de acción y sus elementos constitutivos* permiten integrar los problemas de irracionalidad entendida como *inconsistencia* de las preferencias reveladas porque cambiamos de marco y, por ello, de referencias conceptuales y de cuestiones problemáticas. Necesariamente habremos de dedicarnos a otras cuestiones, ya que aquella —la de la irracionalidad— no es, ahora, un problema que aparezca de modo sistemático al estudiar la acción humana. Aparecerán sin duda, otros muchos problemas, sin embargo no tendrá especial interés ni relevancia la cuestión de la

«eticidad») y su comportamiento asignativo: no existe tal conflicto simplemente porque el sistema de enunciados caracterizantes de dicho individuo enfrentado a sus problemas asignativos no consideran la posibilidad de desplegar dimensiones éticas, y esto, según los sistemas $S1(t)$ y $S2(t)$ vigentes analíticamente en el mismo.

Este es el resultado que queríamos probar.

6— En el capítulo V se mostraba que, si se extiende la aplicación sistemática de un principio no adaptado al fenómeno asignativo, el resultado reconocido como comportamiento irracional sólo puede ser interpretado como resultado de la *inconsistencia interna axiomática* de las preferencias a la hora de revelar las elecciones del sujeto: dadas las consideraciones efectuadas en los modelos de elección base de la Teoría de la Elección Social, no hay otro «lugar» analítico para incorporar dicha «anomalía» decisiva si no es como alguna «incongruencia axiomática» en los esquemas de preferencias previos (incumplimientos de propiedades lógicas *a priori* incorporadas al análisis, por ejemplo, no transitividad de las preferencias, o preferencias cíclicas, etc.).

De esta manera, se desencadena una *oposición en la literatura entre teoría y realidad*, por incapacidad de la primera para explicar comportamientos humanos reales (por ejemplo un «ciclo» en las preferencias del sujeto).

Examinemos brevemente la forma en que se diluye esta dificultad desde nuestro enfoque, puesto que está *íntimamente relacionada con la cuestión anterior (5 supra)*.

La dificultad apuntada desaparece automáticamente si se considera la ampliación del marco conceptual que hemos propuesto en el punto 5 precedente; así, la adaptación del sistema $S2(t)$ al sistema $S1(t)$, *anula* la necesidad de interpretar la irracionalidad como *inconsistencia* axiomática puesto que se niega la mayor, esto es, desaparece la irracionalidad como problema teórico.

personal. No caben sesgos teóricos acerca del individuo —egoísta, superconsistente, omnisciente..., *a priori*— que frenen el análisis o que obliguen al mismo a circular por una determinada senda formal. ¡Tan poco científico es suponer del hombre que es un egoísta sistemático como lo contrario!

El sentido de nuestra investigación está en especificar *tipos* de procesos asignativos, a partir del estudio sistemático de los sistemas de enunciados que caracterizan tales operaciones y de la adaptación a los mismos del principio de comportamiento económico, al objeto de obtener y/o explicar las leyes económicas que resultan de dicho ejercicio. Esto es, a modo de recordatorio, definir sucesivos sistemas de enunciados caracterizantes de procesos asignativos «tipo» y de otros pertenecientes a dicho tipo, como variación, tales que permitan obtener sistemas de leyes económicas dependientes de tales dominios de definición.

Es momento de plantear —tras todo lo expuesto en este trabajo— de modo completo y sintético, *nuestra tesis*. Vamos a hacerlo exponiéndola en tres pasos; afirmamos que:

1. *la yuxtaposición ética—economía se da porque no existe una fundamentación orgánica de la relación entre ambas en el seno de la teoría económica moderna;*
2. *una manera de fundamentar orgánicamente dicha relación, es posible a través del análisis de la propiedad de 'consistencia' presente en los enunciados que caracterizan los fenómenos asignativos (marcos conceptuales sencillo y ampliado), propiedad ésta presente en el conjunto de enunciados caracterizantes de los procesos asignativos, S1 y S2, como elementos de base para la obtención de leyes económicas, L;*
3. *desde esa fundamentación, se diluye —o desaparece definitivamente— la yuxtaposición entre ética y economía, integrándose ambas.*

⁴⁸ Tómesese esta expresión con relación a lo que se ha expuesto en el punto 5 de este capítulo: no es simplemente «egoísta», es algo previo, tal y como se ha explicado al proponer la figura del *homo economicus*.

«irracionalidad como inconsistencia axiomática”: un cambio de marco conceptual es, además de un cambio en la *forma* de abordar los problemas, un nuevo acervo de *fondo* problemático.

Esto es lo que queríamos probar.

7— Como resultado final de toda la oposición ética-economía que constatábamos en el capítulo V, concluíamos que era la «visión egoísta”⁴⁸ de la persona en la teoría estándar, la responsable de *colapsar la motivación ética del individuo*.

Tal y como se ha expuesto a lo largo del presente capítulo, la cuestión radica en el mantenimiento de los sistemas de enunciados caracterizantes del proceso asignativo neoclásico, como único previo conceptual para obtener leyes económicas. En rigor, ese «colapso» de la motivación ética se debe a la prolongación de tales leyes económicas del proceso asignativo neoclásico, más allá de su dominio de validez.

Muy poco habrá —en este punto— que añadir, a todos los argumentos expuestos en el ejercicio previo de demostración acerca de que la oposición *no es tal* si se integra ética y economía desde *otro marco conceptual*. Pero es preciso hacer un comentario a modo de conclusión que nos permitirá, por fin, *presentar nuestra tesis de modo sintetizado*.

En efecto, estamos en disposición de afirmar que no existe tal colapso de la motivación ética —ni de otras posibles— del individuo, si se parte de una visión en la que *desde el momento mismo de la constitución del plan de acción personal*, el agente está contemplando —¡sin tener por qué saberlo!— sus dinámicas ética, cognitiva y cultural como referente sobre el que fundar dicho plan.

No hay aquí lugar para hablar de visiones egoístas —o no— de la persona *a priori*, ni de nada parecido. La persona será *la que sea* a partir de su ensamblaje

Para llevar a cabo este examen nos proponemos trabajar a partir de dos referencias fundamentales que, de alguna manera, resumirían la visión del autor relativa a dos cuestiones clave en esta tesis; a saber, (a) qué tipo de fundamento acerca del comportamiento humano contempla la teoría económica y, (b) cómo a partir de ese fundamento «nace» la oposición entre ética y economía.

El estatus de estas referencias es dispar; la primera –cronológicamente— es de 1976, se trata de *Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory*⁴⁹(conferencia dictada y publicada un año después) que supuso un cierto revuelo en la disciplina –su título parece anunciarlo— y que, como probaremos, queda en muchísimo menos de lo que pudiera creerse en principio. Mantenemos que es en este trabajo en el que Sen muestra la preocupación seminal sobre la que después articulará «su» programa de ética y economía.

La segunda referencia, nos ha ocupado en buena parte del capítulo III, y constituye a nuestro juicio un trabajo que, por la demora en ser publicado, refleja una madurez y reflexión cualitativamente más sólidos respecto a otros trabajos del autor; se trata de *Internal Consistency of Choice*⁵⁰ (dictada en 1984 y publicada, finalmente y en versión más amplia, en 1993), artículo en el que expone una visión muy concreta –relacionada con la correspondencia interna entre elecciones y preferencias— como principal fuente generadora de oposición entre ética y economía, especificando mucho más claramente algunos de los aspectos que ya se reconocían en 1977 y –por qué no decirlo—obviando otros, que no eran muy sólidos.

Con estas dos referencias, una vez que destaquemos sus principales elementos, propondremos, (a) los términos en los que se da la oposición ética-economía según Sen;

⁴⁹ Herbert Spencer Lecture, dada en la Universidad de Oxford en octubre de 1976, publicada en *Philosophy and Public Affairs*, 6, 1977.

⁵⁰ Citada inicialmente por el propio autor como: «Consistency», text of Presidential Address to the Econometric Society, dictada en 1984 y publicada finalmente en *Econometría*, vol.61, nº3 (Mayo,1993) con el título arriba indicado. (Concretamente este trabajo fue, en origen, una de las motivaciones para nuestra investigación.)

Las pruebas de estos argumentos se han dado a lo largo de los epígrafes VI.1 y VI.2 del presente capítulo. Este análisis, ha sido posible después de elaborar el trabajo previo de los capítulos I a V de la presente tesis.

VI.3 Revisión de algunos aspectos de la obra de A.K. Sen a la luz de nuestro marco conceptual

Tras presentar nuestra tesis *–supra–*, es especialmente interesante ponerla en relación con el *examen crítico de algunos de los artículos de A.K. Sen*; máxime ahora, que disponemos de un marco conceptual ampliado y una larga reflexión sobre problemas previos de ética y economía.

Un par de razones justifican este propósito; en primer lugar, como ya se dicho en varias ocasiones, se trata de un autor que siempre ha mostrado su inquietud ante las caracterizaciones del comportamiento humano que efectúa la teoría así como ante la necesidad de integrar ética y economía, y que, por ello, fue en algún sentido el inspirador de buena parte de esta investigación, por lo que hemos de concederle «rango» superior en lo que respecta a un trato analítico diferenciado de otros autores; en segundo lugar, el *excursus* por la literatura que efectuamos en el capítulo III de esta tesis, nos permitió identificar lo que denominábamos «paradojas de Sen» como una expresión de posibles *inconsistencias* en el comportamiento del agente económico, poniéndonos frente a una expresión del problema que, si bien no era plenamente coincidente con nuestro enfoque, sí puede entenderse como una «versión» del mismo.

Parece razonable que, llegado este punto de desarrollo de la tesis, probemos qué queda de la oposición ética-economía y de aquellas paradojas, desde nuestro marco ampliado; si se quiere, es el momento de someter a examen crítico algunos de los principales elementos del enfoque de A.K. Sen y de su visión sobre la teoría económica y la ética.

Sen aborda el problema desde una óptica comprometida y realista: qué ocurre con la teoría económica si se incorpora la voluntad consciente de un ser que decide, que puede escoger libremente entre diversas opciones.

Para expresar este problema, Sen propone dos conceptos; el de *simpatía* (la preocupación por otros afecta directamente al bienestar de uno; es —dice Sen— en cierto sentido, egoísta) y el de *compromiso*. A través de ellos, podría introducirse la decisión consciente y la capacidad de elegir de que disponen los hombres, según Sen.

Sen reconoce la dificultad del concepto de compromiso (y comienza a oscurecer su discurso) —por lo que inicialmente no lo define—, frente al de simpatía, ya que ésta, no requiere anticipar los niveles de bienestar como el compromiso. Para aclararlo, intenta poner como referencia algunos términos de la moderna economía y dice, simpatía es un caso de externalidad, mientras que compromiso sería algo así como una elección contra—preferencial, destruyendo la hipótesis de que una alternativa elegida debe ser mejor que (o tan buena como) las otras, para la persona que elige. Sería la acción basada en el compromiso, no en la simpatía, la que podría reflejar altruismo. Un individuo escogería un acto que podría —en su opinión— producir un nivel de bienestar menor para él que otro acto también a su alcance; esto es una elección contra las preferencias, dice Sen.

Este análisis, le lleva a afirmar que el compromiso está cercanamente relacionado con lo moral, apareciendo así la reflexión sobre la ética en el ensayo, haciendo notar que, cuando aparece la ética, la ciencia económica en su versión estándar pierde sentido. Cuando cada agente, idéntico a sí mismo y a los demás, trata de maximizar su bienestar personal, es egoísta puro, emergiendo una ciencia positiva y rigurosa, definida y clara. Cuando esa identidad se rompe, surge el problema ético.

La teoría económica convencional —dice Sen— tiene una escasa estructura que asigna un ordenamiento de preferencias a una persona y cuando es necesario se supone que ese ordenamiento refleja sus intereses, representa su bienestar y describe sus elecciones y comportamiento efectivo. ¿Puede un orden de preferencias hacer todas estas cosas?, se pregunta Sen. Una persona así descrita podrá ser «racional» en el sentido limitado de que no revele *inconsistencias* en su comportamiento de elección, pero si no hace uso de esas distinciones entre diferentes conceptos, debe ser un tonto.

(b) un reexamen crítico de dicha oposición a la luz de nuestro marco conceptual ampliado y, c) una serie de conclusiones sobre los resultados obtenidos.

VI.3.1 Principales elementos expuestos en '*Rational Fools*'

El punto de partida del autor en este artículo, es la afirmación de Edgeworth en su obra⁵¹, por la que se considera que el primer principio de la economía es que cada agente es movido por su propio interés, concepción persistente en los modelos que ha influido radicalmente en la teoría económica. Partiendo de aquí, se propone examinar los problemas que surgen de esa concepción.

En primer lugar, expone las condiciones de racionalidad como *consistencia* interna en la elección así como búsqueda del interés propio, que han sido las formas de «traducir» en la economía estándar el «modelo» de hombre propuesto en el siglo XIX⁵². Hecho esto, expresa que sólo bajo condiciones muy concretas (de laboratorio, dice) es posible identificar la racionalidad –vía preferencia revelada—.

La visión problemática que plantea Sen es la de considerar que hay complejos problemas psicológicos detrás de una elección, aspectos que obvia la teoría convencional de la preferencia revelada; esto significa enfrentarse a las dificultades que impone el conductismo más o menos primitivo, que se extiende por la disciplina desde el «egoísta impuro o el utilitarista mixto» de Edgeworth, y que es –nos guste o no— el fundamento antropológico de la ciencia desde hace más de cien años.

⁵¹ F.Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Londres: Kegan Paul, 1881, pp. 6-7, Parte I, por ejemplo.

⁵² Hay que matizar en este punto al respecto del modelo de hombre –modelo neoclásico mecanicista— y del «tipo» de estándar económico que se extendió a lo largo del S.XIX, diciendo que *existían alternativas teóricas* que, por unas u otras razones, no llegaron a implementarse de manera generalizada en la disciplina «dominante». Estamos, de nuevo, haciendo referencia a esa «otra tradición» –la alemano-austriaca— que partía de otra pre-concepción sobre la ciencia económica y la persona. Véase, E.M. Ureña, ob.cit. p.307.

VI.3.2 Términos en los que se presenta la oposición ética—economía en este contexto (*'Rational Fools...'*) y visión crítica

El objetivo final de Sen en este trabajo es examinar cuánta teoría quedaría en pie, si los agentes económicos fuesen capaces de evaluar, juzgar o finalmente variar libremente sus ordenamientos de preferencias. Ocurre, sin embargo, que finalmente este interrogante no es contestado por Sen —como en otras partes de su obra, apunta pero no llega a resolver cuestiones fundamentales⁵⁴—.

En todo caso, la cuestión así planteada, permite desarrollar los términos en los que el debate ética—economía suele presentarse en la literatura convencional.

En efecto, si se considera al hombre como un ser —digámoslo así—, actuado (en el sentido de que no actúa según su libertad, inteligencia y voluntad), entonces es posible sostener y avanzar en el desarrollo de una teoría económica positiva, de un discurso científico en sentido positivista. Ahora bien, si el hombre escoge libremente, actúa, entonces esa ciencia económica parece ponerse en cuestión; la visión normativa —la ética— pone en dificultades el discurso económico.⁵⁵

He aquí —de nuevo— la yuxtaposición radical entre ética y economía, el científico —economista— ha de caminar de espaldas al filósofo si pretende que «su» ciencia sea tal.

La solución de Sen para «integrar» ética y economía, como se ha dicho, supone una estructura lógica más compleja que permita acomodar los valores morales; ahora bien, ¿los valores se derivan de la lógica?. ¿Es posible fundamentar el comportamiento y las decisiones morales de las personas en una «técnica» como el meta-ordenamiento?. Si esto fuera posible, habría que afirmar —con Sen— que se ha logrado la conexión

⁵³ «Choice, Orderings and Morality», en S. Körner, ed., *Practical Reason*, Oxford, 1974.

⁵⁴ Podríamos anticipar que, muy probablemente, esa ausencia de respuesta se deba al empeño de Sen de ofrecer una prueba sobre la posibilidad de una cierta «ética racionalista». La vía de la razón puede permitir «ordenar» la visión ética, nunca revelarla.

⁵⁵ No solamente la ética, también la libertad y la cognición (inteligencia y creatividad) se oponen a la Economía en este contexto.

Ciertamente, el hombre puramente económico es casi un retrasado desde el punto de vista social. La teoría económica se ha ocupado mucho de ese tonto racional arrellanado en la comodidad de su ordenamiento único de preferencias para todos sus propósitos. Es necesaria una estructura más compleja para acomodar los diferentes conceptos relacionados con su comportamiento.

La solución que propone Sen es una estructura lógica más compleja, en la que poder acomodar esos otros conceptos del comportamiento; fundamentalmente vía concepto de compromiso.

Pero, ¿con qué criterio elige un individuo un nivel de bienestar menor que otro a su alcance?, hay —claro está— infinitas soluciones; ese es el problema que no existe cuando elige un egoísta puro u optante neoclásico (solución única). Sen propone enfocar la cuestión como un juego lógico en el que el agente tuviera n -posibilidades de compromiso ético que le permitan elaborar n -respuestas posibles.

Para esa elaboración, Sen emplea, en primer lugar, una diferenciación —algo inaudita, por otra parte—, que establece J. Harsanyi entre preferencias «éticas» y preferencias «subjetivas». Las primeras reflejarían los que el agente piensa que es bueno desde el punto de vista social; las segundas reflejarían el punto de vista personal, permitiendo —estas últimas— definir su función de utilidad.

Ahora bien, Sen propone la necesidad de considerar los ordenamientos de preferencias para expresar juicios morales y, por ello, cree que esta estructura de Harsanyi es insuficiente. Por ello propone retomar lo que planteó en 1972 en otro de sus artículos⁵³, la definición o estructuración de *rankings* de preferencias, o metaordenamientos de los ordenamientos de preferencias, que incluirían —supuestamente— las valoraciones o juicios morales. Sería algo así como una «técnica» eficaz para lograr la articulación moral dentro de la estructura lógica de un juego. Tras esta exposición, presenta algunos ejemplos de aplicación de la técnica del metaordenamiento que, supuestamente, acomodarían los diversos conceptos relacionados con el comportamiento de los «tontos racionales».

Una persona no puede establecer su dimensión moral y la profundidad de sus compromisos resultantes, basándose en cualquier concepto de racionalidad (o evaluación razonada como base de la acción, tal y como la denomina Sen en algunos pasajes).

La imposición racional de un comportamiento ético, sería algo así como la deducción desde un conjunto de supuestos —sobre el «como si» de las cosas—, de lo que (éticamente) debe hacerse —esquemas acerca del deber ser—⁵⁶: un cálculo lógico no puede instituirse en base, en todo caso, sería un instrumento para deducir.

La dimensión ética es una dimensión constitutiva del hombre; la racionalidad —en su versión simple convencional, de evaluación razonada o en su versión amplia, de atinente a razón—, es una lógica, incluso una forma de conocimiento, pero de ella no puede derivarse la ética. Dicha racionalidad, tiene que ver con la «forma» en que se elaboran una serie de cálculos tales que conduzcan desde unos objetivos a la acción; nunca nos informará sobre el fondo mismo de los objetivos o fines, ni —por supuesto— sobre la jerarquía de los mismos.

Así las cosas, debemos concluir que, lejos de haber quedado resuelta la cuestión, si cabe se ha expresado en mayor profundidad; A.K. Sen está mucho más cerca de la economía convencional de lo que pudiera parecer tras este artículo.

En efecto, lo único que ha ocurrido es que se ha trasladado el problema desde los ordenamientos de preferencias a los meta-ordenamientos; pero para su tratamiento, ha convertido a éstos últimos en una técnica analíticamente hueca para fundamentar la integración de aspectos éticos en economía. Con relación a los problemas que se le están planteando como consecuencia de abordar de esta manera cuestiones sobre moralidad y racionalidad, Sen llega a afirmar, «la admisión del compromiso como parte del comportamiento no implica negar la evaluación razonada como base de la acción»; por otro lado plantea, «...subsiste el problema de determinar si esta concepción del

⁵⁶ En última instancia, todo análisis de un proceso asignativo, requiere, tal y como se ha venido diciendo, un cierto sistema de enunciados caracterizantes, una cierta antropología «primitiva». Esto es así, inexorablemente, se quiera reconocer o no. En el análisis de Sen, esto no se acepta, pero no como «postura expresa», simplemente no lo ve. Se trata de una actitud pre-analítica; esta puede ser razón de alguna de las serias dificultades que el propio autor parece constatar ¡y no resolver!. Reconozcamos su inquietud, que la hay; ocurre que únicamente de inquietudes, no puede hacerse avanzar la teoría.

efectiva entre ética y ciencia –lógica—; creemos sin embargo que no es esta la vía. Veámoslo.

En efecto, Sen propone considerar el meta-ordenamiento como una técnica general utilizable bajo interpretaciones alternativas o –si se quiere— distintas bases de un sistema moral particular. Esto significaría tener presente en el análisis el «compromiso moral».

Si se examina críticamente este proceder en Sen, nos encontramos que la única forma en que es posible incorporar el compromiso en la estructura lógica –en el análisis— es asumiendo implícitamente que el sujeto sabe *a priori*, racionalmente, el nivel, profundidad y consecuencias de dicho compromiso ético; esto es, parecería que la racionalidad permite «medir» la decisión ética, quedando planteado como un escenario de juegos con alternativas «éticas» y logrando –increíblemente— la integración entre ética y economía ¡desde una técnica racional (el meta-ordenamiento) que permite la extensión variable de la articulación moral!. Sería algo así como una ordenación extra—lógica –de misterioso origen—, la que acomoda las dimensiones ética y asignativa del sujeto.

Este planteamiento es, nos parece, erróneo. Veamos por qué.

No hay aquí fundamentación orgánica alguna entre ética y economía. Sí hay una exposición preliminar de algunos de los problemas que presenta la economía convencional con relación a sus hipótesis sobre el comportamiento humano y, de paso, el empleo de las mismas para proponer la *oposición* entre ética y economía.

Sin embargo, la *solución* para superar dicha oposición es el gran *error*: afirmamos que es analíticamente incorrecto proponer e incluir el *compromiso moral* como *nexo* entre ambas disciplinas, si para ello es preciso suponer, –como hace Sen— el conocimiento *a priori* —¡a partir de una especie de cálculo lógico!— del sentido de la decisión ética; dicho supuesto implica que o bien no es una decisión ética o simplemente se dispone de tal conocimiento por puro azar, cosa bastante inverosímil.

Es ahora momento de expresar —a la luz de nuestro marco conceptual— la supuesta yuxtaposición ética—economía en el enfoque de A.K. Sen, al objeto de probar las causas por las que se mantiene y por qué se diluye si se muestra la cuestión desde otra perspectiva.

Afirmamos que, —deberemos probarlo— la oposición que muestra A.K. Sen, se fundamenta en la pre-concepción analítica⁵⁸ de la teoría económica de la que parte y, por ello, dicha yuxtaposición se mantiene si y sólo si continua funcionando bajo el previo sistema de enunciados caracterizantes del proceso asignativo $SI(t)$ propio del modelo neoclásico estándar.

Una remoción de dicho sistema, eliminará la oposición ética-economía en los términos que el autor —y toda la corriente «heredera» de problemática común— plantea.

Intentaremos demostrar nuestra afirmación siguiendo un orden expositivo; a saber,

1º) describamos —en primer lugar— los elementos que constituyen la *pre-concepción analítica* de la teoría económica que está descontando Sen.

Ocurre que desde algunas sedes del ambiente académico⁵⁹, se considera que «toda» la teoría económica que existe —en forma y fondo— es la teoría económica neoclásico—estándar; por ello, el tipo de problemas, los modos de resolverlos, los conceptos y categorías desde los que se abordan (preferencias, utilidad, ordenamientos, bienestar, racionalidad..), etc., *son* los del paradigma neoclásico.

Este elemento que podría parecer de orden menor, es muy importante para entender mucha de la literatura que circula en la actualidad al respecto de los temas que nos ocupan. En particular, la consecuencia más aguda es el tipo de *praxis* teórica que se extiende en tales círculos; a saber, aquella consistente en la adición de pequeños

⁵⁸ Que, como se ha dicho, es una cierta antropología. Entiéndase aquí pues, pre-concepción analítica como antropología «primitiva».

⁵⁹ Ambiente académico fundamentalmente norteamericano y otros, en los que ese influjo es muy valorado.

hombre equivale a verlo como una criatura irracional. Mucho depende del concepto de racionalidad que se use, (...). En el sentido de *consistencia* en la elección, no hay razón para pensar que la admisión del compromiso deba implicar alguna desviación de la racionalidad. Pero éste es un sentido débil de la racionalidad»⁵⁷.

Cabe preguntarse, ¿cuánto hemos avanzado?. ¿No seguimos frente a los mismos «tontos racionales» ahora dotados con un instrumento adicional que les permite —de modo desconocido y misterioso— determinar racionalmente su grado de compromiso moral antes de decidir?

Esta no es, nos parece, la vía analíticamente correcta para superar la yuxtaposición entre ética y economía; es, paradójicamente, una fórmula que puede incluso hacer más profunda la distancia entre ambas disciplinas.

VI.3.3 Visión a la luz de nuestro marco conceptual

Hemos mostrado cómo el artículo de Sen propone —y asume como demostrada—, la oposición entre ética y economía.

Asimismo, hemos expresado en qué términos —según Sen— se da esa oposición (que, no debe olvidarse, ha sido la base de gran parte de la literatura al respecto en las últimas décadas), y cómo queda la cuestión si se hace una revisión crítica de los aspectos planteados por el autor (dificultades conceptuales graves del meta-ordenamiento).

⁵⁷ En el original dice exactamente, «Admitting commitment as a part of behaviour implies no denial of reasoned assessment as a basis for action»; «There remains, however, the issue as to whether this view of man amounts to seeing him as an irrational creature. Much depends on the concept of rationality used, and many alternative characterizations exist. In the sense of *consistency* of choice, there is no reason to think that admitting commitment must imply any departure from rationality. This is, however, a weak sense of rationality.»; págs. 104 y 105 del citado 'Rational Fools...'

ellos— entre sí, de manera que es imposible analíticamente la incompatibilidad de los planes individuales de los distintos agentes, dándose inexorablemente la coordinación múltiple; esto es, dado (a), se cumple la *realizabilidad* ‘social’ (R2).

Podemos reinterpretar las conclusiones anteriores diciendo ahora que, en particular, *la hipótesis de superconsistencia* asumida en (a) *supra*, comporta unos ciertos enunciados caracterizantes del proceso asignativo, susceptibles de ser reconocidos como $SI(t)_{neo}$.

En efecto, las características relativas a la *consistencia* en la acción, asumidas a priori y que hemos denominado *C1* y *C2*, son relativas al ensamblaje personal instantáneo que genera el haz de planes del agente en un momento *t*, y expresan el tipo de dinámica cognitiva y ética que constituyen a dicho agente, permitiéndonos denominarle *agente neoclásico*.

En particular, tal y como se mostró en el *ejemplo 2* de la sección VI.2. de este mismo capítulo, los enunciados caracterizantes relativos a este tipo de ensamblaje (que resulta de un agente *superconsistente*) y que dan lugar a $SI(t)_{neo}$, son:

- *C1 sistemático y a priori*, el agente —con base en un conocimiento perfecto de las condiciones precisas— establece siempre adecuadas relaciones de medios conducentes a fines;
- *C2 sistemático y a priori*, el agente dispone de mecanismos de «aviso», que le permiten identificar siempre fines alternativos compatibles entre sí; esto podría interpretarse como plena capacidad para no incurrir en paradojas de objetivos.

Como se recordará, este tipo de enunciados lleva a la *realizabilidad* de los planes *R1*, inexorablemente y, después, al equilibrio general.

Esto sólo es posible si las dinámicas causantes del ensamblaje de dicho agente son muy específicas; a saber, una *dinámica cognitiva* sustentada sobre el conocimiento perfecto por parte del agente de todo aquello relevante para su decisión que, en rigor, no

elementos que supuestamente enriquezcan el estándar previo. Se trata de una dinámica productiva de ideas en torno al mismo núcleo conceptual, incorporando a aquéllas toda la batería de categorías preexistentes, sin plantearse los posibles fallos teóricos en que se incurre cuando se ponen en paralelo elementos que pueden ser contradictorios a término con el núcleo conceptual mismo.

2º) Como consecuencia de lo dicho, el enfoque adoptado en la mayoría de la literatura, y en Sen en particular, parte del que nosotros hemos denominado sistema de enunciados caracterizantes del proceso asignativo *neoclásico* (en adelante, nos referiremos a él como $SI(t)_{neo}$), como si se tratase del único, sin plantearse la posibilidad de existencia de otro/s procesos asignativos –inventados o por inventar– susceptibles de acomodar fenómenos asignativos «nuevos».

La implicación inmediata es la incorporación masiva —y *a priori*— de las características propias del sistema previo, $SI(t)_{neo}$, como elementos fundantes del fenómeno a tratar; en particular aquellas que expresábamos en el capítulo II de esta tesis.

Recordemos brevemente algunos elementos básicos relacionados con las conclusiones a que llegábamos;

- a) en el contexto del modelo neoclásico se eliminan *a priori* los casos de *irrealizabilidad* intrínseca (RI) de los planes de los agentes, dado que se parte del supuesto de que éstos son consistentes ($C1$ y $C2$); por ello, denominábamos a estos agentes como *superconsistentes*, ya que son –por hipótesis—, capaces de ordenar correctamente medios a fines y fines entre sí, sin ningún problema de tipo cognitivo y/o ético. Decíamos que conocen, saben y pueden llevar a efecto todas sus acciones, sus acciones son realizables, pues no existe acomodo teórico para ningún conflicto –en el plano del «ser» o en el del «deber ser»— que lo impida;
- b) como consecuencia de lo anterior, el modelo de equilibrio general resulta de la concurrencia múltiple de agentes idénticos –superconsistentes todos

Esta conclusión, perfectamente lícita y pertinente, no es más que el resultado del conjunto de enunciados caracterizantes del proceso asignativo que se han venido exponiendo *supra*.

Si la cuestión quedara aquí, no ocurriría más: se constata un resultado en el seno de la teoría económica; el de la «insuficiencia» ética del agente neoclásico. Ahora bien, el inconveniente surge cuando este resultado se eleva a rango de universal en el sentido siguiente: *se acaba de probar que la teoría económica propone un modelo de hombre inmoral; la ética trata de lo moral; luego, teoría económica y ética se yuxtaponen* (primer silogismo).

Este es un falso silogismo. No es cierto que la teoría económica proponga un tipo de hombre inmoral; negamos la mayor.

Si es cierto que hay un tipo concreto de proceso asignativo, el neoclásico, cuyas características implican que el sistema de enunciados caracterizantes de dicho proceso asignativo, carezca de *acomodo teórico para ubicar la dimensión ética del sujeto*, por lo que podríamos denominarle *amoral*; pero se trata de una parte —pequeña incluso— de la teoría económica, es *un tipo posible de proceso con unas ciertas características*, susceptibles de sufrir una *remoción* al objeto de incorporar *acomodo para la dimensión ética —u otras (proyectiva, inventiva, creativa, etc.)—* en el agente económico.

El error está en considerar que ese proceso asignativo es el *única*. Si se cree esto, entonces irremediablemente surge la oposición entre ética y economía —¡sería cuasi milagroso lo contrario; esto es, un agente neoclásico con resortes éticos vigentes y no triviales, si se quiere, humanos!—.

La generalización del resultado de oposición entre ética y economía, justifica toda una corriente de literatura al respecto hoy vigente, pero que, como hemos intentado mostrar, parte de un *error* de fundamento grave: la consideración de características «añadidas» al enfoque neoclásico estándar, que son incompatibles a término —porque acaban negándolo— con el enfoque mismo.

es sino la facultad de percibir lo único que existe como objeto de conocimiento, que no es más que el vector de precios; una *dinámica ética* trivial —descrita en VI.2. *supra*, y sintetizada como coherencia sistemática y *a priori*—, y una *dinámica cultural* que es, en rigor, inexistente.

A este conjunto $SI(t)_{neo}$ resultante, se adapta la «versión» del principio de comportamiento económico, dando lugar a un $S2(t)$ *adaptado*, y que —en esta literatura— generalmente se conoce como racionalidad, queriendo expresarse con ello, maximización de una función objetivo sometida a ciertas restricciones y, preferentemente, susceptible de expresión y tratamiento formal (facilitado —este tratamiento formal— por las características que constituyen el conjunto $SI(t)_{neo}$).

Una vez descrito el *proceso asignativo neoclásico* completo, debemos retomar nuestro análisis diciendo que es *este tipo* de proceso —con todas las hipótesis que lo conforman— el fundamento *desde el que se abordan las cuestiones problemáticas sobre ética y economía* en la corriente principal de literatura al respecto y, en particular, desde el que las trata A.K. Sen, surgiendo el enfrentamiento entre ambas disciplinas.

La principal preocupación de estos autores —y de Sen en el artículo que hemos expuesto en esta sección—, es mostrar la supuesta *no moralidad* del agente económico estándar.

Se procede de la siguiente manera; tomando como referente —¡antropológico!— el agente neoclásico y el tipo de proceso asignativo a que se enfrenta, se examina qué *resortes éticos* tiene en cuenta dicho agente; para ello, se pone en relación $SI(t)_{neo}$ y $S2(t)$ adaptado a dicho sistema, con las posibles alternativas éticas que se le presentan al agente en el proceso asignativo.

El resultado obtenido es el que cabía esperar: *no hay dimensión ética en dicho agente*, porque, como se expresó, la *dinámica ética* del agente neoclásico está caracterizada de tal forma que garantiza *a priori* C2 y esto sólo es posible si tal *dinámica* es *trivial* por la constitución misma de los fines.

Algunas elecciones, como bien destaca Sen, violan muchas de las condiciones de *consistencia* interna; no sólo el axioma débil de preferencia revelada—por supuesto el fuerte—, sino también algún requerimiento de binariedad en la elección y la propiedad alfa. (Una persona que elige x (rechazando y) dada la elección sobre x e y , pero que decide elegir y (rechazando x) cuando z es añadida al menú).

Para entenderlo, debemos recurrir —como economistas— a información relacionada con otros aspectos no presentes en la pura elección del sujeto; esto es, precisamos conocer algún elemento *externo* a la elección misma.

La pregunta que procede es, ¿por qué se dan estos hechos?. Dicho de otra manera, ¿por qué se violan las propiedades de «*consistencia* interna» (propiedad α , etc.)? ¿Qué explica las 'paradojas de Sen' según el autor?.

Las razones que presenta son: (1) Elección posicional (lugar que ocupa la alternativa en relación al resto), (2) Valor básico del menú⁶⁰ (situación subyacente o información implícita dentro del menú) y (3) Libertad de rechazo (valor de decir «no» frente a algo).

Una vez que las correspondencias externas son vistas como relevantes, la pluralidad de tales correspondencias y la variedad de formas que pueden tomar debe ser acomodada en investigar las condiciones implicadas en la correspondencia interna. Y dada esta pluralidad, la posibilidad de dar un conjunto de condiciones de «*consistencia* interna» que puedan ser invariables es extremadamente limitada.

Si esto es así, el problema metodológico de dar sentido a la «*consistencia* interna» en la elección se debe a la dificultad práctica de dar algunas condiciones estándar de

⁶⁰ En el original «epistemic value of the menu».

Este error de fundamento es el *sustento analítico* de mucha literatura sobre racionalidad, irracionalidad, in/consistencia axiomática –también denominada interna-, dilemas morales, , ventaja individual y juegos varios, principio de egoísmo sistemático, meta-ordenamientos..., de la que hemos dado muestra en el capítulo V de esta tesis; resultados que *no se plantean siquiera la revisión y nueva definición coherente con la pregunta a que se quiere responder, de sistemas de enunciados caracterizantes de procesos asignativos instantáneos que partan de ensamblajes personales en los que sí haya acomodo teórico armonioso para la ética.*

Seguramente este no será más que el principio del problema –no hay garantía previa de soluciones cuando se encaran líneas de investigación—, pero será un problema analíticamente bien planteado.

Todo lo anterior nos permite demostrar que la base del trabajo de Sen, '*Rational Fools*', es errónea y, por ello, *no es* una prueba de la oposición entre ética y economía; tal oposición se diluye si se amplía el marco conceptual previo; asimismo, las soluciones que propone (meta-ordenamientos, compromiso ético susceptible de «medida» a priori, juegos con soluciones «éticas» alternativas, etc.), no son sino el resultado de seguir anclado en el tipo de fundamento conceptual neoclásico en el que es *analíticamente imposible* tratar las cuestiones que pretende. Como consecuencia de ese aferramiento, termina proponiendo soluciones e incurriendo en afirmaciones que nos dan noticia de, por un lado, una inquietud loable frente a estos temas frente, por otro lado, a un estado de confusión, en el que acaba defendiendo categorías y supuestos previos que parece no poder remover.

VI.3.4 Resumen de los elementos fundamentales de '*Internal Consistency...*' o las denominadas '*paradojas de Sen*'

La base de este resumen está en el capítulo III de esta tesis; ahora tratamos de retomar aquellos elementos básicos, al objeto de poder después examinarlos en el contexto del marco conceptual ampliado propuesto. Veámoslos.

Como consecuencia de ello, añadimos que tales paradojas de objetivos plantearían una *realizabilidad* «restringida» o R^1 ; esto es, una no revisión global del conjunto de fines (en terminología de Elección Social «independencia inter—menú») permitiendo el cumplimiento parcial de metas o el logro de fines inmediatos.

Sin embargo, una revisión global de los fines —no existe tal independencia inter—menú— implicaría incumplimientos de metas o *irrealizabilidades* para el agente debido a la presencia de los que Sen llama «elementos externos a la elección», que no son sino el pequeño añadido ético del individuo.

Hicimos notar además que, este tipo de incumplimientos se da en casos prácticamente triviales —con tres alternativas, en un contexto estático— como los que Sen ejemplifica.

Respecto de *C1*, resulta que la no preocupación de Sen por esta característica, nos llevaba a inducir que el agente con el que trabaja en su análisis es *consistente a priori de tipo C1*⁶¹.

En el contexto del *análisis de los sistemas de enunciados caracterizantes* de los procesos asignativos, nos encontramos con que el autor, está basando la caracterización del proceso, en el sistema que dimos en llamar $SI(t)_{neo}$; esto es, considera que la base analítica válida desde la que abordar el problema de las posibles *in/consistencias* por presencia de elementos «externos» a la elección, es el proceso asignativo *de tipo neoclásico* al que se añade únicamente como posible *inconsistencia* el incumplimiento de las condiciones que conforman *C2*, y al que se aplica —en su versión «adaptada» al conjunto $SI(t)_{neo}$ — el sistema de enunciados caracterizantes del principio de comportamiento económico $S2(t)$ ⁶².

⁶¹ Recuérdese que esta característica implica la capacidad plena y permanente, para ordenar consecuentemente los medios a la obtención de fines; dicha hipótesis —enormemente restrictiva— es siempre *a priori* para un agente—tipo, el agente económico *neoclásico*.

⁶² Nótese que *no* hay una remoción de la «versión» del principio de comportamiento económico acorde con el «nuevo» conjunto $SI(t)$ —neoclásico más un pequeño «plus» ético—, sino que sigue considerándose la forma del principio reconocida en la literatura como «racionalidad» (maximización de cierta función objetivo). Esto lleva a que cualquier comportamiento *raro* —extraño, poco común—, deba, necesariamente, ser interpretado como irracional.

«correspondencia interna» que podrían ser invariablemente justificadas como «pro—actitudes» (deseos, necesidades, impulsos y una gran variedad de visiones morales, principios estéticos, prejuicios económicos, convenciones sociales y públicas y privadas, metas y valores).

En el análisis de Sen, los elementos externos a la elección vienen determinados por la *multiplicidad de categorías* relevantes desde el punto de vista ético, *que son la explicación a las paradojas de objetivos que expone Sen*. Esta multiplicidad queda establecida en la obra de Sen *On ethics and Economics* tal y como se ha expuesto en la sección c.1) del capítulo III de esta tesis.

Tal multiplicidad —que identifica con «lo ético» de la persona— es, en esencia, la base de formación de los elementos subjetivos a la elección.

Por tanto, hay que decir que —según Sen—, *una caracterización de la consistencia que no considere estos elementos externos al propio comportamiento decisivo recogido en la función de elección, difícilmente puede estar recogiendo el comportamiento humano*.

VI.3.5 Términos en los que se presenta la oposición ética-economía en relación a las ‘paradojas de Sen’ y visión crítica desde nuestro marco conceptual

Tal y como demostramos —en el capítulo III—, lo que Sen está exponiendo es lo que hemos denominado *inconsistencia* como incumplimiento de las condiciones C2; esto es, se trata de un esquema en el que el agente muestra «paradojas de objetivos» o incompatibilidad de fines, debido a la presencia de elementos de «dificultad» en la formulación de tales objetivos.

Para el autor, estos elementos de dificultad son los relativos al sujeto —motivaciones y valores, por ejemplo— o si se quiere ese pequeño *plus ético* que añade Sen al individuo «neoclásico».

En primer lugar, examinemos bajo qué condiciones se cumple la afirmación de la premisa mayor. Para ello, deberíamos ver cómo se ha incorporado el «lado ético» al problema, ya que éste constituye la base del resto del razonamiento.

Ocurre que, en el análisis anterior, se ha constatado la presencia de un pequeño «plus» ético que se añade al sistema de enunciados caracterizantes del proceso asignativo neoclásico.

Pues bien, la pregunta es, ¿resulta analíticamente viable un tipo humano caracterizado como un agente neoclásico con un «plus ético»? Este es —en rigor— el tipo humano que propone Sen.

La hipótesis *C1 a priori* es muy fuerte y restrictiva —y seguramente difícilmente sustituible, por lo que se mantiene—.

La negación de las condiciones de tipo 2 (*no-C2*), resultan de reconocerle al agente ciertos elementos (motivaciones, etc.) que complejizan su elección. Pero es que, y esta es la clave, el agente neoclásico no puede analíticamente acomodar juicios éticos a la hora de valorar—o jerarquizar— sus fines; y no puede porque no dispone de ningún elemento dentro de su ensamblaje personal (por así decirlo), del que se derive ningún tipo de dinámica ética —que vaya más allá de lo meramente trivial—. La ética es una dimensión *constitutiva* del hombre —junto con otras—; no un sistema de «normas» a modo de «moralina» aplicada a casos concretos, susceptible de estar o no presente en la acción humana.

Simplemente, los fines que ordena el agente neoclásico, no son —entitativamente— susceptibles de valoración ética, por lo que no ha lugar a tratar un asunto en el que aparezca un cierto «dilema ético», a partir del sistema de enunciados caracterizantes de un fenómeno asignativo como el que debe resolver un optante mecánico entre alternativas.

Esta constatación analítica, debe llevarnos a concluir que no es posible reconocer la ética en el problema por el mero hecho de añadirle «motivaciones éticas» al agente neoclásico; hacerlo, supone, o bien un error de fundamento insalvable —por una contradicción a término—, o bien, un cambio esencial de caracterización y tipo de fenómeno asignativo —que no se hace por los autores de esta corriente de literatura—.

Esto significa que –en esencia– A.K. Sen, está trabajando con un *agente neoclásico que puede incurrir en ‘paradojas’ de fines*, por disponer de ciertos «resortes» éticos que provienen de la correspondencia externa a su elección.

Como consecuencia de esta «nueva» caracterización, y debido a la serie de resultados anómalos que se recogen –descritos en su artículo y sintetizados en el capítulo III de esta tesis– (*paradojas*), Sen establece la «laguna teórica» que existe al respecto del «lado ético» del individuo; ésta, estaría motivada por la incapacidad de la teoría económica para explicar comportamientos más allá de la pura elección (identificando el término «puro» con el estándar neoclásico convencional)⁶³.

Podemos reformularlo de la siguiente manera: *si hay componente ético en la acción del agente económico, aparecen paradojas de objetivos; estas paradojas, son resultados no explicados por la teoría económica; luego, ética y economía se oponen* (segundo silogismo).

Es momento de someter a crítica este resultado propuesto en forma de silogismo, tal y como se hizo con el primero –véase *supra*–.

⁶³ Tal y como, muy pertinentemente, nos ha señalado el Prof. Lasuén Sancho, existe en la literatura un enfoque alternativo al de A.K. Sen, que pretende tratar la cuestión de las posibles *motivaciones más allá de la pura elección entre alternativas* a partir de la consideración de una cierta ‘gradación’ del *autointerés* del sujeto analítico, de manera que éste puede comportarse ora como un sujeto totalmente autointeresado (egoísmo sistemático), ora como no exclusivamente autointeresado (dando lugar a ciertos comportamientos altruistas), con una posible gradación desde los dos extremos (el puramente egoísta y el totalmente altruista y posibles *trade-off* entre ambos). Este trabajo se articula por Becker, G. y Hirshleifer, J., a partir del artículo del primero, «Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology» y de la recensión del segundo, «Shakespeare vs. Becker on Altruism: The Importance of Having the Last Word» -ambos en el *Journal of Economic Literature*, y citados en el Capítulo V de esta tesis, sobre la Economía del altruismo. Asimismo, puede verse una ampliación en Hirshleifer, J. «The Expanding Domain of Economics», *American Economic Review*, Dec. 85, vol. 75, 6, pp. 53-68. Lo verdaderamente interesante –por incorporar cierta novedad– sería el hecho de considerar analíticamente la posibilidad de que un mismo sujeto pudiese observar uno u otro comportamiento, o en su caso, grados intermedios de los mismos, según la circunstancia de elección a la que se enfrente. En rigor, y a efectos de lo que en esta tesis se ha venido expresando, se trataría de una cierta ‘categoría’ identificativa del comportamiento del sujeto tal que es capaz de explicar que un mismo sujeto pudiese proponerse, secuencialmente, por ejemplo, lo que parecerían objetivos contradictorios (egoísmo o altruismo) sin que sea algo ‘anómalo’, sino como forma –permítase la expresión– ‘estacionaria’ de comportamiento; dejando así abierto un campo ‘inédito’ de literatura por desarrollar, en la línea de explicar las decisiones económicas de un sujeto con tal patrón de comportamiento.

neoclásico, al que se añaden ora *compromisos morales y meta-ordenamientos*, ora *aspectos de agencia y bienestar que le llevan a no cumplir las condiciones de consistencia C2* (en nuestro análisis), necesariamente empezará a ofrecer «saldos raros» —en el sentido de que no se dispone de teoría económica para su explicación— en términos de soluciones a ese proceso asignativo (paradojas). Sin embargo, *sigue siendo un optante neoclásico* —con todo lo que ello implica—.

Ocurre que dichas anomalías *no serán calificables de tales*, si se procede analíticamente de modo correcto, *redefiniendo el problema y los enunciados caracterizantes del mismo* de modo consecuente al objetivo teórico que se pretende alcanzar. Dicho de otra manera, desde *otro marco conceptual ya no existen anomalías, simplemente comportamientos humanos reales*. Pretender la explicación sin pasar por ese «previo» de fundamentación, lleva, inexorablemente, a que aparezcan oposiciones entre ambas materias cuyo fundamento está basado en una caracterización teórica del problema «no aplicable» al tipo de problemas relacionados con la dimensión ética.

Desde la superación —o nueva definición— de tipos de procesos asignativos, en los que las dimensiones ética y económica del hombre sean integradas de modo armonioso y desde el fundamento (no como «parches» analíticos al objeto de proveer de resultados parciales); esto es, partiendo de una fundamentación orgánica de la relación entre ética y economía, se diluye la yuxtaposición analítica y conceptual entre ambas dimensiones de la persona. Es el momento de abordar la aportación de tales elementos susceptibles de integrar ambas dimensiones.

Si negamos la presencia «activa» del lado ético según el procedimiento de Sen, entonces se diluye la aparición de ‘paradojas’ asociadas a ese componente ético, por lo que el problema sobre el que fundamentar la oposición entre ética y economía no es tal.

En efecto, una deficiente base teórica para acomodar el supuesto dilema ético del agente económico convencional, implica que aquellos resultados que observamos como economistas, no sean susceptibles de ser calificados como paradojas o conflictos éticos; esto llevaría a poner en cuestión la oposición entre teoría económica y ética.

Pero hay más, puesto que las paradojas —cuya aparición ha quedado ahora en cuestión—, ya no serían resultados no explicados por una teoría económica que, como se ha visto, está desarrollada sobre la base de la sistematización de caracterizaciones de fenómenos asignativos que *no contemplan* el lado ético en el problema; esto es, el sistema $SI(t)_{neo}$ en cuyo seno analítico no cabe el «enfoque ético» de la elección en el que basan su análisis estos autores.

VI.3.6 Conclusiones a la sección

Por todo lo dicho y *en conclusión*, si se niegan las premisas, tendremos que no es cierto el resultado en términos de oposición: no existe yuxtaposición entre ética y economía basada en el procedimiento de identificar las paradojas e interpretarlas como resultados anómalos o irracionales.

Se trata de fenómenos no susceptibles de explicación *desde ese tipo de proceso asignativo*⁶⁴. Un agente *neoclásico*, resolviendo un proceso asignativo de tipo

64 Hemos probado cómo el arraigo intelectual de A.K. Sen a la economía convencional y al establishment, es mucho más profundo de lo que aparentemente pudiera parecer; como consecuencia de ello, quedan absolutamente condicionados los resultados que obtiene tanto por el tipo de problemas que aborda como por la forma y base conceptual desde los que se apoya. Este elemento pre-analítico, limita de manera importantísima el alcance de sus desarrollos teóricos.

VI.4.2 Diferentes caracterizaciones de los conjuntos $S1(t)$ y $S2(t)$ o exposición de los diferentes casos teóricos posibles que se presentan en este análisis de la *consistencia* con relación a los planes de acción

En este punto procedemos a proponer ciertos tipos de dinámicas éticas y cognitivas que «generarán» escenarios diversos que pueden interpretarse como «tipos» de procesos asignativos.

Dicho ejercicio no pretende ser sino una pequeña ilustración sobre cómo se «aplica» la metodología expuesta en nuestro marco conceptual ampliado, a partir de los conjuntos de enunciados caracterizantes $S1(t)$ y $S2(t)$.

Caso a) el individuo «miope»

Este agente se constituye por un *ensamblaje* personal instantáneo como estructura nuclear de su plan de acción, que le permite la articulación de dinámicas cognitivas susceptibles de adecuar los medios a los fines en su plan; sin embargo, no le provee de capacidad para el ordenamiento sistemático de esos sus fines más allá de lo meramente inmediato y alcanzable en tiempo y espacio. Tales características del conjunto $S1(t)$ permiten la resolución de su problema asignativo instantáneo vía $S2(t)$ susceptible de identificar aquel plan —de entre el haz posible— que sea compatible con lo descrito anteriormente; esto es, que refleje *consistencia* de tipo 1 ($C1$) e *inconsistencia* de tipo 2 ($no-C2$), siendo perfectamente plausible que se presentasen posibles paradojas de objetivos si el agente examinara su haz de fines en un horizonte amplio de acción —revisión que el agente no está en disposición de efectuar—.

Toda la acción de este individuo es una sucesión de planes instantáneos así constituidos y resueltos; de manera que, el agente logra efectivamente metas, denominando esos logros *realizabilidad* restringida (RI^{\wedge}), en el sentido de que es una *realizabilidad* sustentada en el mero proceso de adecuación de medios a fines, plan a plan instantáneo, pero que se tomaría quimérica si tales «resoluciones de planes» se pusieran en relación unos con otros, procediendo a una jerarquía de fines para la que el

VI.4 Resumen y ejemplo integrador

VI.4.1 Objetivo

Nuestro punto de partida en este epígrafe es la consideración de los conjuntos $S1(t)$ y $S2(t)$.

A partir de la construcción de un *conjunto nuevo de enunciados caracterizantes* $S1(t)$ (que sean compatibles con fenómenos asignativos analíticamente relacionados con aspectos más amplios del actuar humano —del ser y del deber ser—) pretendemos establecer cómo —en un ejercicio de *praxis* teórica— se van dando diferentes consecuencias en términos de leyes económicas.

Para ello, como cabría esperar, es preciso partir de la idea de *plan de acción*, y de $S2(t)$ como conjunto de enunciados caracterizantes del «principio de comportamiento económico» definido de tal forma que *uno y sólo uno* de los planes pertenecientes al haz de planes que formula el agente satisfaga la propiedad de pertenecer a —verificar— $S2(t)$. Decíamos que $S2(t)$ es un sistema de enunciados caracterizantes del «principio de comportamiento económico» relativo a $S1(t)$.

El modo de proceder consiste en incorporar diferentes *tipos de consistencia* dentro del conjunto de enunciados previos (en $S1(t)$). Ese conjunto haría las veces de un cierto dominio de definición del tipo de proceso asignativo, causando asimismo el rango de validez de la ley económica resultante.

Como consecuencia, estaremos en disposición de ofrecer saldos distintos en términos de *realizabilidad* individual (leyes económicas).

Tal circunstancia se muestra desde un conjunto de enunciados caracterizantes $SI(t)$ que refleja dinámicas de aprendizaje direccionales, en el siguiente sentido: aprende lo que quiere. No se trata de formular planes inconsistentes de tipo CI , sino que, dada la dinámica cognitiva descrita, ocurre que se plantea una jerarquización de objetivos que los hace incompatibles entre sí, debido, precisamente, a esa aprehensión de conocimiento «selectivo». Siendo esto así, podemos afirmar que alcanzaría «objetivos de baja escala», primarios, si se quiere, tales como, mantener unas condiciones básicas de vida (alimento, vivienda, abrigo, etc.), sin plantearse la *inconsistencia* de fines ulteriores.

Mediante un sistema de enunciados caracterizante del principio económico, $S2(t)$ apropiado a esas dinámicas personales, se tiene que será posible identificar el plan seleccionado teniendo presente que la regla de comportamiento de este sujeto viene «filtrada» por ese conocimiento direccional, de manera que no le señalaría la existencia de alternativas «mejores» si éstas requieren un «esfuerzo» adicional en términos de mejorar esa dinámica cognitiva. En otras palabras: si para lograr *consistencia* de fines -y, por ello, *realizabilidad* de los mismos—, ha de hacer un esfuerzo en aprender cosas que no ha fijado en su dinámica cognitiva selectiva, entonces no lo hará; por lo que se mantendrá en *realizabilidades* de objetivos de menor escala, sin plantearse una revisión de su dinámica de aprendizaje.

Este ejemplo tiene ciertas similitudes con el caso (a); sin embargo hay una diferencia fundamental: el individuo miope, no es capaz de revisar sus jerarquizaciones de objetivos, conformándose con el «aquí y ahora»; este sujeto del caso c), sabe que su aprehensión cognitiva es incompleta y que si superase ese déficit, podría «ganar» en saldo de *realizabilidad* de sus planes. Aún sabiéndolo, se mantiene en dicha dinámica, o lo que es lo mismo, con haces de objetivos incompatibles.

agente no tiene capacidad. Se habla de «miopía» en este sentido de «no ver más allá» de lo meramente inmediato en tiempo y forma.

Caso b) el individuo «voluntarista»

Este agente está constituido por un *ensamblaje* personal instantáneo que le impide de forma sistemática y a priori establecer de modo adecuado los medios para la obtención de los fines, pero que, a la vez, le lleva a considerar y examinar permanentemente su jerarquía de fines (y en particular de ciertos fines considerados por él más elevados) como elemento fundamental para la articulación de su acción instantánea.

Esta caracterización del conjunto $S1(t)$ como inconsistente de tipo 1 (*no—C1*) e hiperconsistente de tipo 2 (*C2*) implica (como cabía suponer) una cierta «inacción», puesto que la mera observancia de la jerarquía y coherencia de los fines, despreocupándose o haciéndolo erróneamente de los medios para su consecución, lleva a planes instantáneos irrealizables. El conjunto $S2(t)$ definido en relación al conjunto $S1(t)$ descrito no permite la selección efectiva de ningún plan de acción instantáneo puesto que el agente no está siendo capaz de «administrar» su restricción (conjunto de medios de los que dispone para conseguir sus fines). Por esto hemos denominado a este individuo como «voluntarista» en el sentido de que quiere pero no puede, y creyendo que basta con querer, recoge de modo sistemático un saldo de *irrealizabilidad* plena en sus planes de acción.

Caso c) el individuo que «no quiere saber más»

El ensamblaje personal de este agente es tal que presenta una serie de planes de acción cuyo haz de fines tiene la propiedad de estar formado por objetivos incompatibles entre sí, de manera que está «instalado» en una *irrealizabilidad* constante.

A modo de conclusión, podemos establecer lo siguiente: la mera incorporación de “elementos nuevos” a los procesos asignativos analíticos –recogidos en los sistemas de enunciados caracterizantes, $S1(t)$, de los mismos –es susceptible de permitirnos ilustrar dos cuestiones:

- a) el sistema $S2(t)$ debe “adaptarse” a dicho sistema previo, para que así adopte su pleno sentido como principio de selección de la mejor alternativa posible;
- b) las leyes económicas del proceso asignativo en cuestión –obtenidas como implicaciones lógicas del estudio del mismo–, dependen inexorablemente de los sistemas de enunciados caracterizantes $S1(t)$ y $S2(t)$ a partir de los que se obtienen.

Caso d) el individuo «sin objetivos propios»

Es este un ejemplo especialmente extremo y, sin embargo, de interés. Veámoslo. Se trata de un individuo que no contempla ningún tipo de dinámica ética como referente de su acción (salvo una muy vaga, genérica y lejana de su quehacer cotidiano) y cuya dinámica cognitiva es, básicamente, algo parecido a una adaptación a estímulos externos o a ondas de moda. Se trata de una especie de «cera maleable» constitutiva del ensamblaje personal, que da como resultado un conjunto de enunciados caracterizantes del proceso asignativo tales que, en $SI(t)$ podríamos encontrar *inconsistencias* de todo orden (o de ninguno, es casi azaroso pues no depende del sujeto, sino de «lo que se lleve»), por ejemplo, lógico—formales y/o axiológicas (no- $C1$), así como deficiencias en la jerarquía personal de fines (no- $C2$), de manera incluso que podría encontrarse problemas de «ordenación» de objetivos personales como consecuencia de «seguir cierta señal exterior», por ejemplo, una moda.

El conjunto de enunciados caracterizantes del principio económico en este caso, $S2(t)$, debería explicar por qué el sujeto selecciona planes que contemplan alternativas que pudieran «ir en contra» de otras que se planteaba: la respuesta es que ese mecanismo de selección «adaptado» al sistema $SI(t)$ previo, debe reconocer como alternativas mejores en el sentido de que «sean parecidas a lo que hacen los demás» del círculo de influencia del sujeto.

Los anteriores ejemplos, se han propuesto al objeto de ofrecer una nota esquemática sobre cómo articular diferentes enunciados caracterizantes propios del sistema $SI(t)$ que generen diferentes consecuencias —en términos de leyes— para los procesos asignativos que efectúa el agente. No es un ejercicio exhaustivo, ni mucho menos; pretende ser únicamente una referencia que apunte una posible vía de progresión teórica —por explorar— que explote las posibilidades de aplicación del marco conceptual propuesto en este capítulo.

Capítulo VII. Conclusiones

VII.1 Acerca de lo que se propone en esta tesis

La presente investigación tenía por objeto analizar la repercusión, en algunos de los paradigmas de la teoría económica moderna, de incorporar una visión «alternativa» o desde un *marco conceptual* diferente.

Dicho marco conceptual, se ha articulado como una serie de elementos susceptibles de explicar *algunos de los fundamentos de la constitución de la acción de la persona*: nos interesaba resaltar los aspectos de *consistencia* y *realizabilidad* de la acción, como elementos clave para establecer resultados teóricos respecto a «lo asignativo».

En este sentido, la función de dicho marco ha sido doble;

- a) por un lado, permitía *disponer de una cierta base analítica* que, a modo de «casillas» conceptuales, nos pudiese en disposición de efectuar aquello que se denominaba «análisis transversal» de la literatura: desde el marco conceptual de referencia, ver qué dice la teoría al respecto de la *consistencia* y la *realizabilidad*;
- b) dado lo anterior, era posible trascender ese análisis –más bien descriptivo—, para así establecer una reinterpretación de algunos de los elementos teóricos vigentes, *desde el marco conceptual nuevo* –desarrollado desde el propio análisis económico- propuesto que, por ser diferente a ciertos estándares, permitía un «tratamiento diferente» de dicha problemática: la visión del debate Ética-Economía desde otra óptica. La selección de este debate se justificó basándose en dos razones: una, por ser un exponente especialmente adecuado de identificación de “dos frentes” de discusión bien

esta metodología, a su vez, permitiría:

a.1) *explicitar* que en “las teorías” que conforman la teoría económica, existe una cierta “pre-teoría” —entendida como aquel conjunto de hipótesis (implícitas o explícitas) que están en la base analítica del discurso principal—;

a.2) dado a.1), -o desde esa explicitación de la cierta pre-teoría presente en los diferentes paradigmas de la literatura económica-, es posible avanzar en el análisis, con una *ganancia de campo explicativo*, derivada de la posibilidad de ordenar “las teorías” según el ‘tipo’ analítico de proceso asignativo resultante de las hipótesis de partida de cada paradigma (o de la pre-teoría); ordenación ésta que no habría sido posible sin mediar el ejercicio previo de explicitación señalado *supra*.

b) un referente *teórico* que permite *incorporar al análisis*, elementos asignativos distintos, a los contemplados en algunos de los procesos asignativos analíticos ya explicados por otros autores y/o escuelas. Esto es, si se acepta el valor metodológico previamente señalado, el paso siguiente tras la ordenación y lectura de la literatura, consistiría en *dotar de contenido concreto* a aquel marco conceptual, según el ‘tipo’ analítico de proceso asignativo objeto de estudio.

En este sentido, la *praxis teórica resultante de disponer de ese marco conceptual* puede ser de dos tipos:

b.1) progresar en explicaciones de fenómenos asignativos «añadidos» a otros ya vigentes en procesos asignativos—tipo previos;

b.2.) incorporar desde el principio caracterizaciones de fenómenos asignativos nuevos, que den lugar a nuevos procesos asignativos— tipo completos.

establecidos y, dos, por tratarse de un debate en el que las posturas –en primera instancia- parecían bastante irreductibles o –incluso- antagónicas. El reto era afrontar dicho debate en toda su dimensión.

Por todo lo anterior, la tesis ha tenido *dos líneas de avance*; a saber:

- 1) una primera, en la que nos interesaba investigar cuál es el papel de las hipótesis de referencia, acerca del comportamiento humano –en su faceta asignativa— que se incorporan al análisis; entendiendo ese papel como «función objetiva» de las hipótesis de *consistencia y realizabilidad (Parte I)*;
- 2) una segunda, en la que abordábamos el estudio de las repercusiones que tiene para el análisis económico, interpretar algunos de los problemas de Ética y Economía que se presentan, *desde* otro marco conceptual no estrictamente estándar (*Parte II*).

VII.2 ¿A qué resultados hemos llegado?

Expongámoslos someramente.

- 1) No existe en la literatura –como, por otro lado, cabía esperar— una preocupación por el problema de la *consistencia* y la *realizabilidad*, en sentido expreso. Sí hay, esfuerzos por explicar situaciones «diferentes» por lo que respecta a las decisiones económicas que se apartan del mero optar (en sentido neoclásico); sin embargo, este interés es más bien disperso y no articulado desde ningún tipo de marco de referencia.
- 2) La articulación de lo que hemos denominado *marco conceptual de referencia* (presentado en versiones básica y ampliada en esta tesis), ofrece la posibilidad de disponer de:
 - a) una cierta *metodología de trabajo*, válida para la lectura de diferentes «partes» de la teoría económica, independientemente de que existan nexos o fibras analíticas comunes entre ellas;

VII.3 Líneas de progreso

Es difícil ofrecer un listado exhaustivo de lo que sean 'sugerencias' desde una investigación, hacia las posibles progresiones de la misma; seguramente nunca se abarcarían todas aquellas propuestas que a algún lector certeramente se le ocurrieran. Precisamente este es uno de los valores de toda tarea investigadora: servir de fuente de preguntas para otros que puedan ponerles en disposición de ampliar lo planteado por algún primero. Este es el valor que nosotros encontramos, por ejemplo, desde el trabajo de A.K. Sen cuando se articuló esta tesis. En aquel momento nos sugirió continuar desde el 'hilo' de la *consistencia interna en la elección* –como tópico- y, de aquello, resultó este trabajo.

En todo caso, no dejaremos pasar la oportunidad de señalar *hacia dónde nos parecería* que podría progresarse en este trabajo.

Hay, a nuestro modo de ver, *tres líneas de progresión y/o ampliación* de lo expuesto en las páginas precedentes que conforman esta tesis. A saber,

- 1) es preciso trabajar en la ampliación y reforzamiento del 'pequeño' *marco conceptual* que hemos articulado. En efecto, una pequeña estructura inicial se ha mostrado muy útil y versátil a la hora de emprender, por ejemplo, desde eso que dimos en llamar nuestras 'casillas', el excursus por la literatura. Pero es necesario – a nuestro modo de ver- '*hacer crecer*' el *marco* para que éste sea más firme en lo que respecta a 'servir de soporte' para la lectura y ordenación de la literatura. A esta línea de progresión le podemos denominar como *trabajo sobre el aspecto metodológico del marco conceptual*;
- 2) es, asimismo, necesario, y de forma seguramente 'contemporánea' a la anteriormente señalada, progresar en el *contenido mismo* del marco conceptual de referencia, en el sentido de 'dotar de contenido' las 'casillas' para que éste sea susceptible de 'servir de explicación' a muchas de las

- 3) Desde un marco conceptual de referencia distinto, en el que se consideren y ordenen elementos relacionados con la constitución de la acción de la persona, es posible explicitar y vincular analíticamente, aquellas dimensiones de la persona que *están determinando sus decisiones asignativas*.

- 4) Dado lo anterior, es factible, por ejemplo –y como ilustración de una posible ‘aplicación analítica’ del marco conceptual- *proponer una posible integración orgánica entre aspectos tales como la dimensión ética y la económica de la persona, respectivamente.*

Desde esa integración, que habría sido posible a partir del marco conceptual de referencia que, a su vez, permite situar el problema en el seno del análisis económico, los resultados de oposición entre ambas dimensiones –que han dado de sí lo suficiente como para proponer mucha literatura al respecto—, pueden diluirse: quizás ‘lo ético’ y ‘lo económico’ mantienen su distancia, porque se insiste en emplear ciertos referentes estándar en el análisis económico, como los únicos vigentes para el desenvolvimiento del discurso teórico—económico.

Nuestra conclusión fundamental a este respecto es que, puede proponerse un referente conceptual alternativo, desde el que *no detectamos analíticamente* tal yuxtaposición.

asignativa a partir de hipótesis de *consistencia* ($C1, C2$) que den lugar a distintos resultados en términos de *realizabilidad* ($R1, R2$), elementos todos ellos presentes en el conjunto de enunciados $S1(t)$ sobre el se «aplica» un cierto $S2(t)$ armonizado con aquél, para así obtener diferentes sistemas de leyes económicas resultantes (L) para cada proceso asignativo;

- el desarrollo de las que –podemos denominar- serían *conexiones dinámicas* entre las propiedades analíticas del plan de acción personal, $C1, C2, R1$ y $R2$, establecidas por un sujeto que, partiendo de un cierto plan personal con algunas de estas características-propiedades- ‘dadas’, se plantease modificaciones y/o remociones de ese plan de acción personal tras la posible *interacción* entre aquellas mismas propiedades , establecida por el sujeto. Tras dicha, revisión , resultaría un ‘nuevo’ plan de acción ahora distinto debido a la *reflexión* que el sujeto establece después de una –llamémosle así-, tentativa de acción. En este sentido, por ejemplo, puede ser interesante plantear diferentes ‘nexos’ entre las propiedades analíticas del plan de acción personal, atinentes bien a ‘adaptar’ el plan a un cierto entorno social (entendido como entorno de ‘conurrencia con otros sujetos), bien a ‘ampliar’ las posibilidades mismas de efectuar la acción por el sujeto (igualmente debido al contraste de dicho plan originario con la circunstancia de concurrir con otros –y coordinarse con ellos- en un escenario de dinámica social –esto es, producto de concurrencia -);
- la construcción *efectiva* de «versiones» del principio de comportamiento económico, $S2(t)$, distintas de la de aplicación para un optante puro entre alternativas estrictamente neoclásico, por ejemplo, sistemas de enunciados caracterizantes de un individuo enfrentado a sus problemas asignativos que considera la posibilidad de desplegar dimensiones éticas;

preguntas que un marco más simple no permitiría. A esta línea de progresión podemos denominarla como *extensión del contenido teórico* del marco conceptual;

- 3) como corolario a 1) y 2), es preciso '*crecer*' en la fuente de problemas sobre los que pueda ser interesante considerar el marco conceptual de referencia: así, una vez asumido como válido para probar que algunos de los debates de la Economía con otras disciplinas – como la Ética- pueden diluirse tras un cierto *reenfoque* del discurso que parta de una cierta *teoría de la acción*, (el marco conceptual) desde la que se armonicen desde el punto de partida *el discurso económico y la reflexión acerca del aspecto ético* de la acción, lo inmediatamente siguiente –seguramente así se esperaba- *es concretar algunas* de las cuestiones cuya solución se señalaba *como posible*, pero que, efectivamente, *no se resolvían*.

Esta tercera línea de progresión, se denominaría *extensión del 'campo de aplicabilidad' teórico del marco conceptual propuesto*.

Así por ejemplo, puede ser pertinente preguntarse por la forma concreta que adoptarían algunas cuestiones señaladas en el *Capítulo VI* de esta tesis, relacionadas con:

- la construcción *efectiva* de un *conjunto nuevo de enunciados caracterizantes* $SI(t)$, que sean compatibles con fenómenos asignativos analíticamente relacionados con aspectos más amplios del actuar humano (del ser y del deber ser; por ejemplo acerca de un sujeto que se preocupa de «algo más» que sus preferencias entre bienes, campo especialmente interesante si el sujeto analítico es, por ejemplo, un *empresario*);
- la reflexión sobre «tipos» de dinámicas éticas –también cognitivas y culturales– que den lugar a distintos tipos de sistemas de enunciados pertenecientes a $SI(t)$. Por ejemplo, preguntarse por las consecuencias en términos de leyes económicas resultantes de caracterizaciones de la conducta

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- Aristóteles, *Ética a Nicómaco*, Libro I. Edición bilingüe y traducción de María Araujo y Julián Marías. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1981.
- Aristóteles, *Tratados de Lógica (Organon)*, Biblioteca Clásica Gredos.
- Arrow, K.J., «A Difficulty in the Concept of Social Welfare», *Journal of Political Economy*, 58,1950, pp.328-346.
- Arrow, K.J., «Extended Sympathy and the Possibility of Social Choice», *American Economic Review*,67,1977, pp.219-225.
- Arrow, K.J., «Rational Choice Functions and Orderings», *Economica*, 26, mayo 1959.
- Arrow, K.J., *Social Choice and Individual Values*, Wiley, New York, 1951; 2nd (extendida) ed. 1963.
- Barbolla, R., «Un teorema de existencia de desequilibrio y una generalización del teorema de existencia de equilibrio general competitivo con preferencias no ordenadas», *Investigaciones Económicas*, n°20, enero-abril, 1983.
- Barbolla, R. y Corchón L.C., «An Elementary Proof of the Existence of a Competitive Equilibrium in a Special Case», *Quarterly Journal of Economics*, Mayo 1989.
- Barbolla, R. y Sanz, P. *La concavidad en un modelo económico: funciones de demanda*, Madrid, Pirámide, 1995.
- Barbolla, R. y Sanz, P. *Relaciones entre la concavidad de la función de utilidad y la diferenciabilidad de las funciones de demanda*, Dpto.Análisis Económico, Facultad Económicas, UAM, DT. Serie Matemáticas, Junio 1993.
- Becker, G.S., *Treatise on the Family*, Cambridge, Mass.: Harvard U.Press, 1981.
- Becker, G.S., «A Theory of Marriage: Part I», *Journal of Political Economy*, 81, 1973; «A Theory of Marriage: Part II», *Journal of Political Economy*, 82, 1974.
- Becker, G.S., «Altruism, Egoism and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology», *Journal of Economic Literature*, 14, sept. 1976.
- Becker, G.S., «An Economic Analysis of Fertility», Becker, ed., *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, Princeton University Press, Princeton, 1960.

- la disolución analítica de los problemas de irracionalidad entendida como *inconsistencia* de las preferencias reveladas porque si cambiamos de marco y, por ello, de referencias conceptuales, también cambiarán las cuestiones problemáticas de partida.

En suma, se trata de trabajar en el desarrollo ordenado de varias de las cuestiones que sólo quedaron señaladas, al hilo del desenvolvimiento del discurso acerca de la eliminación de la confrontación entre Ética y Economía, *articulando tal desarrollo desde la teoría económica.*

- Georgescu-Roegen, N. *The Entropy Law and Economic Process*, Cambridge, Mass.: Harvard U. Press, 1971.
- Griffin, J., «The Winding Road from Good to Right», en *Value, Welfare and Morality*, Frey & Morris eds., Cambridge U. Press, 1993.
- Hammond, P.J., «Equity, Arrows' conditions, and Rawls' difference principle», *Econometrica*, 44, 1976.
- Hammond, P.J., «Interpersonal Comparisons of Utility: Why and How they are and Should be Made», en Elster y Roemer eds., *Interpersonal Comparisons of Well-Being*, Cambridge U. Press, 1991.
- Harsanyi, J.C., «Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility», *Journal of Political Economy*, 63, 1955.
- Harsanyi, J.C., «Does Reason Tell Us What Moral Code to Follow and, Indeed, to Follow Any Moral Code at All?», *Ethics*, 96, 1985.
- Harsanyi, J.C., «Morality and the theory of Rational Behaviour», en *Utilitarianism and Beyond*. Cambridge: U. Press, Sen & Williams eds., 1982.
- Harsanyi, J.C., *Essays on Ethics, Social Behavior, and Scientific Explanation*, Dordrecht: Reidel, 1976.
- Hayek, F.A., «Competition as a Discovery Procedure», en *New Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago U. Press, Chicago, 1978.
- Hayek, F.A., «Economics and Knowledge», *Economica*, 4, 1937.
- Hayek, F.A., «The Use of Knowledge in Society», *American Economic Review*, 35, 1935.
- Hayek, F.A., *La Fatal Arrogancia. Los errores del socialismo*. Obras Completas, Vol. I, Unión Editorial, 1990 (trad. de Luis Reig Albiol del original, *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*).
- Hayek, F.A., *Rules and Order*, Vol. I, 1973 (edición española, *Normas y orden* (1985), Madrid, Unión Editorial, Vol. I de *Derecho, Legislación y Libertad*, edición en tres volúmenes: el citado y los siguientes, Vol. II, *El espejismo de la justicia social* (1988)-traducción de *The Mirage of Social Justice* (1976)- y Vol. III *El orden político de una sociedad libre* (1982)- trad. de *The Political Order of a Free People* (1979)-.
- Hayek, F.A., *The Sensory Order. An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. Londres y Henley: Routledge & Kegan Paul. 1st ed. 1952.
- Hicks, J.R., «The Foundations of Welfare Economics», *Economic Journal*, 48, 1939.
- Hicks, J.R., *Value and Capital*, Oxford: Clarendon Press, 1939.

- Becker, G.S., «Irrational Behaviour and Economic Theory», *Journal of Political Economy*, 70, 1962.
- Becker, G.S., *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago, 1976.
- Beltrán, L., *Historia de las doctrinas económicas*, 5ªed. 1993, Editorial Teide, Barcelona.
- Benassy, J.,P.: *The Economics of Market Disequilibrium*. Academic Press, N.Y.,1982.
- Bergson, A., «A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics», *Quarterly Journal of Economics*, 52, 1938.
- Bergson, A., «On the Concept of Social Welfare», *Quarterly Journal of Economics*, 68, 1954.
- Boulding, K.E., *The Economy of Love and Fear*, Belmont, Calif.: Wadsworth Pub.Co., 1973.
- Broome, J., «Choice and Value in Economics», *Oxford Economic Papers*, 30,1978.
- Buchanan, J.M., «Social Choice, Democracy and Free Markets», *Journal of Political Economy*, 62, 1954.
- Buchanan, J.M., «What Should Economists Do?», *Shouthern Economic Journal*, 30, 1964.
- Chafuen, A.A. *Economía y ética*. Rialp, Madrid, 1991.
- Collard, D., *Altruism and Economy. A Study in Non-Selfish Economics*, Oxford University Press, New York, 1978.
- Davidson, D., *Essays on Actions and Events*. Oxford: Clarendon Press, 1980.
- Drèze, J., y A.K. Sen, *Hunger and Public Action*, Oxford: Clarendon Press, 1989.
- Edgeworth, F.Y., *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, Londres: Kegan Paul, 1881.
- Elster, J., «Rationality, Morality and Collective Action», *Ethics*, 96, 1985.
- Febrero, R., y P. Schwartz (eds.), *La esencia de Becker*,1ª ed. mayo 1997, Ariel Sociedad Económica.
- Friedman, M. *Una teoría de la función de consumo*, Madrid, Alianza Editorial, 1973. Traducción española de *A Theory of the Consumption Function*, Princeton U.Press, N.J.,1957.
- Gale, D. y Mas-Colell, A. «An Equilibrium Existence Theorem for a General Model without Orderer Preferences», en *Journal of Mathematical Economics*, 2 (1975), pp.9-15.
- Gauthier, D.P. «Morality and Advantage», *Philosophical Review*, 76, 1967.

- Wengert, C., *Principios de Economía*, Unión Editorial, Madrid, 1983. (Trad. española de Mauricio Villanueva).
- Mises, L. *La Acción Humana. Un tratado de Economía*, Unión Editorial. 4ª ed. en español de J. Reig Albiol a partir de la 3ª ed. en inglés de *Human Action, A Treatise on Economics*, 1966.
- Muñoz Pérez, F.F. *Dinámica Empresarial y Crecimiento Económico*, Tesis Doctoral inédita, UAM. Fac. CC Económicas, Dpto. Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica, Madrid, 2000.
- Nagel, T., «The Limits of Objectivity», en McMurrin, ed. *Tanner Lectures on Human Values*, vol. I. Cambridge: University Press, 1980.
- Nelson, R. y Winter, S.G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press. 1982.
- Parfit, D., *Reasons and Persons*. Oxford, Clarendon Press, 1984.
- Pattanaik, P.K., *Voting and Collective Choice*. Cambridge U. Press, 1971.
- Phelps, E.S., ed., *Altruism, Morality and Economic Theory*, New York: Russell Sage Foundation, 1975.
- Pigou, A.C., *The Economics of Welfare*, 4th ed., London: Macmillan, 1952.
- Plott, C.R., «Axiomatic Social Choice Theory: An Overview and Interpretation», *Journal of Political Science*, 20, 1976.
- Pollak, R.A., «Bergson-Samuelson Social Welfare Functions and the Theory of Social Choice», *Quarterly Journal of Economics*, 93, 1979.
- Polo, L., *Ética. Hacia una versión moderna de los temas clásicos*. 2ª ed. AEDOS/Unión Editorial, 1997.
- Radin, M., *Contested Commodities*, 2nd. printing. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts., 2001.
- Ramsey, F.P., *Foundations of Mathematics and Other Logical Essays*, London, 1931.
- Rapoport, A., y A.M. Chammah, *Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation*, Ann Arbor: Univ. Michigan Press, 1965.
- Rawls, J., *A Theory of Justice*, Cambridge: Harvard University Press, 1971.
- Roback Morse, J., «Moral Agnosticism as a Human Rights Problem», trabajo preparado para la conferencia patrocinada por The Women's Freedom Network, oct.1994.
- Roback Morse, J., «The Development of the Child», trabajo preparado para The Liberty Fund Symposium The Family, The Person and The State, marzo, 1995.

- Hirschman, A.O., «Against Parsimony: Three Ways of Complicating Categories of Economic Discourse», *Economics and Philosophy*, 7, 1985.
- Hirshleifer, J., «The Expanding Domain of Economics», *American Economic Review*, vol. 75, n.6, 1985, pp. 53-68.
- Hirshleifer, J., «Shakespeare vs. Becker on Altruism: The Importance of Having the Last Word», *Journal of Economic Literature*, v.15, 2, June 1977, pp. 500-502
- Huerta de Soto, J., «Conjectural History and Beyond», *Humane Estudios Review*, vol.6, n°2, invierno 1988-1989.
- Huerta de Soto, J., *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial, 1992.
- Ingrao B. & Israel, G.; *La Mano invisibile. L'Equilibrio Economico nella Storia della Scienza*, Laterza, Bari, 1987.
- Jeffrey, R.C. «Preference Among Preferences», *Journal of Philosophy*, 71, 1974.
- Keynes, J.M., *A Treatise on Probability*, The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol. VIII. Macmillan for the Royal Economic Society.
- Keynes, J.M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*. The Collected Writings of John Maynard Keynes. Vol. VII. Macmillan, 1973 de la 1ª ed., 1936.
- Kirzner, I., *The Meaning of Market Process*, Routledge, Londres, 1992.
- Kreps, D.P. y R. Wilson, «Reputation and Imperfect Information», *Journal of Economic Theory*, 27, 1982.
- Kreps, D.P., P. Milgrom, J. Roberts y R. Wilson, «Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoners' Dilemma», *Journal of Economic Theory*, 27, 1982.
- Lasuén Sancho, J.R.,. Prólogo a *Microeconomía* de Cabañes ,L. y Lorca, A. Biblioteca Civitas Economía y Empresa, 1997. Col. Economía. Ed. Civitas, Textos Auxiliares.
- Little, I.M.D., «A Reformulation of the Theory of Consumer's Behavior», *Oxford Economic Paper*, N.S., 1, 1949.
- Little, I.M.D., «Social Choice and Individual Values», *Journal of Political Economy*, 60, 1952.
- Little, I.M.D., *A Critique of Welfare Economics*, Clarendon Press, Oxford, 1950, 2ª ed., 1957.
- Luce, D., y H. Raiffa, *Games and Decisions*, New York: Wiley, 1958.
- Margolis, H., «Selfishness, Altruism and Rationality». Cambridge: Cambridge U. Press, 1982.
- Marshall, A., *Principles of Economics*, London: Macmillan, 1890.

- Scarf, H., «Some Examples of Global Instability of the Competitive Equilibrium», *International Economic Review*, Sept.1960, Vol.1,nº3.
- Schäffle, A., «Mensch und Gut in der Volkswirtschaft oder der athisch-anthropologische und der Standpunkt in der Nationalökonomie, mit besonderer Rücksicht auf die Grundprincipien der Steuerlehre», *Deutsche Vierteljahrschrift*, cuarto número. Citamos a través de Ureña, E.M., «Krausismo y economía», en *Economía y economistas españoles*, vol. 5. *Las críticas a la economía clásica*. Enrique Fuentes Quintana (director). Galaxia Gutenberg. Circulo de Lectores, 1ªed.,Barcelona, 2001.
- Scitovsky, T., «A Note on Welfare Propositions in Economics», *Review of Economic Studies*, 9, 1941.
- Scitovsky, T., «A Reconsideration of the Theory of Tariffs», *Review of Economic Studies*, 9, 1942.
- Scitovsky, T., «The State of Welfare Economics», *American Economic Review*, 41. 1951
- Sen, A.K. «Well-being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984», *Journal of Philosophy*, vol.83, 1984.
- Sen, A.K., «A Possibility Theorem on Majority Decisions», *Econometrica*, vol. 34, 1966.
- Sen, A.K., «Behaviour and the Concept of Preference», *Economica*, vol. 40, 1973.
- Sen, A.K., «Choice, Orderings and Morality», en S. Körner, ed., *Practical Reason*, Oxford, :Basil Blacwell, 1974.
- Sen, A.K., *Collective Choice and Social Welfare*,1970, San Francisco, Holden-Day; 1979, Amsterdam, North-Holland. (Existe trad. española en *Alianza Elección Colectiva y Bienestar Social*; Trad. de F. Elías Castillo en Alianza Universidad, 1976.
- Sen, A.K., «Internal Consistency of Choice», *Econometrica*, vol. 61,nº3, Mayo,1993.
- Sen, A.K., «Interpersonal Comparisons of Welfare», en M. Boskin, ed., *Economics and Human Welfare*, New York : Academic Press, 1980.
- Sen, A.K., «Liberty and Social Choice», *Journal of Philosophy*, 80 (1), 1983.
- Sen, A.K., «Liberty, Unanimity and Right», *Economica*, vol. 43, 1976.
- Sen, A.K., «Markets and Freedoms», *Oxford Economics Papers*, vol.45, 1993.
- Sen, A.K., «Maximization and the Act of Choice», *Econometrica*, vol. 65, 1997.
- Sen, A.K., «Minimal Liberty», *Economica*, vol. 57, 1992.

- Roback Morse, J., «Who is Rational Economic Man?», George Mason University, Center For Study of Public Choice. Artículo preparado para la conferencia Self-Interest, sept. 1995.
- Robbins, L., «Interpersonal Comparisons of Utility», *Economic Journal*, 48. 1938.
- Robbins, L., *An essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2ª ed., Macmillan, p. 93.
- Rodríguez García-Brazales, A., «Austrian Economics as a progressive paradigm: explaining more complex economic phenomena», *The Review of Austrian Economics*, en prensa.
- Rodríguez García-Brazales, A., *Los planes de acción intrínsecamente irrealizables: un análisis de los límites de la escuela austriaca*. Tesis Doctoral inédita, UAM, Fac. CC Económicas, Dpto. Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica, 1997
- Rothbard, M.N., *Historia del pensamiento económico*, Vol. I, *El pensamiento económico hasta Adam Smith*, 1999 Unión Editorial.
- Rothbard, M.N., *The Essential von Mises*, Michigan, 1973. (versión en español, *Lo esencial de Mises*, trad. de J. Reig Albiol, 1974. Unión Editorial.)
- Rubinstein, A. y M. Yaari, «Repeated Insurance Contracts and Moral Hazard», *Journal of Economic Theory*, 30, 1983.
- Rubio de Urquía, R., «Acerca de los fundamentos antropológicos de la Ciencia Económica. Una introducción breve». *Revista Empresa y Humanismo*, Vol. II, nº 1/2000, pp.109-129.
- Rubio de Urquía, R., «Amor de preferencia por los pobres y dinámica económica del cristiano». En AA.VV. *Estudios sobre el Catecismo de la Iglesia Católica*, Fernando Fernández, coord. AEDOS, Unión Editorial, Madrid, 1996.
- Rubio de Urquía, R., *Lecciones para el curso 1999-2000*, impartidas en la Pontificia Universitas Lateranensis.
- Samuelson, P.A., «A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour», *Economica*, 5, 1938.
- Samuelson, P.A., «Consumption Theory in Terms of Revealed Preference», *Economica*, N.S. ,15, 1948.
- Samuelson, P.A., *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge Mass.: Harvard U. Press, 1947.
- Saura Bacaicoa, D., *Estabilidad de equilibrios keynesianos con diferentes regímenes de expectativas*. Tesis doctoral inédita, UAM, Facultad de CC Económicas, Dpto. Análisis Económico, 1992.

- SCITOVSKY, T., «SOME Examples of Global Instability of the Competitive Equilibrium», *International Economic Review*, Sept.1960, Vol.1,nº3.
- Schäffle, A., «Mensch und Gut in der Volkswirtschaft oder der athisch-anthropologische und der Standpunkt in der Nationalökonomie, mit besonderer Rücksicht auf die Grundprincipien der Steuerlehre», *Deutsche Vierteljahrschrift*, cuarto número. Citamos a través de Ureña, E.M., «Krausismo y economía», en *Economía y economistas españoles*, vol. 5. *Las críticas a la economía clásica*. Enrique Fuentes Quintana (director). Galaxia Gutenberg. Circulo de Lectores, 1ªed.,Barcelona, 2001.
- Scitovsky, T., «A Note on Welfare Propositions in Economics», *Review of Economic Studies*, 9, 1941.
- Scitovsky, T., «A Reconsideration of the Theory of Tariffs», *Review of Economic Studies*, 9, 1942.
- Scitovsky, T., «The State of Welfare Economics», *American Economic Review*, 41. 1951
- Sen, A.K. «Well-being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984», *Journal of Philosophy*, vol.83, 1984.
- Sen, A.K., «A Possibility Theorem on Majority Decisions», *Econometrica*, vol. 34, 1966.
- Sen, A.K., «Behaviour and the Concept of Preference», *Economica*, vol. 40, 1973.
- Sen, A.K., «Choice, Orderings and Morality», en S. Körner, ed., *Practical Reason*, Oxford, :Basil Blacwell, 1974.
- Sen, A.K., *Collective Choice and Social Welfare*,1970, San Francisco, Holden-Day; 1979, Amsterdam, North-Holland. (Existe trad. española en *Alianza Elección Colectiva y Bienestar Social*; Trad. de F. Elías Castillo en Alianza Universidad, 1976.
- Sen, A.K., «Internal Consistency of Choice», *Econometrica*, vol. 61,nº3, Mayo,1993.
- Sen, A.K., «Interpersonal Comparisons of Welfare», en M. Boskin, ed., *Economics and Human Welfare*, New York : Academic Press, 1980.
- Sen, A.K., «Liberty and Social Choice», *Journal of Philosophy*, 80 (1), 1983.
- Sen, A.K., «Liberty, Unanimity and Right», *Economica*, vol. 43, 1976.
- Sen, A.K., «Markets and Freedoms», *Oxford Economics Papers*, vol.45, 1993.
- Sen, A.K., «Maximization and the Act of Choice», *Econometrica*, vol. 65, 1997.
- Sen, A.K., «Minimal Liberty», *Economica*, vol. 57, 1992.

- Roback Morse, J., «Who is Rational Economic Man?», George Mason University, Center For Study of Public Choice. Artículo preparado para la conferencia Self-Interest, sept. 1995.
- Robbins, L., «Interpersonal Comparisons of Utility», *Economic Journal*, 48. 1938.
- Robbins, L., *An essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2ª ed., Macmillan, p. 93.
- Rodríguez García-Brazales, A., «Austrian Economics as a progressive paradigm: explaining more complex economic phenomena», *The Review of Austrian Economics*, en prensa.
- Rodríguez García-Brazales, A., *Los planes de acción intrínsecamente irrealizables: un análisis de los límites de la escuela austriaca*. Tesis Doctoral inédita, UAM, Fac. CC Económicas, Dpto. Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica, 1997
- Rothbard, M.N., *Historia del pensamiento económico*, Vol. I, *El pensamiento económico hasta Adam Smith*, 1999 Unión Editorial.
- Rothbard, M.N., *The Essential von Mises*, Michigan, 1973. (versión en español, *Lo esencial de Mises*, trad. de J. Reig Albiol, 1974. Unión Editorial.)
- Rubinstein, A. y M. Yaari, «Repeated Insurance Contracts and Moral Hazard», *Journal of Economic Theory*, 30, 1983.
- Rubio de Urquía, R., «Acerca de los fundamentos antropológicos de la Ciencia Económica. Una introducción breve». *Revista Empresa y Humanismo*, Vol. II, nº 1/2000, pp.109-129.
- Rubio de Urquía, R., «Amor de preferencia por los pobres y dinámica económica del cristiano». En AA.VV. *Estudios sobre el Catecismo de la Iglesia Católica*, Fernando Fernández, coord. AEDOS, Unión Editorial, Madrid, 1996.
- Rubio de Urquía, R., *Lecciones para el curso 1999-2000*, impartidas en la Pontificia Universitas Lateranensis.
- Samuelson, P.A., «A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour», *Economica*, 5, 1938.
- Samuelson, P.A., «Consumption Theory in Terms of Revealed Preference», *Economica*, N.S. ,15, 1948.
- Samuelson, P.A., *Foundations of Economic Analysis*, Cambridge Mass.: Harvard U. Press, 1947.
- Saura Bacaicoa, D., *Estabilidad de equilibrios keynesianos con diferentes regímenes de expectativas*. Tesis doctoral inédita, UAM, Facultad de CC Económicas, Dpto. Análisis Económico, 1992.

- Strotz, R.H., «Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization» en *Review of Economic Studies*, 23, 1956.
- Sugden, R., «Liberty, Preference and Choice», *Economics and Philosophy*, 1, 1985.
- Sugden, R., «Review of Commodities and Capabilities», *Economic Journal*, 96, 1986.
- Sugden, R., *The Political Economy of Public Choice*, Oxford: Martin Robertson, 1981.
- Suzumura, K., «Liberal Paradox and the Voluntary Exchange of Rights-Exercising», *Journal of Economic Theory*, 22, 1980.
- Suzumura, K., «On the Consistency of Libertarian Claims», *Review of Economic Studies*, 45, 1978.
- Tullock, G., «A Note on Welfare Economics», *Econometrica*, 14, 1946.
- Tullock, G., «The General Irrelevance of the General Impossibility Theorem», *Quarterly Journal of Economics*, 81, 1967.
- Tullock, G., «The Irrationality of Intransitivity», *Oxford Economic Papers*, N.S., 16, 1964.
- Ureña, E.M., «Krausismo y economía», en *Economía y economistas españoles*, vol. 5. *Las críticas a la economía clásica*. Enrique Fuentes Quintana (director). Galaxia Gutenberg. Circulo de Lectores, 1ªed., Barcelona, 2001.
- Uzawa, H., «Preference and Rational Choice in the Theory Consumption», en *Mathematical Methods in the Social Sciences*, 1959, Stanford U. Press, Arrow, Karlin y Suppes, eds.
- Vara Crespo, O., *Concepciones del agente económico y Teoría monetaria en el pensamiento económico moderno*. U.A.M., Fac. CC Económicas, 1999 Madrid, Tesis Doctoral inédita.
- Vromen, J.J., «Evolutionary Economics: Precursors, Paradigmatic Propositions, Puzzles and Prospects», en J.P.G. Reijnders, *Economics and Evolution*, 1995.
- Walras, L. *Elementos de economía política pura*. Ed. de Julio Segura, Alianza Universidad, Madrid, 1990, del original, *Éléments d'Économie Politique Pure ou Théorie de la Richesse Social*, Corbaz, Lausana; Guillaumin, Paris, 1ªed. 1874.
- Weintraub, E.R., *Microfoundations. The compatibility of microeconomics and macroeconomics*. Cambridge U. Press, 1979.
- Williamson, O.E., *Las instituciones económicas del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, 1989.
- Witt, U., «Emergence and Dissemination of Innovations: Some Principles of Evolutionary Economics», en R. Day, P. Chen (eds.), *Nonlinear Dynamics and Evolutionary Economics*, Oxford: Oxford U. Press, 1993, p. 91-100.

- Sen, A.K., «On Weights and Measures: Informational Constraints in Social Welfare Analysis», *Econometrica*, 45, 1977.
- Sen, A.K., «Preferences, Votes and the Transitivity of Majority Decisions», *Review of Economic Studies*, 31, 1964.
- Sen, A.K., «Quasi-Transitivity, Rational Choice and Collective Decisions», *Review of Economic Studies*, 36, 1969.
- Sen, A.K., «Rational Fools: a Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory», *Philosophy and Public Affairs*, 6, 1977.
- Sen, A.K., «Rationality and Morality: A Reply», 1977, reed. en A.P. Hamlin, ed., *Ethics and Economics*, vol. I, 1996.
- Sen, A.K., «Rights and Agency», *Philosophy and Public Affairs*, vol. 11, 1982.
- Sen, A.K., «Social Choice and Justice: a Review Article», *Journal of Economic Literature*, 23, 1985.
- Sen, A.K., «Social Choice Theory: A Re-examination», *Econometrica*, vol.45, 1977.
- Sen, A.K., «The Impossibility of a Paretian Liberal», *Journal of Political Economy*, 78, 1970.
- Sen, A.K., *Choice, Welfare and Measurement*. Oxford: Blackwell y Cambridge, Mass.: MIT Press, 1982.
- Sen, A.K., *Inequality Reexamined*, Oxford: Clarendon Press, New York: R. Sage Foundation & Cambridge. MA: Harvard U.Press, 1992. (Existe trad. en castellano de Ana M^a Bravo, en Alianza Editorial, *Nuevo examen de la desigualdad*, AE, 1995.)
- Sen, A.K., *On Ethics and Economics*, Oxford: Blackwell, 1987.
- Sen, A.K., *Poverty and Famines: An Essay of the Entitlement and Deprivation*, Oxford, Clarendon Press, 1981.
- Sen, A.K., y P.K. Pattanaik, «Necessary and Sufficient Conditions for Rational Choice under Majority Decision», *Journal of Economic Theory*, 1, 1969.
- Simon, H., *Models of Bounded Rationality*, vol.2, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1982.
- Simon, H., *Reason in Human Affairs*, Stanford, CA., Stanford U. Press, 1983.
- Simon, H., *Administrative Behavior*, 2^aed., N. York: Macmillan, 1961.
- Sonnenschein, H., «Market Excess Demand Functions», *Econometrica*, Mayo, 1972, Vol.40, n^o3.
- Stigler, G., «Economics or Ethics?», en S. McMurrin ed. *Tanner Lectures on Human Values*, vol. II, Cambridge U. Press, citado en A.K. Sen, *On Ethics and Economics*, p.17.



Zamagni, S. (editor), *The Economics of Altruism*. En. *International Library of Critical Writings in Economics*, n. 48, Edward Elgar, 1995.

Reunido el Tribunal que suscribe en el día
de la fecha, acordó calificar la presente Tesis
Doctoral con la censura de *Sobresaliente cum laude*
Madrid 30 julio 2002

