

# Economía y moral

**Quizá los economistas prefieran adoptar una posición neutral frente a los valores, pero muchos críticos reproban la relación entre la ciencia económica y la virtud**

*Timothy Taylor*

**L**OS ECONOMISTAS prefieren dejar a un lado las cuestiones morales. Suelen decir que estudian disyuntivas, incentivos e interacciones, relegando los juicios de valor a la esfera de la política y de la sociedad.

Pero los juicios morales no están dispuestos a eludir la economía.

Las críticas respecto a la relación entre la economía y las virtudes morales pueden agruparse en tres aspectos principales: ¿En qué medida la vida económica ordinaria ofrece capacidad para la virtud? ¿Está avanzando al análisis económico más allá de sus límites e invadiendo áreas del comportamiento que deberían preservarse de su influencia? Estudiar economía, ¿desalienta el comportamiento moral?

## Capacidad para la virtud

Después de un arduo día de trabajo, o cuando las cuentas vencen, muchos de nosotros entendemos lo que quiso decir Henry David Thoreau cuando en 1854 escribió: "La mayoría de los hombres viven una vida de tranquila desesperación".

Desde los tiempos de Aristóteles los filósofos han trazado una línea que separa la vida económica de una vida virtuosa o bien vivida. En su *Ética a Nicómaco*, por ejemplo, Aristóteles afirmaba: "Una vida de lucro es una que se lleva en forma compulsiva, y evidentemente la riqueza no es el bien supremo que buscamos, porque solo es útil en orden a otro bien".

Estos filósofos señalan que a menudo las personas trabajan solo para ganar dinero y de ese modo cubrir necesidades como alimento, refugio y vestimenta, y que, en cambio, hay una gama de actividades humanas libremente elegidas que son más afines al comportamiento virtuoso: amor y amistad, arte y música, valentía en la guerra, participación en la comunidad, curar a los enfermos, ayudar a los pobres y otras más.





## “La mayoría de los hombres viven una vida de tranquila desesperación”.

*Henry David Thoreau*

Pero las compulsiones y necesidades de la vida laboral también presentan otros aspectos. Ralph Waldo Emerson, filósofo del trascendentalismo y amigo de Thoreau, dijo en 1844: “Ya sea nuestro trabajo burdo o refinado, plantar maíz, o escribir poemas épicos, tan solo por ser un trabajo honrado, hecho para la propia aprobación, obtendrá una recompensa para los sentidos así como para el pensamiento: no importa cuántas veces seamos derrotados, hemos nacido para la victoria. La recompensa por algo bien hecho es haberlo hecho”. Hagamos bien nuestro trabajo, ya sea sirviendo comidas rápidas a clientes hambrientos, conduciendo un taxi, vertiendo hormigón para construir una carretera, organizando una miniconferencia fuera de la oficina o cualquier otra cosa. El trabajo puede hacerse a cambio de un pago, pero, desde esta visión, un trabajo honesto y bien hecho ofrece una retribución que excede el dinero.

Una tradición filosófica alternativa acerca de la relación entre la vida económica y la virtud moral, que tiene sus raíces en la labor de John Locke y se opone explícitamente a la idea de que la riqueza es la medida de la felicidad.

tamente a la tradición aristotélica, ve el trabajo y la actividad económica no como la carga dura, deprimente y amoral de la esclavitud salarial y la generación de lucro sino como una forma en que los humanos se relacionan con el mundo que los rodea y se forjan a sí mismos.

Según lo expresó el profesor de derecho y filosofía Andrzej Rapaczynski (2013), el trabajo produce no solo bienes o materias primas, sino seres humanos autónomos que viven las vidas que ellos mismos diseñan y determinan. “Por eso, el trabajo, que es la base de la vida económica, lejos de esclavizar a quienes lo realizan, es la expresión primordial de la creatividad humana,

**Hagamos bien nuestro trabajo, ya sea sirviendo comidas rápidas a clientes hambrientos, conduciendo un taxi, vertiendo hormigón para construir una carretera, organizando una miniconferencia fuera de la oficina o cualquier otra cosa.**

la verdadera producción de una nueva realidad regida por el intelecto y la imaginación humanos, en la cual podemos reconocernos y formarnos según nuestra propia voluntad”. Si bien el arte, la literatura y la música, “por su naturaleza particularmente sofisticada … pueden reconocerse más claramente como los artefactos primarios de la cultura humana … su lugar en la vida humana no es en principio diferente de los otros objetos que producimos tanto para consumir como para definir las condiciones fundamentales de nuestra propia existencia”.

### ¿Quién es funesta?

La frase “ciencia funesta” es la afrenta verbal más famosa lanzada contra la economía, pero para los economistas que conocen su historia, esa calificación es una insignia de honor.

En un ensayo de 1849, el historiador y ensayista Thomas Carlyle calificó la economía política como una materia deprimente, sombría, abyecta y angustiante, o, para decirlo en términos más elevados, “la ciencia funesta”. Pero en su ensayo, titulado “Discurso ocasional sobre la cuestión de los negros”, Carlyle argumenta que los trabajadores negros pobres de las Indias Occidentales padecen “los vicios de la indolencia y la insolencia”. Para que logre la virtud, sostiene, el “hombre negro ocioso de las Indias Occidentales” debería “ser obligado a trabajar según sus condiciones”. Carlyle no era solo racista. Creía que los pobres de todas las razas del mundo, “los más blancos y los más negros por igual”, debían

experimentar “el derecho divino” de obligarlos a hacer el trabajo para el cual estaban designados.

En síntesis, Carlyle llamó a la economía una ciencia funesta porque estaba basada en ideas como las de “dejar a los hombres en paz” y de “urnas electorales”, lo que hoy llamaríamos libertad personal y democracia.

John Stuart Mill, economista y filósofo político, publicó una cástica crítica del ensayo de Carlyle en 1850. Señaló que los ricos a menudo oprimían a los pobres y que las acciones y actitudes aparentemente poco colaborativas o disfuncionales de estos últimos obedecían a los incentivos negativos de la opresión y no a un defecto de carácter. Mill concluía afirmando que aunque no podemos extirpar todo el dolor, sí podemos, si estamos suficientemente decididos a ello, “abrir toda tiranía”. En el debate histórico sobre la ciencia funesta, el iluminado economista es el ganador indiscutible.

Bajo una óptica similar, filósofos economistas modernos han reunido una lista de virtudes que pueden ser intrínsecas del comportamiento del mercado. Deirdre McCloskey (2006) escribió acerca de siete virtudes de la vida económica de la clase media: amor (benevolencia y amistad), fe (integridad), esperanza (espíritu emprendedor), coraje (enteresa y perseverancia), templanza (moderación y humildad), prudencia (conocimientos y previsión) y justicia (equilibrio social y honestidad). Análogamente, Luigino Bruni y Robert Sugden (2013) han sugerido que la participación en el trabajo y el comercio es congruente con virtudes tales como la autoayuda, iniciativa y actitud vigilante, confianza y honradez, respeto por los deseos ajenos y la percepción de los demás como posibles socios en una transacción mutuamente beneficiosa.

En lugar de centrarnos en abstracciones filosóficas acerca del contenido moral del trabajo, consideremos una familia prototípica: padres que trabajan, crían hijos, son amigables con compañeros y vecinos, interactúan con otros familiares, se involucran con los intereses personales y su comunidad. Sería arrogante y elitista, o quizás una señal de distancia y falta de realismo, afirmar que las personas que trabajan están condenadas a vivir sin virtud, a menos que puedan introducir alguna actividad virtuosa en su tiempo libre. Pero también sería una exageración idealista sostener que el trabajo cotidiano ofrece



**“Una vida de lucro es una que se lleva en forma compulsiva, y evidentemente la riqueza no es el bien supremo que buscamos, porque solo es útil en orden a otro bien”.**

*Aristóteles*

continuamente a las personas oportunidades de transformación virtuosa. El término medio sería aceptar que, si bien pueden surgir momentos de gracia y oportunidades de ejercer la virtud en todos los aspectos de la vida, incluida la económica, la amplitud y variedad de esas oportunidades pueden variar según las características de la vida económica de cada persona.

### **El avance de la economía hacia otros ámbitos**

Aun cuando la vida económica no es necesariamente contraria a la moral y la virtud, los valores de la vida económica pueden extenderse gradualmente hasta desbordar el ámbito que les corresponde. Por ejemplo, los valores económicos pueden ser útiles a la hora de cultivar trigo, fabricar teléfonos inteligentes, comprar un electrodoméstico o ahorrar para la jubilación. Pero la aplicación de esos valores puede parecer más discutible, al menos para los no economistas que leen acerca de un “ecoturismo” que cobra a los

cazadores grandes sumas de dinero por matar elefantes y leones viejos, con el aparente objetivo de elevar los ingresos locales y desalentar la caza furtiva; empresas que compran permisos para emitir ciertas cantidades de sustancias contaminantes, o médicos y economistas que abogan por que la donación de sangre o los trasplantes de riñón sean pagos en lugar de voluntarios.

El temor de que la economía sobrepase sus límites está bien fundado. Incluso los economistas coinciden en que sería inmoral vender a un niño o esclavizar a un ser humano. No es posible comprar a un verdadero amigo, y parafraseando a los Beatles, el amor no se compra. La mayoría de los economistas no actúan como si el valor monetario fuera todo lo que importa: en ocasiones especiales también dan obsequios, no solo efectivo.

El filósofo de Harvard Michael Sandel (2013) ha encabezado un movimiento que plantea preguntas difíciles acerca de la extensión de la ciencia económica a otras esferas. ¿Debería haber un mercado del sexo, maternidad subrogada o alquiler de vientres? ¿Son objetables los ejércitos de mercenarios, y de ser así, cómo debería asignarse el servicio militar? ¿Deberían las universidades vender algunas vacantes y así recaudar fondos para fines encomiables, como una nueva biblioteca o becas para estudiantes con buena calificaciones provenientes de familias pobres? ¿Debería Estados Unidos vender el derecho a la inmigración? ¿Por qué no permitir que los actuales ciudadanos estadounidenses vendan su ciudadanía a los extranjeros e intercambien su lugar con ellos? ¿Se debería permitir un mercado libre para los bebés en adopción? ¿Debería permitirse que las personas vendan sus votos?

Sandel es un modelo de cautela filosófica. Hace preguntas, en lugar de afirmar que tiene respuestas, y deja abierta la posibilidad de que, aun cuando se erosionen ciertos objetivos morales y cívicos, en algunos casos extender la aplicación de los precios monetarios puede resultar aceptable. Cabe recordar que nuestra idea acerca de cuáles transacciones de mercado son reprochables ha variado con el tiempo, tanto en Estados Unidos, según muestran los ejemplos siguientes, como en otros países.

En el siglo XIX, la compra de un seguro de vida era considerada en Estados Unidos una práctica inaceptable (jugar contra Dios), hasta que —mediante una campaña de promoción dirigida a las iglesias— se la transformó en una forma prudente de demostrar amor por la familia. A principios del siglo XX, la venta de alcohol fue moralmente inaceptable durante 14 años, hasta que se derogó la Ley Seca en 1933. Hasta los años sesenta, las loterías estatales se consideraban inmorales en Estados Unidos; en muchos estados era ilegal la venta interestatal de productos anticonceptivos e incluso su uso en el hogar. El pago de un salario vital a los soldados era considerado moralmente inaceptable hasta que en los años setenta se puso fin al servicio militar obligatorio y se creó una fuerza integrada solo por voluntarios. Permitir que la fertilización in vitro fuera un servicio provisto en el mercado de la salud era algo muy controversial. Hasta los años ochenta, era moralmente inaceptable que los atletas profesionales participaran en actividades de carácter “amateur” como los juegos olímpicos.

El pago a los donantes de sangre es todavía inaceptable para muchos estadounidenses, pero generalmente se paga la donación de plasma sanguíneo y de esperma. Una mujer no puede

recibir dinero por donar un riñón, pero sí recibir un pago por sus óvulos o por tener un niño como madre subrogante. Los casos en que está permitido aplicar un mecanismo de precios varían considerablemente entre los países: por ejemplo, algunos han legalizado la prostitución y ciertas drogas recreativas, mientras que otros prohíben el pago de intereses por préstamos.

Si un incentivo de precios “erosiona ciertos bienes morales y cívicos que merecen ser cuidados”, como indica Sandel, entonces quizá valga la pena considerar otras propuestas más radicales. Quizá debería pagarse poco o nada a los trabajadores de la salud, la educación, el trabajo social o el gobierno, porque no se debe erosionar la virtud moral de esos empleos. Quizá no se debería pagar a quienes reciclan o instalan dispositivos aislantes de la energía, porque tales actividades deberían realizarse por sus virtudes medioambientales y no por una retribución pecuniaria. Las donaciones filantrópicas deberían ser su propia recompensa, porque publicitar los nombres de los donantes o reducir sus impuestos erosionaría la virtud cívica.

El propósito de estas propuestas es simplemente provocar el debate, pero ilustran el hecho de que los incentivos económicos no necesariamente deben considerarse siempre como incongruentes con la virtud cívica y moral. Y cuando observamos las cambiantes actitudes de la sociedad cerca de la moralidad de ciertas transacciones económicas, es prudente abstenerse de suponer que los límites de hoy serán los mismos mañana.

## Sería una exageración idealista sostener que el trabajo cotidiano ofrece continuamente a las personas oportunidades de transformación virtuosa.

La extensión del pensamiento económico a ámbitos fuera de su alcance tradicional a menudo ha tenido resultados fructíferos. Por ejemplo, los economistas han trabajado a partir de la obra del extinto ganador del Premio Nobel Gary Becker y otros estudiosos para mostrar cómo el pensamiento económico puede explicar la dinámica de temas antes considerados ajenos a la economía, tales como el matrimonio, la crianza de los hijos, el delito y la discriminación contra grupos determinados de personas. La idea de que las fuerzas armadas deben atraer empleados que reciban una remuneración, beneficios y oportunidades de carrera, en lugar de que el servicio militar sea obligatorio, está hoy generalizada. También lo está la noción de que los problemas ambientales pueden abordarse con éxito fijando un precio a la polución, por ejemplo, mediante depósitos por latas y botellas; impuestos sobre bienes que, como la gasolina, contribuyen a la polución, y la compra y venta por parte de las empresas de permisos para ciertos contaminantes, que dan un incentivo para reducir la polución a un menor costo social.

Resulta tentador tratar de construir un cerco alrededor de las virtudes morales y cívicas para impedir que las invadan los



**“Restringir el egoísmo y permitirnos disfrutar de los afectos benevolentes, constituye la perfección de la naturaleza humana”.**

*Adam Smith*

valores económicos. Pero, como aprendió Estados Unidos al tratar de prohibir el alcohol a comienzos del siglo XX, no es fácil bloquear las fuerzas económicas, y a menudo un mercado bien regulado es una forma más pragmática de equilibrar los valores morales y cívicos que leyes que prohíban un determinado comportamiento en función de argumentos morales.

### Una influencia que corrompe

Una crítica común al estudio de la economía es que se trata solo de “ganar dinero y hacerse rico”, pero con este argumento se caricaturiza lo que la ciencia económica realmente es. Incluso los cursos básicos de introducción a la economía se concentran en pensar cómo resolver disyuntivas inevitables en un mundo de escasez. En ellos se estudia la oferta, la demanda y los mercados, naturalmente, pero también el comportamiento anticompetitivo, la polución, la pobreza, el desempleo y las ventajas y desventajas de la globalización y el comercio. Quienes poseen un conocimiento algo más profundo en esta materia saben que los grandes economistas —comenzando por Adam Smith, en su obra clásica de 1776, *La riqueza de las naciones*— han lidiado durante más de dos siglos con temas como la desigualdad, la equidad, el imperio de la ley y el bienestar social.

Una queja más sofisticada respecto del estudio de la economía es que, como el modelo económico básico plantea que las personas buscan su propia satisfacción (“maximizar la utilidad”) y las empresas procuran obtener beneficios, quienes estudian economía tienden a transformarse en personas que creen también que el egoísmo es virtuoso. Cabe aclarar que los economistas no argumentan que un mayor egoísmo sea deseable. Como escribió Smith en 1759, en su primera obra monumental, *Teoría de los sentimientos morales*, “¡Cuán desagradable parece ser aquel cuyo duro y obstinado corazón solo siente para sí mismo, pero es completamente insensible a la felicidad o la desgracia ajena!”. De ahí que “sentir mucho por los demás y poco por nosotros mismos, restringir el egoísmo y permitirnos disfrutar de los afectos benevolentes, constituye la perfección de la naturaleza humana; y por solo así puede producir en la humanidad esa armonía de sentimientos y pasiones en las que consiste toda su gracia y decoro”.

Los economistas quizás sientan que esa crítica es injusta. Después de todo, muchas materias académicas estudian aspectos desagradables de la conducta humana. La ciencia política, la historia, la psicología, la sociología y la literatura a menudo se ocupan de la agresión, el comportamiento obsesivo, el egoísmo y la crueldad, para no mencionar la lujuria, la pereza, la codicia, la envidia, la soberbia, la ira y la gula. Pero nadie parece temer que los estudiantes

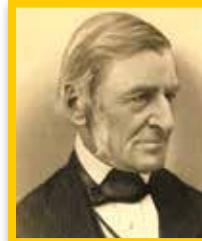
de esas otras disciplinas se conviertan rápidamente en sociópatas. ¿Por qué entonces la economía debería ser una fuente tan singular de corrupción? Después de todo, los economistas profesionales abarcan todo el arco ideológico desde la extrema izquierda hasta la extrema derecha, lo que indica que estudiar economía no impone férreamente una determinada ideología.

Habría cierta vinculación entre el estudio de la economía y un comportamiento de menor cooperación o empatía, aunque en general los estudios que procuran vincular alguna disciplina académica con rasgos de alteración de la personalidad no han sido especialmente rigurosos. Por ejemplo, en una encuesta realizada en Estados Unidos a comienzos de los años noventa se observó una mayor probabilidad de que los economistas no donaran nada a obras de caridad comparado con los otros campos académicos, aunque en el mismo estudio también se observó que la mediana de las donaciones hechas por economistas era levemente mayor (Frank, Gilovich y Regan, 1993).

Diversos estudios comparan a los estudiantes que han cursado economía con aquellos que no lo han hecho. Uno de ellos incluyó una encuesta de estudiantes de la Universidad Cornell acerca de cómo reaccionarían, y cómo esperarían que lo hicieran, si por un error de facturación recibieran 10 computadoras habiendo pagado por solo 9. Después de tomar una clase sobre la teoría de juegos, los estudiantes presentaban una menor probabilidad de decir que denunciarían el error y de creer que otros lo harían (Frank, Gilovich y Regan, 1993). Pero en otro estudio se usó un experimento en el cual se arrojaron sobres, con sello postal y dirección pero sin cerrar, que contenían US\$10 y una nota breve sobre el piso de las aulas antes de las clases de economía y de otras materias en la Universidad George Washington. Más de la mitad de las cartas dejadas en las aulas de economía fueron cerradas y depositadas en el correo con el dinero adentro, mientras que menos de una tercera parte de las que se arrojaron en el piso de otras aulas fueron devueltas (Yezer, Goldfarb y Poppen, 1996).

Naturalmente, quizás tales comparaciones solo implican que la ciencia económica atrae a personas con mayor probabilidad de reaccionar de determinada manera, no que el estudio en sí lleva a las personas a actuar de ese modo. De hecho, numerosos estudios de ciencias sociales realizados en las últimas décadas han confirmado la importancia de los efectos de “encuadre” o “primado”: la forma en que un investigador formula una pregunta o arma una situación influye fuertemente en la reacción de los sujetos. En otro estudio, se les dio primero a ejecutivos de empresas la tarea de descifrar y formar 30 oraciones, algunas de las cuales contenían palabras de economía —como *continúa, economía, creciendo, nuestro*— mientras que otras tenían palabras como *verde, árbol, era, un* que no tenían relación con la ciencia económica. Luego se hicieron juegos de roles en los cuales los ejecutivos debían escribir cartas a un empleado que era transferido a otra ciudad o bien sancionado por llegar tarde. Los investigadores observaron que los ejecutivos que habían descifrado y ordenado las palabras de economía expresaron menor compasión en esas cartas, porque sentían menos empatía y también porque consideraban que no era “profesional” expresarla (Molinsky, Grant y Margolis, 2012).

La advertencia que cabría extraer de ese tipo de estudios no se refiere al peligro de estudiar economía sino más bien a no dejarse influir excesivamente por la forma en que están formuladas las



**“La recompensa por algo bien hecho es haberlo hecho”**

*Ralph Waldo Emerson*

preguntas y por el contexto general de las situaciones de toma de decisiones. A través de los años me he vuelto precavido ante preguntas formuladas de una manera que procure oponer la economía a la virtud moral en una pelea en la que el ganador “se lleva todo”.

Ningún economista recomendaría consultar un manual de economía como fuente práctica de sabiduría moral trascendente. Como ha demostrado la reciente crisis mundial, la economía como ciencia no tiene respuestas para todos los problemas económicos del mundo. Pero también es justo recordar que tampoco los filósofos morales tienen respuestas para todos los problemas espirituales y éticos del mundo.

En su famoso libro *Principios de economía* de 1890, el gran economista Alfred Marshall expresó que “la economía es el estudio de los seres humanos en las ocupaciones ordinarias de la vida”. Los economistas no pueden desterrar de su campo de estudio la importancia de las cuestiones morales, y no deberían tratar de hacerlo. Pero cuando los filósofos morales consideran temas referidos a las ocupaciones ordinarias de la vida, tampoco pueden desconocer ni excluir la importancia de la economía. ■

*Timothy Taylor es Jefe de redacción de Journal of Economic Perspectives, publicación de la Asociación Estadounidense de Economía, con sede en Macalester College de St. Paul, Minnesota. Su blog puede consultarse en <http://conversableeconomist.blogspot.com>.*

#### Referencias:

- Bruni, Luigino, y Robert Sugden, 2013, “Reclaiming Virtue Ethics for Economics”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, No. 4, págs. 141–64.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich y Dennis T. Regan, 1993, “Does Studying Economics Inhibit Cooperation?”, *Journal of Economic Perspectives* vol. 7, No. 2, págs. 159–71.
- McCloskey, Deirdre, 2006, *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce* (Chicago: University of Chicago Press).
- Molinsky, Andrew L., Adam M. Grant y Joshua D. Margolis, 2012, “The Bedside Manner of Homo Economicus: How and Why Priming an Economic Schema Reduces Compassion”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 119, No. 1, págs. 27–37.
- Persky, Joseph, 1990, “Retrospectives: A Dismal Romantic”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 4, No. 4, págs. 165–72.
- Rapaczynski, Andrzej, 2013, “The Moral Significance of Economic Life”, *Capitalism and Society*, vol. 8, No. 2, artículo 1.
- Sandel, Michael J., 2013, “Market Reasoning as Moral Reasoning: Why Economists Should Re-engage with Political Philosophy”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, No. 4, págs. 121–40.
- Yezer, Anthony M., Robert S. Goldfarb y Paul J. Poppen, 1996, “Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, No. 1, págs. 171–86.