

LOS PUNTOS DE VISTA ECONÓMICO Y SOCIOBIOLÓGICO

En este capítulo repasaremos algunos aspectos básicos del enfoque económico del análisis de la conducta humana. Terminaremos con una comparación entre la economía y los modernos enfoques de la biología, a los que ya brindamos atención en el capítulo XVI.

1. ¿Imperialismo económico?¹

El enfoque económico, en principio, puede ser aplicado a todo comportamiento vinculado al problema de la escasez. Tal definición comprende, naturalmente, la actividad normalmente considerada “económica”, pero también abarca otros ámbitos. La posición más categórica en esta materia la sostiene Gary Becker, quien afirma: *He llegado al convencimiento de que el enfoque económico es aplicable a toda la conducta humana, ya se trate de un comportamiento que sigue precios monetarios o precios imputados; sean decisiones repetidas o infrecuentes, importantes o menores; objetivos emocionales o mecánicos; personas ricas o pobres; hombres o mujeres, adultos o niños; brillantes o estúpidos; pacientes o terapeutas; empresarios o políticos, profesores o alumnos.*² Desde luego, Gary Becker llega a tal conclusión después de haber aplicado con éxito el enfoque económico a problemas sociológicos, educacionales, políticos y biológicos.

Lie constata, desde el ángulo sociológico, que la categoría del mercado domina el discurso cotidiano y la realidad política.³ Trabajos, esposas, y bienes son obtenidos en sus respectivos mercados. Después del colapso del comunismo, el mercado parece ser lo deseable y tal vez la única forma posible de intercambio o de coordinación en una economía compleja.

Analíticamente, parece imposible obtener un criterio que permita diferenciar reglas de conducta esencialmente distintas en los diferentes ámbitos de la actividad humana. Si el enfoque económico fuese aplicable sólo al campo comercial o mercantil, ello implicaría que los hombres se desdoblan y actúan como consumidores, como trabajadores y como ciudadanos, con criterios reñidos entre sí. La decisión de una mujer de ingresar al mercado laboral, ¿es acaso una decisión “económica”? ¿Podemos entonces aplicarle la metodología del enfoque económico? Sería absurdo ignorar que tal decisión involucra elementos que no se transan en un mercado: la valoración del tiempo libre, la convivencia familiar, el “status” que ofrece la ocupación, etc. Casi todas las decisiones humanas contienen elementos “económicos” y, en consecuencia, el punto de vista económico puede ayudar a comprenderlas.

Lo anterior no significa, por cierto, que todos y cada uno de los actos de todos y cada uno de los individuos puedan explicarse mediante el enfoque económico. Tal pretensión sería desproporcionada. Es probable que haya importantes ámbitos de la conducta humana para los cuales el enfoque económico resulte estéril. No hay, sin embargo, ninguna razón lógica para destinar, a priori, nuestro enfoque a aspectos específicos de la actividad humana que está condicionada por la escasez. Del análisis económico surge el interés por aplicar el enfoque a las más variadas acciones humanas, y la relevancia y utilidad de semejante investigación tendrá que ser constatada, a la luz de antecedentes empíricos, en cada caso particular.

¹ He tomado en buena parte el documento de Juan Andrés Fontaine, El punto de vista económico, Estudios Públicos 2 (1981) http://demo.vrweb.cl/cgi-bin/dms/procesa.pl?plantilla=%2fdms%2fdmsdoc%2html&id_doc=1386&id_archivo=7&download=1

² Becker, Gary S., The Economic Approach to Human Behavior, Chicago: The University of Chicago Press (1976).

³ John Lie, Sociology of Markets, Annual Review of Sociology, Vol. 23, 1997. http://ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=17682&Itemid=0

Diversos investigadores creen que de tales constataciones se concluirá la enorme riqueza del enfoque económico. Pero hay otros, incluso economistas, que no piensan lo mismo. Warren Nutter, en un artículo de 1979, admitía el interés de explorar nuevos campos de aplicación del enfoque económico, agregando: “Cómo se comporte la disciplina económica, en cuanto a revelar relaciones sociales previamente desconocidas, depende de la competencia entre disciplinas en términos de objeto y método, [...]. Yo espero que la economía se desempeñe bien en esta competencia, pero, en definitiva, no revele sino una isla en la conducta del hombre”.⁴

La mera idea de hacer probar suerte al enfoque económico en campos no económicos provoca resistencias. Hay quienes ven en ello el intento de poner al servicio de la economía otras áreas de la actividad humana, como si tal proposición tuviese sentido lógico en el plano del quehacer científico. Otros desconfían de que ciertos economistas pretendan hacer de la economía una “superciencia” o ejercer “imperialismo económico” sobre otras disciplinas. En ello, desgraciadamente, tales temores están respaldados por los deslices publicitarios de ciertos académicos. Sin embargo, el error subyacente a tales inquietudes es definir a las ciencias únicamente por el *objeto de estudio*. La economía y muchas otras interesantes y útiles disciplinas estudian la conducta humana. El objeto de análisis es el mismo y se diferencian sólo en sus distintos *métodos de análisis, enfoques o puntos de vista*. Así como el químico no se inquieta cuando comparte con el biólogo el estudio de determinadas manifestaciones de la naturaleza, tampoco el sociólogo, el historiador o el cientista político deben alarmarse cuando el economista dirige su mirada hacia nuevos territorios.

Lazear pone énfasis en el carácter distintivo de la economía, sosteniendo que no sólo se trata de una ciencia social, sino de una ciencia genuina.⁵ Como las ciencias físicas, usa una metodología que produce implicancias refutables y además somete estas implicancias a contraste usando sólidas técnicas estadísticas. En particular, la economía subraya tres factores que la distinguen de otras ciencias sociales: a) los economistas están acostumbrados al constructo de individuos racionales que emprenden una conducta *optimizadora*; b) los modelos económicos adhieren estrictamente a la importancia de la noción de *equilibrio* en cualquier segmento de la teoría; c) finalmente, los economistas, al concentrarse en temas de *eficiencia*, pueden formular preguntas ignoradas por otras ciencias sociales. Estos ingredientes le han permitido a la economía invadir territorio intelectual que antes era considerado fuera de su alcance.

Un corolario de la maximización es que, en el margen de decisión siempre aparecen *trade-offs*. La noción de que no hay *free lunch* es central en economía. El concepto simple, si bien crucial, de *costo de oportunidad*, está detrás de la capacidad de la economía de ser generalizada a otras áreas. A veces los *trade-offs* son sutiles. Los precios y los costos no son necesariamente parámetros observables, aunque sin embargo tendrán incidencia sobre la conducta. Las otras ciencias sociales no ponderan de modo similar el reconocimiento de que existe una tensión entre los costos y los beneficios, lo que reduce la capacidad de estos enfoques a captar de modo sistemático los fenómenos sociales. Pensar en *trade-offs* lleva a pensar en la sustitución. *Los economistas siempre ponen énfasis sobre la elección*. Las cosas no están determinadas de modo tecnológico, lo cual es cierto tanto para los consumidores como para los productores. No hay una cantidad fija de puestos de trabajo, por ejemplo: las empresas pueden elegir intercambiar trabajo por capital y los trabajadores pueden elegir entre trabajo y ocio.

⁴ Warren G. Nutter, On Economism, Journal of Law and Economics, vol. 32 (2), (Oct. 1979).

⁵ Edward P. Lazear, Economic Imperialism, NBER Working Paper No. 7300, August 1999. Published: Quarterly Journal of Economics, 2000, v115(1, Feb), 99-146. <http://www.nber.org/papers/w7300>

En segundo término, así como en las ciencias físicas, la noción de equilibrio es central en la economía. Virtualmente todas las teorías económicas tienen como un desiderátum primario que la conducta descrita sea compatible y consistente con alguna noción de equilibrio. La teoría económica consiste habitualmente de modelar la conducta de los agentes; luego, se deben agregar las conductas individuales para examinar qué sucede cuando hay interacciones. Esto se hace a menudo en el contexto de un mercado. Las herramientas más familiares del economista son la oferta y la demanda, que aparecieron durante el siglo XIX. Marshall hizo gran uso de estos instrumentos y obtuvo ricas implicancias y predicciones contrastables.⁶ Si bien la conducta de los individuos que están detrás de las curvas de oferta y demanda es de por sí interesante, el interés en el equilibrio es lo que distingue a la economía de otras ciencias sociales. Es cierto que otras ciencias discuten efectos de derrame y de feedback, pero sólo los economistas, entre los científicos sociales, insisten en utilizar un estilo propio a las ciencias físicas para el equilibrio en sus análisis.

En tercer término, gran parte de la economía responde a la noción de que la eficiencia es importante. El concepto de Adam Smith de una mano invisible es un principio guía de la economía. *Los individuos que actúan en función de su interés propio están optimizando los objetivos generales de la sociedad.* Smith tomó prestadas ideas morales de la Ilustración (en especial, el énfasis sobre el libre albedrío) y las transformó en una teoría positiva de la economía, con un papel limitado o nulo para el estado. Cabe señalar que la idea de que el equilibrio competitivo es eficiente ya aparece en la literatura a partir de Marshall.

2. La hipótesis de maximización

El enfoque económico visualiza a la conducta humana como buscando la satisfacción máxima de las preferencias individuales, en función de los limitados recursos de que se dispone. A esta premisa se la ha llamado “postulado de la racionalidad”, nombre algo desafortunado, porque sugiere más cálculo y frialdad del que normalmente suponemos en nuestros amigos y parientes. El paradigma del hombre maximizador constituye la piedra angular del enfoque económico. No es de extrañar, entonces, que haya sido objeto de un largo debate en cuanto a sus fundamentos y aplicaciones.

El empleo de dicho paradigma por parte del enfoque económico implica que éste adopta el postulado del *individualismo metodológico*. Escoge al hombre como unidad de análisis y procede a describir su conducta como un resultado de su propia voluntad. Naturalmente, esto significa abandonar una concepción orgánica de la sociedad o, lo que es lo mismo, la proposición de que la conducta individual está determinada por factores externos, tales como: la nación, la raza o la clase social. La ciencia económica se basa en la concepción de que los individuos son libres para desarrollar variadas actividades y no encaran sino las restricciones propias de un mundo de escasez. Por eso, el enfoque económico se propone explicar conductas que son el fruto de la libertad individual. El economista intenta responder —por así decirlo— al interrogante: ¿qué hace cada hombre con su libertad? Para elaborar una respuesta recurre a conceptualizar las motivaciones humanas en términos de satisfacción de determinadas preferencias personales. La contrapartida analítica de tal abstracción es la maximización de una función denominada “función de utilidad”, cuyos argumentos son las diferentes actividades que puede desarrollar el individuo. El postulado de que la persona maximiza su propia función de utilidad es la manera rigurosa de traducir a un modelo el libre ejercicio de la voluntad individual. Por eso, resulta equivocado pensar

⁶ Alfred Marshall, Principles of Economics: An Introductory Volume, 1890. http://ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=5813&Itemid=0

que el postulado en cuestión desconoce o niega la autonomía de la persona humana. Es claro que éste se refiere precisamente a los resultados de la autonomía personal.

Un malentendido frecuente acerca del paradigma que comentamos es atribuirle una visión pesimista y negativa del hombre. Cuando el economista enuncia que el individuo persigue satisfacer sus propias preferencias, utiliza el término en un sentido técnico. El cientista económico evita, o pretende evitar, todo juicio de valor acerca de la naturaleza de dichas preferencias. Por eso, utiliza la palabra “preferencia”, que conlleva un sentido natural. Es evidente que para otras disciplinas es importante distinguir, por ejemplo, entre “deseos” y “valores”.⁷ El economista prescinde de toda introspección en la conciencia de las personas y concibe a los hombres como poseedores de un determinado registro de preferencias. Éstas, por cierto, pueden o no incorporar consideraciones altruistas, espirituales o culturales. Si los individuos dirigen su conducta a la maximización de una variada gama de preferencias y operan en un mundo de escasez, puede decirse que sus acciones son el resultado de una cuidadosa y compleja comparación de costos y beneficios. Este corolario del paradigma de la racionalidad despierta numerosas dudas, todas provenientes del malentendido de creer que aquélla supone individuos excepcionalmente fríos y calculadores, de excelente información y capacidad de raciocinio.

Los cálculos de costos y beneficios que efectúa cada individuo pueden ser concebidos como procesos instintivos: el individuo se comporta como si resolviese un complejo programa de maximización cuando decide ahorrar unos pesos más; pero lo más probable es que desconozca las técnicas del cálculo diferencial. Milton Friedman ha sugerido que para predecir los tiros de un jugador de billar requeriríamos complicadas fórmulas matemáticas.⁸ El diestro billarista, en cambio, llega a los mismos resultados gracias a su instinto. El enfoque económico no descarta la posibilidad de que la “racionalidad” opere a nivel subconsciente y, en esto, está respaldado por el énfasis que la psicología moderna le da a este tipo de fenómenos.⁹

El enfoque económico no desconoce la complejidad de la evaluación de costos y beneficios de determinadas decisiones. La ciencia económica ha estudiado recientemente la existencia de complejos costos de adquirir información y efectuar transacciones, algunos de los cuales son invisibles e incluso psíquicos. Muchas conductas aparentemente irracionales pueden explicarse haciendo uso de dichos conceptos. En particular, la teoría de la información enseña que hay un monto óptimo de información para cada individuo, de manera que sus decisiones son adoptadas

⁷ Richard Brandt elabora en detalle este punto. Se refiere, en particular, a la distinción entre “beneficio personal” y “principio moral”, como móviles de la acción humana. Señala, por ejemplo, que el pago de impuestos para muchos es el resultado de un principio moral que se contrapone al beneficio personal. Tal distinción —señala— está presente en los filósofos utilitaristas y su ausencia en la metodología económica marca una notoria diferencia entre el utilitarismo y el postulado de la racionalidad. Para el utilitarista, el principio moral restringe la satisfacción de deseos y, por tanto, disminuye la utilidad personal. Para el economista, el principio moral es un componente de un registro de preferencias, indistinguible de los simples deseos a efectos del estudio de la conducta humana. Richard B. Brandt, *Personal Values and the Justification of Institutions*, in Sidney Hook (ed.), *Human Values and Economic Policy*, New York: New York University Press (1967).

⁸ Milton Friedman, *The Methodology of Positive Economics*, in *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press (1953).

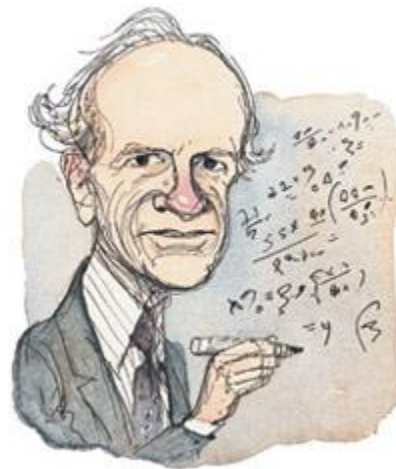
http://ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=5751&Itemid=0

⁹ Gary Becker sugiere, también, que tales consideraciones son consistentes con la distinción entre funciones latentes y funciones manifiestas. Ver, por ejemplo, Robert K. Merton, *The Role-Set: Problems in Sociological Theory*, *The British Journal of Sociology*, Vol. 8, No. 2 (Jun., 1957), pp. 106-120. <http://www.csun.edu/~snk1966/Merton%20-%20Role-Set.pdf>

siempre en un marco de parcial ignorancia.¹⁰ Del mismo modo, la existencia de “costos de transacción” explica por qué han surgido determinadas instituciones, costumbres y tradiciones que, de otro modo, serían reñidas con el enfoque económico.¹¹

Asociado con la discusión anterior está el juicio de que el punto de vista económico no es aplicable a culturas distintas a la prevaleciente en países industrializados y de origen anglosajón y protestante. En el caso nuestro, de raíz hispánica y católica y, más encima, perteneciente a la “cultura del subdesarrollo”, el escepticismo acerca de la aplicabilidad del enfoque sería completo. El argumento es empírico y, como tal, debe ser refutado con antecedentes empíricos. Cabe mencionar, al respecto, que hay numerosos estudios de conductas perfectamente “racionales” en países en vías de desarrollo.¹²

Pero hay más: estudios antropológicos de culturas primitivas han encontrado elementos de racionalidad en muchas de sus tradiciones y costumbres.¹³ Es conveniente recordar aquí que fue precisamente esta equivocada creencia la que inhibió la aplicación a América Latina (y a otras regiones) de las políticas que recomienda la ciencia económica para superar el subdesarrollo.



A decir verdad, el postulado de racionalidad no exige sino un mínimo de consistencia en la conducta humana. Semejante lógica puede ser producto de la acción deliberada de individuos inteligentes o fruto de un proceso subconsciente. Es posible, incluso, que el postulado no sea sino una forma de representar actuaciones humanas que persiguen otros fines. Así, por ejemplo, se ha

¹⁰ George J. Stigler, *The Economics of Information*, *Journal of Political Economy* 69 (Jun 1961). http://ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=11923&Itemid=0

¹¹ La literatura acerca de la importancia de los costos de transacción (y de los derechos de propiedad) es abundante. Sugiero ver Armen A. Alchian, *Uncertainty, Evolution and the Allocation of Resources*, *Economic Forces at Work*. Indianapolis: Liberty Press (1977) http://ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=11838&Itemid=0, y Douglass North and Robert P. Thomas, *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press (1973). La aproximación de North a la historia económica ha sido tratada en el capítulo XI.

¹² La experiencia es rica en ejemplos. El tema ha sido investigado para diversos países por los economistas agrarios. La hipótesis alternativa en dichos estudios es que los campesinos de países pobres —incultos y primitivos— no responderían a los incentivos económicos. La evidencia ha demostrado lo contrario. Ver Theodore W. Schultz, *Transforming Traditional Agriculture*, New York: Yale University Press (1964). En el caso de Argentina, hay un documento extenso de Enrique Bour, *Un Modelo de la Economía Agropecuaria Argentina, 1982*, MEC (Métodos Económicos Cuantitativos), que integra *La Imposición al Sector Agropecuario Bonaerense* (Piffano y Dudiuk, coord.), en el cual fueron estimadas elasticidades-precio relativo que indican una considerable respuesta de los productores argentinos a precios de productos e insumos. http://ebour.com.ar/index.php?option=com_content&task=view&id=86&Itemid=71

¹³ El tema es controvertido. Raymond Firth planteó el interrogante, fundando la rama de estudios denominada “antropología económica”. Melville J. Herskovits, *Economics Anthropology*, New York: Norton (1940) parece convencido de la aplicabilidad del enfoque económico a culturas primitivas: “el principio de la maximización de las satisfacciones mediante el ejercicio consciente de decisiones entre medios escasos es válido porque encontramos que ocurre en todas las sociedades. La perspectiva transcultural, sin embargo, nos obliga a hacer una pausa cuando definimos “racionalidad”. Percy S. Cohen, *Economic Analysis and Economic Man*, (Raymond Firth, *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock (1967)), discute en más detalle la controversia.

demostrado que muchas conductas en apariencia racionales pueden provenir de personas que actúan irracional e impulsivamente, a condición de que su número sea suficientemente grande como para que la ley probabilística de los grandes números genere predicciones aceptables.¹⁴ En el mismo sentido apuntan los sorprendentes y novedosos estudios de experimentación económica con animales (especialmente ratas y pájaros) en los cuales equipos de investigadores de psicólogos, sociobiólogos y economistas han reproducido leyes económicas en el laboratorio.¹⁵ Ambas líneas de investigación pueden debilitar el postulado de la racionalidad como proposición acerca de la naturaleza de los móviles humanos, pero contribuyen a robustecer notablemente su valor como herramienta analítica.

3. Poder predictivo de la hipótesis de maximización

Hemos definido el paradigma de la maximización del interés propio de manera lo suficientemente amplia como para hacerlo aplicable a las más variadas conductas humanas. En el extremo, podemos señalar que cualquier acción puede ser explicada en los términos del paradigma, a condición de que ajustemos apropiadamente el concepto del interés propio. El masoquista, por ejemplo, sería tan racional como el hedonista, aunque sabemos que discrepan seriamente en el contenido de sus propios intereses. Naturalmente, un postulado tan amplio carece de valor predictivo. Tiene un carácter definicional o “tautológico”.¹⁶ Como tal, es de gran utilidad, pues ordena los fenómenos en estudio, destacando sus aspectos y variables más relevantes para la predicción.

El paso siguiente en el desarrollo de una metodología que permite predicciones es la adopción de algunos supuestos que particularizan al enfoque económico. Como nada es gratis, para ganar poder predictivo es necesario perder generalidad. Los supuestos más importantes son: i) la estabilidad de las preferencias y ii) la flexibilidad de las preferencias.

El primer supuesto define una suerte de división del trabajo en la actividad científica. Mediante él, los economistas adoptan una posición reconocidamente parcial: suponen que las preferencias de los individuos no varían significativamente en el período bajo análisis. En consecuencia, el enfoque económico explica la conducta de los individuos en términos de variaciones en sus oportunidades para satisfacer preferencias dadas. Los economistas no desconocen que el supuesto de preferencias constantes es una ficción. Basta observar el comportamiento de las economías modernas para advertir que le dedican cuantiosos recursos a la labor de formación y

¹⁴ Gary S. Becker, *Economic Theory*. New York: Alfred A. Knopf (1971). También G. S. Becker, *Irrational Behavior and Economic Theory*, *Journal of Political Economy* (Feb. 1962). http://ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=18095&Itemid=0

¹⁵ McKenzie and Tullock (in Richard B. McKenzie and Gordon Tullock. *The New World of Economics*, Illinois: Richard D. Irwin (1981)), dan cuenta de algunos de ellos. Otro antecedente acerca de la aplicabilidad del postulado de racionalidad se refiere al uso de incentivos económicos en el tratamiento de pacientes en clínicas psiquiátricas (ver McKenzie and Tullock, misma cita, para mayores detalles).

¹⁶ El punto es a veces tratado peyorativamente. “...El principio de la racionalidad económica es, de algún modo, el más problemático de todos: fácilmente llega a ser poco o nada más que una tautología”, señala Cohen (Percy S. Cohen, *Economic Analysis and Economic Man*, in Raymond Firth, *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock (1967). Becker (Gary S. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press (1976).) se hace cargo de tal crítica cuando dice: “Por cierto, el postular la existencia de [inobservables] costos cierra o ‘completa’ el enfoque económico, de la misma manera casi tautológica que postular que la existencia de (a veces inobservables) usos de energía completa el sistema energético y preserva la ley de la conservación de la energía. Los sistemas de análisis en química, genética y otros campos son cerrados de manera útil; los importantes teoremas derivados del enfoque económico indican que éste ha sido cerrado de una manera que rinde mucho más que un conjunto de tautologías vacías...”

orientación de las preferencias: el aparato educativo, la prensa, la publicidad, etc. Es más, como lo indicara el “padre” de la Escuela de Chicago Frank Knight, pocas personas conocen con exactitud sus propias preferencias y todos dedicamos una fracción importante de nuestro tiempo a conocernos a nosotros mismos.¹⁷

Es por eso que el enfoque económico reconoce la importancia de aquellas otras disciplinas que se concentran en explicar la gestación de las preferencias individuales. Gordon Tullock las llama a éstas “ciencias de las preferencias”, en contraposición con las “ciencias de las decisiones”, las cuales emplean el enfoque económico. Ciertamente la psicología, la antropología y la sociobiología pertenecen a la esfera de las preferencias.¹⁸ La relación entre el enfoque económico y estas otras disciplinas es simultáneamente de competencia y de cooperación. Frente a todo fenómeno, histórico o imaginario, los científicos de una y otra orientación producirán interpretaciones diferentes y contradictorias. Ante la baja de la tasa de natalidad observada en los últimos años en nuestros países, el economista investigará si un cambio en las condiciones económicas de las familias o un cambio en el costo de mantener familias numerosas ayudan a explicar el fenómeno. El cientista de las preferencias, por su parte, averiguará las causas que pueden haber determinado una alteración de las preferencias de las personas en cuanto al tamaño familiar. Lo interesante es que esta competencia de interpretaciones es beneficiosa para la mejor comprensión del hecho y, en este sentido, las diferentes disciplinas son complementarias. Los fenómenos que registra la historia, en verdad es probable que provengan tanto de cambios en las preferencias como de variaciones en las oportunidades para satisfacerlas.

Preferencias estables y flexibles Uno de los documentos recientes más importantes sobre la cuestión de la estabilidad de las preferencias fue escrito por Becker y Stigler.¹⁹ Los autores sostienen que los gustos nunca cambian de modo caprichoso ni presentan diferencias importantes entre la gente. También, aseveran, “los gustos estarán ahí el año próximo, y serán los mismos en toda la gente.” Mediante este tratamiento han desarrollado un modelo de la conducta adictiva.

El segundo supuesto básico del enfoque económico es que las preferencias son flexibles, esto es, que los objetivos personales son sustituibles entre sí. Esta concepción puede expresarse nítidamente a través de la función de utilidad, que implica la existencia de un criterio único para ordenar las diversas actividades del individuo en términos de la satisfacción que le reportan.

El supuesto contrario es el de las preferencias “lexicográficas”, según las cuales, p. ej., la preocupación primera e impostergable del individuo es satisfacer su necesidad de pan, luego de abrigo, enseguida de techo, de participación, de cultura y así sucesivamente. Dicho esquema de preferencias le plantea al investigador, entre otros problemas, la necesidad de responder a

¹⁷ Frank H. Knight, *The Limitations of Scientific Method in Economics*, in *The Ethics of Competition and Other Essays*, New York: Harper and Brother (1935).

¹⁸ Gordon Tullock, *Economic Imperialism*, in J. Buchanan and R. Tollison (eds.), *Theory of Public Choice*, Ann Arbor: The University of Michigan Press (1972). También publicado en español: *Estudios Públicos* 1, Diciembre 1980. http://www.cepchile.cl/dms/archivo_1387_579/rev01_tullock.pdf

¹⁹ George J. Stigler and Gary S. Becker, *De Gustibus Non Est Disputandum*, *The American Economic Review*, Vol. 67, No. 2 (Mar., 1977), pp. 76-90. http://www.ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=18230&Itemid=0 subrayan que, según el punto de vista tradicional, una explicación de los fenómenos económicos que llegue a una diferencia de gustos entre la gente o con el paso del tiempo es el *terminus* del argumento. Se abandona el problema en esta instancia a quienquiera estudie y explique los gustos (¿psicólogo? ¿frenólogo? ¿sociobiólogo?). La interpretación preferida por Stigler y Becker implica que nunca se alcanza este impasse, ya que el economista continúa investigando las diferencias de precios y de ingresos para explicar las diferencias o los cambios de la conducta.

interrogantes como: ¿qué determina la jerarquía? ¿Cómo puede decirse que una determinada necesidad está satisfecha? Es imposible contestar semejantes preguntas sin emitir juicios psicológicos y los economistas se confiesan profesionalmente incapaces para ello. Ninguna cantidad del bien y (preferido lexicográficamente por el bien x) compensará al consumidor lexicográfico por la resignación de una cantidad positiva del bien x *por pequeña que ésta sea*. En la mayoría de las actividades tradicionalmente consideradas económicas, el esquema lexicográfico parece irrelevante.²⁰ Sin embargo, cuando el enfoque económico explora otros campos, tal situación puede alterarse. Cuando las actividades adquieren mayor contenido valórico, es posible que las preferencias se tornen más rígidas. La existencia de individuos que no aceptarían nada a cambio de perseverar en determinada conducta o lo arriesgarían todo en aras de determinado objetivo, se hace más probable. Semejantes motivaciones —de ser comunes— limitarían el campo de aplicación del punto de vista económico.²¹

La gran virtud del supuesto de preferencias flexibles es que permite explicar las conductas del individuo en términos de elecciones entre opciones. El hecho de que cada determinación del hombre implique sacrificar alternativas, sirve al investigador para asignar una medida a valores que, en principio, no son cuantificables. ¿Qué valor le asigna un trabajador al tiempo libre del que disfruta en las tardes? A lo menos, concluye el economista, el valor del ingreso sacrificado por no utilizar ese tiempo remunerativamente. El salario de sobretiempo constituye, entonces, una medida (monetaria) de la satisfacción que deriva el individuo del “ocio”. Lo mismo puede decirse de quien acepta una ocupación con mayor riesgo de daños para su salud (la diferencia de salarios correspondiente revela su aprecio por la “buena salud”), o de quien paga un sobrepago por el arriendo de un departamento con vista al mar (revela así el valor monetario de su placer estético). Todas estas conclusiones suponen que las preferencias son flexibles, es decir, que el valor del dinero (el poder de adquirir bienes y servicios) es sustituible en la mente del individuo por la satisfacción que extrae del tiempo libre, la buena salud o la bella vista.

El economista, armado del postulado de racionalidad y suponiendo que los individuos se caracterizan por tener un registro estable y flexible de preferencias, procede a efectuar predicciones acerca de determinadas conductas del hombre.²² Naturalmente, estas predicciones son probabilísticas y, en algunos casos, el margen de error puede ser amplio. En la mayoría de los casos, sin embargo, las predicciones han resultado lo suficientemente acertadas como para dejar conformes a los economistas.

²⁰ Aunque, a decir verdad, éste puede ser aplicable a las decisiones que le entregan al individuo un “mínimo de subsistencia”. Para ello, la función de utilidad debe ser definida en términos de agregados, como “consumo de subsistencia en general”, etc.

²¹ Debe advertirse, sin embargo, que los principales teoremas derivados del enfoque económico pueden ser todavía aplicables a una población de individuos con preferencias lexicográficas, en virtud de la ley probabilística de los grandes números.

²² Cabe mencionar además a las teorías económicas que iluminan la acción de otros agentes sociales. La más popular es la teoría de la firma, que agrega a los anteriores supuestos metodológicos una particularización adicional: el empresario, que maximiza la renta de su firma. Esto puede ser resultado de la competencia empresarial; pero, mientras no se agregue tal consideración, el supuesto en cuestión tiende a concentrar la atención del economista en un caso particular. Dado que es posible que existan empresarios con intereses más variados, dicha teoría no entrega elementos de juicio para determinar a qué clase de individuos se aplica. Algo similar ocurre con modelos del proceso político basados en que el político maximiza resultados electorales. También, podríamos construir una teoría que predijera la conducta de los masoquistas (la maximización del dolor propio) o del sádico (la maximización del dolor ajeno) y tal teoría, aunque útil, se caracterizaría por (i) no ser aplicable a individuos normales y (ii) no predecir cuándo un individuo deja de ser normal y se transforma en masoquista o sádico.

La conducta humana es interpretada como un proceso de adaptación a un medio cambiante, en función de determinados objetivos o preferencias. Herbert Simon, psicólogo y premio Nobel de economía, sostiene que la ventaja de esta concepción es que nos permita predecir la conducta, conociendo los objetivos del individuo y el medio exterior, en ausencia de supuestos detallados acerca del mecanismo de adaptación o aparato de toma de decisiones que constituye la estructura interna de todo ente en operación.²³ El economista dedica su análisis de la conducta humana al estudio de los cambios en el medio que condiciona las actuaciones del individuo. Dicho medio se caracteriza por las oportunidades que se presentan a la persona para satisfacer sus objetivos. A su vez, las oportunidades pueden concebirse en términos de restricciones globales —riqueza, ingreso, tiempo, energías— y costos de las diferentes actividades. Haciendo un parangón con la teoría del consumidor, decimos que el enfoque económico visualiza al medio en términos de “precios relativos” e “ingreso”. Para el economista, toda comparación entre conductas o justificación de alteraciones en ellas deriva, en definitiva, en una inspección de la evolución de algún indicador de los precios relativos e ingreso pertinentes al problema.

¿Qué determina las mencionadas oportunidades? El enfoque económico supone que para el individuo las oportunidades le son dadas externamente: él no es capaz de alterarlas. Cuando consideramos, sin embargo, el conjunto de la sociedad, debemos reconocer que las oportunidades están condicionadas por la acción de los demás individuos. Debemos pensar, entonces, en acciones y reacciones entre el individuo y su medio. Esto nos conduce al concepto de “equilibrio”, el cual constituye una pieza básica del edificio económico. A los efectos del presente capítulo, es innecesario abundar en un tema que ya hemos abordado. Basta anotar que las restricciones que encara el individuo

cuando actúa en sociedad, están representadas en nuestro análisis por las oportunidades abiertas a cada cual, las que están determinadas en parte por la acción conjunta, cooperativa o competitiva, de todos los miembros de la sociedad.

4. Oferta y demanda en acción

La ley de la oferta y la demanda es la regla que siguen los individuos cuando se adaptan a ciertas alteraciones en su medio (cambios en precios relativos). Para el economista constituye un terreno sólido: ha sido puesto a prueba por innumerables estudios econométricos en los más diversos



Herbert A. Simon (1916-2001) Premio Nobel de economía 1978

²³ Herbert Simon, *The Sciences of the Artificial*, Cambridge: MIT (1969). Una visión esquemática de los principales mensajes de este libro está en Gerhard Fischer and Leysia Palen, *Design = The Sciences of the Artificial*, February 8, 1999. <http://l3d.cs.colorado.edu/courses/csci7212-99/pdf/science-of-the-art.pdf>

campos y la evidencia empírica no la ha refutado nunca, excepto por error (el economista Henry Moore, en 1914, creyó haber contradicho la ley de la demanda en un estudio sobre el hierro;²⁴ pero, en realidad, había tomado a la oferta por la demanda; desde entonces este problema ha sido analizado por la econometría como el “problema de la identificación” – ver figura 1).

Un gran mérito del enfoque económico es reducir, mediante el uso de dicha ley, fenómenos complejos a términos simples. Parece imposible que sea compleja, por ejemplo, la decisión ocupacional de un individuo. Podemos anticipar que en ella se entremezclan motivaciones financieras, de satisfacción personal, aspiraciones de estatus y de disponer de tiempo libre, etc. El enfoque económico nos dice que un alza en el salario, cuando todas las otras consideraciones permanecen constantes, hará primar, en general, el factor financiero:²⁵ la ocupación en cuestión atraerá a más trabajadores. Nos dice también que un impuesto al trabajo— o un subsidio al tiempo libre —un subsidio de cesantía— provocará el efecto contrario, porque hará primar los factores no económicos.

Son variadas y complejas las motivaciones que conducen al crimen. Factores psicológicos, culturales y económicos se entremezclan en tales decisiones. La ley de la oferta y la demanda nos dice que toda medida tendiente a reducir la utilidad esperada de un crimen, mientras no se alteren otras consideraciones, reducirá la tasa de criminalidad.²⁶ Estas medidas son la elevación de las penas y el robustecimiento de la policía para aumentar la probabilidad de que los delincuentes sean capturados. La eficiencia relativa de tales instrumentos depende de un complejo mecanismo de decisiones, que puede ser estudiado siguiendo los supuestos de Von Neumann y Morgenstern para la maximización de la utilidad bajo incertidumbre.

Los factores que determinan el grado de eficiencia con el que un gerente conduce una empresa, son también variados y complejos. Es probable que todo administrador de entidades públicas o privadas, monopólicas o competitivas, aprecie obtener buenos resultados financieros. Pero es probable, también, que valore el gozar de tiempo libre, poseer oficinas cómodas y con lindas secretarías, tener mando sobre un número importante de empleados, alcanzar prestigio y poder político como gran empresa. Muchos de estos objetivos —sino todos— están reñidos con una gestión financiera

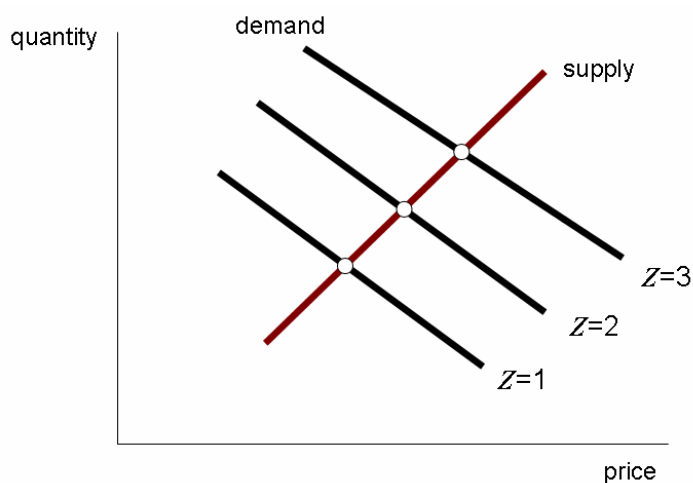


Figura 1

El problema de identificación que enfrentó Moore: los puntos de equilibrio (intersecciones entre oferta y demanda) en realidad correspondían a los puntos sobre la curva de oferta de hierro, debido a que el parámetro que se movía afectaba a la curva de demanda de hierro (Z) en tanto que la curva de oferta se mantenía relativamente estable.

²⁴ E.J. Working, What do Statistical Demand Curves Show?, Quarterly Journal of Economics 41 (Feb. 1927). http://www.ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=11924&Itemid=0

²⁵ No podemos hacer esta afirmación con certeza, debido a la ambigüedad que introduce el denominado “efecto-ingreso”. Tal consideración teórica es de poca utilidad práctica.

²⁶ Gary S. Becker, The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: The University of Chicago Press (1976).

óptima. La ley de la oferta y la demanda nos dice que cuanto mayor sea el costo de satisfacer los objetivos extraeconómicos, más eficiente será la gestión del administrador. El caso límite es el de la empresa competitiva: una gestión ineficiente la lleva a la bancarrota, de modo que el referido costo resulta prohibitivo; sólo sobreviven los gerentes eficientes.²⁷ Para un monopolio privado, la ineficiencia administrativa es más probable. Pero su existencia depende de una cierta inhabilidad de los accionistas de la empresa —y del mercado bursátil en general— para resolver el problema. Un grado de libertad aún mayor posee el administrador de una empresa pública y monopólica. En este caso, sus accionistas —todos los ciudadanos— pueden vigilar al gerente sólo vía un complejo y costoso proceso político. Como ello es difícil, todo gerente de empresa pública monopólica visualiza como relativamente bajo el costo de perseguir objetivos extraeconómicos en su gestión. La ley de la oferta y la demanda explica la ineficiencia de las empresas públicas y monopólicas.²⁸

Aún más complejas son las motivaciones de un gobernante. Las acciones de todo político involucran elementos de patriotismo, difusión de determinadas ideologías, de popularidad (en un sentido coyuntural, electoral o en una perspectiva histórica) y de ventaja económica personal. En general, la ley de la oferta y la demanda indica que primará el factor que resulte menos costoso, a igualdad de otras condiciones. En una democracia, por ejemplo, puede resultar demasiado costoso sacrificar popularidad en pos de objetivos “patrióticos”.²⁹ En regímenes autoritarios, en cambio, estos últimos pueden ser privilegiados, aunque la historia enseña que, con frecuencia, la orientación de dichos gobiernos se desvía hacia el populismo y la ventaja personal del gobernante. Dentro de cada motivación podemos obtener predicciones. Un gobernante movido por el deseo de apoyo electoral, tenderá a favorecer a aquellos grupos organizados y dotados de poder electoral. Dicho gobernante, muy posiblemente utilizará el aparato estatal —reglamentaciones, tributación y gasto público— en favor de estos grupos y en perjuicio de los sectores marginados, dispersos y desorganizados. Como la influencia política y electoral muchas veces está correlacionada con la riqueza y la educación, esto explica por qué es frecuente que las políticas redistributivas no favorezcan a los más pobres, sino a los estratos medios.³⁰

Los anteriores ejemplos ilustran el tipo de fenómenos y de conductas que el enfoque económico es capaz de iluminar. Aunque el campo de la aplicación de dicho enfoque se ha extendido notablemente, es forzoso reconocer que en determinadas áreas su aporte aún no es significativo. La política internacional y, en especial, los determinantes de los conflictos bélicos ofrecen un interesante desafío a los economistas. Creemos, sin embargo, que en muchas de estas áreas el punto de vista económico puede hacer una importante contribución en el futuro.³¹ La existencia de territorios inexplorados constituye un aliciente para el avance de la ciencia económica.

5. La noción de eficiencia

El concepto de eficiencia no es una apología del status quo. Se trata de un concepto que, junto al de equilibrio, lleva a que los economistas hagan cierto tipo de análisis. Si los economistas

²⁷ Éste es un ejemplo de las analogías entre la teoría de la evolución y la teoría económica, que hemos aplicado en el capítulo XVI.

²⁸ Las evidencias mundial y argentina en esta materia parecen corroborar el punto.

²⁹ El supuesto de que los políticos maximizan “popularidad”, es el punto de partida del análisis de “Public Choice”, que trataremos en los capítulos XVIII y XIX.

³⁰ La evidencia mundial en este punto es sólida y creciente. Ver G.J. Stigler, Director’s Law of Public Income Redistribution. *Journal of Law and Economics* 63 (Apr. 1970). http://the-idea-shop.com/papers/directors_law.pdf

³¹ Ver, por ejemplo, la contribución de Gordon Tullock, *Imperialismo Económico*, Estudios Públicos: N° 1, 1980. http://www.cepchile.cl/dms/archivo_1387_579/rev01_tullock.pdf

modelan una situación y el equilibrio resultante es ineficiente, hay habitualmente intercambios que podrían haber ocurrido y que están implícita o explícitamente dejados fuera de consideración. El analista o sus críticos deben preguntarse por qué motivos y qué mercados u otras instituciones podrían surgir para poner remedio a la situación. Luego, el énfasis sobre la eficiencia, combinado con la noción de equilibrio, impide que el economista se conforme con respuestas a medias o verdades parciales. La noción de que la eficiencia es un resultado natural motiva una serie más amplia de preguntas y conduce a un análisis más profundo. También permite que el economista formule enunciados claros, no ambiguos, aunque los supuestos que están detrás de la economía del bienestar se presten a controversia. Con todo, la optimalidad de Pareto es un concepto claro y bien definido que permite hacer un enfoque axiomático de cuestiones sobre las cuales otras disciplinas sólo pueden retorcerse las manos.

Una de las aplicaciones más interesantes del análisis económico, en comparación con análisis tradicionales, es determinar la tasa de rotación y despido del personal. Los economistas suelen pensar estos temas en términos de competencia de mercado y apareamiento trabajador-tarea apropiado. Estas ideas pueden estar implícitas en el viejo estilo de gestión de los recursos humanos, pero nunca fueron tratados de modo sistemático, en gran medida porque las disciplinas de las cuales provenían los investigadores en recursos humanos carecían de un esquema de análisis de estas cuestiones. Uno de los autores más respetados es George Milkovich. En un texto que escribió con John Boudreau,³² la rotación es discutida de la siguiente forma: *Hay planificadores del empleo que establecen tasas específicas de rotación (o patrones de movilidad) como objetivo. Luego, se diseñan programas de personal para lograrlo. Viendo lo que hacía Kodak, uno diseñó programas de jubilaciones anticipadas para alentar a los empleados más viejos, con experiencia, y más costosos a que dejaran la empresa. También puso en marcha despidos e instituyó un congelamiento de reclutamientos... Ver tasas de rotación en aumento o en disminución depende de las circunstancias que enfrenta la organización.*

Si bien este enunciado no es objetable, no facilita una guía para saber cuándo correspondería despedir a trabajadores, a quién despedir, cuál es la tasa de rotación más deseable y cómo ajustarla en función de las condiciones económicas. Pongamos esto en contraste con el enfoque económico.³³ Ahora nos concentramos en la maximización del beneficio y la eficiencia. La regla de eficiencia puede formularse como: *Mantener empleado a un trabajador siempre que su productividad en la empresa, Q , sea mayor que el valor de sus alternativas, A .* Esto lo podemos plantear con dos enunciados. Una empresa deseará despedir al trabajador si su salario, W , es mayor que Q . El trabajador deseará irse si $W < A$. En caso de que el trabajador tenga derecho a ser empleado, el formato permite obtener una regla para una adquisición exitosa de la otra parte,³⁴ otro ejemplo del teorema de Coase. Si $Q < A$, existe la posibilidad de una compra. El trabajador consigue una renta $W - A$ quedándose, y la empresa pierde una renta $W - Q$ al quedarse el trabajador. Por lo tanto, la empresa estará dispuesta a pagarle $B \leq W - Q$ para que el trabajador se vaya. Éste aceptará $B' > W - A$ para irse. Existe la posibilidad de una compra exitosa si $B < B'$, cuando la oferta excede a la demanda, o si $W - A < W - Q$.

Esto lo podemos re-escribir de la siguiente forma: $A > Q$, que es la condición de eficiencia. Podrá realizarse una compra exitosa siempre que resulte eficiente que el trabajador se vaya. Naturalmente, estimar los valores A y Q puede ser una tarea difícil. Pero el antiguo enfoque de

³² George T. Milkovich and John W. Boudreau, *Personnel/Human Resource Management*, 5th edition. Plano, Texas: Business Publications, Inc., 1988.

³³ Edward P. Lazear, *Personnel Economics for Managers*. New York: John Wiley & Sons, 1998.

³⁴ El término técnico es *buyout*, que significa una inversión mediante la cual se adquieren las acciones de una empresa (o una mayoría de las mismas). El adquirente "compra" el control de la empresa objetivo.

recursos humanos también tenía dificultades. Siempre que se toma una decisión de despedir a un empleado, la empresa nos está diciendo que considera que el producto neto del trabajador es menor que su salario. El enfoque económico lo hace explícitamente y obtiene la regla de decisión correcta desde un comienzo.

El enfoque económico de la rotación es muy diferente al enfoque tradicional de recursos humanos. El enfoque económico se concentra en cuestiones de eficiencia, competencia, equilibrio del mercado y maximización del beneficio y la utilidad. Facilita más implicancias de reglas específicas de rotación que el enfoque de recursos humanos. Dice que los despidos tienen lugar no cuando las cosas andan mal para una empresa, sino cuando las cosas andan peor en la empresa que en el resto de la producción. También implica que lo más probable es que dejen la empresa los más jóvenes y los más antiguos porque los primeros tienen un capital humano específico a la firma y los más antiguos tienen usos del tiempo que están próximos al valor de su productividad en el empleo. Finalmente, establece una estructura específica de compras que será exitosa para los trabajadores objetivo. Podemos ilustrar la diferencia entre ambos enfoques mediante el ejemplo siguiente:

El CEO de una gran empresa financiera afirmó recientemente que en una muestra de los trabajadores de su empresa, se halló un resultado que se repetía en distintos lugares del mundo. Los trabajadores decían que preferirían mejores condiciones laborales a tener salarios más altos en las tareas que desempeñaban. Los críticos se deleitan a veces con hechos como éste que según creen niegan la relevancia del enfoque económico que pone tanto énfasis en cuestiones monetarias. Un psicólogo industrial podría decir que las mejores condiciones laborales son una señal al trabajador de que la empresa se preocupa por el bienestar del trabajador creando una sensación de familiaridad y lealtad. Esto puede ser cierto, pero el economista adoptará una línea más firme. Primero, el economista puede plantear que la pregunta no ha sido bien formulada. Lo primero que es necesario es especificar si las mejores condiciones laborales le cuestan más o menos que la suma monetaria ofrecida al trabajador. Sorprendería hallar que se prefiera que una empresa gaste \$50000 en mejores condiciones de trabajo de un empleado a un incremento salarial, por ejemplo, de \$ 1000. A diferencia de otros científicos sociales, el economista pregunta “¿a qué precio o a qué costo?” Segundo, aún haciendo la comparación entre condiciones laborales y beneficios que le cuestan el mismo importe, deberían tener el mismo valor para el trabajador en el óptimo. En el óptimo, un peso gastado en condiciones laborales debería producir la misma utilidad que un peso gastado en salario. Si un peso gastado en condiciones laborales produjera más utilidad, los recursos deberían ser transferidos de gasto salarial a condiciones laborales hasta que el trabajador quedara indiferente entre ambas. Lo que halló el CEO acerca de que las mejores condiciones laborales son preferidas a tener mejores salarios refleja simplemente que esta empresa no alcanzó su óptimo y debería transferir recursos de pagos salariales a condiciones laborales. Por supuesto, la recíproca podría ser verdadera en otras empresas que hacen un gasto excesivo en muebles de oficina.

La economía del personal se conduce con las interacciones internas a la empresa de modo riguroso. Esta área aplica economía laboral y microeconomía al manejo de recursos humanos, y ha tenido un gran impacto sobre la literatura y sobre la enseñanza.

6. El aporte del economista

El punto de vista económico nos ayuda a comprender y predecir la conducta humana en un amplio rango de situaciones. Este conocimiento es de vital importancia para el diseño de instituciones y políticas. Así ocurre en el caso de las ciencias naturales. El conocimiento de las propiedades de los suelos y de la resistencia de los materiales permite a los ingenieros civiles predecir bajo qué

circunstancias un determinado puente permanecerá en pie o se derrumbará. Estas predicciones son de gran valor para el diseño de un puente y, con seguridad, el ingeniero será capaz de dar recomendaciones acerca del mejor modo (en el sentido de mayor estabilidad) de construir un puente. En una situación semejante se hallan normalmente los economistas. Cuando pasan a utilizar su enfoque para formular recomendaciones de política, puede decirse que son *ingenieros sociales*.³⁵ Es importante reconocer que esta labor es técnica más que científica: se trata de ciencia aplicada.

En su calidad de ingenieros sociales, los economistas recomiendan políticas e instituciones que califican de “eficientes”. El uso de dicho término a veces confunde. El sentido que le dan los economistas, es el de lograr determinados objetivos. Surge entonces la duda de si los economistas presuponen determinados objetivos en sus recomendaciones.

En la inmensa mayoría de las recomendaciones de los economistas, los objetivos —afortunadamente— son conocidos y compartidos. Cuando el 90% de los economistas teóricos se opone a la ley de salarios mínimos, no lo hace porque disienta del fin de dicha ley, combatir la pobreza, sino porque estima que el medio escogido tiende a crear más pobreza debido a que deprime los ingresos de los trabajadores independientes y causa desempleo entre los jóvenes y poco calificados. Existen casos, sin embargo, en que los economistas juzgan la eficiencia de instituciones de objetivos más complejos. Es el caso de las teorías que analizan el desempeño del mercado como mecanismo de asignación de recursos o del sistema democrático (regla de la mayoría) como aparato de tomar decisiones sociales. En general, tales juicios se basan en los teoremas de la “economía del bienestar”, que no es del caso profundizar aquí. Basta señalar que éstos definen la eficiencia como el servicio de las preferencias expresadas por los individuos. El teorema básico sostiene que las instituciones surgidas espontáneamente satisfacen este criterio, a condición de que no existan ciertos impedimentos a la iniciativa privada y a partir de una estricta definición de los derechos de propiedad. La labor del economista en esta materia, es medir cuán distante está la realidad de cada institución de semejante imaginario mercado perfecto.

En esta labor, los economistas encuentran malentendidos. Hay quienes suponen que la opinión económica pretende ignorar otras consideraciones (morales, políticas, culturales e históricas) al juzgar políticas e instituciones. Nada más alejado de la verdad. Así como el aporte del ingeniero civil a la construcción de un puente es parcial, en el sentido de que la decisión final debe considerar elementos extra-ingenieriles, como los aspectos legales, financieros y estéticos, también la contribución de los economistas debe ser completada por otras ciencias y disciplinas.

Como señaló Arnold C. Harberger:³⁶ “...el programa o proyecto que es sujeto a un análisis de economía del bienestar aplicada, es probable que tenga características acerca de las cuales el economista no está profesionalmente calificado para pronunciarse, y acerca de las cuales un economista no está profesionalmente calificado para juzgar la opinión de otro. Estos elementos [...] pueden ser extremadamente importantes, incluso ser los factores dominantes que gobiernan la decisión de política, pero no son parte del paquete de conocimientos que distingue al economista profesional del resto de la humanidad. Si hemos de tener (justificadamente, espero) orgullo profesional por nuestro trabajo, debemos también tener la modestia y honestidad de no

³⁵ El término es de Buchanan. V. James M. Buchanan, *Economics and its Scientific Neighbors*, en S.R. Krupp (ed.), *The Structure of Economic Science*, New Jersey: Prentice Hall (1966). Hay traducción en español: Estudios Públicos N° 2, 1981. http://demo.vrweb.cl/cgi-bin/dms/procesa.pl?plantilla=%2fdms%2fdmsdoc%2ehtml&id_doc=1383&id_archivo=583&download=1

³⁶ Arnold C. Harberger, *Three Basic Postulates for Applied Welfare Economics: An Interpretive Essay*, *Journal of Economic Literature*, Vol. 9, No. 3. (Sep., 1971), pp. 785-797. <http://economics.emu.edu.tr/Portal/files/lecturenotes/c27AuDIqrGwplHarberger,welfare,1971.pdf>

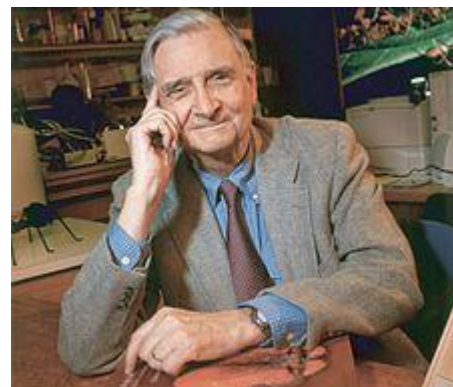
atribuirle a nuestra profesión más de lo que es capaz de dar. Pero esto no significa que debamos callar ante materias que están fuera del campo de nuestra especialidad; los economistas deberían probablemente participar más que menos en la discusión pública de dichas materias, pero ojalá en un contexto que reconociese la naturaleza extraprofesional de tales intervenciones”.

Cabe agregar que si bien es cierto que la aplicación del enfoque económico no significa opacar los criterios extraeconómicos que deben considerarse en el diseño de instituciones y políticas, la experiencia latinoamericana demuestra que ignorar el aporte económico, por modesto y rudimentario que éste parezca, puede desvirtuar seriamente la naturaleza de tales políticas e instituciones.

7. El Aporte de la Sociobiología

La sociobiología es un campo científico que investiga las bases biológicas de las conductas sociales de los animales como la cooperación, la agresión, la territorialidad, los sistemas sociales y la elección de pareja. Intenta ampliar el concepto de selección natural a los sistemas sociales y a la conducta social de los animales, incluidos los seres humanos. Los sociobiólogos piensan que los patrones de conducta con los que se nace se modifican, e incluso desaparecen, en el transcurso del proceso de selección natural. Postulan que ni el comportamiento animal ni tampoco el comportamiento humano pueden ser explicados satisfactoriamente sólo tomando en cuenta factores culturales y ambientales. La teoría sostiene que para entender completamente el comportamiento de las especies animales, debe ser analizado bajo la lupa del origen evolutivo.³⁷ Como rama de la biología evolutiva, intenta responder a las razones de la conducta, aunando conceptos de la biología del comportamiento, de la ecología de poblaciones y de la biología evolutiva. El comportamiento resulta de una compleja interacción entre herencia y ambiente, y está sujeto a los efectos de la selección natural, de manera que los animales están dispuestos a comportarse en forma adaptativa en sus ambientes naturales.

Si la selección natural darwiniana acepta que existen pautas de comportamiento hereditarias que posibilitan que algunos organismos tengan mayor probabilidad de éxito reproductivo o de supervivencia de sus individuos, muchos biólogos aceptan hoy que estas pautas de comportamiento, presentes en especies animales, también podrían estar presentes y jugar un rol central en las sociedades humanas, y aquí se genera la controversia sobre la aplicabilidad de la teoría sociobiológica desarrollada para el mundo animal y su validez para el universo de la sociedad humana. Los sociobiólogos enfocan su interés en el comportamiento instintivo o intuitivo. Intentan explicar las similitudes y diferencias entre culturas o modelos de comportamiento, analizando si el comportamiento puede dar una explicación lógica de los datos de igualdad y diferencia, dadas las presiones de selección que se presentan en la historia de una especie. Edward O. Wilson, el fundador de la perspectiva sociobiológica en la zoología, demostró que los organismos altruistas sobreviven por reproducción favorecida de sus genes altruistas; cuando la estrategia de los altruistas no favorece la supervivencia de sus individuos entonces predominan los no altruistas y aumenta su número en la población. Los individuos altruistas, en términos humanos, practican la ética de que la “caridad empieza por casa”, con buenos resultados mientras repercute favorablemente en términos de supervivencia del grupo.

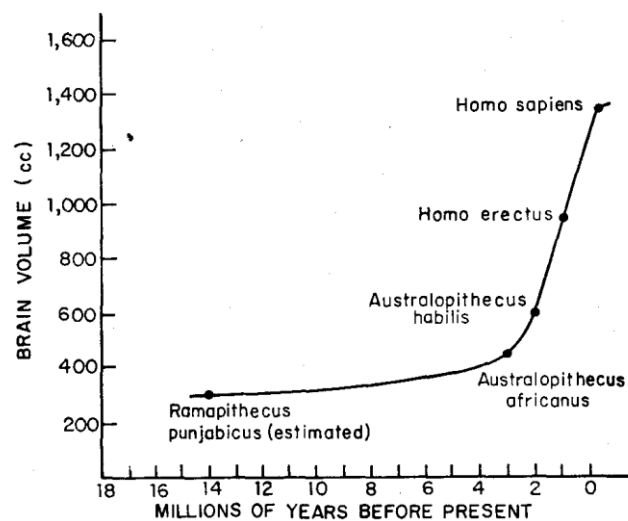


Edward O. Wilson (1929-)

³⁷ <http://en.wikipedia.org/wiki/Sociobiology>

En su versión fuerte, la sociobiología se basa en la idea de que los comportamientos animales — sociales e individuales— son hereditarios y están afectados por la selección natural. Asume por consiguiente que los comportamientos evolucionan de la misma manera que las características físicas. Los animales por lo tanto se comportan según patrones que fueron relevantes para la supervivencia, lo cual se traduce en la formación de procesos sociales complejos que conducen a la adecuación (*fitness*) evolutiva. Así, se busca explicar el comportamiento en términos de la selección natural: el comportamiento se ve como un esfuerzo para preservar los genes propios en una determinada población. Inherente al razonamiento sociobiológico está la idea de heredar comportamientos de generación en generación: ciertos genes o combinación de genes contienen información o características de comportamiento. Una base genética para características de comportamiento instintivas para especies no humanas es aceptada en muchos medios científicos. Sin embargo, pretender usar el genoma —o de forma más cuestionable los genes individuales— para explicar complejos comportamientos (racionales o funcionales) humanos a nivel individual y de sociedad continúa siendo muy controvertido.

El término sociobiología fue acuñado por Edward O. Wilson en su libro *Sociobiology: The New Synthesis* (1975). El libro popularizó la intención de explicar la mecánica evolutiva detrás de los comportamientos como el altruismo y la agresividad, principalmente de las hormigas y otros animales. El último capítulo ofrece explicaciones del comportamiento humano.³⁸ Wilson constata que el cerebro del *Homo* se expandió enormemente en un período de tiempo evolutivo relativamente breve (3 millones de años). Este crecimiento fue acompañado por una evolución de la inteligencia tan importante que es imposible medirla de modo significativo. Hubo dos fases de aceleración de la evolución mental. La primera tuvo lugar durante la transición de los primates principalmente arbóreos a los primeros hombres mono (*Australopithecus*). La evolución de estos homínidos intermedios estuvo caracterizada por el acelerado crecimiento de la capacidad cerebral. Simultáneamente, la postura erecta y la locomoción bípeda fueron perfeccionadas, siendo las manos moldeadas para adquirir precisión de agarre. La segunda fase, más acelerada, comenzó hace unos 100000 años, y consistió en forma primaria de la evolución cultural, usando el potencial genético del cerebro que se había acumulado en los últimos millones de años. El cerebro había alcanzado un umbral, y a partir de entonces comenzó una nueva forma de evolución mental mucho más rápida. Hace 75000 años surgió la cultura de herramientas del *Homo sapiens neanderthalensis*, que dio lugar en Europa a la cultura del *Homo sapiens sapiens* hace 40000 años. Hace 10000 años fue inventada y se generalizó la agricultura, las poblaciones crecieron de modo inmenso en términos de densidad, y las bandas primitivas de cazadores-recolectores cedieron paso al crecimiento incesante de tribus, cacicazgos y naciones. Para 1400 AD las civilizaciones basadas en Europa cambiaron nuevamente de marcha, y el conocimiento y la tecnología crecieron de modo súper-exponencial.



³⁸ Edward O. Wilson, Chapter 27 Man: From Sociology to Sociobiology, *Sociobiology: The New Synthesis*, 1975, Harvard. <http://www.econ.tuwien.ac.at/hanappi/Lehre/Classics/Wilson.pdf>

La sociobiología afirma que el comportamiento animal puede explicarse mediante la selección natural, en términos de consideraciones evolutivas. La selección natural es fundamental para la teoría evolutiva: las características hereditarias que incrementan las posibilidades de supervivencia y reproducción serán más y mejor representadas en las generaciones subsiguientes, y los atributos serán seleccionados. En tanto, mecanismos de comportamiento heredados que permitan a un organismo mayores posibilidades de sobrevivir o reproducirse muy probablemente estarán presentes en generaciones subsiguientes. Muchos biólogos aceptan que comportamientos hereditarios para la adaptación pueden presentarse en especies animales, pero hay controversia en cuanto a la aplicación del modelo evolutivo al ser humano, tanto dentro del ámbito de la biología evolutiva como en las ciencias sociales.

Premisas de la sociobiología Son la herencia de atributos de comportamiento y la acción de la selección natural sobre esta herencia; los atributos deben actuar en pro de la adaptación al entorno. Tomando como referencia las categorías de comportamiento animal de Nikolaas Tinbergen, en el análisis sociobiológico se pueden clasificar explicaciones a nivel especie y nivel individual. Las categorías según especie consisten en la función adaptativa del comportamiento y el proceso evolutivo detrás de esta funcionalidad. Las categorías a nivel del individuo son su desarrollo y el mecanismo de comportamiento que le corresponde. Los sociobiólogos se interesan en cómo el comportamiento se explica lógicamente a partir de las presiones selectivas en la historia de las especies. Les concierne entonces el comportamiento instintivo o intuitivo y se hace énfasis en las semejanzas entre poblaciones animales. La tendencia maternal mamífera a la sobreprotección de la descendencia es ejemplo de un comportamiento favorable para la supervivencia de un conjunto de especies, haciendo que los mecanismos evolutivos detrás de la evolución sean exclusivamente genéticos.

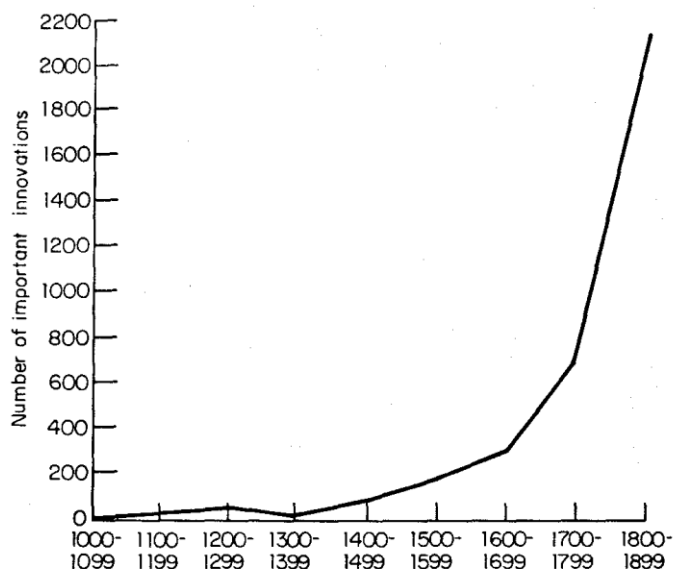


Figure 27-7 The number of important inventions and discoveries, by century, from A.D. 1000 to A.D. 1900. (From Lenski, 1970; after Ogburn and Nimkoff, 1958. Compiled from L. Darmstaedter and R. DuBois Reymond, *4000 Jahre-Pionier-Arbeit in den Exacten Wissenschaften*, Berlin, J. A. Stargart, 1904.)

Las tesis de ventajas genéticas a nivel individual tienen dificultades en explicar comportamientos sociales a partir de la selección de genes particulares; la evolución se puede analizar a partir de la supervivencia de grupos, en contraste con evolución según cambios genéticos singulares. El análisis de grupos se hace a partir de los paradigmas y la estadística poblacional tomados de la teoría de juegos. Wilson argumenta que el altruismo se torna genéticamente posible cuando los individuos altruistas defienden a los miembros del grupo genéticamente más similares a ellos, es decir a los miembros de su familia, para que el gen altruista se mantenga. Un comportamiento social se explica primeramente como una hipótesis sociobiológica que busca una estrategia de estabilidad evolutiva que corresponda con el comportamiento observado. Las estrategias de análisis tienden a ser muy inestables, pero una estrategia bien formulada puede predecir las frecuencias genéticas.

Este tipo de hipótesis se apoya en la relación entre las frecuencias genéticas predecibles de la estrategia y las frecuencias expresadas en una población. Puede haber un problema teórico si el establecimiento de la relación incurre en circularidad: la ausencia de una diferenciación clara entre las medidas de la estrategia y la población real. El altruismo entre insectos sociales y mamíferos de la misma camada se ha explicado a partir de esta relación. Hay una relación directa entre la proximidad genética entre individuos y sus posibilidades de altruismo, como también el infanticidio en casos mamíferos por los nuevos progenitores cuando el macho-*alfa* se ve desplazado. Infanticidio femenino y reabsorción de los fetos en roedores son fenómenos que aún carecen de explicación; en general hembras con mayores posibilidades de concebir pueden contener comportamientos selectivos con respecto a su cría. Factores que pueden incidir en esta selectividad incluyen la maximización del alimento y de las posibilidades de brindar protección de depredadores. Una premisa sociobiológica es que las características de temperamento en grupos de alelos existen en un equilibrio ecológico. De la misma manera que una expansión de presa produce una expansión de depredadores, una expansión de caracteres altruistas puede permitir individuos especializados de una fuerte dependencia.

Críticas a la Sociobiología La sociobiología tiende a asociarse con los argumentos a favor de las bases genéticas de la inteligencia humana, aunque no es una tendencia estricta. Los críticos a la sociobiología afirman su inutilidad una vez que los atributos no estén expuestos a presiones selectivas, o que los alelos sean tan variables que preestablecer genes ventajosos sea imposible. Los investigadores de esta postura argumentan que creatividad, extroversión y agresividad humana son entre 45% y 75% de origen genético, siéndolo la inteligencia en un 80%. Los métodos, que tendían a involucrar gemelos, han sido criticados y han sido abandonados en la actualidad. Los orígenes genéticos de la criminalidad, actualmente bajo investigación, están a favor de que el comportamiento criminal sea adaptativo.

Académicos en contra de la sociobiología humana de Wilson crearon el Grupo de Estudio Sociobiológico, incluyendo al biólogo Stephen Jay Gould, el genetista Richard Lewontin, el neurobiólogo Steven Rose, el psicólogo Leon Kamin, el antropólogo Marshall Sahlins y el pedagogo Alfie Kohn. El Grupo plantea vínculos entre la sociobiología y el determinismo biológico de forma comparable al darwinismo social de la sociología de fines del siglo XIX, el movimiento eugenésico de comienzos del siglo pasado y la controversia de los exámenes de coeficiente intelectual de los 1970s. Los argumentos políticos funcionan de ambos lados: en contra de los sociobiólogos por las repercusiones étnicas de sus argumentos, y por parte de éstos por las presiones de ser políticamente correctos y mantener bajo la superficie fenómenos reales e incómodos. Sin embargo, la mayoría de las críticas contra la sociobiología provienen de científicos.



Stephen Jay Gould (1941-2002)

La sociobiología se ha convertido en una de las controversias científicas de fines del siglo pasado y comienzos del presente, específicamente desde el contexto de la explicación del comportamiento humano. Sus críticos, principalmente Richard Lewontin y Stephen Jay Gould, se concentran en revisar la postura sociobiológica según la cual los genes ante todo determinan el comportamiento humano. Características como la agresividad y el comportamiento sexual se explicarían en términos biológicos siendo secundario el entorno social.

La sociobiología se ha moldeado para justificar posiciones políticas de derecha, incluyendo la Heritage Foundation contra los afroamericanos del Norte y el Frente Nacional neonazi británico. Wilson no tenía ninguna agenda política específica al publicar su texto, afirmando que el científico tiene la obligación de buscar y exponer la verdad a pesar de sus connotaciones políticas. Asegura que la sociobiología no produce directamente repercusiones ideológicas: la sociobiología se ha usado para mantener posturas muy diferentes como las de Robert Wright, Anne Campell, Frans de Waal y Sarah Blaffer Hardy. Noam Chomsky defendía la metodología sociobiológica pues era prácticamente la misma que usaba en sus estudios lingüísticos, pero rechazaba las conclusiones de los sociobiólogos. Piotr Kropotkin había hecho argumentos sociobiológicos desde la anarquía en *Mutual Aid: A Factor of Evolution*, poniendo énfasis en el altruismo innato del ser humano. Jay Gould y Lewontine arguyen que lo que hace el determinismo sociobiológico es justificar el *status quo* conveniente para las élites, y legitimar los programas políticos de gobiernos autoritarios. Relacionan esta teoría con el darwinismo social, la eugenesia y la controversia del IQ, que en los 1970s generaron discusiones por su aplicación a problemas humanos con alta carga ética. Para ellos Wilson comete una falacia naturalista. Conformaron un grupo académico que estudia evidencias que contradicen los postulados sociobiológicos.

8. Economía y Sociobiología

Lo cierto es que las nuevas teorías sociobiológicas han puesto en primer plano la lógica adaptativa en ciencias sociales. Para analizar las interacciones entre la economía, otras ciencias sociales y la sociobiología, cabe traer a cuento la afirmación de Hirshleifer de que todas han arribado al mismo patrón de teoría social.³⁹ Para ello, conviene tener en cuenta que los conceptos de escasez y de costo de oportunidad son principios universales, a los cuales debemos agregar los principios bio-económicos de competencia y selección. *Charles Darwin*, dice Hirshleifer, *pensaba como un economista*. Uno de sus conceptos preferidos era la “economía de la Naturaleza”, y al analizar el funcionamiento de los mecanismos biológicos usó de modo regular los conceptos de escasez, competencia, costo, especialización, y división del trabajo. Todo ello implica que la sociobiología tiene un aspecto económico evidente. La economía y la biología implican interrelaciones en dos niveles analíticos. A nivel del *individuo/organismo* las unidades actuantes eligen estrategias o técnicas que promueven su éxito en la lucha por más ventajas. Estas técnicas implican un mayor o menor grado de interacción amistoso u hostil para con otros individuos, pero el hombre económico o el organismo sociobiológico no actuará gratuitamente para ayudar o herir, sino sólo en respuesta a lo que sea, en definitiva, una ventaja propia. En este punto la sociobiología resulta perturbadora para los seguidores de Rousseau y Marx, que eran filósofos que deseaban creer que la *falta de egoísmo* es habitual en la Naturaleza o, en todo caso, en el ser humano.⁴⁰ El egoísmo del hombre tal como se comporta en el mundo sería una anomalía originada en malas instituciones, más que algo intrínseco al carácter esencial del ser humano.

Volviendo al paralelismo entre biología y economía, al nivel *social* el análisis del resultado es un equilibrio (o, un sendero de ajuste hacia el equilibrio), en el cual, en el margen, toda forma de vida superviviente y toda estrategia adoptada por las formas de vida es apenas viable, dadas las elecciones de todos los demás. Porque si es más que apenas viable, en el margen, esa forma de

³⁹ Jack Hirshleifer, The expanding domain of Economics, Amer. Econ. Rev. Dec. 1985 http://ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=10891&Itemid=0; Jack Hirshleifer, Natural economy versus political economy, UCLA Working Paper, April 1978. <http://time.dufe.edu.cn/spti/article/hirshleifer/hirshleifer187.pdf>

⁴⁰ Hirshleifer menciona que el propio Marx era un partidario entusiasta de las teorías de Darwin. Veía a la exposición de Darwin de la lucha por la existencia como una base biológica de la “ciencia natural de la lucha de clases en la historia”.

vida o estrategia se multiplicará y expandirá hasta que la ley de los rendimientos decrecientes elimine la ventaja.

Todo esto no debe hacer pensar que no existan diferencias entre ambas disciplinas, entre las cuales pueden mencionarse las siguientes:

1) En primer lugar, está la cuestión de la *racionalidad*. El ser humano puede elegir u optimizar racionalmente su curso de acción, mientras que, por debajo del nivel del ser humano – y exceptuando tal vez a algunos animales superiores – cuando un biólogo habla de “elegir” y “estrategia” está usando una metáfora. Lo que sucede es que en el reino de la biología, dado tiempo suficiente, la *selección natural con competencia malthusiana permite sólo la supervivencia de las estrategias más exitosas*. Por consiguiente, todo pasa *como si* los mandriles o ratones o la *digitaria sanguinalis* optimizaran de forma consciente. Desde el punto de vista biológico, la racionalidad es simplemente *uno de los mecanismos o estrategias posibles de esforzarse por alcanzar algo* – como los cuellos largos de las jirafas o la velocidad de las patas del ciervo. Algunos organismos se enfrentan con entornos donde las respuestas instintivas bastan para ser viables; otros viven bajo circunstancias tales que reservar un grado de libertad para una elección deliberada hace que se impongan en el juego de la vida.

2) Hay una segunda diferencia que surge de comparar el término biológico *aptitud* con el concepto económico de *gustos*. Para el biólogo, la selección natural ha formateado de modo inevitable la vida en organismos como si estuvieran maximizando algo bastante objetivo y carente de ambigüedad: la supervivencia reproductiva, o *aptitud*. Los científicos sociales, y entre ellos los economistas, hallan poco atractiva la idea de que nuestros deseos profundamente arraigados y nuestros caprichos superficiales se reduzcan a servir a la aptitud biológica, a multiplicar la cantidad de descendientes. Al rechazar el reduccionismo biológico, el economista moderno dio un salto al extremo opuesto. Adopta la hipótesis de que nuestros objetivos de vida, a los que asigna el nombre degradante de “gustos”, son totalmente subjetivos y arbitrarios, algo que es totalmente inexplicable. El documento de Becker y Stigler ya citado implica un retorno al maestro Adam Smith, que no consideraba que los impulsos fundamentales de los hombres fueran arbitrarios e inexplicables, y que comprendió que *los deseos humanos son en última instancia respuestas adaptativas* conformadas por la naturaleza biológica y la situación del hombre en la tierra.⁴¹

3) Por fin, existe otro aspecto central que indica otra diferencia importante entre el enfoque analítico de la economía y el de la biología hacia la conducta social, que se resume en la diferencia entre *economía natural* y *economía política*, que serían sub-categorías de una *economía universal*. En la filosofía política tradicional, o en la historia política legendaria, el paso de la economía natural a la economía política lo daba sólo un hombre – bajo la forma del contrato social de Rousseau o de Hobbes. La sociobiología comparada tiene la tesis de que no hay una abrupta discontinuidad de la organización social, como tampoco la hay en la forma física, entre el hombre y otras ramas de la vida. Dentro de un grupo social, el *derecho* emerge cuando, usando la expresión de Trivers,⁴² la “agresión moralista” de terceros sirve para controlar el conflicto interno. Ya este fenómeno se aprecia cuando los padres intervienen para regular la rivalidad de sus descendientes – que es una conducta extendida en el reino animal (este punto ya fue tratado en el capítulo XVI). Puede decirse que existe un *gobierno* cuando, en agrupamientos más amplios que

⁴¹ Ronald H. Coase, Adam Smith's View of Man, Journal of Law and Economics, Vol. 19, No. 3, 1776: The Revolution in Social Thought (Oct., 1976), pp. 529-546. <http://www.law.uchicago.edu/files/file/coase%20adam%20smith's%20view%20of%20man.pdf>

⁴² Robert L. Trivers, The Evolution of Reciprocal Altruism, The Quarterly Review of Biology, Vol. 46, No. 1 (Mar., 1971), pp. 35-57. <http://www.nbb.cornell.edu/wkoenig/wicker/NB4340/Trivers%201971.pdf>

una única familia, las tareas de control son cumplidas por especialistas en distintas funciones. En el reino de la biología, algunas especies tienen individuos dominantes o pandillas que se aproximan a desempeñar el rol del gobierno. Así se crean inmunidades a las invasiones que prefiguran la institución humana de la *propiedad*.⁴³ Estas instituciones de la economía política tienen dos tipos de ventajas. Al primer nivel, el derecho y el gobierno disuaden de la lucha interna y la consiguiente pérdida de fuerzas que sería disfuncional para el grupo en su conjunto. Los individuos no tienen que asignar esfuerzos para una patrulla y una supervisión continuas. Se trata de una cooperación mínima o negativa. Al segundo nivel aparece como posible la cooperación positiva bajo la forma de *intercambio* de títulos sobre recursos – y en última instancia, de convenios más sofisticados de correspondencia recíproca que constituyen la esencia del contrato.

Pero las instituciones de la economía política nunca serán tan perfectas como para desplazar – aún dentro de las sociedades humanas – las realidades subyacentes de la economía natural. Todo organismo vivo permanece hasta cierto nivel en un estado de naturaleza hobbesiano. En particular, las relaciones entre las naciones de la humanidad siguen estando en gran medida fuera de los alcances del derecho efectivo. Aún con leyes y gobierno, el individuo auto-interesado buscará equilibrar los medios de obtener cosas ilegales con los legales – entre producción e intercambio, por un lado, y fraude y extorsión por el otro. Por ello un individuo perfectamente respetuoso de la ley (si existe) podría no confiar demasiado en el cumplimiento de un tercero en cuanto a dejar de lado completamente toda vigilancia personal y auto-defensa. Y si se omite la *violación* de la ley, la estructura del derecho tendrá necesariamente imperfecciones mayores o menores. No siempre es practicable definir los derechos de propiedad de manera de prohibir las actividades socialmente perjudiciales diseñadas para capturar beneficios, aunque imponiendo costos sobre los demás (las “externalidades”), o impedir los esfuerzos destinados a influir sobre el gobierno o de revisar las leyes *de manera de redefinir el derecho en su propio favor*. Estas últimas son por supuesto toda la panoplia de políticas redistributivas. En resumen, la división intelectual del trabajo entre biólogos concentrados en la economía natural y economistas concentrados en una economía política idealizada es totalmente inteligible, pero en el mundo real no hay separaciones tajantes. La humanidad aún vive, hasta un grado importante, fuera de la influencia de las instituciones-que-apoyan-la-cooperación de la economía política.

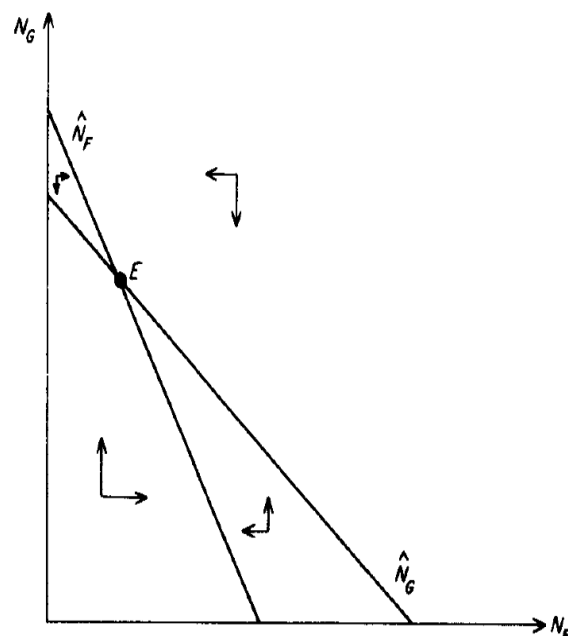


Fig. 1. *Stable competitive equilibrium (coexistence)*

⁴³ La propiedad como institución social debe distinguirse de un mero control *de facto* sobre recursos, por ejemplo cuando los animales tienen éxito excluyendo a los competidores sólo a fuerza de patrulla y combates constantes. Para verificar si un patrón determinado cae dentro de una categoría u otra se podría observar lo que sucede con un animal que se enferma o que sufre una menor capacidad para defender sus dominios. ¿Logra, a pesar de ello, mantener el control?

Competencia, Cooperación y Conflicto Las interacciones de la economía natural se dan a través de procesos competitivos, que se originan por la base de recursos limitados que hay en el globo frente a la tendencia universal malthusiana de multiplicarse. Mediante la selección natural, la biósfera llegó a llenar de formas de vida exitosas en multiplicarse y juntarse unas contra otras para disfrutar de los recursos. La Figura 1 describe cómo funciona la competencia desde el punto de vista de la biología. Hay dos entidades biológicas que interactúan entre sí (F y G), que pueden ser especies, genes, caracteres o estrategias, siendo el aspecto esencial que la cantidad de equilibrio de cada una disminuye al aumentar la cantidad de la otra. O sea que la curva \hat{N}_F (que indica el nivel de N_F cuando su velocidad de cambio en el tiempo se hace cero) es una función decreciente de N_G . De modo similar, \hat{N}_G es una función decreciente de N_F . Como indican las flechas direccionales de la figura, se tiene un *equilibrio con coexistencia* en la intersección de las curvas \hat{N}_F y \hat{N}_G . La Figura 2 es la que corresponde a una interacción *cooperativa* entre F y G, cuando la cantidad de equilibrio de cada entidad es una función *creciente* de la cantidad de la otra (este nuevo equilibrio también resulta estable). Finalmente, en la figura 3 se tiene una situación mixta *depredador-presa* en la que, por así decirlo, G ayuda a F, dado que \hat{N}_F es una función creciente de G, pero F es dañino para G (en este caso, las flechas indican un patrón cíclico, que puede ser amortiguado o explosivo). Estos equilibrios biológicos corresponden a lo que hemos identificado como la solución Cournot-Nash en la que cada parte toma como datos las acciones de los demás, excluyendo así la obtención *deliberada* del beneficio mutuo.

Examinando la figura 1 surge un rompecabezas: tal parece que la competencia fuera necesariamente anti-social, ya que todo beneficio de F se produce a expensas de G. Empero, la tradición económica a partir de Adam Smith siempre ha visto a la competencia como una fuerza para armonizar intereses. ¿Cómo resolver esta divergencia? Repetiremos aquí algunos argumentos ya expuestos en el capítulo XVI. Primero, para el economista la competencia se refiere a una interacción de tres caras: *disputar contra* un rival o rivales, pero *por la oportunidad* de realizar un intercambio mutuamente ventajoso con terceros. En algunos ejemplos de la competencia biológica se notan casos de esta naturaleza, como cuando los machos compiten para aparearse con hembras en situaciones donde las hembras retienen la opción de elegir. Más frecuentemente, la competencia refleja esfuerzos *bilaterales* (p.ej. los machos combaten por las hembras, a las que no les queda más opción que aparearse con el victorioso). Hay ejemplos

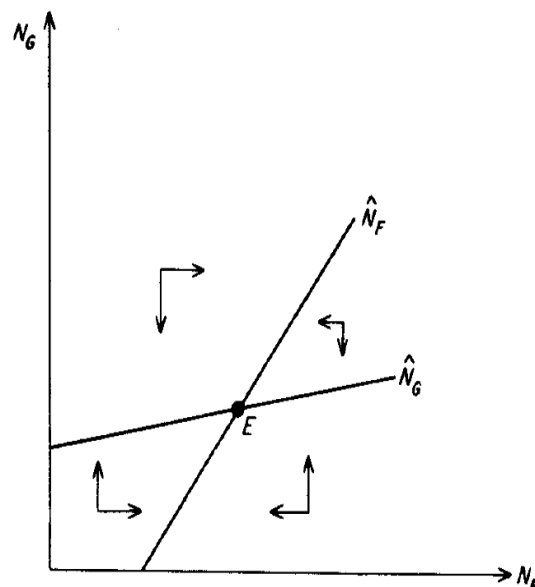


Fig. 2. *Stable co-operative equilibrium (coexistence)*

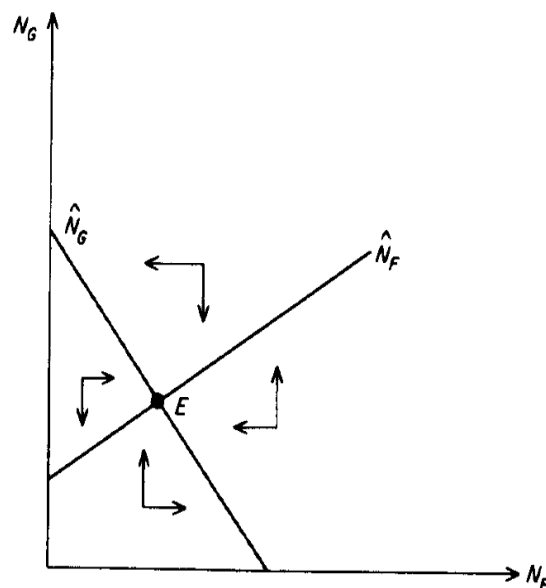


Fig. 3. *Stable asymmetrical equilibrium (coexistence)*

humanos típicos de esta categoría, como en los duelos de supervivencia (Roma versus Cartago, Ike Clanton versus Wyatt Earp).

Segundo, los *modos de competir* pueden ser más o menos anti-sociales e involucrar más o menos desperdicio de recursos. Los biólogos hallan que es útil distinguir dos modos, la *lucha* y la *interferencia*. En la lucha los competidores se ignoran mutuamente, e interactúan sólo a través del agotamiento de los recursos. Los ganadores son los organismos más eficientes en extraer la energía y otros insumos del contexto externo. Los competidores que interfieren, en contraste, consiguen y retienen el control sobre los recursos combatiendo o creando dificultades a sus rivales, un proceso que evidentemente resulta ineficiente desde el punto de vista del agregado social. Obviamente, bajo las condiciones (ideales) de las instituciones de la economía política la competencia por "interferencia" no se permite. Pero también la lucha puede resultar ineficiente desde el punto de vista social, si *hay un esfuerzo invertido para apropiarse del recurso que de cualquier manera hubiera estado disponible sin incurrir en costos*. Éste es el ejemplo de la dificultad planteada en un clásico documento de Gordon sobre la pesca excesiva.⁴⁴

La figura 4 muestra la naturaleza de la pérdida social que se deriva de la competencia excluyente (como en la lucha o la pesca) entre dos entidades que maximizan, llamadas A y B. Las curvas \hat{A} y \hat{B} corresponden a las curvas \hat{N}_A y \hat{N}_B de la figura 1. La figura 4 facilita una interpretación en términos de "utilidad" de estas curvas. Como los esfuerzos de B por excluirlo son siempre un mal para A, cuando nos movemos hacia el sur las curvas de indiferencia de A representan mayores niveles de satisfacción. Otro tanto sucede para B, con curvas de indiferencia superiores al movernos hacia el oeste. El propio esfuerzo de A es bueno para él, hasta un punto (recibe un producto marginal positivo neto), pero se transforma eventualmente en un mal (un producto marginal neto negativo). Otro tanto vale para B. Estas propiedades dan cuenta de las formas generales de las curvas de indiferencia. Como A sólo puede controlar el esfuerzo propio, para cualquier nivel de esfuerzo de B el óptimo de A es cuando su curva de indiferencia U_A se hace horizontal (producto marginal neto cero). B hallará su óptimo cuando su curva de indiferencia U_B sea vertical. Estas condiciones determinan las curvas \hat{A} y \hat{B} , que se cruzan en el equilibrio de coexistencia E, como en la figura 4. La región sombreada (la *Region of mutual advantage*) es la zona de ventajas mutuas, en la que los organismos A y B podrían lograr mejoras si los acuerdos fueran posibles, o si se asignaran en forma adecuada los derechos sobre los recursos.

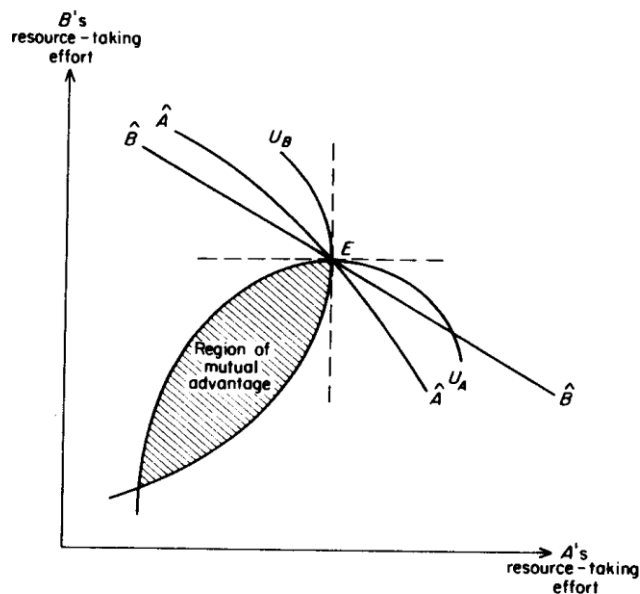


Fig. 4. Nash equilibrium for preclusive competition

Hirshleifer deduce así que los beneficios de la "Mano Invisible" no provienen de la competencia *per se*, sino de una competencia severamente restringida que caracteriza en forma ideal a la economía de mercado: competir para realizar un intercambio con terceros, ofreciéndoles mejores

⁴⁴ H. Scott Gordon, The economic theory of a common-property resource: the Fishery, The Journal of Political Economy, April 1954, Sections I, II, and III. Copyright 1954 by the University of Chicago Press. http://www.ebour.com.ar/index.php?option=com_weblinks&task=view&id=12429&Itemid=0

condiciones, bajo circunstancias en donde todos los recursos tienen la propiedad asignada y no hay derroche de esfuerzos en luchar para apropiarse en forma excluyente o redistribuirlos. Todo ello naturalmente requiere un sistema de leyes y derechos de propiedad, que sólo pueden surgir en la economía política.

La tesis central de la sociobiología, a saber la continuidad de formas y patrones de organización social a lo largo de todos los reinos de la vida, fue establecida en forma adecuada al menos desde Darwin en adelante.⁴⁵ La idea menos familiar es que estos patrones de organización social representan *leyes económicas universales*. Son producto de la escasez de recursos, de la disponibilidad limitada de materiales y energía frente a la ilimitada capacidad expansiva de la vida. Según se plantee la situación, distintos tipos e intensidades de asociación ganarán esta competencia omnipresente. Debido a la gran ley de los rendimientos marginales decrecientes, en sus distintas formas, que asegura que ninguna tendencia ganará siempre en todos lados, varias formas de vida tendrán dominio sobre las distintas bases de recursos o nichos. En ciertas circunstancias la economía favorecerá la reproducción sexual, en otros la asexual; a veces, el cuidado de los padres, a veces su indiferencia; a veces vemos rebaños, a veces individuos solitarios; la partición de los recursos a veces por territorio, a veces por dominación, a veces por especialización entre los individuos o entre especies por área o tipo de alimento o tamaño o tiempos de caza o estaciones del año, etc. Es un hecho que la economía puede contribuir a la biología, y de hecho se están viendo cada vez más modelos económicos usados en los estudios biológicos de forraje óptimo, de inversión en prole, de conducta egoísta versus conducta no egoísta, etc. Pero ¿puede la biología contribuir a la economía?

Las contribuciones sustantivas relevantes del pensamiento sociobiológico a la economía están vinculadas fundamentalmente con la *naturaleza del hombre*. Ésta resulta acotada por su herencia biológica. Sus necesidades y objetivos no son “simples” gustos arbitrarios, ni tampoco pueden ser completamente elegidos. La hipótesis de trabajo del economista debería ser que las preferencias no son arbitrarias, sino que detrás de la superficie efímera de los fenómenos las necesidades humanas tienen características permanentes que son analizables, que provienen de adaptarse a su forma de vida. El hombre, como ser racional, puede oponerse a estos impulsos incorporados – a veces para su propia ventaja, a veces no – pero siempre lo hace con dificultades. La *economía política* describe interacciones mediante mercados bajo ciertas reglas del juego pero sólo constituye una parte del panorama económico global. También las plantas y los animales interactúan de forma económica dentro de una *economía natural* sin el beneficio del derecho o de la propiedad o de los contratos.

9. Conclusión

Hayek ha indicado que, probablemente, el mejor ejemplo de una teoría de fenómenos complejos de gran valor, aunque simplemente describe un modelo general cuyo detalle jamás podremos completar, sea la teoría darwiniana de la evolución por selección natural. Es significativo que esta teoría haya sido siempre algo así como un traspie para la concepción dominante del método científico. Ciertamente no cuadra con el criterio ortodoxo de "predicción y control", como puntales del método científico. Sin embargo, no se puede negar que se ha transformado en la base exitosa de gran parte de la biología moderna. La teoría de la evolución por selección natural, describe un tipo de proceso (o mecanismo) independiente de las circunstancias particulares bajo las cuales tuvo lugar en la Tierra, igualmente aplicable a un curso de eventos en circunstancias muy diferentes, y que puede producir un conjunto completamente diferente de organismos. La

⁴⁵ Véase Stanford Encyclopedia of Philosophy, Sociobiology, Nov. 2005.
<http://plato.stanford.edu/entries/sociobiology/>

concepción básica de la teoría es sumamente simple y sólo aplicándola a circunstancias concretas se manifiesta su extraordinaria fertilidad y el rango de fenómenos que puede abarcar. La proposición básica que tiene esta implicación de largo alcance es que un mecanismo de reduplicación con variaciones transmisibles y selección competitiva de los que demuestran tener mejor oportunidad de sobrevivencia en el transcurso del tiempo, producirá gran variedad de estructuras adaptadas a ajustes continuos al ambiente y al resto de ellos. La validez de esta proposición general no depende de lo cierto de las aplicaciones particulares que primero se hicieron de ella: si, por ejemplo, hubiese sucedido que, a pesar de su parecido estructural, el hombre y el mono no fueran descendientes conjuntos de un ancestro común comparativamente cercano, sino que fueran el producto de dos corrientes convergentes que comenzaron de ancestros que eran mucho más diferentes unos de otros (tal como es cierto de los tipos externos muy similares entre carnívoros marsupiales y placentales), esto no habría refutado la teoría general de la evolución de Darwin, sino sólo su aplicación a un caso particular. La teoría como tal, como es cierto de todas las teorías, sólo describe un rango de posibilidades. Al hacerlo, excluye otros cursos de eventos concebibles y, por lo tanto, es refutable. Su contenido empírico consiste en lo que deja de lado. Si se observa una secuencia de eventos que no se puede ajustar a este modelo, tal como, por ejemplo, que repentinamente los caballos comienzan a dar a luz a potrillos con alas, o que el corte de las garras a generaciones sucesivas de perros resulta en el nacimiento de perros sin garras, debemos pensar que la teoría ha sido refutada.⁴⁶

Como señala Becker,⁴⁷ los descubrimientos y el desarrollo de la biología moderna desde mediados del siglo XIX y de la genética de poblaciones desde el siglo XX dejan en claro que tanto la economía como la sociobiología se beneficiarían si pudieran combinarse las técnicas analíticas de los economistas con las de la genética de las poblaciones, la entomología y otros fundamentos biológicos de la sociobiología. Las preferencias que los economistas toman como dadas y son atribuidas en forma vaga a la “naturaleza humana” o a algo similar – poniendo énfasis en el interés propio, el altruismo hacia el parentesco, la distinción social, y otros aspectos permanentes de las preferencias – pueden ser explicadas en gran medida por la selección en el tiempo de rasgos genéticos que tienen mayor aptitud y valor de supervivencia.

⁴⁶ Friedrich A. Hayek, *La Teoría de los Fenómenos Complejos*, translated from *The Theory of Complex Phenomena*, in *The Critical Approach to Science and Philosophy. Essays in Honor of K. R. Popper*, edited by M. Bunge, MacMillan Publishing Co., Inc. (1964). Estudios Públicos, N° 2, 1981. http://demo.vrweb.cl/cgi-bin/dms/procesa.pl?plantilla=%2fdms%2fdmsdoc%2ehtml&id_doc=974&id_archivo=582&download=1

⁴⁷ Gary S. Becker, *Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology*, *Journal of Economic Literature*, Vol. 14, No. 3 (Sep., 1976), pp. 817-826.