

# CONTRA LA SIMPLICIDAD: TRES MANERAS FÁCILES DE COMPLICAR ALGUNAS CATEGORÍAS DEL DISCURSO ECONÓMICO\*

Albert O. Hirschman

La economía, como ciencia de la conducta humana, se ha fundamentado en un postulado extraordinariamente restrictivo: el del individuo aislado y centrado en sus propios intereses, que elige libre y racionalmente entre diversas alternativas de acción tras sopesar sus presuntos costos y beneficios. En décadas recientes algunos economistas se han esforzado, con bastante ingenio, en aplicar este mismo enfoque a una serie de fenómenos a primera vista no económicos, desde la delincuencia hasta la familia, y desde la acción colectiva hasta la democracia. El enfoque "económico" o del "actor racional" ha sido desde luego productivo, pero su avance triunfal ha revelado también algunas de sus flaquezas intrínsecas. De hecho, al popularizarse esta perspectiva se ha hecho posible un análisis

\* Este artículo se publicó originariamente en la revista *Economics and Philosophy*, (1985: 1, 7-21) con el título *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating some Categories of Economic Discourse*. En junio de 1986 apareció la primera versión en español, realizada por Isabel Gannon, en el n. 19 de la *Colección de Estudios CIEPLAN*, bajo el título "En contra de de la parsimonia: tres formas fáciles para complicar algunas categorías del discurso económico". Por las mismas fechas este trabajo se incorporó al último libro de Hirschman, *Rival Views of Market Society and Other Essays* (New York, Viking-Penguin, 1986), obra que se publicó poco después en castellano como *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes* (México, Fondo de Cultura Económica, 1989), con un título ligeramente diferente: "Contra la parquedad: Tres maneras fáciles de complicar algunas categorías del discurso económico", pp. 142-159. La versión que aquí publicamos ha sido revisada por Alfons Barceló, tomando como base de referencia la traducción de Gannon. Agradecemos a la CIEPLAN su amabilidad al otorgarnos el permiso de reproducción de la versión de este texto de Hirschman publicada en su Colección de Estudios.

crítico de ella, lo cual -irónicamente- cuestiona las bases mismas de la disciplina supuestamente conquistadora. La tesis básica de este ensayo es que el enfoque económico da cuenta en forma demasiado simplista incluso de los procesos económicos más fundamentales, como son la producción y el consumo.

No soy el único que sostiene esta opinión. Thomas Schelling observó hace poco que "la mente humana parece ser un estorbo para ciertas disciplinas, en especial para la Economía... que han descubierto que el modelo del consumidor racional es tremendamente productivo" (Schelling, 1984, 342). Y, en un artículo bastante conocido, titulado significativamente "Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica", Amartya Sen no hace mucho afirmó que: "la teoría (económica) tradicional tiene *muuy escasa* estructura" (Sen, 1977, 335; 1986, 202). Tomando en cuenta el hecho de que las preferencias de los individuos y el comportamiento de las personas en el acto de escoger están lejos de ser idénticos a través del tiempo, él introduce nuevos conceptos, tales como el compromiso y las preferencias de segundo orden. Pareciera decir que, como cualquier otra virtud, la parsimonia, en lo que se refiere a la construcción de teorías, puede exagerarse y pudiera ser que a veces el complicar las cosas fuese más productivo. Me siento cada vez más inclinado a estar de acuerdo. Hace algunos años sugerí que la dirección de las empresas y organizaciones debiera reconocer la crítica que hacen los consumidores, o su "voz", como una fuerza capaz de mantenerlos "con los pies en la tierra", tal como reconocen que la competencia y la "salida" cumplen esa función. Fue necesario escribir todo un libro (Hirschman, 1970) para tratar adecuadamente las complicaciones resultantes de esa aseveración. Aquí trataré diversos otros campos de la investigación económica que también requieren de una mayor complejización. Finalmente, a manera de conclusión, consideraré si es que esas diversas complejizaciones tienen entre sí algún elemento en común, lo que a su vez permitiría unificarlas y simplificarlas.

## **DOS TIPOS DE CAMBIOS EN LAS PREFERENCIAS**

Sen y otros han hecho una distinción útil entre lo que ellos llaman preferencias de primer orden y de segundo orden; o entre preferencias y metapreferencias, respectivamente. La Economía, tradicionalmente, se ha ocupado sólo de las preferencias (de primer orden), o sea, de aquellas que se revelan como tales cuando los agentes compran bienes y servicios. Como norma general se ha considerado que es asunto de psicólogos, sociólogos y antropólogos el tratar con

los complejos procesos culturales y psicológicos que subyacen a las opciones observables en los mercados.

Había algunas buenas razones para sostener tal restricción del campo de lo propiamente económico. Sin embargo, en la medida en que el economista pretende ocuparse y comprender los procesos del cambio económico, hay un aspecto del proceso de formación de opciones y preferencias que sí debe ser objeto de su estudio. Dicho aspecto no tiene nada que ver con el condicionamiento cultural de los gustos y del comportamiento al escoger; al menos a un primer nivel de investigación. Su origen más bien está en una observación de orden muy general acerca de lo que es la naturaleza humana (y, por tanto, debiera congeniar con la economía y sus lazos con el pensamiento del siglo dieciocho). Se trata de lo siguiente: los hombres y las mujeres tienen la habilidad de "tomar distancia" con respecto a sus deseos, sus preferencias y su voluntad "revelada"; así como de preguntarse a sí mismos si realmente desean tales deseos y prefieren tales preferencias y, consecuentemente, de formar metapreferencias que pueden diferir de sus preferencias. No debe sorprender que el primero que ha formulado esto así fuera un filósofo, Harry Frankfurt (1971). Sostuvo además que esta habilidad de "tomar distancia" es única y propia de los humanos, si bien no está presente en todos ellos. A quienes carecen de esta habilidad les denominó "sin discernimiento": están total e irreflexivamente a merced de sus pasiones y deseos. (La terminología usada es bastante apropiada, ya que concuerda con el uso común: un homicidio inmotivado [*wanton murder*] es precisamente el que se realiza "sin una buena razón"; o sea, el homicidio que no ha estado precedido de la formación de ningún tipo de metapreferencia hacia el homicidio).

Es fácil darse cuenta de que hay una relación estrecha entre el cambio de preferencias y el concepto de metapreferencias; porque, como lo señalé con anterioridad (Hirschman, 1982, 71), sólo puede tenerse la certeza de que existen las metapreferencias a través de los cambios en las elecciones efectivas. Si las preferencias y las metapreferencias coincidieran siempre, de manera que el agente estuviera siempre en paz consigo mismo, con independencia de cuál fuera la elección real, entonces las metapreferencias no serían más que simples sombras de las preferencias y apenas podría afirmarse que tuvieran existencia genuina. Por otra parte, si estos dos géneros de preferencias estuvieran siempre reñidos entre sí y el agente siempre actuara en contra de su juicio reflexivo,

entonces otra vez tenemos que las metapreferencias podrían descartarse. Serían totalmente inefectivas y a la vez surgiría la duda acerca de si, después de todo, gozarían de existencia propia. En este último caso, la situación podría caracterizarse como de "compra vinculada": junto con la elección de un determinado bien el consumidor optaría por adquirir conjuntamente infelicidad, lamentación y sentimiento de culpa por haberlo escogido.

La noción de metapreferencia no nos dice gran cosa acerca del cambio mismo en la conducta electiva. La tensión por imponer la metapreferencia es un proceso mental complejo y se caracteriza por toda suerte de avances y retrocesos, tretas y recursos estratégicos. Pero no es este el tema que aquí me ocupa; un tema que Thomas Schelling ha explorado a fondo recientemente. Sólo quiero dejar en claro que para validar el concepto de metapreferencia es necesario que al menos en algunas ocasiones se dé el fenómeno del cambio efectivo en las preferencias de una persona.

El concepto de metapreferencias es útil para iluminar la variada casuística de los cambios de preferencias. De entrada podemos esbozar dos clases de preferencias. Una sería aquella clase que es reflexiva, hasta tortuosa, y que va precedida de la formación de una metapreferencia que está refinada con la preferencia hasta entonces observable como tal. La otra sería aquella que corresponde a cambios de preferencias que tienen lugar sin que previamente haya la elaboración de una metapreferencia. Siguiendo la terminología de Frankfurt, tales cambios irreflexivos pueden llamarse "desenfrenados". Los economistas se han centrado básicamente en este último tipo de cambios: cambios en los gustos, impulsivos, simples, al azar, inducidos por la publicidad y, por regla general, cambios de un orden menor (como la alteración del rango en que se sitúan peras y manzanas). Muy por el contrario, los cambios de orden reflexivo o "con discernimiento" no son cambios de gustos, en ningún sentido. Un gusto es algo que se define en forma práctica como una preferencia respecto de la cual no cabe argumentación: *de gustibus non est disputandum*. <Sobre gustos no hay disputas>. Un gusto respecto al que cabe argumentar -con otros o con uno mismo- deja *ipso facto* de ser un gusto -se vuelve un valor. Cuando el cambio en las preferencias ha sido precedido por la formación de una metapreferencia, es porque obviamente ya se han sopesado los pros y los contras dentro de un yo que se encuentra dividido; proceso que es típico del cambio de valores más que del cambio en los gustos.

Dado que los economistas se han concentrado y sesgado a favor de los cambios de preferencia del tipo "sin discernimiento", los cambios de orden reflexivo han tendido a ser degradados a la categoría de los anteriores, y los han asimilado a un cambio de gustos. Es así como hemos visto, por ejemplo, que pautas discriminatorias en la contratación de personal han sido descritas como un "gusto por la discriminación" (Becker, 1957) o que el aumento del proteccionismo ha sido analizado como un fenómeno que refleja el renacimiento del "gusto por el nacionalismo" (Johnson, 1965). Tales juicios me parecen objetables por dos razones. En primer lugar, porque impiden que se realice un esfuerzo intelectual serio para comprender lo que de hecho son valores firmemente afianzados y, por lo tanto, cambios valorativos difíciles de lograr. Y, en segundo lugar, porque con ello se alienta la ilusión de que la única herramienta de política pública amplia y soberana con que se cuenta para obtener cambios en ese terreno sería el expediente de aumentar el costo de la discriminación (o del nacionalismo) y con ello se impediría que la gente siguiera inclinándose hacia "gustos" tan extraños.

Esto nos lleva a una cuestión más general. Los economistas proponen con frecuencia manejar el comportamiento antisocial o contrario a la moral mediante el aumento del costo de ese comportamiento y descartan absolutamente la posibilidad de intentar manejar tales asuntos estableciendo normas o reglas y mediante la imposición de prohibiciones y sanciones. Es probable que ello se deba a que conciben a los ciudadanos -las personas en cuanto se ocupan de los asuntos públicos- tal como conciben a los consumidores, los que de acuerdo a lo que es observable en el mercado supuestamente tienen gustos o bien inmutables o bien absolutamente arbitrarios. Esta perspectiva tiende a negar la posibilidad de que las personas sean capaces de cambiar sus valores. Uno de los objetivos principales de las leyes y de los reglamentos es precisamente estigmatizar el comportamiento antisocial y a través de ello influir en los valores y códigos de comportamiento de los individuos. Esta función educativa de la ley, en cuanto moldeadora de valores, es tan importante como su función represiva o preventiva. Ya Aristóteles lo había expresado de forma clara: *"Los legisladores hacen bueno al ciudadano al inculcarle buenos hábitos, y éste es el objetivo de todo legislador; si no logra hacerlo, su legislación será un fracaso. En esto difiere una buena constitución de una mala"* (*Ética Nicomaquea*, 1103b).

De ahí que, como ha observado Steven Kelman (Kelman, 1981, 44-

53), se vuelva comprensible, y hasta cierto punto también razonable, que los legisladores se resistan a las propuestas de los economistas de tratar el problema de la contaminación ambiental mediante el uso exclusivo de penalizaciones económicas, como si eso constituyera un mecanismo eficaz y procedimiento rutinario. La propensión a contaminar que demuestran las empresas e industrias no es necesariamente como una curva de demanda fija frente a la cual lo único que se puede hacer es hacerles pagar por la contaminación que se supone ellos no pueden evitar. En efecto, tal propensión se vería afectada (la curva de demanda podría desplazarse) si hubiese un cambio general en el ambiente; cambio que, en parte, se reconoce por la proclamación de leyes y reglamentos contra la contaminación.

A la luz de la distinción entre preferencias con y sin motivación, o entre cambios en los valores y cambios en los gustos, es posible entender -y criticar- el intento reciente de Gary Becker y George Stigler de suprimir simplemente la noción de cambio en las preferencias para intentar entender los cambios de comportamiento. Ellos igualan los cambios de preferencias a cambios en los "gustos inescrutables, frecuentemente caprichosos" (Becker & Stigler, 1977, 76); de ahí que, con bastante razón, deduzcan que cualquier cambio en este tipo de gustos (nuestros gustos sin justificación) sea de escaso interés analítico. Con tal supuesto como punto de partida intentan explicarse todo cambio de comportamiento como debido a diferencias en los ingresos y en los precios, con lo que descuidan una fuente importante de cambio: el cambio autónomo y reflexivo de valores. Por ejemplo, al analizar la diferencia entre la "adicción beneficiosa" y la "adicción dañina" consideran que la curva de demanda del individuo -sea de música o de heroína- es algo dado y, al parecer, inmutable. A mí me gustaría recordar que en verdad ocurren cambios de valores en la vida de las personas, aunque sea de forma esporádica; que pueden darse asimismo destacadas mutaciones generacionales, y que todos esos cambios y sus impactos sobre el comportamiento de las personas son asunto que vale la pena explorar. En suma, hay que dar una respuesta positiva al interrogante: *¿De valoribus est disputandum? <¿Hay que debatir acerca de los valores?>*.

## **DOS TIPOS DE ACTIVIDADES**

Me distanciaré ahora del tema del consumo para centrarme en la producción, sobre todo en el trabajo y el esfuerzo que se requiere para lograr metas de producción. Desde el punto de vista de la empresa, en este género de actividades

se puede diferenciar en forma clara lo que es el proceso de su resultado, es decir, lo que es insumo y lo que es producto, lo que es costo y lo que es ingreso. Desde el punto de vista del individuo que participa en el proceso se puede hacer una distinción similar, entre trabajo y salario, o entre esfuerzo y recompensa. Sin embargo, hay una diferencia bien patente entre la empresa y el individuo; para la empresa cualquier desembolso tiene que registrarse sin más contemplaciones en la columna negativa o de los costes. Para el individuo, en cambio, el trabajo puede ser algo más o menos placentero o fatigoso; más aún, un mismo trabajo puede ser percibido como más o menos placentero, según el día, por una misma persona. Este problema, y en particular sus consecuencias normativas y positivas en términos de ingresos diferenciales, ha llamado la atención de numerosos economistas, empezando por Adam Smith. En tiempos más recientes se ha diferenciado entre "utilidad en función del proceso" y "utilidad en función de la meta" (Winston 1982, 93-97) dejando en claro que los medios para lograr la meta del esfuerzo productivo no han de ser contabilizados obligatoriamente en el lado negativo a la hora de calcular la satisfacción. Tal distinción mantiene intacta la concepción del trabajo como algo instrumental, la dicotomía entre medios y fines sobre la cual se ha basado esencialmente nuestra comprensión de los procesos de trabajo y de producción, hasta cierto punto en forma bien esclarecedora.

Pero es necesario ir más allá si queremos poder apreciar tanto la complejidad del quehacer humano como todo el espectro de las actividades humanas, sean productivas o de otro orden. Para ello, una vez más, sería útil contar con un poco más de estructura. El lenguaje cotidiano sugiere que existen actividades que son absolutamente *no instrumentales*; actividades que se realizan sin ningún propósito ulterior y que "llevan consigo su recompensa". Mas el análisis del lenguaje cotidiano también sugiere que éstas son frases trilladas, bastante poco convincentes; después de todo, cualquiera actividad que se sostenga a través del tiempo, con la posible excepción del puro juego, se realiza con alguna idea en mente acerca de su resultado. Una persona que sostenga que trabaja exclusivamente para lograr la compensación que le produce el propio esfuerzo, habitualmente será sospechosa de hipocresía. Pues por lo común conjeturamos que lo que realmente persigue es el dinero, hacer carrera o --al menos- la gloria que, después de todo, es algo tan instrumental como otros objetivos.

Es posible avanzar en la comprensión de este tema si consideramos el

carácter más o menos predecible de los resultados específicos hacia los que aspiran cada una de las distintas actividades productivas. La cuestión es que ciertas actividades, típicamente las de carácter rutinario, tienen resultados perfectamente predecibles. Ante este tipo de tareas el individuo no tiene dudas acerca de que el esfuerzo realizado producirá el resultado esperado. Esto es, una hora de trabajo producirá un resultado que le es bien conocido y que puede visualizar por anticipado en forma total. A la vez, esto le dará al trabajador derecho a un salario -si es que ha sido contratado para ese trabajo- que puede usar para comprar los bienes deseados (usualmente bien conocidos). Bajo estas condiciones, la separación del proceso en medios y fines, o en costos y beneficios, se da en forma casi espontánea, y el trabajo parece asumir un carácter enteramente instrumental.

Sin embargo, hay muchas clases de actividades cuyo resultado apetecido no es nada seguro que vaya a materializarse con algún grado de certeza, como ocurre con la investigación científica, la actividad del compositor o la del defensor de una reivindicación política. Junto a ese tipo de actividades hay otras, como la investigación aplicada de laboratorio, cuyo resultado (aunque impredecible en un momento determinado) es muy plausible que al final se alcance, cuando se persevera en el esfuerzo. En estos casos la incertidumbre es de carácter probabilístico y podemos hablar de un equivalente de certeza, para cualquier período dado, respecto al resultado de la actividad. Nuevamente percibimos la separación entre medios y fines, y el trabajo reviste, en buena medida, un carácter instrumental. Esta particular combinación, de incertidumbre acerca del resultado del trabajo en cualquier momento específico con la casi certeza del logro si la actividad se mantiene por un período lo suficientemente extenso, le confiere a este tipo de actividades no rutinarias un atractivo especial, una cualidad "estimulante" que tiende a estar ausente en el caso de las actividades enteramente rutinarias -cuyo resultado nunca deja de concretarse- y también en ciertas actividades no rutinarias de muy distinto orden y de las que nos ocuparemos ahora.

Desde épocas inmemoriales, hombres y mujeres parecen haber dedicado una cantidad considerable de su tiempo a tareas cuyo resultado es simplemente impredecible. Me refiero a actividades tales como la búsqueda de la verdad, la belleza, la justicia, la libertad, la comunidad, la amistad, el amor, la salvación, etc. Como regla general, esos esfuerzos se llevan a cabo a través de una

variedad de tareas diversas y que persiguen objetivos aparentemente limitados y específicos (como escribir un libro, participar en una campaña política, etc.). Este tipo de actividades puede entenderse mejor si en vez de enfocarlas como trabajo lo hacemos atendiendo a un componente importante de él, que es el ufanarse, término que apunta precisamente a la falta de una relación fiable entre esfuerzo y resultado. Un cálculo de medios respecto a fines, o de relación costo beneficio, no tiene sentido bajo estas circunstancias.

Estas actividades han sido calificadas como "afectivas" o "expresivas" (Smelser, 1980; Parsons, 1949, 1960, citado por Smelser) para resaltar la diferencia con respecto a las instrumentales. Sin embargo, el ponerles otro nombre no contribuye mayormente a comprender su naturaleza, porque la interrogante es precisamente el por qué se realizan tales actividades cuando la posibilidad de éxito es tan total y absolutamente incierta. Es importante señalar que estas actividades de ninguna manera son siempre placenteras; de hecho algunas de ellas son ciertamente bastante agotadoras y aún muy peligrosas. ¿Nos enfrentamos a una nueva paradoja referida ahora no solo al hecho de votar (¿por qué las personas racionales se molestan en ir a votar?) sino a un grupo mucho más amplio y vital de actividades? Creo que sí, ya que desde el punto de vista de la razón instrumental la acción no instrumental es necesariamente enigmática. Con anterioridad he propuesto (1982, pp. 84-91) una explicación al menos semirracional; estas actividades no instrumentales cuyos logros son tan inciertos se caracterizan extrañamente por cierta fusión entre la dualidad de esfuerzo y resultado (y también de una cierta confusión entre ambos).

Según la doctrina económica tradicional, un individuo obtiene utilidad principalmente cuando consigue la meta de consumo; o sea, en el proceso mismo de consumir un bien o de gozar de su uso. Mas, dada nuestra viva imaginación, resulta que las cosas son bastante más complicadas que eso. Cuando estamos seguros de que algún bien deseado será realmente nuestro o cuando algo que deseamos que ocurra está por concretarse -se trate de una buena comida, encontrarse con la persona amada o que nos confieran un honor- experimentamos el conocido placer de saborear ese futuro suceso por adelantado (el término 'saborear' me fue sugerido por George Loewenstein). Además, este goce prematuro de utilidad no se limita sólo a situaciones donde el hecho futuro está por ocurrir ni a aquellas situaciones en que creemos que así será. Cuando la meta está distante y su logro es bastante problemático puede

darse algo muy semejante a este saborear por anticipado la experiencia del resultado, siempre que haya habido una lucha personal definida y decidida. El que persigue la verdad (o la belleza) con frecuencia experimenta la convicción, por muy pasajera que sea, de que la ha encontrado. El que participa de un movimiento por la libertad o por la justicia, con frecuencia experimenta la sensación de haber puesto esos ideales a su alcance. Como dijera Pascal:

*La esperanza que tienen los cristianos de alcanzar un bien infinito se combina con el goce efectivo y un temor verdadero; pues su situación no es como la de aquellos que esperarían un reino en el que no van a adueñarse de nada, puesto que son súbditos; esperan, sin embargo, la santidad y la remoción de injusticias, de manera que algo reciben"*

(*Pensées*, 540. Traducción A. B.).

Esta fusión de esforzarse y alcanzar es un hecho de la experiencia que ventajosamente permite dar cuenta de la existencia e importancia de las actividades no instrumentales. Como si en compensación por la incertidumbre en el resultado y por lo agotador y peligroso de la actividad, el esfuerzo de la lucha se colorease del logro de la meta. Se conforma así una experiencia que difiere bastante de lo meramente agradable, de lo placentero o estimulante; y a pesar de que es una actividad frecuentemente penosa y reconocida como tal, tiene una cualidad intoxicante.

La interpretación que hemos hecho de la actividad no instrumental se complementa con una perspectiva alternativa que ha propuesto el sociólogo Alessandro Pizzorno. Para él la participación en política es algo que con frecuencia se realiza porque aumenta la sensación de pertenencia a un grupo. A ello yo añadiría que la acción no instrumental en general le hace a uno sentirse más humano. Tal tipo de acción, por lo tanto, puede considerarse en términos económicos como una inversión en identidad individual y grupal. Aquellos que se adhieren a esta forma alternativa de explicar la acción no instrumental en vez de citar a Pascal pueden invocar a Jean Paul Sartre como su patrono, si tomamos en cuenta que en el diario que llevaba durante la guerra y que se publicó en forma póstuma dijo:

A través de sus quehaceres (el hombre) no busca la preservación de su ser, como se ha dicho tan a menudo, ni tampoco el engrandecimiento personal;

antes bien, trata de encontrarse a sí mismo. Y al término de cada una de estas actividades se encuentra de regreso donde había empezado; sin objetivo, sin propósito, una y otra vez. De ahí esas conocidas decepciones que siguen al esfuerzo, al triunfo, al amor (Sartre, 1983, 141. Subrayado de A.O.H).

En otras palabras, la sensación de haber alcanzado el sentido de pertenencia y la condición de persona parece ser tan efímera como la fusión entre el esfuerzo y el logro que antes subrayé. Las dos opiniones son intentos interrelacionados de alcanzar una visión particularmente difícil: pensar instrumentalmente acerca de lo no instrumental.

Pero, ¿por qué ha de preocuparse la economía de todo esto? ¿Acaso no es suficiente para esta disciplina intentar dar cuenta adecuadamente de las actividades instrumentales del hombre -un área en efecto bastante amplia- dejando en paz las demás regiones, un tanto entre tinieblas? Hasta cierto punto esa limitación tiene sentido. Sin embargo, a medida que la economía se ha tornado más ambiciosa se hace cada vez más importante reconocer que el esquema de medios y fines, o de costes y beneficios, está lejos de cubrir todos los aspectos de la actividad y de la experiencia humana.

Veamos, por ejemplo, el análisis de la acción política, un área que ha interesado a los economistas como extensión natural de su trabajo sobre los bienes públicos. En este terreno el no considerar el modo no instrumental de actuar fue responsable de la incapacidad del enfoque económico para comprender por qué la gente se molesta en votar y por qué de tanto en tanto se compromete en acciones colectivas. De hecho, tomar en cuenta el modo no instrumental hace posible explicarse fenómenos que de otra forma resultan desconcertantes. La fusión entre esforzarse y lograr, así como el afán de invertir en una identidad individual o grupal llevan a una conclusión exactamente opuesta al argumento del "polizón" o "gorrón" respecto de la acción colectiva, como lo comenté en *Shifting Involvements*:

*"dado que el producto y el objetivo de la acción colectiva son de ordinario un bien público al alcance de todos, la única forma en que un individuo puede aumentar el beneficio recibido de la acción colectiva es el incremento de **su propia aportación**, de su esfuerzo en aras de la política pública que defiende. En lugar de esconderse y tratar de obtener un viaje gratis, un individuo verdaderamente maximizador tratará de ser lo más activo posible..."*

(Hirschman, 1982, 86; 1986, 97-98).

El argumento anterior no implica desde luego que los ciudadanos no adopten nunca el modo de acción instrumental al actuar en la cosa pública. Por el contrario, muchos de ellos pueden trasladarse bastante bien desde una modalidad a la otra, y ello ayuda a explicar la inestabilidad observada, tanto en el compromiso individual como de muchos movimientos sociales en general.

Un mejor entendimiento de la acción colectiva no es en modo alguno el único beneficio que se obtiene de adoptar una actitud más abierta hacia la posibilidad de la acción no instrumental. Como se discutió anteriormente, existe una fuerte afinidad entre las actividades instrumentales y las rutinarias, por una parte, y entre las no instrumentales y las no rutinarias por la otra. Pero así como observé la existencia de actividades no rutinarias que son predominantemente instrumentales (en el caso de un laboratorio de investigación aplicada), también el trabajo rutinario puede tener un mayor o menor componente no instrumental, como lo enfatizó Veblen en *The Instinct of Workmanship*. En la actualidad ha ganado terreno la convicción de que serían las fluctuaciones en este componente las que darían cuenta de las variaciones en la productividad del trabajo y en los desplazamientos en el liderazgo industrial. Parece que el resultado sería muy diferente si las personas consideraran su trabajo como "sólo un trabajo" o, en sentido más amplio, parte de alguna celebración colectiva.

Podemos ahora retomar nuestra demanda de complicar el análisis del comportamiento electivo a través del concepto de metapreferencias. Una aplicación importante de este concepto puede encontrarse precisamente en la deliberación individual sobre si dedicar más de su energía y de su tiempo personal a actividades instrumentales a expensas de las no instrumentales, y viceversa. Los desplazamientos de este tipo podrían de hecho significar un cambio de una de estas actividades a la otra (por ejemplo, de la acción pública a la búsqueda de fines personales). Con frecuencia estos cambios involucrarán una secuencia en dos etapas en la cual un actor decide primero mirar -por así decirlo- el compromiso público a través del lente instrumental más que del no instrumental para luego llegar a sentir que debe reducir la actividad pública o terminarla del todo. Es bastante posible que lo que estaba buscando (o debiera haber estado buscando) en realidad en mi último libro *Shifting Involvements* (1982) fuese describir una oscilación entre las modalidades instrumentales y no instrumentales de acción, en que la búsqueda de la felicidad pública y de la felicidad personal fuesen manifestaciones concretas de estas dos modalidades básicas.

## **EL "AMOR": NI RECURSO ESCASO NI CAPACIDAD QUE SE PUEDE INCREMENTAR**

El próximo elemento que voy a considerar en mi intento de complejizar el discurso económico se centra en la producción. Específicamente, en el rol que dentro de ella juega un ingrediente que es conocido bajo diversos nombres: espíritu cívico, confianza, moralidad, cumplimiento de las normas éticas elementales, etc. Es bien sabido que cualquier sistema económico que funcione necesita de este "insumo". No obstante, no hay acuerdo acerca de lo que ocurre con este "insumo" a medida que se hace uso de él.

Hay esencialmente dos modelos opuestos para explicar el empleo de los factores productivos. Uno es el modelo tradicional, que parte de la base de que los recursos son escasos y que se consumen al ser incorporados al producto. Mientras más escaso el recurso, más alto su precio, de manera que la empresa que busca economizar intentará por tanto usar menos de él en la combinación con otros insumos. Hay otro modelo, más reciente, que reconoce la posibilidad de "aprender haciendo" (Arrow, 1962). El uso de un recurso tal como ciertas destrezas tiene el efecto inmediato de mejorar esa habilidad singular, de aumentar (en vez de disminuir) su disponibilidad. El reconocimiento de este tipo de proceso contribuyó a una comprensión importante, aunque curiosamente bastante tardía, de esta clase de fenómenos. Implica, también, ciertas conclusiones bastante poco ortodoxas en cuanto a políticas, como que podría ser rentable subsidiar ciertos recursos "escasos", ya que un aumento en su uso, inducido por el subsidio, llevará a un aumento de la oferta, lo que de acuerdo al modelo tradicional sería esperable sólo mediante la política opuesta de elevar los precios. Trataré ahora de demostrar que ninguno de estos dos esquemas capta adecuadamente la naturaleza del factor de producción que estamos discutiendo.

Dado que el modelo de los "recursos escasos" ha sido el dominante por mucho tiempo, se ha extendido a otros terrenos en los que su validez es bastante dudosa. Hace cerca de 30 años, Dennis Robertson escribió un ensayo muy ingenioso titulado "¿Qué economiza el economista?" Su respuesta, frecuentemente citada, fue: "Amor", que él calificó como "ese recurso escaso" (Robertson, 1956, 148). Robertson explicó a través de diversas ilustraciones muy bien escogidas de la escena económica de su época que el trabajo del economista era crear un ambiente institucional y un patrón motivacional en el

cual esa cosa llamada "amor" jugase un papel lo más pequeño posible. Usaba el término "amor" como una abreviación para designar el espíritu cívico y la moralidad. Su postura coincidía con la de Adam Smith, quien celebraba la capacidad de la sociedad para prescindir de la "benevolencia" (del carnicero, del panadero, del bodeguero) siempre que se le permitiese el más amplio desarrollo al "interés" individual. Robertson no cita a Smith, pero sí una frase particularmente reveladora de Alfred Marshall: *"El progreso depende básicamente de la medida en que, para aumentar el bien común, puedan ser utilizadas las fuerzas humanas más potentes y no sólo las más elevadas"* (Robertson, 1956, 154). Esto es otra manera de afirmar que el orden social está más seguro cuando se construye sobre el interés privado que cuando se construye sobre el amor o la benevolencia. Pero la agudeza de la formulación de Robertson nos permite identificar la falla de este recurrente modo de razonar.

Una vez que el amor y la moralidad pública se equiparan a un recurso escaso, es evidente la necesidad de economizarlos. Y sin embargo, basta reflexionar un momento para comprender que esta analogía no sólo es inadecuada, sino también un tanto absurda y, por ello, cómica. Tomemos como ejemplo el caso de la persona que conduce su automóvil a la hora de mayor tránsito y que después de cederle el paso a otro automovilista dice: "Ya hice mi buena obra por hoy; durante el resto del día ya me puedo portar como un rufián". Lo que aquí llama la atención como absurdo y hasta divertido es precisamente el supuesto, de parte del automovilista de nuestro ejemplo, de que él viene equipado con una cantidad limitada de oferta de buenas acciones; o sea, que es preciso tratar el amor como un recurso escaso, tal como lo sostiene Robertson. Sabemos instintivamente que la oferta de tales bienes, como el amor o el espíritu público, no es algo fijo y limitado, como pudieran ser otros factores de producción. La analogía es falaz por dos motivos: primero, se trata aquí de recursos que acaso con el uso pueden aumentar en vez de disminuir; segundo, estos recursos no se mantienen intactos si no son utilizados; tal como la habilidad para hablar un idioma extranjero o para tocar el piano, estos recursos morales es probable que se agoten o aun atrofien, si no se utilizan.

Así pues, tras una primera ojeada, parece que la aseveración de Robertson está basada en una confusión entre el *uso de un recurso* y la *práctica de una habilidad*. Aunque las capacidades y destrezas humanas son recursos económicos valiosos, la mayoría de ellas responden positivamente con la

práctica, en un proceso de "aprender haciendo", y, negativamente, a la falta de práctica. (Ciertamente hay unas pocas habilidades -nadar y montar en bicicleta me vienen a la mente- que parecen mantenerse al mismo nivel, aun cuando no se ejerciten durante un largo período; una vez adquiridas, es virtualmente imposible olvidarlas o perderlas. En cambio, dichas habilidades no mejoran notablemente por la práctica, más allá de cierto nivel).

Basándose en esta dinámica de la atrofia -mientras menos requiera el orden social del espíritu de servicio público, más se agotará la oferta de espíritu público-, Richard Titmuss, el sociólogo británico, ha criticado el sistema vigente en los Estados Unidos para obtener una oferta adecuada de sangre para fines médicos, confiando sólo parcialmente en la contribución voluntaria. Y un economista político británico, Fred Hirsch, generalizó este punto: cuando un sistema social, como el capitalismo, convence a todo el mundo de que es posible prescindir de la moralidad y del espíritu público, ya que todo lo que se necesita para un funcionamiento satisfactorio es que cada cual persiga su propio interés, entonces el sistema socavará su propia viabilidad, que de hecho se basa en el respeto a ciertas normas morales en mucho mayor medida de lo que la ideología oficial del capitalismo reconoce.

¿Cómo se pueden reconciliar los argumentos de Titmuss y de Hirsch con aquellos aparentemente opuestos -si bien no sin base- de Robertson, Adam Smith y Alfred Marshall? La verdad es que con su afición por las paradojas, Robertson le hizo un flaco servicio a su postura: expuso su flanco a un fácil ataque al asimilar el amor a un factor de producción en oferta estrictamente limitada, que hay que economizar. Mas, ¿qué decir de la alternativa análoga, que iguala el amor, la benevolencia y el espíritu público con una habilidad que mejora con la práctica y se atrofia sin ella? Si bien el espíritu público se atrofiará si se recurre demasiado poco a él, no es del todo cierto que la práctica de la benevolencia tendrá una retroalimentación positiva sobre la oferta de esta "destreza" indefinidamente. Es cierto que la práctica de la benevolencia da satisfacción ("lo hace a uno sentirse bien") y que hasta cierto punto se nutre a sí misma, pero este proceso es muy diferente de practicar una habilidad manual (o intelectual): en este caso la práctica lleva a una mayor destreza, lo que usualmente es una adición neta a las habilidades que uno tiene; o sea, no se adquiere a expensas de otra capacidad o calificación. En el caso de la benevolencia, por otra parte, se llega pronto al punto en que un aumento de su práctica entra en conflicto con el interés propio

y aun la autoconservación; nuestro automovilista del ejemplo no ha agotado su capacidad diaria de benevolencia por haberla practicado una vez, pero sin duda habrá *algún* límite a su conducir en forma benevolente en beneficio de sus propias necesidades de desplazamiento, las que pueden ser para él vitales o incluso éticamente obligatorias.

En suma, Robertson lleva razón cuando sostiene que puede haber normas institucionales demasiado exigentes en lo que se refiere al grado de altruismo impuesto a los comportamientos, al igual que tanto Titmuss como Hirsch también están en lo cierto cuando señalan el peligro opuesto: la posibilidad de que la sociedad no haga suficientes demandas sobre el espíritu cívico. En ambos casos se produce una escasez de espíritu público, pero en los casos citados por Robertson y demás, el remedio consiste en que las instituciones sociales demanden menos espíritu cívico y confíen más en el interés propio; en cambio, en las situaciones planteadas por Titmuss y Hirsch, es obligado enfatizar y aumentar la práctica de los valores comunitarios y de la benevolencia. Aunque ambas partes argumentan exactamente tesis opuestas, ambas tienen parte de razón. El amor, la benevolencia y el espíritu cívico no son ni factores escasos con una oferta fija ni tampoco son habilidades o destrezas que mejorarán y se expandirán indefinidamente con la práctica. Más bien esas cualidades muestran ser complejas: se atrofian cuando no se las practica adecuadamente y cuando no se apela a ellas de parte del sistema socioeconómico imperante; pero, asimismo, se volverán escasas cuando se confía demasiado en ellas y se las requiere en exceso.

Para empeorar las cosas, la ubicación precisa de estas zonas de peligro -que, incidentalmente, puede que correspondan *grosso modo* a los males complementarios de las actuales sociedades, ya sean capitalistas, ya sean de planificación central- no es conocida, y estas zonas ni siquiera son estables. Un régimen institucional ideológico que en época de guerra o en algún otro momento de tensión y de fervor público está idealmente capacitado para hacer brotar las energías y los esfuerzos de la ciudadanía, haría bien en apelar más al interés privado y menos al espíritu cívico en un posterior período menos exaltado. Recíprocamente, un régimen de este último tipo, debido a la "atrofia del sentido de lo público" (Taylor, 1970, 123), quizá genere anomia y falta de voluntad para sacrificar bajo ningún concepto el interés privado en favor del bien común. En este caso un movimiento hacia un régimen más orientado a lo

comunitario sería lo indicado.

## **CONCLUSIÓN**

Prometí averiguar si las diversas complicaciones de los conceptos tradicionales que se han propuesto poseen alguna estructura común. La respuesta debería ser obvia: todas estas complicaciones brotan de una sola fuente, la increíble complejidad de la naturaleza humana, desatendida por la teoría tradicional por muy buen motivo, pero que debe volver a alimentar los descubrimientos tradicionales, en aras de un mayor realismo.

Un ruego de que se reconociera esta complejidad estaba implícito en mi anterior insistencia para que se concediera cierto relieve a la presencia de la "voz" en algunos procesos económicos, al lado de la habitual concurrencia o competencia, dotada con el mecanismo de "salida". En efecto, para la teoría tradicional, el agente económico eficiente es, esencialmente, un explorador silencioso y un "excelente perito en estadística" (Arrow, 1978, 160); en cambio, yo remarqué que la voz también posee considerables dotes de comunicación y persuasión verbal y no verbal que le permiten incidir sobre los procesos económicos.

Otra característica fundamental de los humanos es que son capaces de autoevaluarse; los únicos tal vez entre todos los seres vivos. Este simple hecho forzó la intromisión de las metapreferencias en la teoría de la elección del consumidor e hizo posible distinguir entre dos diferentes tipos de alteraciones en sus preferencias. La función autoevaluadora puede considerarse como una variante de la comunicación o del uso del mecanismo de "voz". También consiste en una persona que se dirige, critica o persuade a alguien, pero este alguien es de hecho la propia persona y no el oferente o una organización a la cual se pertenece. Pero, ¡cuidado con la excesiva parquedad y parsimonia de causas y niveles! Además de estar dotada de capacidades como comunicación, persuasión y autoevaluación, la humanidad está afectada por muchas tensiones fundamentales no resueltas y tal vez imposibles de resolver. Una tensión de este tipo es la que existe entre los modos de comportamiento y acción tanto instrumentales como no instrumentales. Por muy buenas razones la Economía se ha concentrado totalmente en el modo instrumental. Abogué aquí por una atención hacia el modo opuesto, primero porque no es totalmente impenetrable al razonamiento económico, y segundo, porque nos ayuda a entender asuntos

que habían resultado desconcertantes, como la acción colectiva y los cambios en la productividad laboral.

Por último he recalcado otra tensión básica con la cual la humanidad tiene que vivir, tensión resultante del hecho de que vivimos en sociedad. Es la tensión entre uno mismo y los otros, entre el propio interés. por una parte, y la moralidad pública, el servicio a la comunidad o incluso el autosacrificio, por otra parte. O, como Adam Smith expresó, entre "el interés" y la "caridad". De nuevo aquí la economía se ha concentrado abrumadoramente en un extremo de la dicotomía, al tiempo que expone proposiciones simplistas y contradictorias sobre cómo manejar el otro extremo. Esta contradicción puede solucionarse poniendo cuidadosa atención sobre la especial naturaleza de la moralidad pública como un "insumo".

Resumiendo: he complicado el discurso económico intentando incorporarle dos recursos humanos y dos tensiones básicas que son parte de la condición humana. En mi opinión esto es sólo un comienzo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARISTOTLE. (1962), *Nicomachean Ethics*. Trad. Martin Ostwald. Indianapolis: Bobbs-Merrill. <Aristóteles, *Ética a Nicómaco*>.

ARROW, K. (1962), "The Economic Implications of Learning by Doing". *Review of Economic Studies* 29: 155-113.

\_\_\_\_\_, 1978, "The Future and the Present in Economic Life". *Economic Inquiry*, 16: 160.

BECKER, G. (1957), *The Economics of Discrimination*. Chicago: Chicago University Press.

BECKER, G. y G. STIGLER (1977), "De Gustibus Non Est Disputandum". *American Economic Review* 67: 76-90.

FRANKFURT. H. (1971), "Freedom of the Will and the Concept of a Person". *Journal of Philosophy*. 68: 5-20.

HIRSCH, F. (1976), *Social Limits to Growth*. Cambridge, Mas.: Harvard University Press. <Los límites sociales al crecimiento. México, Fondo de Cultura Económica, 1985>.

HIRSCHMAN, A. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. <*Salida, voz y lealtad*. México, Fondo de Cultura Económica, 1977>.

\_\_\_\_\_, (1982), *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*. Princeton, N.J.: Princeton University Press. <*Interés privado y acción pública*. México, Fondo de Cultura Económica, 1986>.

JOHNSON, H. (1965), "A Theoretical Model of Economic Nationalism in New and Developing States". *Political Science Quarterly*, 80: 169-85.

LOEWENSTEIN, G. (1985), *Expectations and Intertemporal Choice*. Tesis inédita, Department of Economics, Yale University.

PARSONS, T. (1960), "Pattern Variables Revisited". *American Sociological Review* 25: 467-483.

\_\_\_\_\_. (1949), "Toward a Common Language for the Area of Social Science". In *Essays in Sociological Theory, Pure and Applied*. Glencoe, Ill.: Free Press.

PASCAL, B. *Pensées*. Edición Brunschvig

PIZZORNO, A. (1983), "Sulla razionalità della scelta democratica". *Stato e Mercato*, 7: 346.

ROBERTSON, D. (1956), "What Does the Economist Economize?" in *Economic Commentaries*, pp. 147-155. London: Staples Press.

SARTRE, J.-P. (1983), *Les carnets de la drôle de guerre*. Pars: Gallimard.

SHELLING, T. (1984). *Choice and Consequence*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

SEN, A. (1977), "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundation of Economic Theory". *Philosophy and Public Affairs* 6: 317-344. <"Los tontos racionales: una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica". In Frank Hahn & Martin Hollis (comps.) (1979): *Filosofía y teoría económica*. México, Fondo de Cultura Económica, 1986: 172-217>.

SMELSER, N. (1980), "Vicissitudes of Work and Love in Anglo-American Society". In *Themes of Work and Love in Adulthood*, edited by Neil J. Smelser and Erik H. Erikson, pp. 105-119. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

TAYLOR, C. (1970), *The Pattern of Politics*. Toronto: McClelland and Stewart.

TITMUSS, R. (1970), *The Gift Relationship*. London: Allen and Unwin.

VEBLEN, T. (1914), *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*. New York: Macmillan.

WINSTON, G. (1982), *The Timing of Economic Activities*. Cambridge: Cambridge University Press.