

EL PUNTO DE VISTA ECONÓMICO

Juan Andrés Fontaine

Últimamente en Chile, con motivo de la difusión en el país de algunos adelantos de la ciencia económica, han surgido ciertas inquietudes metodológicas acerca del punto de vista económico. Para los conocedores de la literatura económica, se trata de un tema viejo, aunque siempre interesante. La metodología económica ha sido intensamente debatida en los foros académicos internacionales. Sus postulados y razonamientos han sido sometidos al estricto escrutinio de filósofos, sicólogos, sociólogos y antropólogos. Entre los mismos economistas, el tema ha despertado notables controversias. Con el tiempo, sin embargo, la polémica metodológica ha amainado y ha surgido una suerte de consenso acerca de las potencialidades y las limitaciones del enfoque económico como instrumento de análisis de la conducta humana.

El presente artículo contiene algunos de los elementos más importantes del mencionado consenso y pretende contribuir a aclarar los más frecuentes malentendidos metodológicos.

La ciencia económica estudia cómo los individuos reaccionan ante el problema que les plantea la existencia de escasez, es decir, el desequilibrio entre fines múltiples y medios limitados. Tal definición ofrece un

JUAN ANDRÉS FONTAINE. Ingeniero Comercial de la Universidad Católica. Master Universidad de Chicago. El trabajo que se entrega a continuación no ha sido antes publicado.

amplio campo para la aplicación del punto de vista económico (sección 1). Para estudiar la conducta humana, el enfoque económico utiliza el polémico paradigma del hombre maximizador (sección 2) y adopta algunos supuestos adicionales relativos a la estabilidad y flexibilidad de las preferencias individuales (sección 3). La conjunción de los elementos anteriores permite al economista efectuar predicciones acerca de las reacciones de las personas ante cambios en el medio en que ellas operan. Tales reacciones dan lugar a la ley de la oferta y la demanda, la cual puede ser aplicada en forma útil a diferentes campos (sección 4). Las predicciones del economista —muchas tentativas y parciales— constituyen un valioso aporte al diseño de políticas e instituciones (sección 5). El punto de vista económico ha contribuido enormemente a la construcción de un Chile moderno y eficiente. Debe seguir haciéndolo.

1. ¿Imperialismo económico?

El enfoque económico, en principio, puede ser aplicado a todo comportamiento afecto al problema de la escasez. Tal definición comprende, por cierto, 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”¹. Desde luego, Gary Becker llega a tal conclusión después de haber aplicado con éxito el enfoque económico a problemas sociológicos, educacionales, políticos y biológicos.

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 con criterios reñidos como consumidores, como trabajadores y como ciudadanos. 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

¹ Becker (3), p. 8.

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 pueden 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.

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 su último artículo, 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”².

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 norteamericanos. Estimo, sin embargo, que 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

² Nutter (16), p. 268.

político debe alarmarse cuando el economista dirige su mirada hacia nuevos territorios.

2. El hombre maximizador

El enfoque económico visualiza la conducta humana como la búsqueda de 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 les suponemos a 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 un “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— a la 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 algebraica 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 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 habla de 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”³. 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. Estas, 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, sus acciones puede decirse que 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 nos ha sugerido que para predecir los tiros de un jugador de billar requeriríamos complicadas fórmulas matemáticas⁴. 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 al nivel subconsciente y, en esto, está respaldado por el énfasis que la psicología moderna le da a este tipo de fenómenos⁵.

El enfoque económico no desconoce la complejidad de algunas evaluaciones de costos y beneficios de determinadas decisiones. La ciencia

³ Richard Brandt (4) 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 para efectos del estudio de la conducta humana.

⁴ Friedman (9), pp. 21-22.

⁵ Gary Becker (3) sugiere, también, que tales consideraciones son consistentes con la distinción entre funciones latentes y funciones manifiestas. Ver, por ejemplo, Merton R., “Manifest and Latent Functions”, *On Theoretical Sociology*, New York: MacMillan (1967).

económica ha estudiado recientemente la existencia de complejos costos de adquirir información y efectuar transacciones, algunos de los cuales son invisibles e incluso síquicos. Muchas conductas aparentemente irracionales pueden explicarse haciendo uso de dichos conceptos. En particular, la teoría de la información nos enseña que hay un monto óptimo de información para cada individuo, de manera que sus decisiones son adoptadas siempre en un marco de parcial ignorancia⁶. 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 económico⁷.

Asociado a 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 subdesarrollados⁸. Pero hay más: estudios antropológicos de culturas primitivas han encontrado elementos de racionalidad en muchas de sus tradiciones y costumbres⁹. Es conveniente recordar aquí que fue precisamente esta equivocada creencia la que inhibió la aplicación a Latinoamérica (y otras regiones) de las políticas que recomienda la ciencia económica para superar el subdesarrollo. La experiencia chilena reciente contradice categóricamente tales aprehensiones.

A decir verdad, el postulado de la 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

⁶ Stigler (20); también ver Alchian (1).

⁷ La literatura acerca de la importancia de los costos de transacción (y derechos de propiedad) es abundante. Sugiero ver Alchian (1) (y otros de sus ensayos del mismo volumen) y North-Thomas (15).

⁸ La experiencia chilena 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 Schultz (18).

⁹ El tema es controvertido. Raymond Firth planteó la interrogante, fundando la rama de estudios denominada “antropología económica”. Herskovitz (11) 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 un a pausa cuando definimos “racionalidad” (p. 24). Cohen (7) discute en más detalle la controversia.

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 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 entregue predicciones aceptables¹⁰. 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 formados por psicólogos, sociobiólogos y economistas han reproducido leyes económicas en el laboratorio¹¹. 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. Método predictivo

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”¹². Como tal, es de gran utili-

¹⁰ Becker (2), pp. 19-23. También ver G. S. Becker, “Irrational Behavior and Economic Theory”, en *Journal of Political Economy* (Feb. 1962), pp. 1-13.

¹¹ McKenzie-Tullock (13), pp. 339-354, dan cuenta de algunos de ellos. Ver también T. Alexander, “Economics According to the Rats”, *Fortune* (diciembre 1º, 1980), pp. 127-32. Otro antecedente acerca de la aplicabilidad del postulado de la racionalidad se refiere al uso de incentivos económicos en el tratamiento de pacientes en clínicas psiquiátricas (ver McKenzie-Tullock, misma cita, para mayores detalles).

¹² 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 (7) (p. 106). Becker (3) 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 preservaba 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...” (p. 7).

dad, 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.

No desconocen los economistas que el supuesto de preferencias constantes es una ficción. Basta observar el comportamiento de las economías modernas para advertir que ellas le dedican cuantiosos recursos a la labor de formación y orientación de las preferencias: el aparato educativo, la prensa, la publicidad, etc. Es más, como lo indicara el “padre” de la “Escuela de Chicago”, el economista Frank Knight, pocas personas conocen con exactitud sus propias preferencias y todos dedicamos una fracción importante de nuestro tiempo a conocernos a nosotros mismos¹³.

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 preferencias¹⁴.

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 Chile, 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 científico 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 inter-

¹³ Ver Knight (12).

¹⁴ Gordon Tullock (22).

pretaciones 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.

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, por ejemplo, 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 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 incapacitados para ello.

En la mayoría de las actividades tradicionalmente consideradas económicas, el esquema lexicográfico parece irrelevante¹⁵. Sin embargo, cuando el enfoque económico explora otros campos, tal situación puede alterarse. En efecto, 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 económico¹⁶.

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 tiem-

¹⁵ Aunque, a decir verdad, éste puede ser aplicable a las decisiones que le entregan al individuo un “mínimo de subsistencia”.

¹⁶ 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.

po libre de 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 sobreprecio 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 la 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 hombre¹⁷. Naturalmente, estas predicciones son probabilísticas y, en algunos casos, el margen de error es verdaderamente amplio. En la mayoría de los casos, sin embargo, las predicciones han resultado lo suficientemente acertadas como para enorgullecer a los científicos económicos.

La conducta humana es interpretada como un proceso de adaptación a un medio cambiante, en función de determinados objetivos o preferencias. Herbert Simon, sicólogo 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

¹⁷ Es útil mencionar, brevemente, la existencia de teorías económicas complementarias que iluminan el actuar de determinados agentes sociales. La más popular es la teoría de la firma, que agrega a los anteriores supuestos metodológicos una particularización adicional: el individuo llamado empresario, maximiza la renta de su firma. Bien puede ser esto el 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 nos entrega elementos de juicio para determinar a qué clase de individuos se aplica. Algo semejante ocurre con los modelos del proceso político basados en que el político maximiza resultados electorales. De nuevo se trata de un caso particular, interesante por cierto, pero carente de validez general. Del mismo modo, 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) ser incapaz de predecir cuándo un individuo deja de ser normal y se transforma en masoquista o sádico.

operación¹⁸. 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 puede caracterizarse por las oportunidades que se le 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 el actuar 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. Para los efectos del presente artículo, parece innecesario ahondar en el tema. 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 campos y la evidencia empírica no la ha refutado nunca, excepto por error (el econometrista Henry Moore, en 1914, creyó haber contradicho la

¹⁸ Ver H. Simon.¹⁹ El mismo autor establece la comparación entre los supuestos del enfoque económico y la teoría de la evolución en biología. Alchian¹ proyecta dicha comparación a la teoría de la firma. McKenzie Tullock¹³ nos informan de desarrollos en biología teórica, que utilizan paradigmas similares a los del enfoque económico. El propio Gordon Tullock ha escrito sobre el tema y Gary Beckel³ explora en el campo de la sociobiología y la genética.

ley de la demanda en un estudio sobre el hierro; pero, en realidad, había tomado la oferta por la demandad¹⁹.) Un gran mérito del enfoque económico es reducir, mediante el uso de dicha ley, fenómenos complejos a términos simples.

Parece imposible compleja, por ejemplo, la decisión ocupacional de un individuo. Podemos anticipar que en ella se entremezclan motivaciones financieras, de satisfacción personal, aspiraciones de status 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:²⁰ la ocupación en cuestión atraerá más trabajadores. Nos dice también que un impuesto al trabajo —cotización previsional— o un subsidio al tiempo libre —subvención de cesantía— provocará el efecto contrario, porque hará primar a 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, en tanto permanezcan constantes las otras consideraciones, reducirá la tasa de criminalidad²¹. Dichas medidas contemplan 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 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 el obtener buenos resultados financieros. Pero es probable, también, que valore el gozar de tiempo libre, poseer oficinas cómodas y de buenamozas secretarias, tener mando sobre un número importantes de empleados, alcanzar prestigio y poder político como gran empresa. Muchos de estos objetivos —sino todos— están reñidos con una gestión financiera óptima. La ley de la oferta y la demanda nos dice que mientras mayor es el costo de satisfacer los objetivos extraeconómicos, más eficien-

¹⁹ Ver E.J. Working, "What do Statistical Demand Curves Show?", *Quarterly Journal of Economics* 41 (Feb. 1927), págs. 212-35.

²⁰ 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.

²¹ G. Becker (3).

te 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 eficientes²². 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 político²³. Como ello es difícil, todo gerente de empresa pública monopólica visualiza como relativamente bajo el costo de perseguir objetivos extra-económicos en su gestión. La ley de la oferta y la demanda explica la ineficiencia de las empresas públicas y monopólicas:²⁴

Todavía más complejas motivaciones guían la conducta de un gobernante. Las acciones de todo político envuelven elementos de patriotismo, difusión de determinadas ideologías, de popularidad (en un sentido conyuntural, electoral o en una perspectiva histórica) y de ventaja económica personal. En general, la ley de la oferta y la demanda nos dirá 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”²⁵. En regímenes autoritarios, en cambio, estos últimos pueden ser privilegiados, aunque la Historia nos enseña que, con frecuencia, la orientación de dichos gobiernos se desvía hacia el populismo y la ventaja personal del gobernante. Dentro de cada una de estas motivaciones podemos obtener predicciones. Un gobernante movido por el deseo del 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 educa-

²² Este es un ejemplo de la similitud entre la teoría de la evolución y la teoría económica. Ver nota 18.

²³ Ver varios ensayos de A. Alchian en la Parte II del volumen citado (1).

²⁴ La evidencia mundial y chilena en esta materia parece corroborar el punto. Un estudio sistemático del caso chileno está aún pendiente.

²⁵ El supuesto de que los políticos maximizan “popularidad”, es el punto de partida del análisis de las “Decisiones Públicas”. Al respecto, puede consultarse el excelente trabajo de D.C. Mueller, *Public Choice*, Cambridge: Cambridge University Press (1979).

ción, esto explica por qué es frecuente que las políticas redistributivas no favorezcan a los más pobres, sino a los estratos medios:²⁶

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, forzoso es reconocer que en determinadas áreas su aporte no es todavía significativo. Ciertos temas del campo político y del Derecho, por ejemplo, puede decirse que no han resultado aún fértiles para el enfoque económico. El caso de la política internacional y, en especial, los determinantes de los conflictos bélicos ofrece un interesante desafío para los economistas. Creemos, sin embargo, que en muchas de estas áreas el punto de vista económico puede hacer una importante contribución en el futuro. La existencia de territorios inexplorados constituye un aliciente para el avance de la ciencia económica.

5. 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. Esto es lo que 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 ellos pasan a utilizar su enfoque para hacer recomendaciones de política, puede decirse que son “ingenieros sociales”²⁷. 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 servicio de determinados objetivos. Surge entonces la duda de si los economistas presuponen determinados objetivos en sus recomendaciones.

²⁶ 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 (Abril, 1970), págs. 1-10. En el caso chileno, hay evidencia casual que tiende a confirmarlo.

²⁷ El término es de Buchanan. Ver, por ejemplo, Buchanan (6).

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 toma de 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 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 extraingenieriles, como los aspectos legales, financieros y estéticos, también la contribución de los economistas debe ser completada por otras ciencias y disciplinas.

Nuestro profesor Arnold Harberger nos ha enseñado:²⁸

“...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,

²⁸ Harberger (10), págs. 5-6.

espero) orgullo profesional por nuestro trabajo, debemos también tener la modestia y honestidad de no 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”.

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

Referencias

¹ Alchian, Armen A. “Uncertainty, Evolution and the Allocation of Resources”, *Economic Forces at Work*. Indianapolis: Liberty Press (1977), pp. 15-36.

² Becker, Gary S. *Economic Theory*. New York: Alfred A. Knopf (1971).

³ Becker, Gary S. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: The University of Chicago Press (1976).

⁴ Brandt, Richard B. “Personal Values and the Justification of Institutions”, en Hook, Sidney (ed.), *Human Values and Economic Policy*, New York: New York University Press (1967), pp.22-40.

⁵ Buchanan, James M. y Tullock, Gordon, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor: The University of Michigan Press (1962).

⁶ Buchanan, James M., “Economics and its Scientific Neighbors”, en S.R. Krupp (ed.), *The Structure of Economic Science*, New Jersey: Prentice Hall (1966) y también en el presente volumen.

⁷ Cohen, Percy S., “Economic Analysis and Economic Man”, en Firth, Raymond, *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock (1967), pp. 91-177.

⁸ Downs, Anthony, *An Economic Theory of Democracy*, New York: Harper and Row (1957).

⁹ Friedman, Milton, “The Methodology of Positive Economics”, en *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press (1953), pp. 3-43.

¹⁰ Harberger, Arnold C., “Three Basic Postulates for Applied Welfare Economics: An Interpretative Essay”, *Taxation and Welfare*. Chicago: The University of Chicago Press (1974).

¹¹ Herskovits, Melville J., *Economics Anthropology*, New York: Norton (1940).

¹² Knight, Frank H., “The Limitations of Scientific Method in Economics”, en *The Ethics of Competition and Other Essays*, New York: Harper and Brother (1935).

¹³ McKenzie, Richard B. y Tullock, Gordon. *The New World of Economics*, Illinois: Richard D. Irwin (1981).

¹⁴ Nagel, Ernest, “Assumptions in Economic Theory”, en Breit, Williams y Hochman, Harold (eds.), *Readings in Microeconomics*, Illinois: Dryden Press (1971).

¹⁵ North, Douglass y Thomas, Robert P., *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press (1973).

¹⁶ Nutter, Warren G. “On Economism”, *Journal of Law and Economics*, vol. 32 (2), (Oct. 1979), pp. 263-8.

¹⁷ Rothemberg, Jerome, “Values and Value Theory in Economics”, en S.R. Krupp (ed.), *The Structure of Economic Science*, op. cit.

¹⁸ Schultz, Theodore W., *Transforming Traditional Agriculture*, New York: Yale University Press (1964).

¹⁹ Simon, Herbert, *The Sciences of the Artificial*, Cambridge: MIT (1969).

²⁰ Stigler, George J., “The Economics of Information”, *Journal of Political Economy* 69 (Junio 1961).

²¹ Stigler, George J. y Becker, Gary S., “De Gustibus Non Est Disputandum”, *American Economic Review* (Marzo 1977).

²² Tullock, Gordon, “Economic Imperialism”, en J. Buchanan y R. Tollison (eds.), *Theory of Public Choice*, Ann Arbor: The University of Michigan Press (1972), pp. 317-28. También publicado en español: *Estudios Públicos* 1, Diciembre 1980, pp. 185-200.

²³ Tullock, Gordon, *Towards a Mathematics of Politics*, Am Arbor: The University of Michigan Press (1967). □