

Joaquín Guzmán Cuevas\*

# EL ROL DE LA ÉTICA EN LA CIENCIA ECONÓMICA

*El proceso de separación entre el ámbito de lo ético y de lo económico, desde la época de los inmediatos discípulos de Adam Smith, ha propiciado la configuración de una ciencia económica que ha obviado sus principios axiológicos. Sin embargo, ello no quiere decir que estos principios no estén presentes en todas las facetas de la elaboración económica. Tanto en la vertiente positiva como normativa de la economía como ciencia, existen unos ethos que el economista debe conocer en aras a perseguir una idea determinada de justicia. Para clarificar la relación entre ética y economía, se ofrece una ordenación taxonómica y se examina el contenido de los distintos componentes de esa relación.*

**Palabras clave:** ética, ciencia económica, pensamiento económico, justicia social.

**Clasificación JEL:** A13.

## 1. Introducción

Pocos son los ámbitos de análisis de la ciencia económica que están exentos de controversia y ausencia de acuerdos, cuando no de posicionamientos frontalmente encontrados entre los teóricos y los especialistas. Uno de estos ámbitos analíticos, de la máxima importancia por su trascendencia a la realidad, se refiere a los propios mecanismos funcionales sobre los que se desenvuelve el sistema económico vigente. En este sentido, es bien sabido que el actual régimen de globalización fundamentado casi exclusivamente en los mecanismos de mercado, está dando lugar a conclusiones analíticas de muy distinto signo; todo ello dentro de un marco de excelencia investigadora a cargo de economistas del máximo prestigio internacional.

Dentro de estas coordenadas y sólo a título de ejemplo ilustrativo, se puede citar al premio Nobel J. Stiglitz cuando afirma que «el interés personal y el paradigma del mercado no sólo fracasaron en generar resultados eficientes, sino que, aún cuando éstos se producen, no coinciden con la justicia» (Stiglitz, 2000). Naturalmente, en una posición crítica completamente opuesta, se podría citar igualmente a otros economistas de similar prestigio y relevancia internacional; sin embargo, no se trata tanto de entrar a comparar los posicionamientos enfrentados sino de profundizar en el significado de la última parte de la sentencia de Stiglitz: ¿qué sentido y alcance tiene el término *justicia* en el análisis económico? Evidentemente, se deduce con cierta facilidad que Stiglitz se refiere a las disparidades de renta que se están produciendo en el contexto económico mundial, es decir, implícitamente está identificando su idea de justicia con un cierto criterio de *igualdad* entre los agentes

---

\* Catedrático de Economía Aplicada. Universidad de Sevilla.

económicos. Pero ¿hasta qué punto estaría Stiglitz dispuesto a asumir ese criterio de igualdad de renta? ¿Consistiría en eso la justicia económica? Es más, si se introdujeran en la reflexión otros criterios, como por ejemplo, la *libertad* de acción, ¿cómo habría que concebir la justicia económica?

Obviamente, al plantear ésta y otras cuestiones similares, nos estamos situando en el terreno de los valores —es decir, de la ética— que impregnan todo el funcionamiento del sistema económico. Sin embargo, en el análisis económico apenas se cuestionan los valores que determinan su orientación, método y desarrollo, con todo lo que ello tiene de trascendente para los niveles de bienestar de los seres humanos. Frente a las enseñanzas de otras ramas de las ciencias sociales, como serían el Derecho o las Ciencias Políticas, en la ciencia económica no se suele impartir ninguna materia que tenga que ver con la «filosofía económica» en la que se cuestione, compare y analicen los distintos valores sociales o criterios éticos que subyacen en las teorías económicas —la asignatura de «pensamiento económico» suele quedarse muy lejos de estos planteamientos—, con lo que la articulación de la propia ciencia económica queda determinada exclusivamente por los valores instalados en las élites intelectuales del momento. Así ocurrió ya en los siglos XVIII y XIX cuando las universidades europeas (principalmente británicas) marcaban la pauta de los axiomas y el pensamiento económico dominante. En las últimas décadas, con el protagonismo exclusivo del régimen de globalización, las *mainstream* del pensamiento económico han pasado en gran medida a las universidades norteamericanas, con lo que, no por casualidad, se ha vuelto a emparejar en el concierto internacional, la hegemonía material (política-económica-militar) con la hegemonía de las ideas y valores imperantes en el pensamiento económico.

El hecho de que la *mainstream* actual conlleve implícitamente una serie de valores y criterios morales, no debería implicar necesariamente que se produzca una actitud mimética por parte del resto de la comunidad científica. Es por ello que parece conveniente realizar un

esfuerzo de clarificación acerca del papel de los valores y los criterios éticos en la propia ciencia económica, a fin de poner de manifiesto la posible estrechez de desenvolvimiento de la actual *economics* y, por consiguiente, la necesidad de abrir nuevos campos para el análisis económico en su relación con los criterios éticos.

## 2. La ciencia económica y los valores éticos

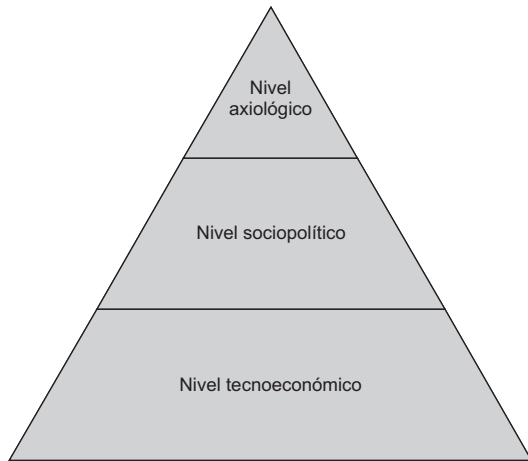
Mucho antes de que la obra de Adam Smith diera lugar al nacimiento convencional de la economía como ciencia a finales del siglo XVIII, ya existía una cierta «atmósfera científica» que, representada por figuras de la talla de R. Descartes o I. Newton, trataba de perfilar el ámbito de lo científico, deslindando éste de la mera reflexión especulativa. Por ello, ya desde la época de Cartesius en la primera mitad del siglo XVII, de una u otra manera se obligaba a lo científico, para identificarse como tal, a tener que distinguir entre valores y conocimiento. Una cosa era el conocimiento objetivo sobre los fenómenos científicos y otra los valores o ideas del investigador, los cuales no pertenecían al ámbito de las ciencias.

A pesar de las notables connotaciones teológicas caracterizadas en la obra de Adam Smith, la distinción entre valores y conocimiento científico impregnó todo el desarrollo de la nueva ciencia económica a partir del maestro de Kilkardy y tal vez por la obsesión de la mayor parte de los discípulos de éste de asimilar la Economía a las características de la ciencia de Newton y a otras ciencias experimentales, sólo se permitía la introducción de juicios de valor en unas coordenadas semejantes al enfoque positivo-normativo que ha llegado hasta nuestros días. Como veremos más adelante, esto dio lugar a que en el siglo XIX, John Stuart Mill negara a la ciencia como tal conclusiones de carácter ético y sólo la vertiente normativa (el deber ser) podría ser susceptible de juicios y valoraciones. En este sentido, un discípulo y amigo de Mill, el economista irlandés John E. Cairnes llegó a señalar que no debían confundirse las dos siguientes cuestiones:

— ¿Hasta qué punto debe la Economía Política tratar de consideraciones morales y religiosas?

FIGURA 1

### ESTRUCTURA TEÓRICA DEL SISTEMA ECONÓMICO



— ¿Hasta qué punto deben las consideraciones de índole económica subordinarse a las consideraciones de índole moral en el arte de gobernar?

Evidentemente Cairnes, al plantear la distinción entre estas dos cuestiones, no estaba más que distinguiendo la Economía Política, como ciencia aséptica, de lo que hoy llamaríamos Política Económica, por lo que se podría deducir que sólo en este último caso, en el de la toma de decisiones, se podrían tomar en consideración las valoraciones morales y/o subjetivas.

Ahora bien, durante estos últimos dos siglos se ha demostrado suficientemente que la Economía como ciencia, ni siquiera en su vertiente positiva ha dejado de tener más de una lectura y, por tanto, más de una interpretación acerca de los fenómenos que ha tratado de analizar. Ello es posible no sólo por la naturaleza eminentemente social de la Economía —en la que abundamos más adelante—, sino por la propia estructura de la realidad económica. En este sentido se pueden distinguir tres niveles bien diferenciados en todo sistema económico (Sampedro, 1983):

a) *Nivel tecnoeconómico*: en donde se sitúan los procesos materiales de oferta y demanda de bienes y servicios (mercados), las actividades empresariales, la estructura productiva, etcétera.

b) *Nivel sociopolítico*: en donde se sitúan las instituciones en su sentido más amplio: las clases sociales, los grupos políticos y de intereses, los gobiernos (nacionales, supranacionales e infranacionales), las leyes y otra normas jurídicas. Es por tanto el ámbito de donde emanan las medidas de política económica de carácter institucional.

c) *Nivel axiológico*: en donde se sitúan las costumbres y el sistema de valores imperantes en la sociedad.

En cualquier sistema económico real, estos tres niveles están presentes y en mayor o menor medida, interrelacionados entre sí. No obstante, aunque esta interrelación es pluridireccional, parece obvio que el flujo de influencia es mucho más intenso en sentido descendente que ascendente (Figura 1). La ciencia económica y la labor del economista se han centrado tradicionalmente en el primer nivel (tecnoeconómico) y, sólo en algunas ocasiones, las acciones de política económica han tomado en consideración variables institucionales y se han proyectado, por tanto, sobre el nivel sociopolítico de la pirámide. Sin embargo, donde raramente llega la Economía, como ciencia, es al tercer nivel (axiológico), quizás el más importante, el más influyente, el que viene a condicionar, para bien o para mal, el resto de la estructura de la realidad económica. Probablemente, en estas coordenadas es donde encuentra carta de naturaleza la célebre sentencia de Keynes recogida en su Teoría General: «son las ideas (nivel axiológico) y no los intereses creados (nivel sociopolítico), las que antes o después, son peligrosas para bien o para mal».

Llegados a este punto, conviene clarificar qué se puede entender por valores éticos en el campo de la ciencia económica. Ciertamente, hay palabras o expresiones que entran con tal fuerza en el léxico, especializado o no, que vienen siendo usadas con gran frecuencia, provocando con ello debates colaterales y a veces laceraciones profundas incluso antes de ser propiamente en-

FIGURA 2

**ESTRUCTURA DEL SISTEMA ECONÓMICO DE LA GLOBALIZACIÓN**



tendidas o al menos aclaradas. Quizás éste haya sido el caso en los últimos tiempos de la *ética* o de los *valores éticos* en el ámbito económico.

No resulta difícil encontrar en la literatura económica reciente, frecuentes referencias a deseables *valores éticos* en los agentes económicos que ayuden a conseguir una realidad económica más humana. Así, por ejemplo, frente a los desequilibrios sociales derivados de la globalización, se suele aludir a la necesidad de que las empresas, los *policymakers* o los propios consumidores se comporten de modo más responsable, más solidario o más honrado para el logro de un mundo económico mejor. Aunque bien es cierto que éstas y otras cualidades del género humano son indudablemente positivas y, por tanto, merecedoras del máximo apoyo pragmático e intelectual, no es menos cierto que tal como está estructurado actualmente el sistema económico, difícilmente esas cualidades éticas o morales pueden generalizarse masivamente en el marco de la realidad económica. Y ello fundamentalmente, porque en el nivel axiológico de la globalización, el sistema de valores ha quedado en la

práctica reducido al paradigma de la competencia, cuya hegemonía impregna y condiciona todo el nivel sociopolítico —caracterizado por la preponderancia de los intereses particulares y de grupo con escasa limitación por parte de la instituciones— y, a su vez, todo el nivel Tecnoeconómico, donde la actividad económica se desenvuelve en el ámbito del mercado y con unos criterios de competitividad y rentabilidad sacralizados por una ciencia económica que asume como axioma el paradigma de la competencia como único y exclusivo componente de su sistema de valores (Figura 2).

Lógicamente, si todo el sistema económico vigente se encuentra condicionado por el valor único y supremo de la competencia, aceptado y asumido no sólo por la mayor parte de las instituciones que regulan la actividad económica sino también por casi todo el aparato intelectual de la ciencia económica, la introducción de otros criterios de carácter altruista o solidario difícilmente se pueden hacer hueco en la cúspide de la «pirámide» del sistema económico. Cierto es que la denominada economía social o Tercer Sector (ONG, Fundaciones, etcétera), con distintos paradigmas motivacionales, ocupan un lugar nada despreciable en la economía global, pero evidentemente su importancia cuantitativa no representa una alternativa real al hegemónico paradigma competitivo vigente.

A partir pues de la realidad estructural de nuestro sistema económico y en aras a no caer en un excesivo voluntarismo (*wishful thinking*), conviene delimitar con la mayor precisión posible lo que se puede entender por ética o valores éticos en el ámbito económico, más allá de planteamientos, de signo religioso o no, de carácter altruista o solidario.

En la amplia literatura filosófica, se han vertido numerosas y distintas concepciones acerca de lo ético y/o de lo moral. Con frecuencia, se relaciona a la ética con lo que se considera virtuoso o bueno pero, a su vez, la definición objetiva de lo *bueno* no deja de tener graves dificultades, no sólo por lo relativo de su contenido, sino también, como señalaba George Moore —especialista en el lenguaje filosófico y maestro de Keynes en su juventud—, por tratarse

de un predicado básico. De hecho, en su *Principia Ethica* consideró indefinible el término *bueno* por expresar una cualidad irreductible de las cosas.

No obstante, desde Homero en el siglo VIII a. de C., que identificaba la bondad con la valentía y la fortaleza, se han elaborado diversas teorías éticas que no siempre han tenido fácil encaje para el economista. Algunos posicionamientos filosóficos distinguen lo ético de lo moral, asignando a aquél un contenido más laico frente a una caracterización más religiosa del término moral. Otros posicionamientos, quizás más asentados, asimilan lo moral al comportamiento concreto (actos) del ser humano, mientras que se le asigna a la ética la reflexión (teórica) que se hace acerca del comportamiento moral. Sin embargo, sin entrar en disquisiciones excesivamente alejadas del ámbito económico, se puede afirmar que desde la época socrática hasta nuestros días, desde Sócrates a John Rawls, lo ético y/o lo moral han presentado a lo largo del tiempo, a modo de mínimos, algunos «denominadores comunes» que prácticamente han asumido o al menos respetado, de manera explícita o implícita, todos los grandes autores y escuelas de pensamiento filosóficas.

En primer lugar, desde una perspectiva etimológica, los términos *ética* y *moral* vienen a significar lo mismo. Tanto la raíz griega de *ethos* como la de origen latino *mos-moris* poseen un significado similar: costumbre, carácter, manera de ser...; ambos términos se insertan en el ámbito de los valores humanos ampliamente asentados en la sociedad y, dentro del esquema estructural de la Figura 1, se corresponderían con el nivel axiológico de todo sistema económico.

En segundo lugar, los valores éticos o morales deben perseguir necesaria, aunque no suficientemente, el bien individual o particular. Desde una perspectiva ético-personal, ese bien particular puede adquirir distintos perfiles. Tal es el caso, por ejemplo, de la belleza (Platón), de la virtud (Aristóteles), de la felicidad (Leibniz), de la libertad (Locke) o de la utilidad (Mill). El bien particular se incardina, por tanto, en el concepto aristotélico de «amor propio» cuyo espectro va mucho más allá del

mero criterio de rentabilidad económica o beneficio pecuniario.

En tercer lugar, los valores éticos o morales, además de perseguir el bien particular deben proyectarse al mismo tiempo hacia el bien colectivo. Es aquí, en este criterio ético, donde se han vertido los mayores esfuerzos del pensamiento filosófico en aras a encontrar una teoría satisfactoria de la justicia. A lo largo de la historia, distintos autores como Aristóteles, los estoicos (Marco Aurelio), San Agustín, Santo Tomás de Aquino, Leibniz, Montesquieu, Rousseau, Hegel o John Rawls, han puesto el énfasis, de uno u otro modo, en el bien común como condición *sine qua non* para los planteamientos éticos.

Desde una óptica económica, estos tres «denominadores comunes» en la diversidad de enfoques éticos, pueden utilizarse a modo de criterios básicos para evaluar las características del sistema económico. Naturalmente, el gran reto de los criterios éticos en economía consiste en evaluar qué valores logran armonizar los intereses particulares con los generales de la sociedad. Es ahí donde adquiere carta de naturaleza cualquier juicio acerca de la justicia económica que pueda regir en el sistema económico —como, por ejemplo, el enunciado por Stiglitz y recogido al principio de este artículo—.

Antes de seguir profundizando en esta línea de análisis sobre los enfoque éticos en el ámbito de la ciencia económica, conviene clarificar las razones por las cuales nuestra ciencia se haya indisolublemente ligada a las cuestiones éticas, y ello a pesar de la escasa, por no decir nula, presencia que en los últimos tiempos han tenido los contenidos éticos en el desarrollo de la Economía.

### 3. ¿Por qué es necesaria la ética en la ciencia económica?

Más allá de la ya mencionada vertiente voluntarista de las alusiones a la ética, existen diferentes razones de peso por las cuales tanto la economía real (*economy*) como la economía como ciencia (*economics*), a pesar de las posibles apariencias, ni deben ni pueden alcanzar un divorcio total con el ámbito de lo ético. Estas ra-

zones son fundamentalmente de carácter objetivo y pueden encontrar gran variedad de justificaciones y fundamentos, dependiendo del enfoque y tipo de análisis, pero desde una perspectiva general se pueden destacar las siguientes:

### La naturaleza social de la ciencia económica

Ya se ha hecho mención de las sólidas intenciones de los más inmediatos discípulos de Adam Smith (Ricardo, Malthus...) en asimilar los métodos de la nueva ciencia a los propios de las florecientes ciencias experimentales de la época. Se puede decir que ahí comienza el largo proceso por el cual el desarrollo de la *economics* se ha ido desligando progresivamente de su carácter social.

Posteriormente a Ricardo y Malthus, y con el impulso de Stuart Mill al avance de la ciencia económica, se fue configurando una forma de contemplar la disciplina que, si bien arrancó de unos principios claramente sociales, su base racionalista en torno al *homo oeconomicus* y sobre todo su método crecientemente aséptico y cuantitativo, en menoscabo de los juicios de valor y el subjetivismo propio de la condición humana, fue propiciando poco a poco una concepción de lo económico muy alejada de lo social. Como en el caso de la Física y otras ciencias naturales o experimentales, era necesario buscar leyes de comportamiento económico de carácter autorregulado, estable, permanente y de validez universal.

Las importantes contribuciones de utilitaristas, marginalistas, neoclásicos y otras escuelas relevantes del pensamiento económico se situaban en estas coordenadas, sin tomar en consideración que la Economía, a diferencia de la Física, no era una ciencia natural sino de carácter eminentemente social. La diferencia fundamental entre las ciencias naturales y las ciencias sociales estriba en que en estas últimas el ser humano está presente en el objeto investigado, mientras que en las ciencias naturales el objeto de investigación se materializa en cosas o seres vivos no humanos.

Pese a esta obviedad, el proceso de «naturalización» de la ciencia económica cobró un extraordinario impulso

con la célebre definición de L. Robbins en 1932, cuyo inusitado impacto hasta nuestros días debe mucho, probablemente, no sólo al prestigio de su autor como profesor de la London School of Economics, sino también a su labor durante diez años como director del influyente periódico económico *Financial Times*. Como es bien sabido, su famosa concepción de ciencia económica viene a consagrar definitivamente la separación de todo elemento social en el contenido de lo económico y, lo que puede ser aún más significativo, se concibe nuestra ciencia sólo desde una perspectiva exclusiva de *procedimiento* de la actividad humana (relación fines-medios), sin reparar en la propia esencia de los fines de esa actividad.

No obstante, frente a esta concepción exclusivamente aséptica de la economía como ciencia, A. Marshall había propuesto bastante antes, en 1890, en sus *Principles* una definición que parece más apropiada a la naturaleza de lo económico: «La Economía es el estudio de la humanidad en los asuntos ordinarios de la vida; y analiza la parte de la acción individual y social que está más conectada con el logro y el uso de los requisitos materiales del bienestar». Esta concepción de Marshall viene a coincidir en gran medida con la que mucho más tarde ofrecieron los notables economistas norteamericanos R. Heilbroner y W. Milberg: «La Economía es el estudio del proceso de proporcionar el bienestar material de la sociedad» (Heilbroner, R. y Milberg, W., 1998).

Bien es cierto que tanto en la definición de Marshall como en la de los contemporáneos economistas norteamericanos, se subraya el carácter nítidamente social de la ciencia económica, pero al mismo tiempo no es menos cierto que también se pone especial énfasis en el carácter material del bienestar social. Lo que deben perseguir los estudios económicos, parece deducirse de ambas concepciones, es sólo lo que está relacionado con el devenir material de los seres humanos, por lo que cabe descartar cualquier otra faceta espiritual o sentimental que no pueda ser sometida al tráfico monetario.

Evidentemente, este rasgo de lo estrictamente material en el bienestar humano es lo que ha trascendido para

identificar la esencia de lo «económico». Se suele aludir, por ejemplo, al «punto de vista económico» cuando se quiere poner especial énfasis en las connotaciones financieras o monetarias de un asunto de la vida cotidiana. El marco de lo económico parece que se circunscribe estrictamente al orden material de la sociedad y, por tanto, a aquello que es susceptible de comprarse o venderse con dinero. A tenor de todo ello, la ciencia económica sería la encargada de calcular, contabilizar y controlar todo lo referente a los costes y beneficios, sociales e individuales, de esas relaciones materiales monetizadas.

No obstante, al margen de que probablemente sea ésta la concepción más generalizada de nuestra ciencia, hay algo fundamental que se suele obviar en todo el proceso del cálculo económico: la esencia misma del bienestar, no ya *individual*, sino *social*, el cual encuentra sus raíces en las bases antropocéntricas de la economía (Dagum, 1999).

En este sentido hay que señalar que si se entiende que el bienestar social o colectivo es el conjunto armonizado de los diferentes intereses particulares, la satisfacción de las necesidades estrictamente materiales y privadas no son suficientes para alcanzar dicho bienestar social, toda vez que los intereses particulares pueden originar fácilmente conflictos entre ellos mismos que vayan en detrimento del interés general. Se hace necesario, por tanto, armonizar la satisfacción de los particulares para que no se vea afectado negativamente el interés social. Es ahí, en esa necesidad de armonización de los intereses privados donde aparece la ya mencionada idea de justicia social que, en nuestro ámbito, viene a identificarse con la ética o los criterios éticos.

Naturalmente, esa ética social fundamentada en la armonización de intereses particulares responde a un equilibrio social que difícilmente puede ser estable, permanente, autorregulado y universal. En este sentido, hay que señalar que, en gran medida, el desarrollo de la *economics* tradicional ha caído dentro de un campo «determinístico» propio de las ciencias naturales, cuyo objeto último se proyecta sobre la predicción de los fenómenos. Sin embargo, dada su naturaleza esencialmente social,

la ciencia económica, encaja mejor con una línea de análisis «constructivista», cuyas raíces se encuentran, entre otros, en el pensamiento de Kant, Schopenhauer o del psicólogo estructuralista Jean Piaget.

La perspectiva «constructivista», especialmente en el ámbito de las ciencias sociales, se caracteriza por percibir al mundo como una representación conceptual (constructo) en constante evolución y cuyo objeto último, más que predicción, es el entendimiento de los problemas. Por consiguiente, en el ámbito de las ciencias sociales y en la Economía, más que la búsqueda de óptimos al estilo de Pareto, parece más razonable el enfoque del denominado «constructivismo crítico», el cual no se propone la creación de un marco de acción óptimo, sino un marco de acción que permita un proceso permanente de mejora y corrección (Sapir, 2004).

### Los antecedentes de la ciencia económica

Como es bien conocido, la gran mayoría de los manuales sitúan el nacimiento de la Economía como ciencia en 1776, año de la publicación de *La riqueza de las naciones*. Estamos hablando, por tanto, de un alumbramiento que coincide en el tiempo con otros cuatro acontecimientos históricos de extraordinaria importancia: la Revolución Industrial, la Revolución Francesa, la independencia de Estados Unidos y el nacimiento del capitalismo. Probablemente, esta coincidencia histórica no es independiente de la no menos extraordinaria trascendencia que ha tenido la obra del gran maestro de Kilkenny hasta nuestros días.

Sin embargo, el dato escueto de la fecha de publicación de *La Riqueza* ha propiciado que no sean muchos los economistas que hayan reparado en dos aspectos de la historia del pensamiento económico que tienen gran importancia para relacionar el ámbito de la ética con el de la economía.

Por una parte, según Amartya Sen, los primeros orígenes de la economía se remontan al siglo IV a.C. Por un lado, en la figura del indio Kautilya, cuya obra *Arthashastra* (Guía hacia el éxito) marcó la política del vasto imperio

Maurya y cuyo modo eminentemente técnico de concebir la actividad económica contrasta con el enfoque eminentemente ético de la obra de Aristóteles. En efecto, en sus dos libros de referencia a estos efectos, *Moral a Nicómaco* y *La Política*, el filósofo estagirita ya distinguía entre «ciencia económica» referida a *lo necesario* y «ciencia de la riqueza», que se ocupa de *lo superfluo*. Aunque el concepto aristotélico de economía era lógicamente muy restringido y se proyectaba exclusivamente sobre el ámbito doméstico, su importancia radica en que concebía lo económico, no como un fin en sí mismo, sino como un medio para la búsqueda de un bien individual compatible con el bien colectivo. Curiosamente muchos siglos después, economistas de la talla histórica de Adam Smith o John Maynard Keynes concibieron del mismo modo nuestra ciencia, aunque el devenir de los hechos desde finales del siglo XVIII haya invertido, en gran medida, ese rol de la economía en la relación entre fines y medios de la actividad humana. De hecho, uno de los rasgos más sobresalientes de la época precapitalista era que el perfil de la conducta económica se asemejaba más al *homo ludens* que al posterior *homo oeconomicus*.

De otra parte, hay que señalar que, si bien la obra de Adam Smith significó una sistematización de los conocimientos económicos de la época y una contribución fundamental en temas concretos como la división del trabajo y la teoría del valor, lo que probablemente tuvo más repercusión para la posteridad fue la elevación de los estudios económicos a rango universitario. El ilustre escocés no era *académicamente* un economista, por la simple razón de que aún no existía tal especialidad en la universidad. Fue a partir de su obra, cuando las enseñanzas de la economía adquieren un *corpus* autónomo dentro de las materias científicas universitarias. De ahí también la aureola de «padre» de la ciencia económica con la que ha pasado a la historia.

No obstante, antes que economista, Adam Smith era filósofo moralista. En la Universidad de Glasglow era catedrático de Filosofía Moral y su obra intelectual está impregnada de una notable inquietud por los criterios éticos en el comportamiento económico, lo que viene a signifi-

car la prolongación y consolidación del enfoque aristotélico frente al de Kautilya. Sin embargo, a partir de los más directos sucesores de Smith, en la misma Gran Bretaña y en Francia (D. Ricardo, T. Malthus, J. Bentham, J. B. Say), se inició a lo largo del siglo XIX un paulatino distanciamiento entre los ámbitos de la ética y de la economía que ha llegado hasta nuestros días. La ya mencionada obsesión por equiparar los métodos de la economía a los de las ciencias naturales, en busca de una desmesurada exactitud numérica (que en muchos casos se ha mostrado irreal) y la identificación del concepto de *utilidad* al de *bienestar* e incluso al de *felicidad* en el género humano, ha significado *de facto* dos poderosos motores en ese largo y progresivo proceso de divorcio entre lo ético y lo económico (Fontela y Guzmán, 2003).

No es de extrañar, por consiguiente, que en la actualidad existan dos esferas de conocimiento de difícil relación, no sólo para el actual hombre de la calle sino también para la mayor parte de los economistas de nuestro tiempo. Sin embargo, el hecho de que se haya perdido prácticamente esa raíz moral en los estudios e investigaciones económicas no significa, ni mucho menos, que la ciencia económica deba carecer de base ética. Posiblemente, en esa carencia forzada a lo largo de los dos últimos siglos, puedan radicar algunas de las claves fundamentales para explicar la impotencia de la Economía en ámbitos tan cruciales como las desigualdades crecientes, el hipodesarrollo permanente, las bolsas de pobreza, las migraciones clandestinas, el paulatino deterioro del medio ambiente, el desempleo masivo y la precariedad masiva del empleo, la crisis del estado del bienestar, etcétera.

### El funcionamiento del sistema económico

A pesar del mencionado distanciamiento entre los campos de la ética y de la economía, no por ello hay que olvidar que, en la práctica, cualquier sistema económico necesita una mínima dosis de ética para su funcionamiento. Como acertadamente señala Amartya Sen «todo sistema económico exige una conducta ética y el capitalismo no es una excepción» (Sen, 2000). En esta misma línea, se po-



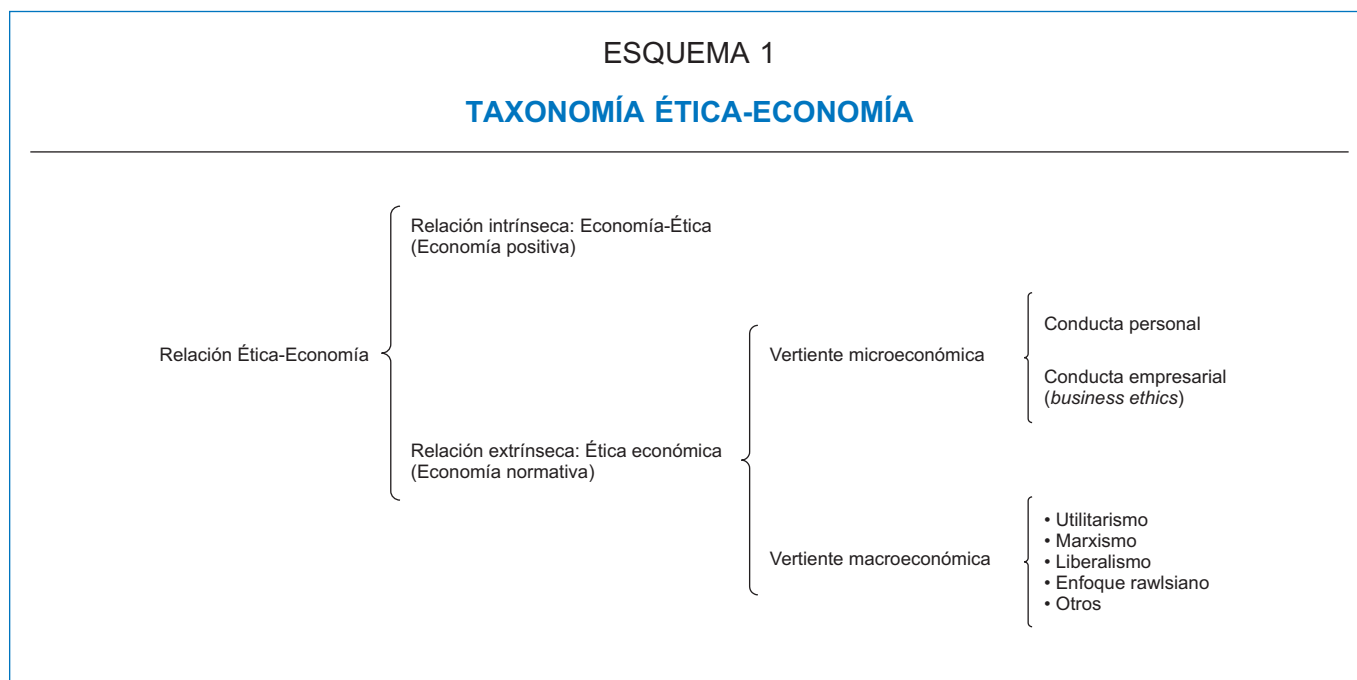
dría afirmar en términos de correspondencia que si el sistema socialista de planificación central se agotó y se autodestruyó, fue debido, entre otras razones, a la ausencia total de control democrático en su dirección y gestión, lo que propició un pernicioso proceso de corruptelas que, probablemente iniciado en la clase política, se fue filtrando por todos los poros del tejido social a lo largo del tiempo. Lo mismo se podría decir de los regímenes dictatoriales propios de las economías subdesarrolladas.

Desde la perspectiva de la ética empero, la corrupción política y/o social no es el único enemigo del sistema económico. Éste necesita de una dosis mínima de comportamiento ético por parte de los agentes económicos en todos los círculos de actividad: trabajo, consumo, producción, etcétera. Basta imaginar qué ocurriría en cualquier economía donde existiera un incumplimiento sistemático de contratos y compromisos. Obviamente, la falta de formalidad y la desconfianza personal alcanzarían tal grado que, junto al caos generalizado, desparecería cualquier proceso de inversión productiva, y el propio funcionamiento del sistema institucional y privado quedaría prácticamente paralizado. A tenor de lo anterior, se puede afirmar que cuanto menor dosis de ética exista en la economía, mayores dificultades aparecerán para el crecimiento y la prosperidad económica.

Lógicamente, en este contexto, lo ético adquiere un sentido de compromiso personal con uno mismo de clara raíz kantiana. Desde esta perspectiva, la base de la ética es la impunidad; no es el temor al control de la ley o a la sanción de la autoridad, sino simplemente el respeto con uno mismo y los demás lo que hace cumplir en primera instancia los compromisos adquiridos. En este sentido, en el ámbito del sistema económico mundial, al no existir un gobierno efectivo de alcance internacional, la ética cobra aún mayor importancia y su ausencia o debilidad propicia los flagrantes abusos que se dan, por ejemplo, en los terrenos del trabajo infantil, del *dumping* comercial y social, del proteccionismo desmesurado, de la explotación salarial en países hipodesarrollados o, simplemente, del incumplimiento de acuerdos por parte de las economías más poderosas.

Por otra parte, desde una óptica de la interrelación entre la eficiencia y la equidad en el sistema económico, está muy extendida la opinión de que las políticas económicas dirigidas a lograr mayor equidad social, pueden afectar negativamente a los niveles de eficiencia del mercado. En gran medida, en el pensamiento económico se ha impuesto la teoría de la incompatibilidad eficiencia-equidad en el funcionamiento del mercado. Sin embargo, la validez absoluta de esta teoría ya se ponía en cuestión en los tiempos de Adam Smith, pues éste ya pensaba que los niveles de eficiencia dependían, entre otros factores, de la distribución del ingreso (Fusfeld, 1994). Igualmente, para valorar los niveles de eficiencia del sistema económico, habría que tomar en consideración las imperfecciones de información y el carácter incompleto de los mercados (Stiglitz, 2000).

No obstante, al margen de factores técnicos en el juego de mercado, lo verdaderamente relevante en la interrelación eficiencia-equidad proviene del terreno de la ética. Como señala Sen, «atender al aspecto de equidad puede, en muchas circunstancias, ayudar a promover la eficiencia en vez de obstaculizarla, pues puede ser que la conducta de las personas dependa de su sentido de lo que es justo y de su lectura acerca de si el comportamiento de los demás lo es» (Sen, 2000). Esa conducta de las personas se puede materializar en el ya mencionado compromiso kantiano con uno mismo y, por tanto, en la confianza generada en los demás. En esta misma línea el premio Nobel indio llega a aseverar más explícitamente: «El desarrollo y el uso de la confianza en las palabras y las promesas de los demás pueden constituir un importantísimo ingrediente del éxito del mercado» (Sen, 2000). Parece evidente, en efecto, que cuando los comportamientos de respeto y confianza están suficientemente extendidos en el sistema económico, es más que probable que se configure un clima de convivencia social por el cual la satisfacción particular de las personas en la actividad económica coincida o, al menos, sea altamente compatible con la satisfacción colectiva. En tal caso se cumplirían los criterios éticos fundamentales en el ámbito económico.



#### 4. Hacia una taxonomía en la relación ética-económica

Probablemente, debido al largo período de divorcio entre el mundo de la Ética y el de la ciencia económica, cualquier intento de recuperación de los enfoques éticos por parte del economista no deja de tener grandes dificultades en lo que se refiere a su encaje en la ya asentada consolidación de los conocimientos económicos. Lógicamente, estas dificultades vienen agravadas, de una parte, por la propia esencia de los razonamientos filosóficos, siempre abstractos, relativos y poco objetivables, que enmarcan el análisis de los criterios éticos en su relación con el ámbito de cualquier ciencia empírica. De otra parte, en el caso concreto de la Economía, es bien sabido que desde la caída del muro del Berlín y la correspondiente expansión universal de los principios del mercado, se ha propiciado un régimen de globalización que, como se señaló anteriormente, en su nivel axiológico, ha unificado en gran medida los valores de la actividad económica en torno al paradigma de la competencia. La ciencia económica

ha asimilado el *ethos* con tal intensidad que en algunos círculos ha dado lugar al acuñamiento de la expresión «pensamiento único», lo que, debido a su gran carga axiomática, parece cerrar la puerta a cualquier espíritu que permita profundizar en el análisis de los valores ético-económicos.

No obstante, si lo anterior es cierto, no lo es menos que a lo largo de la historia del pensamiento económico han existido diferentes períodos en los que una determinada corriente doctrinal ha ostentado una mayor o menor hegemonía en el plano real e intelectual del sistema económico, pero ello no significa la negación absoluta ni de otros planteamientos axiológicos alternativos ni, lógicamente, de la posibilidad de analizar la incidencia de los *ethos* en la elaboración de las teorías económicas.

A tenor de ello, y siguiendo la elemental división de especialidades en la Economía, se realiza una propuesta taxonómica en aras a clarificar el papel de los valores éticos en relación a los distintos ámbitos de la ciencia económica (Esquema 1). Veamos el contenido esencial de esas relaciones.

## La economía ética

Si, como ya se señaló al principio, la ética se fundamenta en los valores sociales ampliamente asentados en la sociedad; ello no quiere decir necesariamente que se proyecte en exclusiva sobre la vertiente normativa del pensamiento económico, que es donde adquieren mayor protagonismo los juicios de valor.

No resulta extraño que se suela aludir a los criterios éticos en la elaboración de las teorías económicas solamente sobre la base de un enfoque normativo pues, si se persigue el bien justo, pueden existir varios caminos alternativos para conseguirlo, según los juicios de valor correspondientes a cada corriente de pensamiento. De este modo, si las consideraciones económicas se restringen al ámbito positivo, no parece que sea necesaria ninguna reflexión de carácter ético.

Lógicamente, la desafección de los criterios éticos al ámbito de la economía positiva encuentra su razón de ser en la consabida asimilación de lo económico al campo de las ciencias naturales desde el siglo XIX y así, John Stuart Mill llegó a afirmar que «en la ciencia puramente física no existe tentación de observar el aspecto ético» (Mill, 1984). No obstante, la limitación de lo ético a la dimensión normativa de la Economía como ciencia puede constituir un grave error, al menos por tres razones.

En primer lugar porque, de manera implícita, se está asumiendo que los axiomas de partida en el análisis económico, al igual que los hechos «de la física», son objetivos, repetitivos e indiscutibles. Sin embargo, a diferencia de las ciencias naturales, los hechos sociales no son siempre ni objetivos ni repetitivos ni indiscutibles. Los factores subjetivos y los juicios de valor siempre están presentes, en alguna medida, en todas las esferas de las ciencias sociales y, lógicamente, también en la ciencia económica. En este sentido, Amartya Sen afirma con magistral precisión: «la metodología de la denominada *economía positiva* no solamente ha huido del análisis normativo, sino que también ha ignorado una diversidad de complejas consideraciones éticas que afec-

tan al comportamiento humano real y que, desde el punto de vista de los economistas que estudian dichos comportamientos, son, fundamentalmente, hechos más que juicios. Si se examina en qué enfoque hacen más hincapié las publicaciones sobre economía moderna, es difícil no darse cuenta del abandono del análisis normativo profundo y de la ignorancia de la influencia de las consideraciones éticas en la caracterización del comportamiento humano real» (Sen, 1989).

En segundo lugar, porque negar a la economía positiva las connotaciones éticas equivale a restringir la diversidad y riqueza de la capacidad racional de los seres humanos. Como señala también Sen, «los valores desempeñan un importante papel en la conducta humana, y negarlo equivale no sólo a alejarse de la tradición del pensamiento democrático sino también a limitar nuestra racionalidad» (Sen, 2000).

En tercer lugar, hay que señalar que la negación de los principios éticos en la economía, viene a significar la renuncia a lo que se puede denominar «economía ética», en el sentido esencial de hacer compatible el bien individual con el bien colectivo. De hecho, en nuestro sistema de mercado, esa compatibilidad se sobrentiende mediante la ciega aceptación de los mecanismos derivados de la smithiana «mano invisible»: la búsqueda del máximo beneficio monetario por parte de todos los agentes económicos. Fundamentado en el famoso pasaje de Smith sobre el cervecero y el panadero, se presupone que todos los agentes maximizarán sus beneficios incluida la propia sociedad. Lógicamente, la práctica totalidad de las teorías y modelos económicos en el ámbito positivo se fundamentan en la hipótesis indiscutible (axioma) de que todos los miembros del sistema —consumidores o productores, individuos o empresas— se comportan exclusivamente en función del máximo lucro posible.

No obstante, esta fijación de la maximización del beneficio como único valor o motivación en la elaboración de los modelos de análisis económico, olvida que pueden existir, y de hecho existen, agentes económicos que no siempre se comportan en función de ese único objeti-

vo, sino que puede haber otras motivaciones alternativas y/o complementarias al lucro pecuniario, como puede ser, por ejemplo, el prestigio personal, la buena imagen empresarial, la fidelidad a clientes o proveedores, la familia, la amistad, cierta dosis de solidaridad o altruismo, la realización personal o simplemente la satisfacción por el trabajo bien realizado. De hecho, ya en el siglo XIX, Marshall en sus *Principles* cita cuatro motivaciones económicas en este sentido: a) búsqueda de la propia ventaja económica y el miedo a la necesidad económica; b) miedo al castigo y la esperanza a la recompensa; c) sentimiento del honor y la búsqueda de la estima de los demás y d) placer por la actividad.

Desde esta misma óptica, K. Boulding señala que sería posible calcular funciones de preferencia en los modelos macroeconómicos basándose no sólo en la maximización del beneficio, sino también en una hipotética «tasa de benevolencia» que cabría definir como «la cantidad de cosas medida en dólares, que una persona estaría dispuesta a sacrificar por un incremento de un dólar en otros» (Boulding, 1972).

Todas estas motivaciones alternativas al beneficio monetario caen dentro del ámbito de lo que desde Aristóteles se conoce como *amor o interés propio*, de más amplio espectro que el mero egoísmo pecuniario. Sin embargo, frente a este tipo de motivaciones, que podríamos calificar de constructivas o positivas, sería posible añadir otras, también dentro del *interés propio*, no tan constructivas o positivas, como por ejemplo, el desprecio y/o propio *desinterés* por los demás. Desde esta perspectiva, Boulding llega incluso a señalar la posibilidad de calcular y utilizar en los modelos económicos una «tasa de malevolencia» definida como «lo que uno es capaz de perjudicarse, medido en dólares, para perjudicar a los demás en un dólar». Como prueba de la existencia real de esa «malevolencia», Boulding ponía como ejemplo la actitud de parte del pueblo norteamericano respecto a la guerra de Vietnam (Boulding, 1972).

Parece claro, pues, que el análisis en el ámbito de la ciencia económica positiva puede incurrir, en no pocos casos, en una excesiva simplificación que puede restar

fuertes dosis de realismo a los propios resultados del análisis, con todo lo que de ello pueda derivarse.

### La ética económica

Frente a la naturaleza ética que, para bien o para mal, intrínsecamente posee el campo económico positivo —en cuanto a que siempre está sometido a algún valor o *ethos*— también es posible concebir la ética exclusivamente por lo que «ha de ser». Estamos, por tanto, en un terreno más restrictivo que en el epígrafe anterior y que se refiere, no al análisis de los valores que subyacen en toda economía, sino a la aplicación de criterios éticos al campo económico. A diferencia del caso anterior, se trata de una relación de carácter extrínseco.

En este enfoque normativo o del *deber ser*, los criterios éticos adquieren dos dimensiones bien diferenciadas. De una parte, la dimensión microeconómica, que atañe al comportamiento de los agentes económicos en su plano exclusivamente individual. De otra, la dimensión macroeconómica, con especial proyección sobre el conjunto de los intereses sociales. Veamos, pues, el contenido fundamental de cada una de estas dos vertientes de la *Ética económica*.

#### *Vertiente microeconómica: la ética empresarial*

Desde un punto de vista individual, el análisis de la ética aplicada a la Economía gira en torno a la siguiente cuestión: ¿cuál debe ser nuestra conducta a la hora de ejercer la actividad económica (comprar, vender, producir, invertir, etcétera)?

Parece evidente que la actividad económica de cualquier agente en el sistema, además de fundamentarse en el principio de la máxima ganancia, también debe tomar en consideración otros principios o *ethos* que van más allá, como puede ser, por ejemplo, no perjudicar a los demás, o el respeto a la salud pública o al medio ambiente. En este sentido, si se quieren cumplir los principios básicos de los valores éticos, es necesario armonizar de alguna manera los intereses particulares

con los colectivos. Pero esa armonización no puede conseguirse por completo exclusivamente en base a la burocracia y normas sancionadoras —sería imposible a partir de un cierto nivel de complejidad—, sino a través de la aceptación generalizada de una serie de valores.

Naturalmente, casi siempre es necesario algún sistema institucional sancionador que actúe como correctivo en los casos que lo requieran, pero esta actuación institucional siempre tendrá un carácter *ex post* y ejercerá un papel más limitado que un adecuado sistema educativo que actúe *ex ante* sobre la conciencia de los ciudadanos. El mero egoísmo pecuniario no es suficiente para armonizar, con criterios éticos, la actividad económica, sino que es necesario que se complemente con ciertos principios de comportamiento que residen, en mayor o menor medida, en la inmensa mayoría de los agentes económicos.

Dentro de esta vertiente «micro» de la Ética económica, cabe incardinar la denominada ética empresarial o ética de los negocios (*business ethics*), que ha tomado gran importancia desde los años setenta del siglo pasado, primero en la economía norteamericana y luego en Europa y resto del mundo. Debido a la extraordinaria importancia de las grandes empresas en la economía mundial (más del 65 por 100 del PIB mundial está en manos de empresas multinacionales), la ONU promulgó en 2003 unas normas generales sobre la responsabilidad de las empresas en relación a los Derechos Humanos.

No obstante, el ámbito de la ética empresarial y la responsabilidad social corporativa (RSC), ha sido y sigue siendo objeto de debate acerca de su auténtico carácter ético, toda vez que, en última instancia, el comportamiento ético-empresarial se puede convertir en una vía más de obtención de beneficios y crecimiento de rentabilidad, dado que los «gestos éticos» suelen formar parte, especialmente en el caso de las grandes corporaciones internacionales, de las correspondientes campañas de marketing, con el objetivo último de aumentar las ventas de la compañía.

Desde esta perspectiva, habría que precisar empero que los criterios éticos no tienen por qué conllevar necesariamente una connotación altruista o desinteresada. Por encima de las condiciones de rentabilidad que pueda tener la ética empresarial, no hay que olvidar que el interés propio se convierte en inmoral cuando prima, lesionándolo, sobre el interés colectivo —no se cumpliría en este caso la tercera condición de los valores éticos señalada en el segundo epígrafe—. Pero cuando existen planteamientos y códigos éticos adecuados, los objetivos empresariales son perfectamente compatibles con el interés de los trabajadores, clientes, proveedores o del conjunto de la sociedad. Son, por consiguiente, esos planteamientos y códigos éticos los que deben de ser objeto de atención y estudio por parte del economista.

*Vertiente macroeconómica:  
las doctrinas de pensamiento*

Desde el punto de vista analítico de la dimensión macroeconómica o institucional de la ética aplicada a la economía, se trataría de dar respuesta a la cuestión siguiente: ¿cuáles deben ser las normas que regulen el comportamiento general de la actividad económica? Este enfoque institucional de la ética económica consiste, por tanto, en hacer prevalecer el interés colectivo frente a los diferentes intereses privados en las distintas parcelas de la toma de decisiones que configuran la política económica.

Lógicamente, la toma de decisiones de cualquier responsable de la política económica está impregnada de ideología y juicios de valor que no siempre satisfacen a la totalidad del conjunto de la sociedad. Esa ideología y juicios de valor de naturaleza económica se incardinan en una serie de doctrinas o escuelas de pensamiento que son las que, a la postre y según su grado de dominio en la sociedad, vienen a condicionar las decisiones últimas del *polycymaker*. A lo largo de los doscientos últimos años se han sucedido diversas corrientes que han adquirido gran relevancia en el pensamiento y, por tanto en las teorías económicas correspondientes. Desde la óptica que

estamos tratando en este trabajo, se puede afirmar que cada una de ellas está sometida a un conjunto de valores (*ethos*), de los que el economista pocas veces se ocupa. Naturalmente, cada una de esas corrientes de pensamiento económico está diseñada, según sus respectivos defensores, para alcanzar el objetivo de la justicia social. No obstante, la justicia social no es un concepto objetivo e inamovible, por lo que en el fondo subyace siempre un debate subjetivo que la ciencia económica y el economista deberían contemplar en su conjunto, en aras a evitar caer en una excesiva miopía de planteamiento. Es por ello que conviene analizar, aunque sea someramente, la base ética de las principales corrientes del pensamiento económico en estos dos últimos siglos.

Desde un punto de vista cronológico, quizás haya que citar en primer lugar la corriente utilitarista como heredera de los principios de las *lucres* de la Ilustración. Su fundador, Jeremy Bentham, se inspiró en gran medida en David Hume, quien, a su vez, fue impactado notablemente por la lectura de *The Fable of the Bees*, del doctor Bernard Mandeville, configurándose de este modo un esquema de valores éticos que desemboca en una gran dosis de individualismo, como principio básico del utilitarismo.

Sobre esta base del individualismo, J. Stuart Mill y Henry Sidgwick desarrollaron a lo largo del siglo XIX el pensamiento económico utilitarista, con unos fundamentos éticos que consisten en perseguir el interés particular (felicidad individual) y simultáneamente el interés colectivo mediante la agregación de las felicidades individuales, salvando las posibles incompatibilidades que se produzcan en el sistema mediante el postulado «máxima felicidad para el mayor número posible de personas».

Naturalmente, para la consecución de ese postulado se requería un aparato técnico-matemático que se encargaron de desarrollar principalmente los economistas de inspiración marginalista, y para ello se recurrió, por razones operativas, a asimilar el concepto de «felicidad» al de «utilidad», o más específicamente al de «maximización de la renta», con lo que se facilitarían los cálculos matemáticos.

La filosofía utilitarista adquirió gran relevancia en su tiempo apoyándose en el poder de difusión de la influyente *Westminster Review*, pero desde una perspectiva actual de los valores éticos cabría sugerir dos elementos críticos de notable importancia.

De una parte, como se ha indicado, el original concepto de «felicidad» ha quedado fácticamente reducido, por exigencias de la operatividad matemática, a una idea de maximización de la renta, con su correspondiente proyección en la variable «consumo», con lo que no se contemplan otros componentes de la felicidad humana, que directa o indirectamente pueden tener fuertes connotaciones en el comportamiento de los distintos agentes económicos. Probablemente la «racionalidad» económica haya caído en un profundo reduccionismo metodológico y conceptual. De otra parte, el principio utilitarista de «máxima felicidad para mayor número posible de personas» conlleva subrepticamente una idea de marginación o exclusión de alguna minoría. Desde la perspectiva de la realidad económica actual, con la existencia de grandes bolsas de población —tanto en los países hipodesarrollados como hiperdesarrollados— con graves problemas para su inclusión social, debería resultar de interés para el economista la consideración ética-económica de la cuestión. Tanto más cuando en muchos casos esa «minoría» excluida se ha convertido en «mayoría» dentro del sistema de globalización.

En segundo lugar, frente al «individualismo social» de la ética utilitarista, la doctrina económica marxista, desarrollada durante los siglos XIX y XX, encuentra su base ética en el valor de la igualdad. El objetivo prioritario de una sociedad justa debe ser la igualdad de todos sus miembros; no obstante, esa igualdad no es absoluta, sino que encuentra sus limitaciones en la célebre máxima: «de cada uno según su capacidad y a cada uno según sus necesidades». La ética marxista también desarrolla otros aspectos como es el origen de las desigualdades, que las atribuye fundamentalmente a la explotación del hombre por el hombre, basada en la propiedad privada de los medios de producción y en el intercambio desigual del valor-trabajo. Ante ello, lógica-

mente procede, entre otras medidas, suprimir esa explotación mediante la abolición de la propiedad privada de esos medios de producción.

Frente a estos planteamientos, y desde un punto de vista ético, el economista puede cuestionarse, por ejemplo, si el «valor» de la igualdad debe ser prioritario al de la propiedad, contradiciendo de este modo la tesis del filósofo inglés John Locke que, desde el siglo XVII, propugnaba que la idea de sociedad justa descansaba sobre la igualdad de derechos de cada hombre, lo cual conlleva inexorablemente, y a su vez, la idea de que el principal derecho del hombre es el de la propiedad sobre su vida, su persona, su libertad y sus bienes.

De otro lado, desde un estricto análisis teórico ético-económico, también cabría preguntarse si el enfoque marxista, al poner el énfasis en la idea de igualdad colectiva, no estaría haciendo abstracción de los intereses particulares, con lo que no estaría cumpliendo uno de los criterios éticos elementales desde la época socrática. Posiblemente, ahí haya radicado una de las razones clave de su rápido declive en los últimos tiempos.

Aunque fuertemente vinculado al pensamiento utilitarista, se puede hablar de un enfoque estrictamente liberal, con unas connotaciones ético-económicas peculiares. El liberalismo económico encuentra sus raíces en la idea de propiedad de J. Locke y adquiere un fuerte impulso con las ideas filosóficas de L. von Mises y F. von Hayek. No obstante, es en los años setenta del siglo XX cuando alcanza quizás su mayor relevancia como consecuencia de los trabajos de un nutrido grupo de economistas y filósofos norteamericanos. Con la caída del muro de Berlín, en 1989, se podría afirmar que el *ethos* liberal se ha impuesto hegemoníamente, tanto en el plano del funcionamiento de la economía real (*economy*) como en la mayor parte de los textos de la teoría económica (*economics*). Probablemente ello, como pensaría J. Maynard Keynes, no sea mera coincidencia.

La base ética del pensamiento económico liberal se fundamenta en preservar la dignidad de las personas por encima de cualquier decisión colectiva. Esa dignidad personal se materializa en una idea de libertad de

elección que se fundamenta, a su vez, en el derecho de la libre disposición de la propiedad sobre los bienes y servicios, que mediante el libre comercio se puedan adquirir. Por otra parte, en aras al interés colectivo, se asume que la libertad individual termina cuando se lesionan los derechos de libertad y de propiedad de los demás.

La principal crítica que se le podría oponer a la ética del liberalismo económico se sitúa quizás en este último aspecto del interés colectivo. Subrepticia o explícitamente, se asume de modo incuestionable que el mecanismo de mercado propiciará el bien general de la sociedad, lo que viene a sacralizar la vieja expresión de *laissez-faire* del Marqués de Argenson en 1751, y sobre todo la algo menos vieja de la smithiana «mano invisible». No obstante, Adam Smith sólo citó en una ocasión tal expresión en su *Riqueza de las Naciones*, ni tampoco era dogmático con la idea del *laissez-faire*.

Lógicamente, si el mero mecanismo de mercado prima en mucha mayor medida el interés particular, llegando incluso a dañar o lesionar no sólo el interés de ciertos sectores de la sociedad —por ejemplo, los que parten de una posición menos ventajosa en el mercado o sencillamente salen desfavorecidos en el juego de la competencia—, sino también el propio interés colectivo —por ejemplo, el deterioro medioambiental—, se podría afirmar que el enfoque liberal tampoco cumple los criterios éticos fundamentales en la economía.

## 5. Reflexiones finales

Como es bien sabido, para reducir los efectos excesivamente desequilibrantes de los mecanismos del mercado y del liberalismo económico, el paradigma keynesiano propugna desde los años treinta del siglo XX una mayor intervención del Estado en el sistema económico, impulsando con ello el proteccionismo social en el marco del Estado del Bienestar. Con ello se ha propiciado un prolongado debate de política económica que los economistas suelen denominar «keynesiano-liberal» —con múltiples matices— y que en esencia se materializa en el dilema «más Estado o más mercado».

En última instancia, lo que subyace en este debate — y en cualquier debate de política económica—, es la fórmula para alcanzar una sociedad económicamente más justa. Sin embargo, al cabo de muchas décadas había que admitir que ese debate de «más Estado *versus* más mercado» se ha convertido en repetitivo y circular, por cuanto apenas ha descendido a considerar otras variables axiológicas del sistema. Probablemente, ello se deba a que el keynesianismo —pese a que Keynes se preocupó y escribió sobre ética— no ha llegado a configurar un *corpus* de principios éticos más allá del papel corrector del Estado. No ha abordado, por ejemplo, los puntos débiles del funcionamiento del Estado de Bienestar, en lo que se refiere a los posibles comportamientos abusivos de los administradores y también de los perceptores de los recursos públicos, con lo que se han alimentado las críticas al papel del Estado en la economía, por parte de los posicionamientos más liberales. En todo caso, la vía intervencionista keynesiana se ha quedado en el alivio de los efectos perniciosos del sistema de libre mercado, pero no ha trascendido al análisis axiológico y a las causas desencadenantes de esos mismos efectos.

Precisamente en esa línea de profundizar en el análisis de la relación libertad-igualdad desde una óptica axiológica, se sitúa el enfoque rawlsiano. Considerado por muchos como el hito filosófico más relevante desde Kant, John Rawls (1921-2002), ha propuesto en el último tercio del siglo XX una articulación de principios fundamentales que algunos conocen como el «igualitarismo liberal rawlsiano» y que lógicamente tiene una fuerte proyección sobre el ámbito económico.

Aunque desde la publicación de la *Teoría de la justicia* en 1971 la idea original de Rawls ha sufrido múltiples matizaciones por parte del propio autor y de sus críticos, en esencia la propuesta rawlsiana se incardina dentro de las coordenadas del contractualismo y se puede esquematizar en los siguientes puntos: a) principio de «igual libertad», según el cual se debe garantizar a todas las personas una serie de libertades fundamenta-

les; b) principio de «igualdad equitativa de oportunidades», según el cual a igualdad de talento sí debe haber igualdad de oportunidades; c) principio de «diferencia», según el cual las desigualdades originales de las personas (en términos de talento, salud, renta, etcétera) deben contribuir al máximo beneficio de los más desfavorecidos, y d) se establece una jerarquía según la cual el primer principio es prioritario al segundo y éste, a su vez, al tercero.

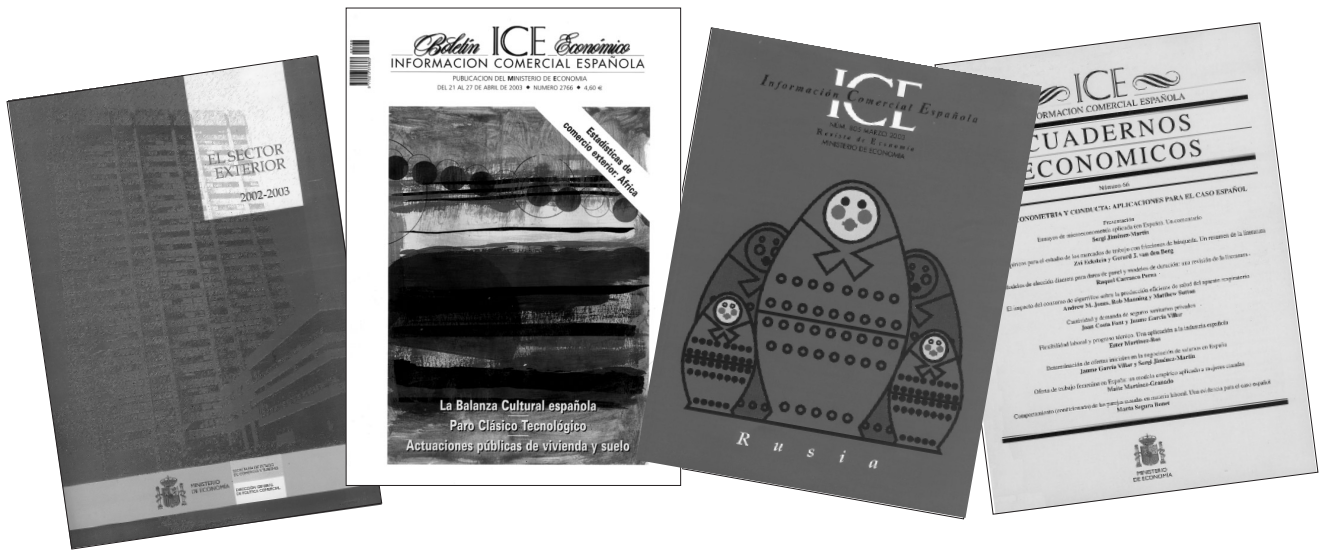
Con independencia de estar de acuerdo o no, parcial o totalmente, con el enfoque rawlsiano, quizás lo más importante para el economista es precisamente poseer los fundamentos de juicio suficientes para valorar el alcance de ese planteamiento ético, sus limitaciones y sus posibles críticas. Tanto en la vertiente positiva como en la normativa de la ciencia económica, el análisis de los principios éticos se revela fundamental al enriquecer sensiblemente el ámbito del análisis económico. La introducción de criterios éticos en la docencia y en las investigaciones económicas ayuda a configurar unos planteamientos más complejos pero también más realistas de los problemas económicos y de sus posibles soluciones. Ante esta complejidad, consecuencia de las diferentes perspectivas éticas, el economista debe desarrollar su trabajo en base a lo que Rawls denominaba «equilibrio reflexivo», es decir, un punto de encuentro dialógico entre los diversos criterios éticos intervinientes en el problema económico en cuestión.

Sin embargo, rara vez el desarrollo de la ciencia económica toma en consideración la dimensión ética, y el simple planteamiento «Estado *versus* Mercado» lleva a renunciar a muchas connotaciones axiológicas que el economista debería conocer para la búsqueda de soluciones menos indiscriminadas, y con mayor dosis de acierto respecto a la realidad económica que contempla y analiza. Como señala Amartya Sen (1989): «es precisamente la reducción de la amplia visión smithiana de los seres humanos lo que se puede considerar como una de las mayores deficiencias de la teoría económica contemporánea».



## Referencias bibliográficas

- [1] AGAFONOW, A. (2004): «El problema político de la equidad en la economía profesional neoliberal», *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, volumen 10, número 2, páginas 51-72.
- [2] ARNSPERGER, C. y VAN PARIJS, P. (2002): *Ética económica y social. Teorías de la sociedad justa*, Paidós, Barcelona.
- [3] BOULDING, K. (1972): «La economía ciencia moral», *Crítica a la ciencia económica*, Ed. Periferia, Buenos Aires.
- [4] BROWN, P. (2000): *Ethics, Economics and International Relations*, Edimburgh University Press, Edimburgo.
- [5] BRUCKNER, P. (2003): *Miseria de la prosperidad. La religión del mercado y sus enemigos*, Tusquets, Barcelona.
- [6] CAIRNES, J. E. (1888): *The Character and Logical Method of Political Economy*, 2.ª edición, reimpresión, MacMillan, Londres.
- [7] COHEN, D. (1998): *The Wealth of the World and the Poverty of Nations*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- [8] CONILL, J. (2004): *Horizontes de economía ética*, Tecnos, Madrid.
- [9] CORTINA, A. (1998): *Hasta un pueblo de dominios. Ética pública y sociedad*, Taurus, Madrid.
- [10] DAGUM, C. (1999): *Fundamentos de la economía como ciencia social*, Fundación CIEC, páginas 11-24.
- [11] FERNÁNDEZ DÍAZ, A. (2005): *Economía y sociedad*, Delta Publicaciones, Madrid.
- [12] FONTELA, E. y GUZMÁN, J. (2003): *Economía ética y bienestar social*, Pirámide, Madrid.
- [13] FUSFELD, D. R. (1994): *The Age of the Economist*, 7.ª ed., Harper Collins, Nueva York.
- [14] GALBRAITH, J. K. (1998): *Historia de la Economía*, 8.ª ed., Ariel, Barcelona.
- [15] GUZMÁN, J. (1999): «Hacia la globalización de la ética económica», *Revista de Economía Mundial*, número 1, páginas 65-80, Huelva.
- [16] HEILBRONER, R. y MILBERG, W. (1998): *La crisis de visión en el pensamiento económico moderno*, Paidós, Barcelona.
- [17] KEYNES, J. M. (1988): *Ensayos de persuasión*, Crítica, Barcelona.
- [18] KOSLOWSKI, P. (ed.) (2000): *Contemporary Economic Ethics and Business Ethics*, Heidelberg Springer.
- [19] MILL, J. S. (1984): *El utilitarismo: un sistema de la lógica*, Alianza Editorial, Madrid.
- [20] PAIVA, P. (2004): «Sobre ética, economía y gobernanza», *Revista de Economía Mundial*, números 10-11, páginas 203-219, Huelva.
- [21] SAMPEDRO, J. L. (1983): «El reloj, el gato y Madagascar», *Revista de Estudios Andaluces*, número 1, páginas 119-126, Sevilla.
- [22] SAPIR, J. (2004): *Economistas contra la democracia*, Ediciones B., Barcelona.
- [23] SAVATER, F. (1998): *Ética como amor propio*, Mondadori, Barcelona.
- [24] SEN, A. (1989): *Sobre ética y economía*, Alianza Editorial, Madrid.
- [25] SEN, A. (2000): *Desarrollo y libertad*, Planeta, Barcelona.
- [26] STIGLITZ, J. (2000): *Ethics, Economics Advice and Economic Policy*, Interamerican Development Bank, diciembre, Washington.
- [27] ZAMAGNI, S. (2001): «Globalización y humanización de la economía», *Revista Cooperación Internacional*, número 7, páginas 69-82, Madrid.



INFORMACIÓN  
COMERCIAL  
ESPAÑOLA  
*en*  
INTERNET

[www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)