

UNIVERSIDAD PONTIFICIA DE SALAMANCA

CAMPUS MADRID

CENTRO DE ESTUDIOS DE LA DOCTRINA SOCIAL DE LA

IGLESIA "JUAN PABLO II"

MAESTRIA EN DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA

TRABAJO FINAL

Tema:

¿Valores Intrínsecos en el Mercado? La racionalidad en
la teoría económica y las exigencias de la Doctrina
Social de la Iglesia actualizadas en Caritas in Veritate

Alumno: Julio Argentino Ruiz

Mayo de 2011

*A mi esposa,
familiares, compañeros de estudio,
militantes de la Economía de Comunión y colegas;
Por su inspiración, entusiasmo y paciencia*

¿Valores Intrínsecos en el Mercado? La racionalidad en la teoría económica y las exigencias de la Doctrina Social de la Iglesia actualizadas en Caritas in Veritate.

Indice

<u>I. INTRODUCCIÓN</u>	4
I.0 Salvedad epistemológica: modelos y teorías en economía	6
<u>II. LA RACIONALIDAD EN LA TEORÍA ECONÓMICA MODERNA</u>	10
II.1. <u>Racionalidad Individual. El Modelo del homo oeconomicus.</u>	12
a. La Racionalidad Económica y El Modelo del Optimo del Consumidor	12
b. El Modelo del Optimo del Consumidor y la Teoría Neoclásica.	14
c. La estática comparativa	15
II.2. <u>Revisión y probable superación del modelo del homo oeconomicus en la teoría económica.</u>	18
a. La economía del comportamiento	20
b. Economía experimental	26
II.3. <u>Racionalidad del sistema de mercado.</u>	32
a. El Mecanismo de ajuste de Precios (o la Ley de la Oferta y la Demanda)	32
<i>a.1. Teorema de Stolpper-Samuelson.</i>	33
b. La Teoría del Bienestar	35
<i>b.1. El concepto de Eficiencia y la Teoría del Bienestar</i>	36
c. Los Teoremas Fundamentales del Bienestar.	38
<i>c.1 Hipótesis y supuestos del Primer Teorema Fundamental del Bienestar.</i>	39
<i>c.2 Hipótesis y Supuestos del segundo Teorema Fundamental del Bienestar.</i>	43
<u>III. LAS EXIGENCIAS DE LA DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA ACTUALIZADAS EN CARITAS IN VERITATE</u>	47
III.1. <u>La centralidad del hombre en la Doctrina Social de la Iglesia.</u>	47
a. La Dignidad Humana como Fundamento y Don Gratuito	47
b. Bien común y economía en la Doctrina Social de la Iglesia	49

III.2. <u>El Principio de Gratuidad y la lógica del don.</u>	51
a. La Caritas in Veritate: unidad y diversidad en la reciprocidad.	53
b. Caridad, don y gratuidad	53
c. El Principio de la Gratuidad y la Lógica del Don como Marco Teórico	55
<i>c.1 Presencia y Rol de la Gratuidad en la Vida Humana</i>	55
<i>c.2 La lógica del don es sobreabundar</i>	55
<i>c.3 La lógica del don intrínseca a la justicia y necesaria al desarrollo</i>	59
d. Valores intrínsecos y Actividad Económica	60
e. La lógica del don y el esquema Mercado-Estado-Sociedad Civil	65
III.3. <u>Gratuidad, Lógica del Don y Solidaridad.</u>	67
a. Su relación en la Doctrina Social de la Iglesia.	67
b. La presencia del Don Gratuito en la Economía.	71
III.4. <u>El Principio de la Gratuidad y la Lógica del Don desde la vida práctica</u>	74
a. El Caso de Electromecánica Breccia	74
b. El Caso de Boomerang Viajes	79
III.5. <u>De Valores continentales de la realidad económica a valores intrínsecos a la actividad económica.</u>	85
a. Valores intrínsecos y racionalidad individual	86
b. Valores intrínsecos y racionalidad agregada	91
IV. <u>TEORÍA DEL VALOR Y LÓGICA DEL DON.</u>	97
IV.1. <u>Importancia y función de las Teorías del Valor</u>	97
a. Teoría Objetiva del Valor o Teoría del Valor Trabajo	99
<i>a.1. Centralidad del Trabajo</i>	99
<i>a.2. Límites y Ocaso de la Teoría del Valor Trabajo.</i>	100
b. Teoría Subjetiva del Valor.	101
<i>b.1. Preferencias Individuales y Mercado</i>	101
<i>b.2. Límites y Dificultades de la Teoría Subjetiva</i>	102
IV.2. <u>Un punto de partida: el trabajo como generador de la riqueza en la Sagrada Escritura, la Patrística y el Magisterio de la Iglesia.</u>	104
a. Aclaración Previa: Concepto de trabajo en el pensamiento cristiano y concepto de trabajo en la teoría económica.	104
b. El trabajo como causa del valor en las fuentes de la	

Doctrina Social.	105
<i>b.1. En el Magisterio.</i>	105
<i>b.2. En los Santos Padres.</i>	107
<i>b.3. En la Revelación</i>	112
c. El Trabajo - don Generador de Valor	114
IV.3. <u>Un aporte desde la Economía de Comunión</u>	117
IV.4. <u>¿Hacia una síntesis entre la teorías subjetiva y objetiva del valor?</u>	120
V. <u>REFLEXIONES FINALES</u>	122
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	127

¿Valores Intrínsecos en el Mercado? La racionalidad en la teoría económica y las exigencias de la Doctrina Social de la Iglesia actualizadas en Caritas in Veritate.

I. Introducción

Una de las novedades de la Carta Encíclica Caritas in Veritate es la afirmación explícita y enfática de que los valores de la solidaridad, la justicia y la fraternidad, juntos con el principio de gratuidad y la lógica del don deben ser intrínsecos a la actividad económica. Si bien este planteo puede hallarse a través de toda la enseñanza social de la Iglesia, también es cierto que podía interpretarse que el valor propio de la economía era la eficiencia y que los otros valores o bien limitaban o bien orientaban la articulación de ese valor en la economía. Benito XVI no deja lugar a dudas que la justicia, la fraternidad, la solidaridad y la gratuidad son intrínsecos a la economía.

Este planteo cuestiona los fundamentos del paradigma económico vigente. A partir de la distinción de “economía normativa” y “economía positiva” consecuencia de la distinción entre “juicios de valor” y “juicios de hecho” el paradigma que hoy prevalece en el ámbito profesional -es decir el de la escuela neoclásica- se aisló no sólo de los cuestionamientos éticos sino también de la política. La fundamentación de este aislamiento fue una pretendida neutralidad ética y política de la ciencia.

Sin embargo esta neutralidad no resulta del todo convincente toda vez que una gran parte del cuerpo teórico de la economía actual se articula en torno al valor de la eficiencia y a la racionalidad de los mercados competitivos. Y en consecuencia sostiene la inconveniencia de “distorsionar” los precios o de “interferir” los mecanismos del mercado. Los términos entre comillas tienen un innegable contenido peyorativo y están muy lejos de la “neutralidad científica”. En el mismo sentido y partiendo de los conceptos de eficiencia y racionalidad instrumental, la economía neoclásica afirma su independencia de la política ya que no son objeto de la economía los objetivos que elige una sociedad pues esa elección implicaría juicios de valor. Sin embargo su enfoque limita en cantidad y calidad los objetivos

y medios de que dispondría una sociedad. Por ejemplo en su marco teórico el pleno empleo no puede ser un objetivo que se proponga la sociedad. Porque el nivel de empleo es una resultante del proceso de optimización social que realizan los mercados a través del sistema de precios y no necesariamente el nivel óptimo según el concepto de eficiencia de este pensamiento será el de pleno empleo.

En consecuencia resulta pertinente plantear el interrogante referido al contexto económico en que se realiza esta propuesta. Concretamente se plantea el interrogante referido a si la propuesta de la CiV se hace en el vacío como novedad absoluta o bien se hace eco de un conjunto de iniciativas prácticas e innovaciones teóricas que ya se encuentran presentes en la historia actual. Obviamente, si es válida esta segunda alternativa, debe considerarse que nunca la Doctrina Social de la Iglesia se hace eco en forma pasiva, sino que aporta la riqueza que le es propia y su sentido de trascendencia que renueva toda las cosas, no por virtud de los documentos de la Doctrina Social de la Iglesia sino por Quien la inspira.

En estas páginas se focaliza una característica particular de este tiempo: la necesidad de superar en la práctica y en la teoría al paradigma económico fundado sobre el homo oeconomicus. Si se quiere avanzar hacia una economía al servicio del hombre, dónde las instituciones económicas faciliten la fraternidad universal, es decir la cooperación recíproca y el auxilio de los más necesitados, se necesita de una concepción antropológica diferente de la del homo oeconomicus. Se desea aclarar que en este trabajo no se abordará el contexto histórico-económico. La crisis financiera y económica del 2008 es de suma importancia y en su análisis no pueden estar ausentes fenómenos como la globalización, el surgimiento de bloques regionales, los cambios en el comercio internacional, el crecimiento de las transacciones internacionales intra-firma o el impacto en la vida de los pueblos de la homogeneización cultural en que está contenida la evolución actual de la economía real. Todo este tópico excede el alcance de este trabajo final de maestría.

En la elaboración de este trabajo final se recurrió a la literatura disciplinar académica, a los documentos del magisterio universal de la Iglesia, documentos de los episcopados, a los Padres de la Iglesia, otros documentos de la iglesia, y a experiencias de empresarios de Economía de Comunión y escritos y

publicaciones de ésta nueva corriente económica.

I.0 Salvedad epistemológica: modelos y teorías en economía

Una característica del pensamiento económico moderno es su articulación a través de modelos. Por lo tanto los interrogantes antes planteados, especialmente en lo relativo a las conductas de los agentes económicos, deberían replantearse en términos de modelos.

Si bien en el lenguaje de la literatura económica se utilizan los mismos términos que se utilizan en ciencias sociales, y que las ciencias en general, éstos deben interpretarse en el contexto de un modelo. Así por ejemplo las premisas de un modelo son llamadas hipótesis o supuestos indistintamente.¹ Un ejemplo es la Teoría de las preferencias, que se refiere a un conjunto de axiomas, los cuales no resultan evidentes por sí mismos –como se supone que son los axiomas matemáticos- sino más bien un conjunto de condiciones necesarias para poder manipular formalmente las preferencias. También forman parte de esta teoría dos hipótesis interpretativas de la conducta de los consumidores a las cuales se las llama axiomas porque desde una antropología liberal-utilitarista serían evidentes por sí mismas.

Para la teoría económica un modelo es una representación simplificada de parte de la realidad, precisamente de la parte de la realidad que se pretende estudiar. Ese recorte de la realidad se lleva a cabo básicamente a través de los supuestos o hipótesis que definen los modelos. Básicamente un modelo económico contiene dos tipos de afirmaciones, es decir de premisas, las afirmaciones de comportamiento y las afirmaciones contables o de cierre. Las primeras se refieren a la causalidad entre los fenómenos o conceptos bajo estudio y las segundas se refieren a relaciones que necesariamente deben cumplirse.²

Los modelos económicos son susceptibles de varias clasificaciones como por ejemplo, estáticos y dinámicos, ó microeconómicos-macroeconómicos; sin

¹ Es posible encontrar autores que diferencian entre estos términos, pero esa diferencia no tiene aceptación generalizada. Más bien parece un uso retórico de la terminología científica.

² Si bien es común que los modelos económicos se formalicen matemáticamente, ello no implica que todos los modelos económicos deban formalizarse de ese modo.

embargo, desde el punto de vista metodológico hay dos tipos claves de modelos. Los modelos de óptimo y los modelos de equilibrio.³ Los modelos de óptimo se aplican a la selección de alternativas (preferentemente individuales, pero no exclusivamente) y los modelos de equilibrio se aplican a problemas de consistencia. Un ejemplo típico del primer caso es el modelo del óptimo del consumidor. En éste modelo la afirmación de comportamiento vincula las distintas canastas de bienes que el consumidor puede comprar con un índice que señala el orden de preferencias entre esas canastas; y las afirmaciones de cierre definen su capacidad de compra, estas últimas afirmaciones se cumplen necesariamente pues necesariamente el consumidor no puede exceder su capacidad de compra. En la formalización matemática el modelo de óptimo del consumidor, las afirmaciones de comportamiento se expresan a través de la “función objetivo” y las funciones que expresan las afirmaciones de cierre se llaman “restricciones”.

Un ejemplo clásico de modelo de equilibrio es el modelo de equilibrio parcial, es decir del equilibrio en un mercado determinado. En ese modelo las afirmaciones de conducta vinculan causalmente las cantidades ofrecidas y demandadas con los precios; y la ecuación de cierre es la definición de equilibrio que asegura la consistencia de los planes individuales de oferentes y demandantes (como no es un modelo de óptimo no hay restricciones ni función objetivo).

Dado el tema que se presenta en este Trabajo Final de Maestría, resulta muy útil destacar que la calificación de las afirmaciones en el caso de los modelos de óptimo tiene importantes consecuencias conceptuales. Por ejemplo, puede intentarse agregar los valores morales como restricciones al problema de optimización planteado pues esta alternativa parece ser simple y fácil. Pero los valores entonces aparecen por fuera -como límites- del problema económico y la propuesta de la CiV es que la ética resulte intrínseca a la actividad económica. Por otra parte este procedimiento siempre dejará en desventaja al consumidor o al empresario que se comporte con una ética diferente del auto-interés, pues cuantas más restricciones operativas tenga un problema menos óptimo será el

³ Cfr. Hirshleifer, Jack y Amihai Glazer. *Microeconomía, Teoría y Aplicaciones*. Quinta Edición. Prentice Hall Hispanoamericana. 1994. Trad. de *Price Theory and Applications*. 1992. Pp.24-25.

resultado obtenido.⁴ Sin embargo, la dificultad no es propia de la formalización matemática sino de una falta de interpretación adecuada de los elementos de un modelo de óptimo.

⁴ Una restricción es operativa cuando afecta el resultado obtenido. Si a un problema se le agrega una restricción operativa entonces el resultado obtenido nunca puede ser más óptimo que antes de agregarse esa restricción.

II. La racionalidad en la teoría económica moderna

II.1. Racionalidad Individual. El Modelo del homo oeconomicus.

II.1.a La Racionalidad Económica y El Modelo del Optimo del Consumidor.

En este punto se especifica el significado en términos de conducta humana que implican los supuestos de la Teoría Neoclásica, que es el pensamiento prevaleciente en la disciplina económica hoy. Se hará énfasis en aquellos supuestos que resultan relevantes para este trabajo final. La racionalidad del agente económico es un presupuesto básico de toda la teoría neoclásica y resulta inmodificable pues se trata de un verdadero principio epistemológico para este pensamiento.⁵ La racionalidad en principio aparece definida en un sentido amplio como la capacidad -y la característica- que tiene el agente económico de elegir entre las alternativas disponibles aquella que considera mejor. Se trata de una racionalidad instrumental, que no sería la única racionalidad que debe considerarse cuando el sujeto es el hombre. Sin embargo es la única que considera el paradigma vigente. A este punto conviene destacar la vinculación entre racionalidad económica y el concepto de eficiencia. En primer lugar, la eficiencia es un concepto relativo en términos económicos, en contraposición con el concepto de eficacia que es un concepto absoluto en esos términos. Es decir, que mientras la eficacia se refiere a la obtención de un resultado; la eficiencia mide la relación entre el resultado alcanzado y los recursos que se utilizaron para ello: el método más eficaz puede no ser el más eficiente y viceversa.

A nivel individual, es decir de las empresas y consumidores, parece evidente que la conducta óptima coincide con el contenido operativo del concepto de eficiencia. Mientras el consumidor busca maximizar la satisfacción que le proporciona el consumo que puede obtener con un presupuesto dado; el empresario busca maximizar su Beneficio económico. Y el máximo Beneficio económico implica satisfacer las condiciones de eficiencia técnica, productiva y económica.⁶ Dicho de otro modo, la racionalidad económica es una racionalidad instrumental, que se ocupa de la selección de los mejores medios para alcanzar los fines propuestos.

⁵ Cfr. Gómez, Ricardo J. *Neoliberalismos Globalizado. Refutación y debacle*. Ed. Macchi. Buenos Aires 2003. Pp. 24, 70 y 74.

⁶ Cfr. Gravelle, Hugh y Ray Rees. *Microeconomía*. 3a Edición Pearson Prentice Hall, Madrid 2006. Trad. de *Microeconomics*, 3rd Edition. Pearson Education Limited 1981. Pp. 128

Deja el análisis de los fines propuestos fuera del campo de la economía porque tal análisis corresponde a los “juicios de valor” y califica como mejor conjunto de medios al conjunto más eficiente. Resulta así, que los conceptos de eficiencia y racionalidad están estrechamente unidos en el paradigma hoy prevaleciente. Esa reducción de la racionalidad humana a racionalidad instrumental es consistente con los reduccionismos en la visión del hombre denunciados por la III Conferencia del Episcopado latinoamericano reunidos en Puebla de los Ángeles (México).⁷ Pero éste no es el único problema. Otro problema aparece cuando se definen y representan en el modelo del consumidor los dos elementos de ésta definición de racionalidad, concretamente que se entiende por “alternativas disponibles” y como se establece cual alternativa se considerará “mejor”.

En la Teoría del Consumidor las alternativas disponibles resultan ser todas las canastas de consumo que él puede adquirir con su ingreso. Detrás de una especificación aparentemente ingenua y técnica se han recortado del horizonte de decisión todos los bienes relacionales.⁸ La economía entonces, estudia sólo la relación del hombre con las cosas pero no del hombre con los otros hombres.⁹ Una consecuencia inmediata de ésta deficiencia es que las relaciones humanas siempre resultaran instrumentales en función de los bienes. Más allá de las buenas intenciones que pueda tener un analista, no podrá lograr relaciones no instrumentales si todas las alternativas son canastas de bienes.

El problema relativo a cuál canasta se considera mejor se reduce a cuál canasta es la más preferida por el consumidor. Las relaciones de preferencia entre las distintas canastas son estudiadas por la Teoría de las Preferencias.¹⁰ La

⁷ CELAM. IIIa Conferencia General del Episcopado Latinoamericano. La Evangelización en el presente y en el futuro de América Latina. Documento de Puebla. Edición Conferencia Episcopal Argentina. Marzo de 1979. 307-315

⁸ Cfr. Gui, Benedetto. “Organizaciones Productivas con Finalidades Ideales y Realización de la Persona: Relaciones Interpersonales y Horizonte de Sentido.” En Luigino Bruni (comp.). *Humanizar la Economía. Reflexiones sobre la “Economía de Comunión”*. Editorial Ciudad Nueva, Buenos Aires 2000. Trad. de Luigino Bruni (comp.). *Economia di Comunione. Per una cultura economica a piú dimensioni*. Città Nuova Editrice. Roma Italia 1999. Pp. 134-143.

⁹ Cfr. Hirschleifer, J. “Natural Economy Versus Political Economy”, *Working Paper* 129 UCLA Economics Department. August 1978. Pp. 30. También publicado en *Journal of Social and Biological Structures*, Volume 1 Issue 4 October 1978. Pp. 319-37

¹⁰ La Teoría de las preferencias es el resultado final de la evolución desde una visión utilitarista que vinculaba el consumo de bienes con la satisfacción del individuo, que fue perdiendo sus

axiomática de la teoría de las preferencias asegura que estas sean consistentes con el concepto de racionalidad utilizado y además que sean formalizables matemáticamente. Una condición que cumplen las preferencias de acuerdo a estos axiomas es que las decisiones tomadas a partir de ellas no resulten contradictorias entre sí, es decir que siempre que se repitan las mismas circunstancias el consumidor elegirá la misma canasta.

Pero entre estos axiomas hay dos que no son necesarios para la formalización matemática. Éstos dos axiomas contienen la concepción de hombre de la escuela neoclásica. Ellos son el axioma de Insaciabilidad Local y el axioma de convexidad estricta de las preferencias. El axioma de Insaciabilidad Local afirma que para toda canasta de consumo existe una segunda canasta con pequeñas variaciones respecto de ella y que es preferida a la primera. Se trata de una sofisticación matemática del supuesto de No Saciación.¹¹ El supuesto de No Saciación significa que cualquiera sea el nivel de consumo de una persona, nunca estará saciada. Desde una visión cristiana este supuesto no resulta consistente con las recomendaciones de los Santos Padres acerca de la circulación de bienes:

“¿Con que tu no eres avaro, tú no eres ladrón (...)? Del hambriento es el pan que tú retienes; del que va desnudo es el manto que tú guardas en tus arcas; del descalzo, el calzado que en tu casa se pudre.”¹²

A partir de este supuesto podría afirmarse que no importa la cantidad de vestidos que tengas, uno más siempre mejorará tu bienestar, el concepto de “superfluo” o de “aquello que no usas” simplemente no existe. De esta concepción del bienestar humano al consumismo denunciado por la Doctrina Social de la Iglesia no hay más que un paso.¹³

elementos valorativos hasta llegar al concepto de preferencia que no dice nada con relación a las causas o motivos por las que se prefiere una canasta a otra.

¹¹ El axioma de Insaciabilidad Local afirma que para toda canasta de consumo existe otra canasta con pequeñas variaciones respecto de ella y que es preferible a ella. Se trata de una sofisticación matemática del supuesto de No Saciación, tiene por fin flexibilizar las consecuencias que tiene este supuesto sobre las comparaciones de canastas de consumo pero no cambia su significado conceptual.

¹² Basilio, Homilía *Destruam horrea mea*, 6, 6-8 en *Pobreza y Riqueza*. Colección Padres de la Iglesia. Ciudad Nueva Editorial, Bs. As 1992. pp. 8

¹³ Cfr. Juan Pablo II, Carta Encíclica *Centesimus Annus* (CA), 1 de Mayo de 1991. Editorial Claretiana. Buenos Aires 1991. Nn 36. Juan Pablo II, Carta Encíclica *Sollicitudo Rei Socialis* (SRS) 30 de Diciembre de 1987. Editorial Esquiú, Buenos Aires, Febrero de 1988. Nn. 28, 29. Pablo VI, Carta Encíclica *Populorum Progressio* (PP) 26 de Marzo de 1967. Ediciones Paulinas. Va Edición. Buenos Aires Mayo de 1974. Nn. 19

El axioma de convexidad estricta de las preferencias afirma que una canasta cuyas cantidades sean combinación lineal de las cantidades de otras dos canastas indiferentes entre sí, será estrictamente preferida a éstas.

Dada su compleja enunciación parece difícil de interpretar, pero no es así. Este axioma fundamenta el supuesto de que la Tasa Marginal de Sustitución en el consumo es decreciente. La Tasa Marginal de Sustitución indica la disposición del consumidor a cambiar de un bien por el otro. Que esta tasa sea decreciente implica que a medida que un bien es más abundante está dispuesto a cambiarlo por menos unidades del bien que se hace más escaso en términos relativos. Detrás del axioma de la convexidad estricta de las preferencias está el Principio de la Escasez relativa. Éste principio afirma que los bienes se valoran en función de su escasez relativa. Este principio junto con el de la utilidad subjetiva conforman la Teoría Subjetiva del Valor que se analizará más adelante.

II.1.b El Modelo del Óptimo del Consumidor y la Teoría Neoclásica.

Dentro de la teoría neoclásica, el modelo de óptimo del consumidor tiene un rol central. A partir de este modelo se deriva la demanda individual. Además el óptimo del consumidor es también la explicación última de porqué los empresarios maximizan su ganancia, y éste último supuesto es central en la derivación de la curva de oferta individual. Y, dado el individualismo metodológico, las ofertas y demandas de mercado se construyen mediante agregación de ofertas y demandas individuales.

Las condiciones de óptimo son muy conocidas: son la igualdad entre la tasa marginal de sustitución y los precios relativos y el agotamiento del presupuesto, es decir que el Gasto del consumidor es igual a su Ingreso.

Estas dos condiciones cumplen importantes roles desde el punto de vista distintos. La primera es un argumento importantísimo desde el punto de vista de la optimalidad en si misma, puede decirse que tiene un rol doctrinario preponderante. El significado de esa igualdad podría explicarse diciendo que el precio relativo de los bienes coincide con la valoración relativa que de ellos hace el individuo y en consecuencia ya no puede hacer más cambios con los que salga

beneficiado. Por eso está en el óptimo, porque agotó las posibilidades de mejorar su situación.

La segunda condición, tiene un rol metodológico crucial pues hace posible el método de análisis conocido como “estática comparativa” en el marco de la microeconomía o de la economía neoclásica.

II.1.c. La estática comparativa

¿Por qué la condición de “agotamiento del presupuesto” hace posible el análisis mediante la estática comparativa? La estática comparativa analiza las consecuencias de las variaciones en los parámetros o variables exógenas en los resultados del modelo analizado, comparando las distintas soluciones a que se llega en cada caso. En la teoría del consumidor, la estática comparativa analiza cómo varían las decisiones de consumo cuando varían los precios y el ingreso (que son “parámetros”-variables exógenas- dentro del modelo de conducta del consumidor). El agotamiento del presupuesto implica que la canasta de consumo elegida siempre estará en el límite de las posibilidades del consumidor, lo que hace que su decisión de consumo sea sensible a las variaciones de precios relativos. Sin esta sensibilidad no podrían plantearse las funciones de demanda individuales y en consecuencia tampoco podrían plantearse las demandas de mercado.

Cuando los precios varían, la conducta del consumidor cambia necesariamente, porque podrá aumentar sus bienes comprando más si los precios bajaron o deberá comprar menos si los precios subieron.¹⁴ Si no se cumpliera esta condición, es decir si no agotara el presupuesto, entonces la canasta óptima no estaría en el límite de sus posibilidades sino que sería un óptimo interior a la región factible, y por lo tanto no todo cambio de precios hará modificar su decisión de consumo. Por ejemplo, si bajan los precios, el exceso de presupuesto por sobre su gasto será mayor, pero no necesariamente modificará su decisión de consumo. Si suben los precios, mientras que la canasta que está comprando siga

¹⁴ El caso de los bienes Giffen no modifica esta afirmación, si bien el individuo está comprando más del bien que se encareció, a la vez están comprando mucho menos de los otros bienes: si los precios suben la canasta que era óptima ya no es accesible. Y si los precios bajan, comprará mayor cantidad de los otros bienes, porque hay canastas que se prefieren a la que era óptima que ahora son factibles (antes no lo eran).

siendo accesible no hay razón para cambiar.¹⁵

Si la canasta óptima no agota el presupuesto, la relación de demanda individual no se puede formular en los términos rigurosos en que hoy está formulada, pues una suba de precios puede reducir o no la cantidad demandada y las bajas de precio no tienen por qué aumentar la cantidad que se demanda. En consecuencia tampoco puede formularse en términos rigurosos la “ley de la demanda”.

Por lo tanto, la insaciabilidad de los agentes económicos es una condición necesaria para la utilización de la estática comparativa y posterior elaboración de las funciones de demanda individual y luego, la demanda de mercado, que es la agregación de las demandas individuales.

Pero como se dijo más arriba, el supuesto de agotamiento del presupuesto no sólo afecta a la demanda. La conducta maximizadora de Beneficios del empresario, encuentra su fundamento en el supuesto de que el Beneficio es el ingreso del empresario y en consecuencia a mayor Beneficio, mayor ingreso, mayor nivel de consumo y mayor nivel de satisfacción. Pero, si el óptimo individual es un punto interior a la región factible (no está sobre la frontera de dicha región, sino adentro de la región factible), entonces no siempre habrá un incentivo para maximizar el beneficio y no puede construirse una función de oferta que sea sensible a toda variación de los precios a ella vinculados.

Por otro lado, la mayor parte de las demostraciones de los teoremas de teoría económica se basan en esta condición (“agotamiento del presupuesto”),¹⁶ para demostrar la Ley de Walras, o los teoremas del bienestar se supone explícitamente que se cumple con el agotamiento del presupuesto, otros teoremas y modelos vinculados al comercio internacional y problemas de política económica utilizan algunos de estos teoremas como parte de sus demostraciones o argumentaciones.

Sintetizando, a nivel técnico la consecuencia más importante del axioma de Insaciabilidad Local es la propiedad de agotamiento del presupuesto y este

¹⁵ Si este punto no resulta claro, es conveniente analizarlo gráficamente.

¹⁶ Puede ser que una demostración recurra a la estática comparativa a partir de la identidad fundamental de la macroeconomía, que también es una ecuación de balance pero no se deriva necesariamente de los presupuestos individuales, en ese caso no sería afectada por la contrastación de la condición de agotamiento del presupuesto.

resulta central para toda la estática comparativa. Sin supuesto de No Sociedad no habría “Ley de la Demanda” ni “Ley de la Oferta y la Demanda”.

Pero el consumidor modelizado por la microeconomía no sólo es insaciable, también es radicalmente egoísta, caracterización que surge de combinar el axioma de Insaciabilidad Local con el supuesto de ausencia de externalidades en el consumo. Dicho supuesto está implícito en el hecho de que las preferencias se refieren exclusivamente al propio consumo.

La ausencia de externalidades en el consumo implica la perfecta indiferencia respecto de la felicidad de los otros, Jack Hirshleifer –destacado autor de microeconomía- precisa que conductas motivadas en la benevolencia o envidia no tienen ningún rol en el criterio de eficiencia. Una persona que es perfectamente indiferente a las otras personas y es insaciable en cuanto a su consumo, es alguien que quiere lo más que se pueda para sí sin interesarle el resto de la humanidad: es radicalmente egoísta.

II.2. Revisión y probable superación del modelo del homo oeconomicus en la teoría económica.

En las últimas décadas del s. XX ha tomado cuerpo el cuestionamiento a la supremacía del homo oeconomicus dentro de la teoría económica. Éste cuestionamiento reconoce dos vertientes que han interactuado entre ellas en la búsqueda de modelos más realistas de la conducta humana.

Una de las principales motivaciones de esta búsqueda parece ser la creciente insatisfacción con la teoría neoclásica que no ha podido dar buenas respuestas –ni buenas propuestas- a los problemas del desempleo, la exclusión social y la falta de desarrollo de la mayor parte de la humanidad. Como se analiza más adelante, éste paradigma, desde el punto de vista metodológico y epistemológico, no es capaz de dar una respuesta efectiva a estos problemas. El paradigma neoclásico utiliza un modelo teórico de sociedad homogénea donde todos son homo oeconomicus, se funda sobre la teoría subjetiva del valor y su objeto principal de análisis son los mecanismos automáticos e impersonales del

mercado que identifica con el funcionamiento de la economía. A partir del principio de valoración por la escasez, conceptualizar el desempleo como un problema no es del todo consistente con este paradigma. Pues si hay desempleo, el factor trabajo no es escaso y en consecuencia su valor como costo de oportunidad es nulo. Y para este paradigma que algo tenga valor nulo no es un problema. Por otra parte, dada su visión de la sociedad, la conclusión más consistente con este paradigma es que la causa de la pobreza y la exclusión está en la conducta de los pobres y excluidos, lo que en todo caso sería un problema de la psicología social o la antropología social y sólo se vincula circunstancialmente con el funcionamiento de las instituciones económicas. En cuanto al desarrollo, como se verá más adelante, el equilibrio simultáneo de todos los mercados de la economía supone que esa economía ya se ha desarrollado y por lo tanto tampoco resulta útil para estudiar y analizar los procesos de desarrollo.

II.2.a. La economía del comportamiento¹⁷

La economía del comportamiento (behavioural economics) plantea la revisión de los supuestos económicos relativos a la conducta racional del agente representativo. McFadden (1998) caracteriza a este modelo como conveniente porque produce procedimientos sencillos y manejables para el análisis económico; como exitoso en predecir los aspectos más importantes de la conducta del agente económico, pero innecesariamente riguroso y falso como modelo universal de toma de decisiones.¹⁸

Esta vertiente reconoce explícitamente el rol de la psicología, pues esta ciencia explora sistemáticamente el juicio humano, la conducta y el bienestar. Esta corriente no sólo toma de la psicología y de otras ciencias sociales conceptos o ideas sino también la evidencia empírica que proveen los experimentos de conducta sobre racionalidad. Así por ejemplo, parte de que la teorización sobre la racionalidad incluye afirmaciones sobre las preferencias, sobre las percepciones y sobre los procesos decisorios. Analiza anomalías cognitivas, que operan a

¹⁷ En la descripción de ésta corriente se sigue especialmente a Rabin, Matthew. "Psychology and Economics". *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1. (Mar., 1998), pp. 11-46.

¹⁸ Cfr. Mc Fadden, Daniel "Rationality for economists?" University of California Berkely (mimeo) 1998. Pp. 5. Publicado también en *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 19. Issue 1-3. Dic 1999. pp. 73-105.

través de errores en la percepción donde también influyen las emociones, o errores en el proceso de formulación de los problemas de elección.

En el modelo de óptimo del consumidor, las decisiones humanas se representan como si el sujeto estuviera maximizando una función de Utilidad coherente, percibida con precisión y estable. Las dos primeras características son consecuencia de los Axiomas de la Teoría de las Preferencias, especialmente de aquellos que permiten expresar matemáticamente el orden de preferencias como una función de utilidad. La estabilidad, por su parte, es consecuencia del supuesto epistemológico de exogeneidad de las preferencias, es decir que están determinadas fuera del ámbito económico.

Hay evidencia empírica de que los seres humanos son más sensibles a los cambios respecto a algún nivel de referencia que a las características absolutas de una situación (por ejemplo, una misma temperatura se sentirá más cálida si nos hemos adaptado al frío y viceversa). Pero las preferencias están planteadas en función de las cantidades absolutas.¹⁹

Además esa sensibilidad a los cambios significaría que la Utilidad en el período “t” dependería del consumo en ese período y del nivel de consumo de referencia. Es decir que las preferencias tampoco serían exógenas como supone la teoría neoclásica. Otra consecuencia sería que la gente más que adversa al riesgo como supone la teoría tradicional, sería adversa a las pérdidas. Esa aversión a las pérdidas genera un sesgo hacia el statu quo en el caso de elección de múltiples bienes, en términos coloquiales se prefiere lo “no tan malo conocido a lo bueno por conocer” y en consecuencia no se realizan intercambios que según la teoría tradicional se realizarían porque aumentan el bienestar. Otra dificultad proviene del hecho de que el nivel de referencia cambia en el tiempo con las experiencias del sujeto y en consecuencia no puede suponerse exógeno al modelo.

En condiciones de incertidumbre aparecen los “sesgos del juicio”. Esta línea argumental y empírica no cuestiona directamente la racionalidad instrumental, sino los supuestos que se derivan de considerar como conducta racional, en

¹⁹ Además, plantear preferencias consistentes en términos de variaciones a las canastas de bienes es más complejo y su consistencia implicaría necesariamente la consistencia de las preferencias en términos de canastas.

condiciones de incertidumbre, la que se deriva del uso especializado de herramientas estadísticas. La evidencia empírica parece señalar que la heurística seguida en estos casos difiere significativamente de los comportamientos esperados por la profesión.

Tversky-Khaneman en 1971 propusieron la Ley de los Pequeños Números, según la cual las personas exageran la probabilidad de que una muestra pequeña tenga la misma distribución que la población.²⁰ Como por ejemplo ocurre en la “Falacia del jugador” que consiste en afirmar que “existen rachas de buena o mala suerte”, suponiendo tendencias en procesos puramente aleatorios; y también la tendencia a explicar causalmente las rachas largas con razones espurias, lo cual podría provenir de la preferencia a explicar causalmente antes que casualmente, obviamente una explicación causal parece más explicativa que una explicación casual que se asemeja más a un “no sé, pero sucede”.

Un concepto que será útil más adelante y puede remarcarse aquí es la vinculación entre explicación y previsibilidad. Pareciera que una buena explicación implica la capacidad de prever y en consecuencia de anticiparse o manipular un fenómeno. La explicación aleatoria no da ninguna posibilidad de anticiparse o dominar el fenómeno de que se trate.

Otro sesgo sustentado empíricamente es el sesgo confirmatorio, es decir que una vez formulada una hipótesis fuerte no se atiende a la evidencia en contra y se interpreta a favor la evidencia ambigua. Si la evidencia era débil, posiblemente en su conformación intervinieron elementos de otras esferas, entonces esas hipótesis son difíciles de refutar por la nueva evidencia empírica porque responden más a convicciones éticas, ideológicas o aún inconscientes que a los hechos observados. Análogamente la gente exagera el grado en que sus opiniones y expectativas permanecen invariantes ante un hecho informativo nuevo, se minimiza el cambio producido en sus opiniones y expectativas (“yo ya lo sabía”) lo que se conoce como Sesgo de Retrospectiva. También hay sesgos en la evaluación de la información donde se sobrevalúa la evidencia saliente, vivida o memorable.

²⁰ Cfr. Rabin, M (1998) Op. cit. pp. 24

A pesar de éstas críticas, el modelo de óptimo del consumidor todavía seguiría siendo válido restringido a un contexto de análisis estático y en condiciones de certeza.

Respecto de los sesgos en general, la teoría neoclásica supone la capacidad del mercado, a través de la competencia, de corregir conductas anómalas. Sin embargo, los sesgos señalados no se corrigen por medio del aprendizaje. En primer lugar, es distinto aprender que algo es incorrecto, a aprender cuál sería la respuesta correcta, más en un contexto con incertidumbre dónde es posible que no vuelva a darse el mismo contexto dos veces. Por otro lado, el aprendizaje puede exacerbar ciertos sesgos, como por ejemplo el sesgo confirmatorio en el caso de los expertos.

Pero éstas no son las anomalías más importantes, pues sólo serían límites a la racionalidad auto interesada. También existe una masiva literatura del alejamiento del interés propio en el contexto de relaciones industriales y laborales. La investigación experimental encuentra que ese alejamiento no es trivial. Estos comportamientos se intentaron explicar incorporando el concepto de altruismo en el sentido que se valora positivamente el bienestar de los otros. Pero modelar una distribución justa no es fácil. Los juicios sobre justicia económica tienen un alto grado de complejidad, en primer lugar la aversión a las pérdidas juega un rol importante en el concepto de justicia; por ejemplo las empresas antes que mejorar los términos de su intercambio deben evitar perjudicar a trabajadores y consumidores²¹. Y por otra parte, la concepción de lo que es justo en cada caso concreto cambia en el tiempo y entre las culturas.

Rabin (1998)²² diferencia entre altruismo y altruismo recíproco. Las dificultades del enfoque anterior (altruismo, justicia) provendrían de que la evidencia psicológica muestra que las preferencias que valoran el consumo de los otros depende de las intenciones, conducta y motivación de esos otros. Se coopera con quien coopera y se castiga a quien no coopera, aunque ello implique costos en

²¹ Cfr. Rabin, Matthew (1998) Op. cit. pp. 37 dónde cita a Thaler, Richard H. "Mental Accounting and Consumer Choice." *Marketing Sci.*, Summer 1985. 4(3), pp. 199-214; y Kahneman, Daniel; Knetsch, Jack L. & Thaler, Richard. "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market," *Anzer. Econ. Rev.*, Sept. 1986a, 76(4), pp. 728-41 y de los mismos autores: "Fairness and the Assumptions of Economics," *J. Bus.*, Oct. 1986b, 59(4), pp. S285-300.

²² Cfr. Rabin, Matthew (1998) Op. cit. pp. 21.

términos del bienestar material.

Por ejemplo, en una situación de sequía la preferencia por ahorrar agua de un altruista disminuiría conforme aumenta el ahorro total de agua, pues el efecto de su ahorro sería cada vez menor (sea que se supongan rendimientos marginales decrecientes o se vea como proporción del total), en cambio el altruista recíproco contra-actuaría: cuantos más ahorren agua más él preferiría ahorrar agua y viceversa.

La evidencia empírica que sustentaría la explicación a través del altruismo recíproco proviene de los experimentos de "Provisión Voluntaria de Bienes Públicos".

Pero no se tienen en cuenta sólo las acciones, también se consideran las motivaciones y las intenciones. Respecto de las motivaciones la evidencia proviene del experimento de Goranzon-Berkowitz, publicado en 1966.²³ En él proporcionan distinta información a los participantes del experimento, respecto a los motivos de otro participante que los ayuda con la actividad encomendada. Un tercio de los participantes creen que actúa voluntariamente, otro tercio que le dieron instrucciones para que lo haga y el tercio restante cree que es posible que quiera ayudar pero le dieron instrucciones de que no lo haga. Luego se invierte la situación. El resultado obtenido muestra una mayor cooperación de quienes piensan que recibieron ayuda voluntariamente.

Otros experimentos confirman este resultado. Pero Rabin incluye una "segunda dimensión" a este problema, además de la libertad que tenía el sujeto cuando decidió (volición) está la intención que tuvo al hacerlo. No sólo importa si quiso o no quiso hacerlo, sino también qué quiso hacer. Para este análisis retoma su planteo de 1993: las personas interpretan la intención que tuvieron las otras personas de acuerdo a lo que creen que ellas pensaban acerca del efecto de sus acciones.²⁴ Desde otro recorrido investigativo la economía experimental llegará a conclusiones semejantes respecto de la significatividad y características de las conductas recíprocas.

²³ Cfr. Rabin, Matthew (1998) Op. cit. pp. 22. Donde cita a Goranzon Richard E. & Berkowitz, Leonard. "Reciprocity and Responsibility Reactions to Prior Help," *J. Personality 6- Social Psychology*, 1966, 3(2), pp. 227-32.

²⁴ Cfr. Rabin, Matthew. "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics". *The American Economic Review*, Vol. 83, No. 5. (Dec., 1993), pp. 1281-1302.

II.2.b. Economía experimental²⁵

La economía experimental (experimental economics) es la otra corriente que cuestiona la supremacía del homo oeconomicus. Si bien su nota distintiva parece ser que la teoría fluye desde la experimentación y no al revés como se supone usualmente; muestra una significativa interacción con las otras vertientes y, como se verá, una importante convergencia conceptual. Esta corriente recurre con frecuencia a experimentos diseñados en base a la teoría de juegos. Los experimentos reproducen empíricamente juegos cuyos resultados son claros y definidos bajo el supuesto de que los jugadores siguen una racionalidad económica tradicional.

Un juego que resulta importante en los desarrollos de esta corriente es el Juego del Ultimátum. Se trata de un juego dinámico con información perfecta. El juego consiste en distribuir entre dos jugadores una suma de dinero. El primer jugador realiza su propuesta de distribución al segundo jugador y éste puede aceptar o rechazar la propuesta. Si acepta la propuesta el dinero se distribuye según lo acordado, en cambio si rechaza la propuesta ambos jugadores no obtienen ningún pago. La solución, de acuerdo a la teoría de juegos, se obtiene por “inducción hacia atrás”. Como ambos jugadores buscan maximizar el pago que obtendrán, entonces el primero (proponente) anticipa lo que hará el segundo (aceptante) y resuelve lo que más le conviene a él. Metodológicamente se resuelve primero que es lo que haría el segundo jugador ante las distintas propuestas del primero; y luego, obtenida la “función de reacción” que especifica la respuesta que dará el segundo jugador ante cada propuesta del primero se determina cuál es la propuesta óptima para el primer jugador.

Teóricamente, el juego del ultimátum tiene un resultado claro y definido. El aceptante aceptará cualquier propuesta en la que reciba alguna suma positiva de dinero (ante la alternativa de quedarse sin nada), en consecuencia el proponente ofrecerá una distribución donde él se queda con casi todo y el aceptante con la suma mínima que resulte mayor de cero.

Se desarrollaron numerosos experimentos a partir de éste juego y se encontró que la mayoría de las propuestas de distribución rondaban el 50%-40% para el

²⁵ En la descripción de esta corriente se sigue especialmente a Cooper, David J. Y Jhon H. Kagel “Other Regarding Preferences: A Selective Survey of Experimental Results” (draft) National Science Foundation SES-0451981. 2009.

aceptante y que había un rechazo significativo de propuestas que se alejaban de la equi-distribución. Ambos resultados no corroboran los resultados previstos por la teoría de juegos bajo el supuesto de conducta auto-interesada.²⁶ A partir de estos resultados anómalos se realizaron otros experimentos que confirmaron el apartamiento de la conducta auto-interesada.

Esta corriente puede organizarse en dos líneas experimentales. La línea que responde a las Teorías de las Preferencias alter-interesadas (other regarding preferences) y la línea que responde al intercambio de dones.

Dentro de la primer línea se desarrollaron los experimentos que testean los modelos desarrollados por Bolton y Ockenfelds (2000)²⁷, y por Fehr y Schmidt, publicado en 1999.²⁸

Estos trabajos pioneros, (Fehr y Schmidt en 1999; y Bolton y Ockenfelds en el 2000) focalizaron en agentes que les interesa la distribución de los pagos entre los jugadores. Y modelizaron este interés añadiendo este argumento al argumento auto-interesado. Los modelos de Bolton y Ockenfelds y Fehr y Schmidt organizaron muchos resultados empíricos a través de las preferencias alter-interesadas. Ambos trabajos reconocen la presencia de otras “motivaciones justas” como intencionalidad y reciprocidad, pero limitan su aporte a las motivaciones necesarias para explicar la evidencia experimental.

Las críticas a partir de los experimentos posteriores señalaron los límites de ambos modelos. Esas críticas también pueden utilizarse para identificar que tipo de consideraciones subyacen bajo las desviaciones del modelo tradicional. La evidencia experimental sustenta que la reciprocidad es un motivo relevante en la toma de decisiones y en ese marco los resultados materiales son importantes (rechazos de propuestas injustas aún cuando el oferente no tenga alternativa) y las intenciones también (y quizás sean más importantes).

Queda sin resolver un problema metodológico. La gran variedad de experimentos

²⁶ Cfr. Cooper, David J. y Jhon H. Kagel. Op. cit. pp. 4

²⁷ Cfr. Bolton, Gary E and Axel Ockenfelds “ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition” *The American Economic Review*, Vol. 90, No. 1, (Mar., 2000), pp. 166-193

²⁸ Cfr. Cooper, David J. y Jhon H. Kagel. Op. cit. pp. 6-9 donde cita a Fehr, Ernst and Klaus M. Schmidt. 1999. “A theory of fairness, competition and cooperation”. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-68.

genera problemas de comparabilidad afectando la generalización de sus conclusiones. Por ejemplo, la motivación relacionada con la justicia o equidad de la distribución se vio cuestionada por una serie de experimentos que hacían intervenir un tercero sin acción en el juego del ultimátum, de los resultados obtenidos pareciera que este tercero fue ignorado por los otros participantes.²⁹ Sin embargo, no es seguro que la conducta observada en los otros jugadores no esté influida por la forma en que se planteó el juego y se dieron las consignas experimentales en estos casos de inclusión de participantes sin acción. En este campo todavía el debate permanece abierto planteándose interrogantes como ¿hasta donde el diseño del experimento afecta las conductas observadas? ¿Juegos de una vez o repetidos? ¿Qué permiten el aprendizaje o no? ¿Método estratégico o directo?

Dentro de esta línea se ubicaría el debate entre preferencias sociales y aversión a las diferencias que sería la “fuerza conducente” en los modelos de Bolton y Ockenfelds y Fehr y Schmidt S. En cambio otros autores afirman que la eficiencia y el pago que recibe el menos favorecido son los factores subyacentes de las preferencias por el bienestar social.³⁰ Dentro de esta línea también se ubican los experimentos de Negociación y el Juego de la Confianza, y sus resultados podría concluirse que confirman la importancia de la confianza y la reciprocidad positiva.

En la línea del Intercambio de Dones los experimentos verifican los resultados hallados por Akerlof. En el que podría considerarse un aporte fundacional, Akerlof (1982), propone una explicación a la rigidez de los salarios que pasa por el intercambio de dones.³¹ En este artículo se planean –entre otras- dos proposiciones que tendrán consecuencias en el marco de la reciprocidad: una de

²⁹ Cfr. Cooper, David J. y Jhon H. Kagel. Op. cit. pp 10 donde cita a Güth, Werner and Eric Van Damme. 1998. “Information, strategic behavior and fairness in ultimatum bargaining: An experimental study”. *Journal of Mathematical Psychology*, 42, 227-47 y a otros autores que modificaron este experimento para corroborar resultados.

³⁰ Cfr. Cooper, David J. y Jhon H. Kagel. Op. cit. pp. 17; dónde cita a Charness, Gary and Mathew Rabin. “Understanding social preferences with simple tests”. *Quarterly Journal of Economics*, 117 (2002), 817-69; y a Engelmann, D. and Martin Strobel. “Inequality aversion, efficiency, and maximum preferences in simple distribution experiments”. *American Economic Review*, 94 (2004), 857-869.

³¹ Cfr. Akerlof, George A. “Labor contracts as partial gift exchange” en Akerlof, George A. *An Economic Theorist’s Book of Tales*. Cambridge University Press 1984. Reprinted 1993. Originalmente publicado en *The Quarterly Journal of Economics* 97. November 1982. pp. 543-569

ellas es la idea de que el intercambio de dones es un intercambio que no sigue la regla del intercambio de equivalentes propia del intercambio comercial, sino que sigue otras reglas, que para Akerlof son normas sociales. El otro es la idea de considerar “don” aquello que se da en exceso por sobre lo obligatorio, en el caso analizado por Akerlof se trata del salario pagado en exceso por sobre el salario de equilibrio de mercado y el esfuerzo laboral que excede el mínimo pactado en el contrato laboral.

Una característica que no puede ignorarse de este artículo, pues de ella obtiene su fuerza convincente, es que se trata del análisis de un estudio de caso realizado años antes por George Homans en consecuencia es la realidad histórica documentada el punto de partida de estos análisis.³²

Con posterioridad a esta fecha, a partir de la renovación propuesta tanto por la economía experimental como por la economía de la conducta aparece el concepto de reciprocidad que se define como la “propensión a responder bien las acciones justas o buenas y a castigar las acciones malas”.

A diferencia de los modelos de Fehr-Fischbacher y Bolton Ockenfels, que son pioneros en plantear que las preferencias incluyen el bienestar de los otros, la reciprocidad además de incluir a los otros en la decisión individual, incluye la valoración de sus acciones y dicha valoración no es indiferente a las intenciones del otro. En consecuencia “los otros” desde la perspectiva de la reciprocidad comienzan a ser individualizados, identificados, el concepto de reciprocidad lleva implícita la superación del anonimato típico del mercado porque las intenciones de los otros son importantes.

Sin embargo, se cuestionaron las motivaciones que subyacían a las conductas observadas, lo que implicó una nueva “ola” de experimentos, en ellos se corroboró en principio que las motivaciones extrínsecas desplazan las intrínsecas y que estas en general son las más productivas.

A diferencia de los experimentos diseñados a partir de la Teoría de Juegos, en estos experimentos se reproducen circunstancias más reales, e incluso puede suceder que los participantes ignoren que son parte de un experimento.

Aunque el intercambio de dones pueda no ocurrir en experimentos de campo,

³² De acuerdo con Akerlof Op. Cit., el estudio puede hallarse como: Homans, G. “The Cash Posters” *American Sociological Review*, XIX (Dec. 1954) pp 724-33; reimpresso en G. Homans *Sentiments and Activities* New York Free Press of Glencoe, 1962

sucede con la suficiente frecuencia en la realidad para ser considerado un fenómeno importante. Queda por resolver porque se manifiesta en unos contextos y en otros no. Interpretación -muy económica-: los costos de reciprocidad en combinación con el tipo de juego que creen estar jugando los agentes, explicarían estas diferencias en la presencia de conductas recíprocas. También queda pendiente cuál respuesta recíproca se elige cuando hay varias disponibles y si esta elección es sensible a las diferencias de costos entre las varias alternativas de respuesta recíproca posible.

Los avances generados en la búsqueda de respuestas a las anomalías empíricas pueden organizarse a través de, al menos, el modelo de Preferencias interdependientes, el modelo de Reciprocidad intrínseca, el modelo de Bienes de consumo genéricos, el modelo de Altruismo Puro y el modelo de Altruismo impuro.³³

II.3. Racionalidad del sistema de mercado.

II.3.a. El Mecanismo de ajuste de Precios (o la Ley de la Oferta y la Demanda)

Desde la teoría económica prevaleciente, que analiza preferentemente el caso de las economías organizadas a través de las señales que envían los mercados, los incentivos hacia la especialización en un determinado producto o sector productivo se producen vía precios. Los precios a su vez están determinados por un mecanismo de ajuste, popularmente conocido como la Ley de la Oferta y la Demanda. No se trata de una Ley científica como por ejemplo la Ley de la Gravitación Universal, sino de una síntesis de regularidades observables en el comportamiento de los precios. Sintéticamente, por un lado el precio de un bien tiende a subir cuando su mercado está demandado, es decir cuando hay exceso de demanda, y viceversa (tiende a bajar cuando hay exceso de oferta); por otro lado, la suba del precio de un bien “normal” disminuye el exceso de demanda y su disminución disminuye el exceso de oferta.³⁴ Dado que, dentro del paradigma neoclásico, las demandas obedecerían en última instancia a los requerimientos sociales y las ofertas a la capacidad de satisfacer esos requerimientos, los bienes más valorados y los recursos relativamente más escasos serán más caros. Los

³³ En esta descripción se sigue especialmente a: Sobel, Joel. “Interdependent Preferences and Reciprocity” *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, No. 2, (Jun., 2005), pp. 392-436.

³⁴ Existen casos de comportamientos anómalos donde esta regularidad no se verifica.

precios determinan tanto los ingresos como los costos de las distintas actividades económicas, y en consecuencia están determinando no sólo las rentabilidades posibles de las distintas actividades económicas, sino también cuáles actividades resultan rentables y cuales no. Como resultado se produce un desplazamiento de recursos productivos hacia las actividades más rentables, abandonando las otras actividades.

¿Puede una opción ética individual modificar tal dinámica? El teorema de Stolpper-Samuelson es un aporte importante para responder este interrogante

*II.3.a.1. Teorema de Stolpper-Samuelson.*³⁵

Como consecuencia de los frecuentes cambios de precios relativos (hecho que viola los supuestos de gran parte de la economía teórica) se debatía, en la segunda mitad del siglo pasado, si los sectores más atrasados de los países subdesarrollados eran perjudicados por esas variaciones de precios, o por el contrario la conflictividad social era producto de un efecto emulación de estos sectores respecto de los sectores avanzados, por lo que –a pesar de no estar peor- se veían a sí mismos en una situación peor al compararse con aquellos que habían mejorado.

En este contexto, en la década de 1970, éste teorema contribuyó a zanjar este debate a favor de los más pobres. Este teorema permite afirmar que cuando aumenta el precio internacional de un bien, los factores productivos utilizados intensivamente en su producción aumentan su retribución, y los demás factores productivos –que no se usan intensivamente en su producción- reducen sus retribuciones en términos absolutos (medidas como capacidad adquisitiva). Éste teorema completa, por así decir, la teoría de las ventajas comparativas moderna, esta teoría sólo afirma que la remuneración del factor intensivo antes dicho aumenta en términos relativos. En consecuencia quedaba abierta la posibilidad de que los reclamos de quienes no se habían visto favorecidos por los cambios de precios fueran consecuencia del “efecto emulación” (los pobres quieren seguirle el ritmo a los ricos) o simplemente por envidia. Este teorema explicita que la disminución de retribución de los factores “no intensivos” arriba señalados no sólo

³⁵ Cfr. Mas-Colell, Andreu, Michael D. Whinston and Jerry R. Green, *Microeconomic Theory*. Oxford University Press, New York Oxford 1995. Pp. 536.

se da en términos relativos, sino en términos de capacidad adquisitiva, y en consecuencia los menos favorecidos reclaman porque objetivamente están peor. Por ejemplo, si una economía produce artesanalmente alimentos (o sea que la producción de alimentos es intensiva en trabajo) y también produce muebles industrialmente (o sea que sería intensiva en capital), y aumenta el precio de los muebles, aumenta la retribución al capital, o sea la ganancia de quienes aportaron el capital y disminuye la retribución al trabajo, es decir que los salarios tendrán menos poder adquisitivo que antes aunque sólo compren alimentos.

Desde el punto de vista de las actividades productivas permite afirmar que, mientras la rentabilidad de algunas actividades aumenta en forma extraordinaria, la rentabilidad de las otras actividades disminuye y se vuelve negativa. En consecuencia, la dinámica de la especialización a través de los precios no sólo incentiva algunas actividades, sino que castiga a las otras.

Esto explica porqué el voluntarismo individual no tiene éxito en modificar estas condiciones. Muchas veces no se trata sólo de “renunciar” a ganancias extraordinarias, sino de absorber pérdidas extraordinarias y persistentes. Pero la razón del fracaso no es un voluntarismo que quiere ir contra la “naturaleza de las cosas”, la razón de su fracaso es otra. El sistema de precios es un sistema hecho por el hombre y por lo tanto artificial, el cual en su funcionamiento es capaz de neutralizar los esfuerzos de individuales (y aislados) que van “contra la corriente”; por ello se necesita la acción articulada propia de la comunidad política. Conviene aclarar cuál es la “corriente” contra la que no puede prácticamente actuarse individualmente a que se refieren estos párrafos. Estos párrafos se refieren especialmente a los procesos de especialización productiva. No se analiza aquí la posibilidad de ir “contra la corriente” en otros aspectos como por ejemplo la obtención del máximo lucro. Es claro que en esos otros casos hay más grados de libertad individual que ante un proceso de especialización o de cambio tecnológico.

Como consecuencia de todo lo antes dicho, es indudable que la actividad económica se relaciona íntimamente con el bien común y la autoridad pública está obligada a intervenir.³⁶

³⁶ Cfr. Díaz Sánchez, Juan Manuel, “A La Doctrina Social de la Iglesia No le Agrada un Mercado tan Libre” en *Sociedad y Utopía. “Revista de Ciencias Sociales”*17 (mayo 2001) 229-239. Mimeo Pp. 5.

II.3.b. La Teoría del Bienestar

La Teoría del Bienestar es el capítulo de la microeconomía que analiza las propiedades del equilibrio general en términos de eficiencia,³⁷ y la microeconomía es la condensación del pensamiento de la Escuela Neoclásica o Marginalista de la Economía, que es el paradigma hoy prevaleciente.³⁸ En consecuencia la Teoría del Bienestar es la condensación de lo más esencial de las propuestas de política económica de la Escuela Neoclásica: no intervenir el sistema de precios porque él conduce a la eficiencia tanto en la producción, en el consumo, como en la adaptación del sistema productivo a las preferencias sociales; y porque es posible lograr todos los otros objetivos (distributivos) sin alterar este mecanismo. El corazón de la Teoría del Bienestar está constituido por el Primer Teorema Fundamental del Bienestar y por el Segundo Teorema Fundamental del Bienestar. El Primer Teorema demuestra que todo equilibrio general es un óptimo de Pareto, es decir que todo sistema perfecto de mercado conduce a resultados eficientes; mientras el Segundo Teorema demuestra que toda situación eficiente en términos de la microeconomía puede ser un equilibrio general si se eligen adecuadamente las condiciones iniciales, es decir que modificando las dotaciones iniciales de los agentes económicos puede alcanzarse esa situación óptima más justa a través del mecanismo de mercado.

II.3.b.1. El concepto de Eficiencia y la Teoría del Bienestar

El concepto de eficiencia resulta fundamental en las argumentaciones a favor del mercado y en la conceptualización de racionalidad económica, de modo tal que las conductas ineficientes no resultan racionales y se supone son desechadas por el mercado.³⁹ En consecuencia parece apropiado precisar el significado del

³⁷Cfr. Mas-Colell, Andreu, et. Al. Op. cit. pp. 545.

³⁸ El nombre "microeconomía" le fue dado para diferenciarla de la macroeconomía. Es erróneo suponer que su campo de estudio sea "lo pequeño", más bien basada en el individualismo metodológico pretende reconstruir el todo de la economía nacional a partir del análisis de cada una de sus partes. Analiza primero la conducta de consumidores y empresarios para obtener funciones de demanda y oferta individuales, mediante su agregación obtiene funciones de demanda y oferta de los diversos mercados; y luego agrega hasta llegar a representar la economía nacional como un conjunto interactivo de mercados en el modelo de equilibrio general.

³⁹ Cfr. Ratzinger, Joseph. *Economía de Mercado y Ética*. Exposición en la Conferencia "Iglesia y Economía: responsabilidad para el futuro de la economía mundial" Universidad Pontificia

término “eficiencia” a nivel agregado en la teoría económica.

En el análisis agregado de la economía el concepto utilizado es el de Óptimo de Pareto. La novedad de éste concepto fue que evitó ponderar el consumo de unas personas respecto de otras lo que implicaría realizar juicios de valor que la ciencia económica no estaba dispuesta a hacer. Éste concepto se deriva del concepto de preferibilidad en términos de Pareto: una situación es preferible respecto de otra si al menos un consumidor está mejor y ningún otro consumidor está peor, siempre que haya una posibilidad de una mejora de este tipo, se estará mejorando la situación del conjunto. El óptimo se caracteriza porque ya no es posible seguir mejorando, es decir, que necesariamente mejorar la situación de una persona implica empeorar la situación de al menos otra. Este concepto implica también la eficiencia en la producción, tanto económica como técnica, pues si quedan recursos aprovechables sin utilizar, o no se ha utilizado las combinaciones de factores más eficientes, entonces habrá la posibilidad de aumentar el consumo de al menos una persona sin disminuir el de ninguna otra.⁴⁰

El concepto de Óptimo de Pareto aunque podría ser útil es insuficiente frente a la visión de la Doctrina Social de la Iglesia que se basa en el Bien Común. El concepto de Óptimo de Pareto excluye explícitamente los juicios de valor acerca del aspecto distributivo, en consecuencia, la eficiencia económica es compatible con distribuciones terriblemente injustas; mientras que la justicia como valor⁴¹ y específicamente la justicia distributiva son una constante en la DSI⁴². La injusta distribución de la riqueza sería un motivo para la intervención del Estado en la economía, la cual –en virtud del Primer Teorema del Bienestar- puede ser

Urbaniana, Noviembre de 1985. pp. 1.

⁴⁰ Respecto de la divergencia entre eficiencia privada y eficiencia social, es decir, a nivel de toda la economía, la Escuela Neoclásica supone que un sistema de mercados competitivos la primera converge hacia la segunda. A los precios de equilibrio tal divergencia no existe pues en toda la economía las empresas semejantes generan Valores Agregados similares que distribuyen de igual forma entre todos los factores productivos. La competencia entre empresarios, trabajadores y consumidores castigaría cualquier apartamiento de esta regla.

⁴¹ Cfr. Conferencia Episcopal Argentina, Carta Pastoral “La Doctrina Social de la Iglesia Una Luz para Reconstruir la Nación. 90ª Asamblea Plenaria, Pilar 11 de Noviembre de 2005. pp. 9.

⁴² La justicia distributiva en la DSI excede el marco de ésta presentación, pero basta una pequeña enumeración en los documentos pontificios para dar una idea: RN 24, 33, QA 57, 74, 88, MM 74, 82, 83, 136, PIT 20, 64, PP 5, 30, 44, 56-65, 76, OA 1, 5, 11, 15, 43, LE 2, SRS, 9, 10, 26, 28, CA 8, 12.

cuestionada como distorsiva, es decir, generadora de ineficiencias asignativas.⁴³

II.3.c. Los Teoremas Fundamentales del Bienestar.

El Primer Teorema Fundamental del Bienestar, presentado en algunos textos como el teorema de la “mano invisible” haciendo referencia a la famosa metáfora de Adam Smith. Éste teorema afirma que toda situación de equilibrio general es también un Optimo de Pareto. Y en él se encuentra el fundamento de la oposición a la intervención pública en el sistema de precios, pues dicho sistema conduce por sí mismo a la asignación eficiente de los recursos. Sin embargo, también se reconoce que este teorema no dice nada respecto a la justicia o equidad del equilibrio al que conduce el mecanismo de ajuste de precios.⁴⁴ Entonces podría plantearse la posibilidad de intervenir los mecanismos de mercado cuando la equidad lo exija. A este planteo responde el Segundo Teorema Fundamental del Bienestar, que afirma que todo Optimo de Pareto puede ser un Equilibrio General si se eligen adecuadamente las condiciones iniciales. Es decir, que a toda situación óptima puede llegarse a través del mecanismo de mercado, basta elegir las condiciones iniciales adecuadas;⁴⁵ en consecuencia si se desea una situación más justa no es necesario alterar el mecanismo de los precios sino modificar las dotaciones iniciales de factores productivos que tienen los agentes, y para ello propone un impuesto de suma fija como modo de redistribuir la riqueza sin alterar los mecanismos de mercado. Ésta última conclusión ha sido profusamente criticada por su falta de realismo: fuera del papel resulta inaplicable, no sólo por problemas políticos sino por dificultades técnicas.⁴⁶

II.3.c.1 Hipótesis y supuestos del Primer Teorema Fundamental del Bienestar.

En el planteo de este teorema las hipótesis parecen bastante generales dentro del paradigma neoclásico: número finito de bienes, cada bien tiene su precio y los

⁴³ Es apropiado recordar que la medida no distorsiva propuesta por la Teoría del Bienestar, a partir del Segundo Teorema, es técnicamente inaplicable, sólo se trata de una especulación teórica.

⁴⁴ Cfr. Mas-Colell, et.al. Op. cit. Pp.550

⁴⁵ Cfr. Villar, Antonio, “Curso de Microeconomía Avanzada. Un enfoque de equilibrio general.” Antoni Bosch Editor, Barcelona 1996. Pp. 152.

⁴⁶ Cfr. Varian, Hall, *Microeconomía Intermedia. Un enfoque moderno.* Trad. de *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach.* 2nd Edition. Antoni Bosch Editor, Barcelona, 2a edición 1991, 2ª reimpresión 1992. Pp 602-603

agentes económicos son consumidores o productores que siguen una racionalidad optimizante auto-interesada, a los cuales se agrega el supuesto de No Sacidad.⁴⁷ Sin embargo, en su demostración aparecen otros supuestos implícitos que resultan necesarios analizar, específicamente se trata de los supuestos de “Mercados Completos” y conducta tomadora de precios.^{48 49}

El supuesto de No Sacidad implica que los agentes económicos nunca estarán satisfechos, siempre y en toda circunstancia prefieren consumir más.⁵⁰ El supuesto de conducta tomadora de precios significa que para todos los agentes los precios son un dato externo, es decir, que en todos los mercados se cumplen los supuestos de la competencia perfecta.⁵¹

El supuesto de Mercados Completos quiere decir que no hay externalidades ni en el consumo ni en la producción. Las externalidades en el consumo son efectos sobre el consumo y el “bienestar” que éste brinda cuya característica esencial es que no pasan por el mercado; mientras las externalidades tecnológicas o externalidades en la producción son efectos sobre la producción de las empresas que tampoco pasan por el mercado.⁵² Un ejemplo típico es el de una empresa industrial que arroja sus desechos a un río, aguas arriba de una piscifactoría.⁵³ La contaminación de las aguas produce una pérdida de productividad de la piscifactoría, que puede interpretarse como un costo generado por la primer empresa que paga la segunda: si la empresa industrial tuviera que hacerse cargo de ese costo, seguramente que su nivel de producción sería menor. Técnicamente la solución sería “internalizar” esos costos. Una forma de internalizarlos podría ser que ambas actividades productivas las desarrolle la misma empresa de modo que el costo que genera su contaminación fuera

⁴⁷ Cfr. Villar, op. cit. pp. 151

⁴⁸ Cfr. Mas-Colell, et. al., op.cit. pp. 550.

⁴⁹ Cfr. Villar, op. cit. pp.151

⁵⁰ Este supuesto ya se analizó en II.1.a. La Racionalidad Económica ...

⁵¹ Esos supuestos son: agente atomístico: ningún agente es capaz de influir los precios por sí mismo, información perfecta: la información relevante está disponible y no hay incertidumbre, producto homogéneo: la única diferencia entre un mismo producto fabricado por dos empresas es el precio, y libre movilidad de los factores productivos en el largo plazo.

⁵² Las externalidades en el consumo fueron presentadas en: II.1.c. La estática comparativa

⁵³ Cfr. Laffont, Jean-Jacques “*Fundamentals of Public Economics*” The MIT Press Cambridge, Massachusetts – London, England 1988. pp. 10

absorbido por ella misma. Otra forma es la que propone la escuela marginalista quien sostiene que si esos efectos pasaran por el mercado, es decir, tuvieran un precio y fueran objeto de intercambio comercial, entonces también se optimizaría la producción de ambos. Esta escuela argumenta que la falla del mercado en estos casos proviene de que no se hayan bien definidos los derechos de propiedad privada: ¿de quién es el río?

La intención no es desarrollar el tema de las externalidades, sino a través de este ejemplo mostrar al menos que, dentro del paradigma neoclásico, los temas externalidades y “mercados ausentes” son dos caras de la misma moneda, y que mercado y propiedad privada aparecen íntimamente unidos.

Además, la existencia de externalidades implica una divergencia no subsanable entre óptimo social y óptimo privado. El supuesto de mercados completos es el que permite la convergencia entre ambos óptimos antes mencionada.

Por último, falta una hipótesis crucial, el antecedente explícito de la afirmación del Primer Teorema: se trata de una situación de equilibrio general, una situación en que todos los mercados están simultáneamente en equilibrio, es decir, no hay excesos de oferta ni de demanda y por lo tanto los precios relativos permanecen sin variación. Es importante aclarar que ésta hipótesis no implica que se cumpla el teorema de la existencia del equilibrio general.⁵⁴ Sin embargo, en la realidad histórica los precios relativos varían con frecuencia, por lo que resulta importante conocer las condiciones que garantizan que existe al menos un equilibrio general hacia el que los precios tienden. Estas condiciones coinciden con los supuestos de ambos teoremas del bienestar.⁵⁵

Éstas hipótesis implican que haya un mercado para cada aspecto significativo de las decisiones de consumo y/o producción; y que estas decisiones guiadas por los precios de mercado serán óptimas tanto social como individualmente.

¿Es consistente con la DSI postular que todas las decisiones significativas en el marco económico estén sujetas a las reglas del mercado? Claramente la DSI ha sostenido que el trabajo no es una mercancía y que el salario del trabajador no

⁵⁴ Cfr. Villar. Op. cit. pp. 151.

⁵⁵ No Sacidad, Mercados Completos, Mercados Competitivos, Convexidad, Certidumbre y Axioma de Supervivencia.

debería ser asimilado a un precio más dentro de la economía.^{56 57} Es más, Juan Pablo II advierte contra el peligro de considerar al trabajo como una fuerza anónima o una mercancía sui-generis⁵⁸ porque ello implica considerar al hombre como un instrumento de producción.

Además de la dificultad específica con el “mercado de trabajo”, dado el alto nivel de especialización de las personas en la vida económica actual, éste supuesto implica, al menos para las relaciones económicas, un mundo dónde todo se compra y se vende. La DSI plantea con fuerza que hay algo que se le debe al hombre porque es hombre y no como consecuencia de una transacción comercial. Esta “deuda” también existe en el plano económico pues el derecho a la subsistencia deviene de su dignidad como persona y no del valor que el mercado atribuya a su aporte al proceso económico.

Del análisis del significado de estos supuestos en cuanto a conducta humana podría decirse que es evidente la similitud con la advertencia que hace Pablo VI en la Encíclica *Populorum Progreso*:

“Entonces los corazones se endurecen y los espíritus se cierran; los hombres ya no se unen por amistad sino por interés, que pronto les hace oponerse unos a otros y desunirse. La búsqueda exclusiva del poseer se convierte en un obstáculo para el crecimiento del ser y se opone a su verdadera grandeza; para las naciones, como para las personas, la avaricia es la forma más evidente de un subdesarrollo moral.”⁵⁹

En este análisis éste punto es muy importante pues, como ya se vio, la presencia de externalidades implica que el sistema de mercado por sí mismo conduce a asignaciones no-eficientes y la benevolencia o la malevolencia hacia los vecinos son una externalidad en el consumo.⁶⁰

II.3.c.2 Hipótesis y Supuestos del segundo Teorema Fundamental del Bienestar.

⁵⁶ Cfr. León XII, Carta Encíclica *Rerum Novarum* (RN), 15 de Mayo de 1891. Pag. web del Vaticano: http://www.vatican.va/holy_father/leo_xiii/encyclicals/documents/hf_l-xiii_enc_15051891_rerum-novarum_sp.html. Nn 16

⁵⁷ Cfr. Pío XI, Carta Encíclica *Quadragesimo Anno* (QA), 15 de Mayo de 1931. Pag. web del Vaticano: http://www.vatican.va/holy_father/pius_xi/encyclicals/documents/hf_p-xi_enc_19310515_quadragesimo-anno_sp.html. Nn 83

⁵⁸ Cfr. Juan Pablo II, Carta Encíclica *Laborem Exercens* (LE), 14 de Septiembre de 1981. Editorial Universidad de Navarra SA (EUNSA). Pamplona 1981. Nn.7

⁵⁹ PP 19

⁶⁰ Cfr. Varian, Hall. Op.cit. Pp. 600.

El Segundo Teorema es más delicado que el Primer Teorema y requiere supuestos adicionales,⁶¹ las hipótesis explícitas de este teorema son la No Saciedad, la Convexidad tanto del conjunto de consumo, como del conjunto de producción y de las preferencias y el Axioma de Supervivencia. Por otra parte, de su enunciado se deduce necesariamente la pluralidad de las situaciones óptimas. Su interpretación desde el punto de vista de política económica implica que se puede elegir la situación óptima -en términos de eficiencia- que se prefiera (por ejemplo la que se considere más justa) y que ésta puede ser alcanzada a través del mecanismo de precios. Para ello basta modificar las dotaciones iniciales con que cuentan los agentes económicos como se ha explicado más arriba.

El supuesto de No Saciedad ya se expuso en el punto anterior, por lo que en este acápite se expondrán los otros dos.

Los supuestos de convexidad parecen demasiado técnicos, sin embargo, tienen un importante contenido conceptual, la convexidad del conjunto de producción implica que no hay rendimientos crecientes a escala en esa economía.⁶²

Los rendimientos crecientes a escala caracterizan los procesos de crecimiento económico. Si bien la Doctrina Social de la Iglesia advierte los riesgos de un desarrollo sólo material, implícito en el concepto de crecimiento, más lejos aún de su pensamiento se halla el caso “estático” en el que el sistema de precios produce decisiones óptimas. En el Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia puede leerse:

*“Objeto de la economía es la formación de la riqueza y su incremento progresivo, en términos no sólo cuantitativos, sino cualitativos: todo lo cual es moralmente correcto si está orientado al desarrollo global y solidario del hombre y de la sociedad en la que vive y trabaja.”*⁶³

Esto es así porque el desarrollo es una vocación de toda la humanidad⁶⁴ y la actividad económica tiene un carácter instrumental⁶⁵ al servicio de ese desarrollo integral, que trasciende el aspecto material. No es un dato menor que las

⁶¹ Cfr. Mas-Collel, et al. Op. cit. pp. 551

⁶² Cfr. Villar. Op. cit. pp. 86.

⁶³ Cfr. Pontificio Consejo Justicia y Paz, *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, Librería Editrice Vaticana, 2005. Edición para Argentina: Conferencia Episcopal Argentina 2005. Nn. 334 (en itálica en el original)

⁶⁴ Cfr. Fuentes Alcántara, Fernando “El Desarrollo Humano. Acción de la Iglesia.” Extracto de una *Conferencia dada en las Jornadas de Acción Social Empresarial. 2006.* (mimeo). Pp. 1.

⁶⁵ Cfr. Díaz Sánchez, Juan Manuel. Op. cit. pp. 1.

conclusiones que saca la microeconomía relativas al mercado y sus propiedades en términos de bienestar no son directamente aplicables si la problemática es el desarrollo. En éste caso no sólo se pone en duda la eficiencia del sistema de mercado, sino el funcionamiento mismo de ese sistema, pues los rendimientos crecientes a escala dan lugar a los “monopolios naturales” en presencia de los cuales los mecanismos de ajustes de precio no funcionan.

El Axioma de Supervivencia o Hipótesis de Subsistencia significa que la dotación inicial de cada agente es no vacía y que en su conjunto de consumo hay al menos una canasta de consumo que resulta inferior.⁶⁶ En buen romance este supuesto afirma que todo consumidor puede subsistir sin intercambiar sus bienes en el mercado. Su contenido conceptual implica que para las economías pobres es posible que el sistema de mercado aún cumpliendo con todos los otros requisitos, no conduzca a los precios de equilibrio que garantizarían una asignación eficiente de los recursos.

Por otra parte, resulta alentador hallar que, desde la teoría económica debe estar asegurada la subsistencia de todos, para que resulte “eficiente” la propuesta de política económica central del liberalismo que es la no-intervención del sistema de precios, es decir, de los mecanismos de mercado. Da pie para plantear que el problema de subsistencia precede al mecanismo de mercado, como se podría deducir de las enseñanzas de la Doctrina Social de la Iglesia, por ejemplo en su doctrina del salario justo. En el mismo sentido la Encíclica CiV afirma que es necesaria una conciencia solidaria que considere derechos universales el acceso al agua y la alimentación “*sin distinciones ni discriminaciones*”.⁶⁷ Afirmación que, articulada con el concepto de que los derechos básicos se le deben al hombre por ser hombre, exige que el sistema de precios no sea una barrera para la alimentación de la humanidad, porque el derecho a la vida está más allá de las reglas del mercado.

Por otra parte, si no se cumple este axioma los mecanismos de mercado no serían eficientes en la asignación de recursos. Pues no habría garantías de

⁶⁶ Cfr. Villar, op. cit. pp.125-126 y Mas-Collel, et al. op. cit. pp.634, supuesto (i.3) Ver nota al pie.

⁶⁷ Cfr. Benedicto XVI, Carta Encíclica *Caritas in Veritate*. 29 de Junio de 2009. Pag. web del Vaticano: http://www.vatican.va/holy_father/benedict_xvi/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate_sp.html. Nn. 27

alcanzar el equilibrio general, y como sólo los precios de equilibrio, en situación de equilibrio general, producen decisiones eficientes desde el punto de vista de la economía en su conjunto.

En consecuencia el sistema de mercado sólo sería eficiente para el caso de naciones ya desarrolladas que no necesitan seguir desarrollándose y dónde todos tienen un nivel de ingresos que les permiten vivir dignamente.

Teniendo en cuenta el análisis realizado no resulta exagerada la afirmación del Cardenal Ratzinger a la Academia Pontificia de Ciencias Sociales, dónde después de analizar las distintas percepciones referidas al funcionamiento de la economía y del mercado dice: *“La economía de mercado, ciertamente, apuesta al efecto positivo del egoísmo que encuentra su limitación en su competencia con otros egoísmos;...”*⁶⁸ Esta sagaz observación, del hoy Papa Benito XVI, debe tenerse en cuenta también al momento de analizar la postura de la CiV relativa a la necesidad de valores intrínsecos a la actividad económica.

⁶⁸ Ratzinger, Joseph Op. cit. pp. 2.

III. Las exigencias de la Doctrina Social de la Iglesia actualizadas en Caritas in Veritatem.

III.1. La centralidad del hombre en la Doctrina Social de la Iglesia.

III.1.a. La Dignidad Humana como Fundamento y Don Gratuito

La Doctrina Social de la Iglesia brinda “(...) *principios de reflexión, los criterios de juicio y las directrices de acción como base para promover un humanismo integral y solidario, (...)*”⁶⁹ que se vienen desarrollando sistemáticamente a partir de la Encíclica *Rerum Novarum* del Papa León XIII, pero cuya génesis se remonta a Jesús y las enseñanzas de los apóstoles y está presente también en el Antiguo Testamento.⁷⁰ Este “corpus” de pensamiento social tiene en la dignidad de la persona, en la dignidad del hombre, su *fundamento insustituible*⁷¹ que también podríamos llamar su clave paradigmática: una clave hermenéutica, lógica y metodológica. Dicen los Obispos argentinos: “*Esta dignidad es la clave y el centro del misterio del hombre y de todo lo que lo atañe. Desde ella todo problema humano puede ser iluminado y hallar solución.*”⁷² El Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia se expresa en el mismo sentido subrayando la importancia de ésta clave: “*El hombre, en su correcta concepción de la persona humana, representa el corazón y el alma de la enseñanza social católica.*”⁷³ *Toda la doctrina social se desarrolla a partir del principio que afirma la intangible dignidad de la persona humana.*⁷⁴ Por su parte, Benito XVI, definió la dignidad humana como “*el valor intrínseco de la persona creada a imagen y semejanza de Dios y redimida por Cristo*”⁷⁵

Pero esta dignidad intrínseca e intangible no es producto ni de la reflexión, ni de actividad humana alguna, sino que le fue donada gratuitamente al hombre por Dios en el mismo acto de su creación y como sustancial a ella.

En consecuencia la Doctrina Social de la Iglesia no es una ideología, ni puede

⁶⁹ CDSI 7

⁷⁰ Cfr. Conferencia Episcopal Argentina. Op. cit. Nn.3

⁷¹ Cfr. Carta Pastoral del Episcopado Argentino. Op. cit. 5

⁷² Cfr. Carta Pastoral del Episcopado Argentino. Op. cit. 2

⁷³ Cfr. CDSI 107 y CA 11

⁷⁴ Cfr. CDSI 107 y Juan XXIII, Carta Encíclica *Mater et Magistra* (MM), 15 de Mayo de 1961. Pag. web del Vaticano: http://www.vatican.va/holy_father/john_xxiii/encyclicals/documents/hf_j-xxiii_enc_15051961_mater_sp.html. 218s

⁷⁵ Benedicto XVI. Discurso a los Participantes en IXIV Sesión Plenaria de la Academia Pontificia de Ciencias Sociales. Sábado 3 de Mayo de 2008. pp. 1.

identificarse con una disciplina científica en particular, pues su modelo-ideal no pertenece al campo de las ideas, sino que es una persona viva: Jesús el Hijo de Dios hecho hombre que revela al Padre y revela al hombre el hombre mismo.⁷⁶

La convivencia política y la economía tienen su fundamento en la dignidad humana. Es la dignidad del hombre creado a imagen y semejanza del Dios Uno y Trino la que hace del hombre el fundamento y fin de la convivencia política; ya que las razones argumentadas que se refieren a que el hombre es un ser social y político por naturaleza⁷⁷ encuentran en el misterio de la Trinidad su explicación última.⁷⁸ Pero el hombre es fin de la convivencia política también porque la finalidad de esta es el desarrollo pleno de sus miembros: las personas que la integran. Esta finalidad está profundamente vinculada al Bien Común definido como el conjunto de condiciones que hacen posible el desarrollo pleno de todos los miembros de la comunidad.⁷⁹

A su vez, la Doctrina Social de la Iglesia confirma que la economía debe estar orientada hacia el bien común.⁸⁰ Ello se debe a su preeminencia ética, y también a que la actividad económica en su conjunto es la que provee la parte material de las condiciones que permiten el desarrollo del hombre a que se refiere el concepto de bien común. El carácter instrumental de la economía es explícitamente mencionado en la CiV.⁸¹

III.1.b. Bien común y economía en la Doctrina Social de la Iglesia

En principio el bien común es el bien de la sociedad: el de todos y cada uno pero del que nadie puede apropiarse privadamente, es decir, excluyendo a los demás porque es indivisible y común.⁸² El principio del bien común inspira toda la Doctrina Social de la Iglesia⁸³ porque su conceptualización en el desarrollo de la

⁷⁶ Cfr. CDSI 4

⁷⁷ Cfr. CDSI 384

⁷⁸ Cfr. CDSI 33 y 34 y Juan Pablo II, Carta apostólica *Mulieris dignitatem*, 7: AAS 80 (1988) 1665-1666.

⁷⁹ Cfr. Concilio Vaticano II. Constitución Pastoral *Gaudium et Spes* (GS) 7 de Diciembre de 1965. Ediciones Paulinas. 7ma edición. Córdoba (Argentina) 1976. Nn. 26 y 74

⁸⁰ Cfr. CiV 21, 36

⁸¹ Cfr. CiV 36

⁸² Cfr. CDSI 164

⁸³ Cfr. Camacho Laraña, Ildefonso. "Los Principios de la DSI." Transcripto por Juan Manuel Díaz

Doctrina Social de la Iglesia siempre se vinculó con el bien personal y trascendente de cada uno,⁸⁴ y esa vinculación podría caracterizarse como recíproca. Por un lado el bien común es condición necesaria del bien personal de cada uno pues se trata de condiciones que “*hacen posible*”⁸⁵ o “*permiten*”⁸⁶ alcanzar ese bien personal; de ahí que como afirma Juan Pablo II “*(...) el bien común no consiste en la simple suma de los bienes particulares de cada sujeto del cuerpo social*”⁸⁷ pues desde el punto de vista epistemológico es una con-causa y no una resultante del bien individual. Benito XVI reafirma esta concepción al definir el bien común como “*El conjunto de las condiciones sociales que permiten a las personas realizarse individual y comunitariamente...*”⁸⁸

Por el otro lado, como afirma el Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia siguiendo a Juan XXIII y Pablo VI: “*El bien común es un deber de todos los miembros de la sociedad: ninguno está exento de colaborar, según las propias capacidades, en su consecución y desarrollo.*”⁸⁹ Es decir, que ese conjunto de condiciones que son el bien común son generadas, construidas, mantenidas y mejoradas por todos y cada uno. Aportar al bien común implica desarrollarse como persona, se alcanza el bien personal comprometiéndose con el bien de los otros y con el bien común.

La Doctrina Social de la Iglesia es la caridad en la verdad en las cuestiones sociales, entonces necesariamente debe penetrar las estructuras que regulan la vida humana; la cual implica convivencia e interacción tanto en el ámbito de sociedad local, como a nivel global. Por lo tanto, la transformación de las estructuras, también a través de la política, es una vía de la caridad, “*...no menos cualificada e incisiva de lo que pueda ser la caridad que encuentra directamente al prójimo fuera de las mediaciones institucionales de la polis*”.⁹⁰ Es decir, que comparte el valor teológico y salvífico de todo compromiso por la justicia en el

Sánchez, Instituto Social León XIII, Noviembre 2005 de: José T. Raga, *Reflexiones para empresarios y directivos sobre el Compendio de la DSI*, Ed. Acción Social Empresarial. Madrid 2005. 326 pp. Pp. 57-84. Pp.2

⁸⁴ Cfr. Camacho Laraña, op. cit. pp. 2.

⁸⁵ Cfr. Radiomensaje de Navidad 1942, 13.

⁸⁶ Cfr. MM 65 y GS 26

⁸⁷ CA 47

⁸⁸ Benedicto XVI. Discurso... Op. cit. pp. 1.

⁸⁹ Cfr. CDSI 167, MM 53 y OA 46

⁹⁰ CjV 7

mundo.⁹¹ La Doctrina Social de la Iglesia y los cristianos no pueden renunciar ni postergar su innegable dimensión social-estructural, a la que la obliga el Evangelio mismo.

III.2. El Principio de Gratuidad y la lógica del don.

Scannone (2010) afirma que la encíclica *Caritas in Veritate* puede plantearse como una respuesta muy válida a la profunda crisis actual que desborda el campo económico.⁹² Una respuesta que promueve el cambio socio-cultural que se está gestando como parte del cambio del paradigma global. Hoy parece evidente que en la filosofía se está superando la subjetividad moderna centrada en el “yo” y algo semejante se puede encontrar también tanto en las ciencias sociales y humanas, como en las nuevas prácticas sociales. Como sucede por ejemplo, con la antropología y sociología del don, con la economía de comunión, el “entre” en psicoanálisis, la comprensión comunicativa del poder político, etc. Estos cambios son consecuencia también de una búsqueda en la que puede interpretarse que la humanidad trata de superar la homogeneización cultural que promueve la globalización neoliberal autorregulada por el mercado. Homogeneización que expande el individualismo competitivo postmoderno, la absolutización de la razón instrumental y la exclusión social.

III.2.a. La Caritas in Veritate: unidad y diversidad en la reciprocidad.

En esta Encíclica parece haber un “enfoque unitivo” a través de una lógica trinitaria. La Encíclica supera la distinción de conceptos uniéndolos en una reciprocidad donde no pierden individualidad. Este esquema agrega una mayor complejidad que hace más difícil aprehenderlo, pero a su vez enriquece cada uno de los conceptos con el aporte de los otros. Así sucede con las relaciones entre caridad y verdad, o entre justicia y gratuidad, ó entre caridad y justicia o con la tríada mercado-estado-sociedad civil.

La encíclica plantea que la caridad en la verdad es el principio axial de la Doctrina

⁹¹ Cfr. CiV 6

⁹² Cfr. Scannone, Juan Carlos. “La Caritas in Veritate e la gratuitá nell’economia di mercato”. *Nuova Umanita. Rivista Bimestrale dei cultura*. XXXII n. 192 noviembre-diciembre 2010/6 pp. 745-758.

Social de la Iglesia y a la vez que entre caridad y verdad existe una relación recíproca. La verdad de la caridad rescata a ésta de la pérdida de sentido que sufre en la actualidad *“La caridad es la vía maestra de la Doctrina Social de la Iglesia...; no es sólo el principio de las micro-relaciones, como en las amistades, la familia, el pequeño grupo, sino también de las macro-relaciones, como las relaciones sociales, económicas y políticas.”*⁹³ La verdad sobre el hombre y la humanidad es la caridad: el hombre fue creado por amor, es llamado por amor y se realiza amando.

Recíprocamente la caridad es necesaria en la relación del hombre con la verdad pues *“Se ha de buscar, encontrar y expresar la verdad en la «economía» de la caridad...”*⁹⁴

Esa reciprocidad también existe entre justicia y caridad. Si bien la caridad va más allá de la justicia, la justicia es intrínseca a la caridad, es su medida mínima. El primer acto de justicia con el hombre y con los pueblos, que es reconocer sus legítimos derechos, es una exigencia de la caridad; y la caridad supera a la justicia siguiendo la lógica de la entrega y el perdón.⁹⁵

Del mismo modo sucede entre la justicia y la gratuidad, pues si bien son diferentes, la compenetración entre las mismas llega al punto de que sin gratuidad no hay justicia y sin justicia no hay gratuidad.

Un análisis semejante es válido para la trilogía Estado-Mercado-Sociedad Civil. La Encíclica no los considera tres ámbitos separados pero complementarios. En cambio propone que *“la vida económica debe ser comprendida como una realidad de múltiples dimensiones: en todas ellas, aunque en medida diferente y con modalidades específicas, debe haber respeto a la reciprocidad fraterna”*⁹⁶ porque las lógicas que se consideraban típicas del Estado (dar por deber) y del Mercado (dar para tener) necesitan del don recíproco, de la lógica de la gratuidad, que no es privativa de la sociedad civil.⁹⁷

⁹³ CiV 2

⁹⁴ CiV 2

⁹⁵ Cfr. CiV 6

⁹⁶ CiV 38

⁹⁷ Puede afirmarse, sin resigo a exagerar, que la lógica del don y el principio de gratuidad son connaturales a la actividad política y el Estado es el lugar privilegiado de la política.

III.2.b. Caridad, don y gratuidad

Una clave insoslayable de interpretación de CiV es la afirmación de que Dios es Amor: *“todo proviene de la caridad de Dios, todo adquiere forma por ella, y a ella tiende todo. La caridad es el don más grande que Dios ha dado a los hombres, es su promesa y nuestra esperanza.”*⁹⁸

La caridad, que es la síntesis de toda la Ley⁹⁹, es también la verdadera sustancia de las relaciones del hombre con Dios y con los otros hombres, tanto en las relaciones personales como en las *“macro-relaciones”*,¹⁰⁰ es decir, en las relaciones sociales, políticas y económicas. La propuesta de valores intrínsecos a la actividad económica es una consecuencia necesaria del hecho de que la verdadera sustancia de las relaciones económicas sea la caridad, pues si los valores que expresan la caridad no fueran intrínsecos, la caridad sería forma o marco de las relaciones pero no sustancia de ellas.

Estas afirmaciones se comprenden como hechos o verdades (y no como una propuesta ético-hermenéutica) cuando se parte del concepto de humanidad-una, concepto que dona la revelación. Tal concepto *“presupone una interpretación metafísica del humanum, en la que la relacionalidad es elemento esencial.”*¹⁰¹ Y como las relaciones son esenciales, la caridad y sus valores deben ser intrínsecos a ellas.

La gratuidad y la lógica del don están presentes desde el principio:

*“La verdad originaria del amor de Dios, que se nos ha dado gratuitamente, es lo que abre nuestra vida al don y hace posible esperar en un «desarrollo de todo el hombre y de todos los hombres»[.], en el tránsito «de condiciones menos humanas a condiciones más humanas»[.], que se obtiene venciendo las dificultades que inevitablemente se encuentran a lo largo del camino.”*¹⁰²

El hombre es capaz de amar porque Dios lo amó primero y lo amó gratuitamente, en consecuencia la gratuidad es constitutiva del hombre y la humanidad, tanto es así, que es necesaria en un proceso de desarrollo humano que implica modificar situaciones y estructuras previas, como se puede entender a partir del resto del

⁹⁸ CiV 2

⁹⁹ Cfr Mt 22,36-40

¹⁰⁰ Cfr. CiV 2

¹⁰¹ CiV 55

¹⁰² CiV 8

párrafo citado.

III.2.c. El Principio de la Gratuidad y la Lógica del Don como Marco Teórico

III.2.c.1 Presencia y Rol de la Gratuidad en la Vida Humana

El Principio de la Gratuidad y la Lógica del Don son planteados en el primer párrafo del Capítulo Tercero “Fraternidad Desarrollo Económico y Sociedad Civil” y puede interpretarse como premisas para abordar los temas específicos del capítulo. Enumera algunos dones a través de los cuales se verifica la gratuidad en la vida del hombre, pero más importante aún, señala que *“El ser humano está hecho para el don, el cual manifiesta y desarrolla su dimensión trascendente.”*¹⁰³ La gratuidad no sólo es una característica esencial del ser humano, es también su modo de ser y en cierto sentido su vocación. Sólo cuando el hombre es capaz de salir fuera de sí a través del don gratuito, es verdadera Imagen de Dios que lo creó.

Profundizando este Nn 34 podría afirmarse que la gratuidad está presente desde siempre, es constitutiva de la vida del hombre a través de todo lo que le ha sido donado. Dios Amor le dona al hombre la mismísima existencia con su inalienable dignidad al crearlo a su imagen y semejanza, también son dones la esperanza, su conciencia, sus capacidades especialmente la de amar y donarse, la de conocer y la de transformar su medio a través del trabajo que a veces tendrá las características de una lucha.^{104 105}

Pero la gratuidad no sólo está presente al inicio, sino durante toda la vida del hombre pues Juan Pablo II afirma en el Nn 34 de la Encíclica CA:

“...existe algo que es debido al hombre porque es hombre, en virtud de su eminente dignidad. Este algo debido conlleva inseparablemente la posibilidad de sobrevivir y de participar activamente en el bien común de la humanidad.”

Y ese “algo” está por encima de la lógica de los intercambios, aunque sean

¹⁰³ CiV 34

¹⁰⁴ Cfr. LE 5

¹⁰⁵ Cfr. CA 35 y CiV 78

justos.¹⁰⁶ De modo que, en justicia hay bienes que se le deben al hombre porque es hombre, sin que éste deba dar contrapartida alguna, esta deuda de justicia es gratuita para su acreedor. El primer acto de justicia es reconocer la gratuidad que está presente en la vida y la dignidad humana y obrar en consecuencia: respetarlas y promoverlas gratuitamente en quienes las recibieron y responder gratuitamente al Creador. Aún en el caso de la justicia conmutativa, el hombre tiene derecho a ella por ser hombre, gratuitamente. Por eso, los abusos típicos del mercado capitalista no sólo son injustos sino que también violan la sagrada dignidad del hombre. Pues no respetan algo a lo que el hombre tiene derecho no por sus méritos o su capacidad de contraprestación (en ese caso serían una desvalorización de sus méritos o subvaluación de sus capacidades, pero no necesariamente afectarían su dignidad) sino por ser hombre.

Desde otra perspectiva, en éste número se explica el hecho universal de que la felicidad humana está estrechamente vinculada a la gratuidad; sin temor a exagerar puede decirse que es la gratuidad la que reporta felicidad. Relación que encuentra corroboración empírica en la vida cotidiana. Como consecuencia del desconocimiento conceptual de la gratuidad (al que se refiere el párrafo siguiente de este Nn) se han propuesto distintas formas de placer y de goce como sustitutos de la felicidad, pero sin lograr sustituirla ni imitarla.¹⁰⁷

III.2.c.2 La lógica del don es sobreabundar

Además en este Nn 34 se plantean tres conceptos significativos. Primero señala que la norma del don de Dios es *sobreabundar*, precisando que el don gratuito trasciende la justicia porque le da al hombre algo que “no es debido”, en el sentido de que no se trata de una contraprestación o una recompensa por sus acciones. Es interesante destacar que para las ciencias sociales el intercambio de dones sigue una regla de reciprocidad que no es el intercambio de equivalentes.¹⁰⁸ Pareciera que la lógica del don es sobreabundar. ¿Pero tal lógica aplicada a la actividad empresarial no llevaría a la quiebra a las empresas? Por una parte, al menos en la ciencia económica, se ha señalado que los dones que se intercambian en un contexto de reciprocidad pueden pertenecer a distintos

¹⁰⁶ Cfr. CA 34

¹⁰⁷ En la jerga informática se diría que no ha podido emularla.

¹⁰⁸ Cfr. Akerlof G. Op. cit. pp 146

ámbitos de la vida humana y en consecuencia no son comparables, en otros términos, la sobreabundancia no necesariamente se da través de bienes económicos sino que abarca las distintas dimensiones de la vida humana.¹⁰⁹ Por otra parte, la norma de sobreabundar no es un absoluto, sino que es la norma de la lógica del don. La “sobreabundancia” podría identificarse con el exceso del salario por sobre el salario de mercado y el exceso de esfuerzo por sobre el esfuerzo pactado que Akerlof identifica como dones (como ya se mencionó más arriba). La sobreabundancia en la lógica del don puede interpretarse como la presencia necesaria de la gratuidad. Gratuidad que manifiesta el reconocimiento del valor del “otro”, reconocimiento que no es posible sin amor. Sin la fraternidad o la solidaridad no es posible este reconocimiento. Y tanto la fraternidad como la solidaridad en su forma más plena implican reciprocidad (obviamente el amor también). En consecuencia la norma de sobreabundar podría entenderse en el contexto de la reciprocidad.

Desde una tercera aproximación al tema, una racionalidad solidaria o fraterna valoraría positivamente tanto lo que da como lo que recibe y naturalmente tiende a perdurar en el tiempo. En consecuencia la “contraprestación” no se exige con el fin de obtener una diferencia hoy en forma egoísta, sino con el fin de hacer perdurar el intercambio en el tiempo. Y para ello es necesario mantener la capacidad de dar.

La experiencia del don original no es ajena a la economía cuyos modelos parten de condiciones iniciales dadas que nunca son un conjunto vacío. Siempre dotaciones de factores que están ahí previo al funcionamiento del modelo. De ahí que el concepto de costos de los modelos neoclásicos sean costos de oportunidad, en términos de la Teoría Subjetiva del Valor. Pues esta es la única manera de asignarle un costo a elementos que estaban allí gratuitamente. El problema aparece porque la lógica del don y la racionalidad instrumental del homo oeconomicus son incompatibles entre sí; ésta última supone que se es más feliz cuánto más se consume, mientras que según la antropología que subyace a la lógica del don, el hombre es más feliz cuando se dona y además, las nuevas corrientes económicas muestran que para responder recíprocamente el hombre

¹⁰⁹ Cfr. Cooper, David J. Y Jhon H. Kagel. Op. cit. pp. 14-15

está dispuesto a sacrificar algo de su consumo.

III.2.c.3 La lógica del don intrínseca a la justicia y necesaria al desarrollo.

Un segundo concepto significativo del Nn 34 es que la lógica del don es intrínseca a la justicia. Si bien está afirmado por la negativa: *“la lógica del don no excluye la justicia ni se yuxtapone a ella como un añadido externo en un segundo momento”*,¹¹⁰ resulta del todo consecuente con la vinculación de la caridad con la justicia y también con la gratuidad.

El tercer concepto que se desea subrayar afirma la necesidad del principio de gratuidad para el desarrollo humano, dándole un contenido específico como expresión de la fraternidad. La fraternidad puede verse como la forma específica de la caridad que hermana a los hermanos; y en consecuencia, nace de Dios-Padre que hace hermanos a los hombres al ser Padre de todos y dona su Amor que es la fuente de la capacidad de amar del hombre. En consecuencia la encíclica no se refiere a cualquier gratuidad, sino a aquella que surge de la caridad y opera la caridad. El don de Dios siempre es amor. Por eso la relación entre caridad y justicia es la misma relación que hay entre la lógica del don y la justicia. Y también por eso el principio de gratuidad es necesario al desarrollo, sin amor no se puede responder a la vocación al desarrollo. El desarrollo para la Doctrina Social de la Iglesia es una vocación constitutiva del ser humano, porque el hombre está llamado a crecer en toda su integridad y con los otros hombres.¹¹¹ Cada hombre crece en la medida que sale al encuentro del otro, en la medida que se dona. En consecuencia la causa más importante del subdesarrollo es la ausencia de fraternidad entre los hombres y los pueblos.¹¹²

III.2.d. Valores intrínsecos y Actividad Económica

En el Nn 36 claramente se proponen los valores como intrínsecos a la actividad económica:

¹¹⁰ CiV 34

¹¹¹ Cfr. Fuentes Alcántara, Fernando “El Desarrollo Humano. Acción de la Iglesia”, Madrid 2006 (mimeo) pp. 2

¹¹² Cfr. CiV 19

“La doctrina social de la Iglesia sostiene que se pueden vivir relaciones auténticamente humanas, de amistad y de sociabilidad, de solidaridad y de reciprocidad, también dentro de la actividad económica y no solamente fuera o «después» de ella. El sector económico no es ni éticamente neutro ni inhumano o antisocial por naturaleza. Es una actividad del hombre y, precisamente porque es humana, debe ser articulada e institucionalizada éticamente.”

y más adelante agrega:

“...en el orden de las ideas como de los comportamientos, que no sólo no se pueden olvidar o debilitar los principios tradicionales de la ética social, como la transparencia, la honestidad y la responsabilidad, sino que en las relaciones mercantiles el principio de gratuidad y la lógica del don, como expresiones de fraternidad, pueden y deben tener espacio en la actividad económica ordinaria.”

La afirmación de que los valores no sólo pueden vivirse fuera o después de la actividad económica sino dentro de ella, marca la profundización de un concepto, los valores no son sólo continentes de la actividad económica que internamente se guía por otras reglas. En términos de modelos y de pensamiento económico podría decirse que los valores no sólo son parámetros o restricciones a tener en cuenta en la actividad económica cotidiana cuyo objetivo es la maximización de la satisfacción o de los Beneficios, sino de que los valores pueden formar parte de los objetivos de éstas actividades.

Pero la exigencia de que el principio de gratuidad y la lógica del don deban tener un espacio en las relaciones mercantiles cotidianas, profundiza aún más esta propuesta. Por un lado, los valores intrínsecos a la actividad económica no son sólo una posibilidad sino una exigencia; y por otro lado, esta exigencia está puesta en las relaciones que habitualmente se hallan más alejadas de esos valores. Se podría haber hablado más generalmente de “relaciones económicas”, podría haberse referido a las relaciones laborales, que sin valores intrínsecos no pueden perdurar o las relaciones económicas entre naciones, que estarían más abiertas a otros valores por la presencia de la política en ellas; sin embargo, la redacción apuntó a las relaciones que se pretenden más desprovistas de valores éticos (“business are business”).

El fundamento dado en éste Nn se refiere al concepto mismo de actividad económica. La actividad económica se define como una actividad humana, una actividad instrumental en miras al bien común, es decir, que reconoce una sujeción a la política bien entendida (y por lo tanto a la ética). Precisamente la causa de los graves desequilibrios que enfrenta la humanidad en este campo se originan en separar la economía de la política. Ésta desvinculación supone que a la economía le corresponde sólo la producción en condiciones de eficiencia (a la política le correspondería la distribución de la riqueza) y que la expansión de la lógica mercantil es capaz de solucionar los problemas sociales. Este análisis es profundamente coincidente con las conclusiones a que arriba la teoría económica, para quien la lógica de la producción y la lógica de la distribución son dos caras de la misma moneda. Es decir, que están profundamente unidas de modo que a todo perfil productivo corresponde un perfil distributivo y en consecuencia no puede decidirse qué producir y cómo producirlo independientemente de cómo distribuirlo.¹¹³ Y por otro lado que hay bienes que no pueden ser provistos por el mercado, es decir, que la lógica mercantil es incapaz de solucionar por si misma ni siquiera todos los problemas materiales de la sociedad humana.

Además de la lógica del don y el principio de gratuidad, se mencionan explícitamente la amistad, la sociabilidad, la solidaridad, la reciprocidad, la transparencia, la honestidad y la responsabilidad. Sin embargo, sería apresurado establecer una relación de equivalencia entre todos ellos. La transparencia, la honestidad y la responsabilidad son mencionadas como principios tradicionales de ética social y son generalmente reconocidos en las disciplinas vinculadas a la gestión empresarial y los negocios. En cambio la gratuidad y la lógica del don son la propuesta novedosa de esta encíclica. Las acciones y decisiones guiadas por el principio de gratuidad y la lógica del don serían acciones y decisiones responsables, porque tienen en cuenta al otro y reconocen en él su dignidad. Y también serían transparente y honestas porque ni este principio ni la lógica del

¹¹³ Técnicamente, la escuela neoclásica supone que los resultados del equilibrio general son los resultados de un modelo de óptimo agregado, por ejemplo a nivel nacional, y a todo problema de optimización le corresponde un problema dual que expresa las retribuciones óptimas a los factores.

don concuerdan con las acciones y decisiones estratégicas, es decir, que instrumentalizan al otro, o a la relación con el otro. Por su lado, la amistad, la sociabilidad, la solidaridad, la reciprocidad, caracterizan las relaciones auténticamente humanas, expresión de actitudes pro-sociales.

También en este número se sostiene enfáticamente que la actividad económica es parte de la vida del hombre y por lo tanto no es mala. No se deben atribuir a la economía los males causados por el egoísmo del hombre.

La economía puede verse como un aspecto de la vida humana y en consecuencia participa de la bondad de la vida humana. Sin embargo, en la redacción parecieran utilizarse indistintamente los sustantivos “economía” y “mercado” ¿puede hablarse de una equivalencia entre economía y mercado?

Es posible esbozar una respuesta a partir del Nn 35, dónde en su primer párrafo caracteriza al mercado refiriéndose concretamente al mercado como institución económica. Es decir, como un instrumento dentro de una realidad instrumental. Esa caracterización específica, además, algunos rasgos:

- permite el encuentro de personas como agentes económicos
- que utilizan el contrato para regir sus relaciones¹¹⁴
- que intercambian bienes y servicios de consumo,
- estos rasgos se dan en condiciones de confianza recíproca y generalizada.

Pareciera claro que el concepto de mercado no es un concepto amplio del tipo mercado-economía o mercado-actividad privada; sino un concepto más concreto y en consecuencia restringido. En este sentido resulta interesante señalar que los bienes de capital no se encuentran incluidos en esta caracterización. Además, el rasgo de permitir el encuentro de personas, por un lado, permite proponer todos los valores mencionados que son típicos de las relaciones humanas; y por otra parte, estaría excluyendo las relaciones impersonales y anónimas. En la valoración positiva del mercado por parte de la Doctrina Social de la Iglesia, la libertad y la igualdad de las partes contratantes son un elemento central,¹¹⁵

¹¹⁴ No todas sus relaciones sino parte de ellas, dado que el Principio de Gratuidad y la Lógica del don también deberían estar presentes

¹¹⁵ Cfr. PP 59

elementos que difícilmente estén presentes en condiciones de anonimato masivo, como por ejemplo en ocasión de las compras cotidianas en un gran hipermercado.

Por otra parte, y casi adelantando lo que se propone más adelante, este Nn 35 señala que la justicia conmutativa propia de la lógica del contrato no es suficiente, que tanto la justicia social como la justicia distributiva son importantes para la actividad económica y no sólo *“...porque está dentro de un contexto social y político más amplio, sino también por la trama de relaciones en que se desenvuelve.”*¹¹⁶ La necesidad de valores en la economía no es sólo como contexto o marco de referencia, sino intrínseca a ella misma. Más aún, esta necesidad es tan profunda que éste número concluye afirmando en forma tajante que *“Sin formas internas de solidaridad y de confianza recíproca, el mercado no puede cumplir plenamente su propia función económica.”*

En el Nn 37 se plantea la necesidad de que el mercado *“...dé cabida a actividades económicas de sujetos que optan libremente por ejercer su gestión movidos por principios distintos al del mero beneficio, sin renunciar por ello a producir valor económico.”*,¹¹⁷ lo cual sería una forma (pero no la única) de concretar la presencia de valores dentro de la actividad mercantil. Concepto en el que insiste al plantear que la justicia debe estar presente en cada una de las etapas de la actividad económica y no solo al final del proceso o colateralmente. Es interesante destacar que esta insistencia -ahora con el valor justicia- reafirma la unidad entre justicia y gratuidad ya planteada; y también que se basa en experiencias que ya están poniendo en práctica la propuesta formulada.

III.2.e. La lógica del don y el esquema Mercado-Estado-Sociedad Civil

En el Nn 38 se plantea un cambio de marco teórico. Este cambio puede interpretarse como un ejemplo de aplicación de la lógica del don en el campo del pensamiento académico. Desde el esquema Mercado-Estado-Sociedad Civil a un esquema multidimensional de la vida económica, dónde cada dimensión tiene sus características propias pero todas respetan la reciprocidad fraterna.

¹¹⁶ CiV 35

¹¹⁷ CiV 38

Explícitamente se fundamenta en la centralidad de la gratuidad *“que fomenta y extiende la solidaridad y la responsabilidad por la justicia y el bien común”*,¹¹⁸ trascendiendo el esquema que considera a la gratuidad como complemento de la justicia.

Este cambio de marco teórico abre la posibilidad de plantear, como lo hace éste Nn coherentemente, la exigencia de que en el mercado puedan operar libremente iniciativas económicas que quieran superar el fin de lucro y la lógica del intercambio, en condiciones de igualdad con las otras iniciativas económicas. Se espera que su interacción recíproca redunde en una “civilización de la economía”. Obviamente no se refiere a una civilización centrada en la economía, sino a una actividad económica que viva civilizadamente, es decir, de acuerdo con la plenitud humana de la vida en sociedad.

Cabe observar que dadas por un lado, la relación arriba planteada entre justicia y gratuidad, y por otro lado que ambas son intrínsecas a la actividad económica, no parece tener sentido un esquema de diferenciación de ámbitos Mercado-Estado-Sociedad Civil con su distribución de roles y lógicas internas. También es interesante señalar que la participación en condiciones de igualdad de unidades económicas tradicionales y unidades económicas que trascienden la lógica del intercambio y el fin de lucro, implicaría la necesidad de cambios institucionales que deberían operarse políticamente.¹¹⁹

En el Nn 39 se plantea superar la dicotomía Mercado-Estado. En su desarrollo hay una interesante lectura de las lógicas del Estado y del Mercado desde la lógica del dar. En efecto, desde la lógica del dar, la lógica del Estado puede interpretarse como dar por obligación y la lógica del Mercado puede interpretarse como dar para tener. En este contexto, es claro que no existe, ni puede existir, un mercado de la gratuidad. Pues la fraternidad sigue la lógica del don cuya norma es sobreabundar y no puede guiarse por el intercambio de equivalentes. La lógica del dar tampoco puede originarse en la obligación legal, la gratuidad implica un dar libre y autónomo de cualquier obligación. Si bien ésta sería una definición por la negativa de la gratuidad (lo cual no implica un cambio de marco teórico), también se llegaría a la misma conclusión utilizando un concepto positivo de la

¹¹⁸ CiV 38

¹¹⁹ El concepto de mercado utilizado aquí parece corresponder a la trilogía Mercado-Estado-Sociedad Civil.

gratuidad, como por ejemplo, cuando se define un acto gratuito como un acto que obedece a motivaciones intrínsecas.¹²⁰

Sin embargo, para la CiV la lógica del don no resulta una lógica menor que la del Mercado o la del Estado, al contrario tanto la economía como la política necesitan del don recíproco. Esta aparente debilidad de la gratuidad puede revelar que la lógica del don es más profunda y trascendente que las lógicas del Mercado y del Estado antes enunciadas. La lógica del don está íntimamente unida a las motivaciones intrínsecas de las personas y no puede ser impuesta desde fuera, ya sea a través del poder de imperio del estado o de los incentivos extrínsecos y la competencia del mercado. La lógica del don es la única de las tres que es capaz de reconocer la dignidad del hombre en el otro. La lógica del dar por obligación sin la gratuidad implica una situación de inferioridad del obligado; y la lógica del dar para tener sin la gratuidad instrumentaliza al otro.

III.3. Gratuidad, Lógica del Don y Solidaridad.

“Sin formas internas de solidaridad y de confianza recíproca, el mercado no puede cumplir plenamente su propia función económica.”¹²¹

III.3.a. Su relación en la Doctrina Social de la Iglesia.

La solidaridad no sólo es intrínseca a la actividad económica, sino que es necesaria para el funcionamiento del mercado mismo. Pero a diferencia de otros valores, no hay un detenido análisis de su vinculación con la caridad o la justicia, lo cual podría conducir a una impresión equivocada de su importancia. La solidaridad aparece como calificativo del modelo-ideal de sociedad local y global. Así, citando a la Populorum Progressio menciona *“el ideal cristiano de una única familia de los pueblos, solidaria en la común hermandad.”¹²²* donde el desarrollo a nivel local implica la evolución hacia sociedades solidarias.¹²³ Mientras que a nivel global, los peligros y dificultades de tal proceso se superarán si se toma

¹²⁰ Pues el concepto de gratuidad también existe en el marco teórico de la economía basada en el lucro.

¹²¹ CiV 35

¹²² CiV 13

¹²³ Cfr. CiV 21

conciencia de la vocación común hacia una humanización solidaria.¹²⁴

También es mencionada como condición de los proyectos de desarrollo,¹²⁵ en la relación entre países desarrollados y subdesarrollados,¹²⁶ y como una característica de las nuevas exigencias de cuidado y protección del medio ambiente, éstas deben ser solidarias con las naciones más débiles.¹²⁷

Una conceptualización realizada por el Papa Benito XVI a la Academia Pontificia de Ciencias Sociales es de gran importancia para entender el papel de la solidaridad: *“... es la virtud que permite a la familia humana compartir plenamente el tesoro de los bienes materiales y espirituales,”*¹²⁸ Esto sucede porque todos los hombres se sienten responsables de todos los hombres, de modo que la solidaridad también es un deber.¹²⁹ ¹³⁰ Juan Pablo II aclara que no se trata de un sentimiento superficial sino de reconocer la interdependencia en sus múltiples aspectos (económico, cultural, político y religioso) que existe entre las personas y los pueblos y asumirla como categoría moral.¹³¹ Esa interdependencia significa que lo que hace y es cada uno afecta a todo el conjunto y a todos los otros miembros; asumirla como categoría moral significa ser responsable por el bien de todos y cada uno. En consecuencia en la SRS se dice que la solidaridad *“...es la determinación firme y perseverante de empeñarse por el bien común; como compromiso con el bien de todos, cercanos o lejanos, conocidos o desconocidos.”*¹³² Por otra parte la solidaridad revestida de la gratuidad, el perdón y la reconciliación (dimensiones específicamente cristianas) hace descubrir en el otro *“...la imagen viva de Dios Padre, rescatada por la sangre de Jesucristo y puesta bajo la acción permanente del Espíritu Santo.”*¹³³ De modo que la solidaridad encuentra en la Trinidad su modelo:

“Por encima de los vínculos humanos y naturales, tan fuertes y profundos, se percibe a la luz de la fe un nuevo modelo de unidad del género humano, en el

¹²⁴ Cfr. CiV 42

¹²⁵ Cfr. CiV 48

¹²⁶ Cfr. CiV 49

¹²⁷ Cfr. CiV 50

¹²⁸ Benedicto XVI. Discurso... Op. cit. Pp. 2

¹²⁹ Cfr. CiV 38

¹³⁰ Cfr. CiV 43

¹³¹ Cfr. SRS 38

¹³² SRS 38

¹³³ SRS 40

*cual debe inspirarse en última instancia la solidaridad. Este supremo modelo de unidad, reflejo de la vida íntima de Dios, Uno en tres Personas, es lo que los cristianos expresamos con la palabra « comunión ».*¹³⁴

Precisamente, “compartir plenamente” es una de las características de esa comunión recién mencionada. Y ese “compartir plenamente” de la definición antes presentada sólo es posible gracias a la gratuidad y según la lógica del don. La lógica del dar para tener y la lógica del dar por deber pueden ser fundamento de la distribución y redistribución de bienes, es decir, que se vinculan con la forma en que se re-parten pero no se vinculan con el com-partir. Compartir implica necesariamente una reciprocidad gratuita, sin la gratuidad y la lógica del don no puede pensarse en una verdadera solidaridad. Y viceversa, saberse el hombre deudor gratuito de sus congéneres es un elemento clave en la experiencia de solidaridad. Precisamente, la negación de esta condición, a través de una autoafirmación que se pretende meritocrática, es una de las claves de la falta de justicia, solidaridad y fraternidad en el estilo de desarrollo del capitalismo globalizado.^{135 136 137}

El Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia expone otra vinculación de la solidaridad con la gratuidad. Especifica que la solidaridad como principio implica la toma de conciencia por parte de los hombres de la deuda que tienen con la sociedad. Deuda que incluye las condiciones que facilitan la vida humana, el patrimonio cultural, científico y tecnológico (que es indivisible e indispensable) y de todos aquello que la vida humana ha producido.¹³⁸

En efecto, la solidaridad es también un principio social ordenador de las instituciones que exige que las estructuras de pecado sean transformadas en estructuras de solidaridad.¹³⁹ Es decir, estructuras que permitan que la circulación del don hecho a la humanidad no se interrumpa sino que sea compartido por

¹³⁴ SRS 40

¹³⁵ Cfr. CiV 43

¹³⁶ Cfr. CiV 34

¹³⁷ Obviamente ésta no es la única clave. Por ejemplo, otra clave de la falta de justicia, solidaridad y fraternidad puede hallarse en la relación instrumental con los otros hombres dónde el otro o bien es un instrumento no del todo predecible, consecuencia del homo oeconomicus, o es un rival a derrotar consecuencia de concebir las relaciones humanas en el contexto del mercado competitivo.

¹³⁸ Cfr. CDSI 195

¹³⁹ Cfr. CDSI 193

todas las generaciones presentes y futuras.¹⁴⁰

III.3.b. La presencia del Don Gratuito en la Economía.

Como ya se señaló más arriba, el concepto de gratuidad no es ajeno a la economía. Para proseguir este análisis conviene profundizar la presencia de dotaciones gratuitas en la experiencia económica productiva.

La teoría económica clasifica los factores productivos en “producidos” (típicamente el Capital) y no producidos: Recursos Naturales (antiguamente Tierra), Factor Empresario y Trabajo. El Factor Empresario, la habilidad de combinar los factores productivos y organizar la producción, desde el punto de vista de la Encíclica *Laborem Exercens* no es más que una forma específica de trabajo.¹⁴¹

La economía como ciencia no desconoce la realidad de que el hombre se encuentra con capacidades y recursos que no son fruto de su trabajo y las denomina “dotaciones iniciales”.¹⁴²

Sin embargo, la gratuidad también se encuentra presente en el trabajo humano. Los elementos que forman parte del trabajo humano podrían agruparse, desde un punto de vista económico, en cuatro conjuntos: tiempo, conocimientos, herramientas materiales y esfuerzo.

Es evidente que el tiempo que se utiliza en el trabajo no es producto de ninguna capacidad humana.

En cuanto a los conocimientos, es un hecho ampliamente reconocido que se transmiten socialmente, a través del sistema de educación formal y de la educación informal.¹⁴³ En consecuencia la enorme masa de conocimientos que cada persona “hereda” de generaciones anteriores, puede ser vista también como gratuita desde un punto de vista individual. Aún en el caso de la educación privada paga, los pagos compensan el trabajo de poner a disposición una parte de esos conocimientos, los pagos no compensan el valor económico de la información recibida. La actividad educativa es una de las que presente mayores externalidades positivas. Ahora bien, desde el punto de vista social ¿puede

¹⁴⁰ Cfr. CDSI 195

¹⁴¹ Cfr. LE 5

¹⁴² Curiosamente dotación implica la idea de algo que ha sido dado.

¹⁴³ Cfr. Freeman, Christopher “The Economics of Industrial Innovation”. Frances Pinter (publishers) London. Second Edition.

hacerse la misma afirmación? La respuesta requiere analizar la generación de conocimientos y retrotraer la cadena evolutiva del conocimiento. La generación de conocimientos sí bien en algunos casos se atribuye especialmente a algunas personas, es también un hecho social, pues en esa generación han intervenido otros conocimientos que el “inventor” o “descubridor” ha recibido. Estos conocimientos también fueron generados recurriendo al conocimiento que se había recibido y ya estaba generado, siguiendo esta cadena se llegaría al punto en que no habría conocimientos previos, y la pregunta sería ¿Cómo se generó la “primera unidad de conocimiento, la primera idea?” Tendríamos al hombre solo con su capacidad de aprender y la naturaleza. Ambos desde la perspectiva de un creyente serían un don, una manifestación del don original en sentido amplio. Desde otro punto de vista el hombre no puede adjudicar a mérito suyo lo que ya tenía cuando fue llamado a la existencia.

Respecto a las herramientas materiales también son válidos los argumentos utilizados para el caso del conocimiento. Si bien, la producción y acceso a estas herramientas recurren a mecanismos diferentes que la generación y transmisión del conocimiento, el método de retrotraer la cadena productiva nos conduciría al par inicial: el hombre, con sus capacidades y la naturaleza, y ya se ha visto más arriba que ambos pueden ser vistos como un don original. Juan Pablo II en LE reafirma este concepto, al afirmar que todo lo que sirve al trabajo es fruto del trabajo.¹⁴⁴

Por último, nos queda el esfuerzo. Es evidente que la decisión de realizar el esfuerzo, de poner ciertas capacidades y talentos a disposición de otros, de cultivarlos, es una decisión personal. Como así también, que la calidad y cantidad de esfuerzo que podemos aportar mejora con su ejercicio. Sin embargo, la cantidad y calidad del esfuerzo, las capacidades y talentos no son sólo el resultado de una decisión personal: existen elementos psicológicos, fisiológicos y sociales que definen características ajenas a la elección consciente de las personas y que son parte de esa “dotación inicial”, que es una manifestación de la Providencia.

Como una consecuencia sorprendente puede afirmarse que el hombre es un

¹⁴⁴ Cfr. LE 12

deudor gratuito de todo lo bueno que se atribuye a si mismo. Un deudor oneroso es quien debe en virtud de un contrato, su contraparte tiene el derecho de exigir el pago de esa deuda originada en un intercambio que no se ha concluido. Un deudor gratuito sería deudor porque no puede atribuirse todo a si mismo, sino que una parte –al menos- le ha sido dada gratuitamente. Por otra parte, también es deudor gratuito porque no hay acreedor que pueda exigir ese legalmente pago. Sin embargo, el deber de comunicar, de dar existe. Se trataría, por ejemplo, de una “obligación” en el contexto de intercambio de dones más arriba descripto. Esta consecuencia en economía podría implicar un profundo cambio de paradigma.¹⁴⁵

III.4. El Principio de la Gratuidad y la Lógica del Don desde la vida práctica

La propuesta – exigencia de valores intrínsecos a la actividad económica que realiza la CiV también tiene su fundamento en la experiencia concreta de personas que se proponen vivir estos valores en su actividad laboral. Se presentan aquí, sintéticamente, dos casos de empresarios que adhieren a la Economía de Comunión. La Economía de Comunión se propuso desde su fundación en 1991 llevar al ámbito productivo la lógica de la comunión de bienes ya practicada al estilo de los primeros cristianos.¹⁴⁶ Y también desarrollar la reflexión académica a partir de éstas experiencias de modo que tales experiencias resulten reproducibles e imitables por otros actores sociales y económicos.¹⁴⁷

III.4.a El Caso de Electromecánica Breccia

Electromecánica Breccia es una empresa dedicada a la reparación y venta de repuestos de los artículos electrodomésticos, y es servicio técnico autorizado de las principales marcas del ramo: Whirlpool , LG, Samsung, Bosch, Westinghouse, Longvie, Sanyo, Electrolux, Gafa y Cónsul en heladeras, lavarropas microondas;

¹⁴⁵ Como una consecuencia, la lógica del “tener” podría resultar en una fantasía engañosa que impide a la humanidad afrontar y resolver las dificultades que se le plantean en el ámbito económico específicamente y en la vida social en general.

¹⁴⁶ Cfr. Lubich, Chiara. *Economía de Comunión. Historia y profecía*. Ed. Ciudad Nueva. Buenos Aires 2003. 88 p. Trad. de *L' economia di comunione*. Sotria e profezia. Citta Nuova Editrice. Roma 2001. pp. 12

¹⁴⁷ Cfr. Lubich, Chiara. Op. Cit. pp. 83.

Whirlpool, LG, Samsung, Sanyo, De Longhi, Philco , Sansei , Electrolux en acondicionadores de aire; Whirlpool, Gafa en cocinas a gas. También trabajan para las principales aseguradoras del ramo: WG , American Bankers, AON, Asurrant y Servitec Lawsa.

Realiza un promedio de 200 servicios diarios. En la actualidad cuenta con 39 empleados. Por cantidad de personal es una de las más grandes del ramo y hoy se posiciona entre las cinco primeras. La empresa llegó a estar entre las cinco primeras del país, pero algunos empleados fueron creciendo y generaron sus propios emprendimientos. (por ej. las ex sucursales de San Rafael, General Alvear, o ayuda aunque sea en apoyo logístico y comercial a formar un taller en Malargüe y en San Juan por ex-empleados, también hay 5 pequeños talleres en Mendoza con los cuáles mantenemos relación por repuestos e información técnica que nosotros tenemos de las fábricas.

La región geográfica que sirven, el mercado-meta de la empresa, incluye 1,1 millones de personas aproximadamente. Es el área más poblada de la Provincia de Mendoza que abarca la ciudad de Mendoza (capital de la Provincia) y varias ciudades circundantes.

Los inicios de la empresa pueden ubicarse en la década de 1980. En esa época, como consecuencia de la política económica desarrollada por el Gobierno Militar, el desempleo golpeaba especialmente a los jóvenes profesionales y a los trabajadores calificados.¹⁴⁸

Las convicciones del futuro empresario juegan un rol decisivo:

“En ese tiempo había descubierto, (...), la presencia de Dios en el hermano, por lo que ya no era necesario hacer grandes actividades sino intentar amar a cada prójimo, en cada momento que estuviera: en el trabajo, en la facultada o en mi casa.

Intentar vivir de esta manera hizo que se incorporaran al taller primero tres personas, y luego al poco tiempo pasamos a ser quince. Estar atentos a

¹⁴⁸ Puede interpretarse que el Gobierno adhería a la opinión de que uno de los principales problemas del país era la “excesiva” sindicalización de los trabajadores. Y deliberadamente la política económica buscó atacar ese problema mediante la reducción de las fuentes de trabajo vinculadas a esa “excesiva” sindicalización, los índices de desempleo no acusan debidamente el fenómeno pues aquel trabajo se sustituía por empleo público de baja remuneración y poca sindicalización.

las personas que teníamos alrededor, hizo que se incorporaran al taller personas que tenían capacidades y habilidades muy distintas a las que hubiésemos necesitado y pensado para el buen desempeño de este tipo de tareas. En algunos casos, en lugar de técnicos se incorporaron: un albañil, un empleado de un banco, un vendedor de telas, un estudiante de historia, un empresario que se había fundido y otros. Sin embargo, todas estas cosas que aparentemente eran ilógicas nos posibilitaron definir un desarrollo estratégico que nosotros jamás hubiésemos sido capaces de diseñar y ni realizar.”¹⁴⁹

No fue fácil dar empleo a personas que no poseían el entrenamiento para el desempeño de aquella actividad. La respuesta recíproca a este peculiar estilo de selección de personal fue que cada empleado consciente de esta realidad, aportaba lo mejor de sí mismo. Una característica de esta reciprocidad fue la libertad, pues para muchos el empleo en Electromecánica Breccia fue un paso intermedio para acceder a una mejor realidad laboral y económica de acuerdo a sus verdaderas aptitudes. Sin embargo, no se confunde libertad con pura espontaneidad. A cada miembro de la empresa se le propone a una toma de conciencia del valor de las tareas encomendadas, como así también en poner a disposición sus talentos y potencialidades.

La imagen de empresa juega un papel preponderante en su desarrollo:

“A mí me parecía que la empresa debería ser un pedacito de la sociedad donde estuviéramos todos (me parecía que estábamos casi todos, pero faltaban algunos actores importantes: los chicos de la calle y la gente que estuvo por algún motivo privada de su libertad. Nunca pensamos en incorporarlos sí en ayudarlos.”¹⁵⁰

Sin embargo, en dos etapas diferentes de la historia de Electromecánica Breccia se incorporaron a la empresa personas con capacidades diferentes y personas que habían perdido su libertad. A través de las relaciones construidas con ONG y otras instituciones sociales primero se incorporan a la empresa personas con capacidades diferentes para realizar un tipo de pasantía. Dos de esas personas

¹⁴⁹ Testimonio recogido personalmente a través del método de entrevista abierta

¹⁵⁰ Testimonio recogido personalmente a través del método de entrevista abierta

quedaron en Electromecánica Breccia como personal estable. Años después se incorporarán del mismo modo chicos de la calle y personas que estuvieron privadas de su libertad.

Estas experiencias y su desarrollo en el tiempo aportan una riqueza que excede el marco de este análisis. Aquí basta mencionar tres aspectos. Las relaciones con instituciones sociales y ONG comienzan en su mayoría a través de la actividad de la empresa, la relación comercial o de servicio nunca queda limitada al aspecto de la contraprestación típica de la actividad. Un segundo aspecto que se quiere remarcar es la característica típica del perfil de la empresa de diseñar puestos de trabajo para los trabajadores y no de buscar el perfil personal para un puesto ya definido. Esta manera de poner en el centro a la persona dio a la empresa la capacidad de “hacer” lugar tanto a personas con capacidades diferentes como a personas con dificultades de socialización. El tercer aspecto que se quiere destacar es que, lejos de un mundo idílico, la inserción de estas personas en la empresa generó conflictos con los otros compañeros de trabajo que fueron resueltos mediante el diálogo, reglas claras y el definido perfil que tiene la empresa.

Con relación a los clientes Electromecánica Breccia se propone ofrecer un servicio de calidad superior al cliente. Para lo cual se debe estar muy atento a lo que necesita realmente el cliente. Electromecánica Breccia es una empresa de servicios que le propone al cliente soluciones inmediatas para la reparación de artículos electrodomésticos y venta de los repuestos originales. Además, se implementó un plan de marketing por el cual se les colocaban los elementos accesorios faltantes a los artículos reparados, aumentando el valor del servicio prestado. Este marketing de detalle merece al menos dos reflexiones. Por un lado, se recurre al don como elemento central, y por otro lado se reconoce en cierto modo el valor intangible de lo pequeño.

Respecto de la relación con los competidores Mario Breccia expresa que en la apuesta, en el desafío que es vivir y pensar diferente (según la visión de “Economía de Comunión”), ha comprobado muchas veces que la transparencia en las relaciones comerciales hace que se establezca un trato no de “posiciones”,

sino una relación dónde todos tienen algo para ofrecer”.¹⁵¹

III.4.b El Caso de Boomerang Viajes

Boomerang Viajes, es una agencia de Turismo radicada en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Argentina) con una sucursal en la ciudad de San Nicolás, en el Noreste de la Provincia de Buenos Aires. Esta empresa fue fundada en el año 2001 y desde su inicio adhiere al proyecto de EdC.¹⁵² Ese año estalla el modelo económico de la convertibilidad que había regido en la Argentina toda la década de 1990 (de la mano del neoliberalismo), y el país cae en una de las peores crisis de toda su historia. La insistencia de las autoridades en mantener el régimen de convertibilidad había restringido el dinero circulante al punto tal que los gobiernos provinciales emitieron sus propias cuasi-monedas en un intento de aminorar el colapso comercial y productivo; y a nivel local la gente se reunía en espontáneos “clubs del trueque” para poder movilizar sus recursos y capacidades en orden a obtener la subsistencia diaria

En consecuencia el primer año de vida de la empresa fue muy difícil y su fundación fue la primera decisión tomada fuera del paradigma económico vigente, que en ese contexto no recomienda el inicio de actividades como el turismo. Pues el turismo se vincula más bien a una situación holgada económicamente dónde la subsistencia diaria está resuelta.

En respuesta a la crisis, la empresa recurrió a la creatividad y no al ajuste. La crisis fue tomada como una posibilidad de adherir plenamente a la propuesta de EdC, muchas veces con decisiones contradictorias a las propuestas por paradigma económico vigente. Cuando tradicionalmente el momento de la crisis es un momento para reducir gastos y achicar la empresa, Boomerang Viajes mantuvo su estructura por la simple convicción de que más personas de su alrededor tenían la necesidad de trabajo. Cuando existía la posibilidad de no pagar o demorar el pago de impuestos, decidió seguir pagando.

¹⁵¹ Cfr. Sivestro, María Inés. *Empresas de Economía de Comunción. Dos Estudios de Casos en la Argentina*. Tesis de Maestría. Universidad Católica de Salta. (mimeo) Mendoza, 2009.

¹⁵² La idea de fundar Boomerang Viajes surge a partir de la necesidad de adherir plenamente al proyecto de EdC. Su fundadora había tenido contacto con esta propuesta pero como trabajaba en relación de dependencia, no podía adherir como ella deseaba.

La creatividad se focalizó en crear nuevos productos, en idear los programas y servicios que los clientes necesitaban, sin restringirse a los que ya existían en el mercado. Por ejemplo, se organizaron paquetes en los que los clientes viajaban por su cuenta y sólo se le vendía la hotelería. De esta forma continuaba la relación con los clientes aunque no comparan pasajes. Hoy esta modalidad se transformó en un estilo de Boomerang Viajes, asistiendo a los clientes como “consultores en turismo” en todo tipo de viajes que realicen.

Estas decisiones tomadas en su etapa fundacional configuraron el perfil y la imagen de la empresa ante sí misma y comenzaron a tejer los lazos de confianza con los colegas, clientes y proveedores. La misión de Boomerang Viajes se define como “... la centralidad de la persona, que todo proyecto y/o idea se piense desde el “bien común”, desde la persona dentro y fuera.”

La estrategia frente a la crisis de 2001, fue la de rediseñar la forma de hacer turismo, de esta manera surge el “Turismo Solidario”. El Turismo Solidario es una respuesta concreta al concepto de "turismo sostenible global". La propuesta de generar una modalidad distinta de hacer turismo, se gestó desde los inicios, con el objetivo de aportar a la reducción de la pobreza. La idea del Turismo Solidario comienza con los colegios que contrataban viajes a la Provincia de Misiones. Se les propone que en vez de permanecer toda la estadía en Puerto Iguazú, una ciudad con un desarrollo turístico muy importante, se pase alguna noche en Monte Caseros en la región de Las Flores que es uno de los lugares menos desarrollados, con más problemas económicos, con los índices de pobreza y de desnutrición más altos de la provincia. De esta forma se aportaba al desarrollo económico local generando actividad para los hospedajes, pequeños restaurantes, creando excursiones, etcétera. A partir de su propia reflexión acerca de su experiencia generan un cambio conceptual donde turismo solidario pasa de ser un producto a ser un puente entre los viajeros y la comunidad. Si se lo considerara sólo un producto, se mediría a través de rendimientos económicos. Pero el Turismo Social debe verse y evaluarse en forma tripartita, desde lo socio-cultural, desde lo medio ambiental y desde lo económico. La sostenibilidad también se entiende desde estos tres aspectos.

Las agencias de viajes en general tienen la capacidad de ser formadoras de precio, en el sentido de armar paquetes no basadas en los requerimientos específicos del cliente, sino más bien buscando una determinada rentabilidad. Lo que lleva, muchas veces, a subvaluar los servicios de los prestadores, que por mal cálculo de costos o por presiones de la demanda, ponen precios por debajo de su valor. La experiencia de EdC busca el precio justo y la valorización del trabajo. En ese sentido, se entiende que las negociaciones no tienen que ser especulativas. Situarse desde el otro es fundamental en cuanto a la práctica de la EdC. En algunos casos donde las comunidades receptoras pusieron precios muy bajos, por temor a perder la venta, Boomerang Viajes las ha asesorado para llegar a precios más altos y a su vez competitivos.

Estas actitudes y actividades pueden interpretarse como concreciones del principio de gratuidad en pos de solucionar genuinamente el drama de la pobreza a través del desarrollo. En este caso se trata de desarrollo local dado el tamaño y posibilidades de la empresa.¹⁵³

La consideración del empleado como persona llevó a desarrollar el organigrama de la empresa, no con una estructura jerárquica y piramidal, sino más bien circular, resaltando una constante retroalimentación, de manera que invite a la comunión. Luego se trabajó sobre un manual de procedimientos que parecería superfluo, es decir, un esfuerzo ineficiente desde el punto de vista económico, ya que cuenta sólo con siete empleados. Pero el manual de procedimiento permite dejar bien en claro cuáles son las funciones de cada área de trabajo y cuál es el espíritu de la empresa.

La práctica de la centralidad de la persona puede ilustrarse a través del siguiente caso. La empresa necesitaba contar con empleados creativos que pudieran adaptarse rápidamente a las necesidades del cliente generando opciones y paquetes nuevos prácticamente personalizados. Pero esta persona tenía una forma de trabajo mucho más mecánica y no lograba insertarse en la agencia, ya

¹⁵³ No se trata de una opción por el desarrollo local en sí, pues el Turismo Solidario se ha transformado en un Programa Nacional y que lleva adelante el Gobierno argentino.

que esta no tenía desarrollado hasta ese momento algún puesto que sea más automático.¹⁵⁴ En consecuencia debió procederse a su despido. A diferencia de lo que sería considerado “normal”, a esta persona se le ofreció pagarle un curso de reserva de pasajes, que es relativamente caro; y que renunciara en vez de despedirla (pagándole de todas formas la indemnización del caso) para que no figurara un despido en su Curriculum Vitae. Además, también se le ofreció ponerla en contacto con otra agencia que tenía desarrollado el puesto de reserva de pasajes. Esta persona hizo el curso, y a los diez días estaba trabajando en la otra empresa. Años después, cuando Boomerang Viajes tuvo desarrollado el puesto de reserva de aéreos, esta persona se reincorporó a la empresa y se hizo cargo del área.

La gratuidad se manifiesta tanto en el don del curso de reserva de pasajes como en el contacto con un posible futuro empleador. La centralidad de la persona parece privilegiar sanamente el crecimiento personal. No se sacrificó la empresa ni su desarrollo a una situación personal particular. Si no que se buscó un lugar de trabajo de acuerdo a esa situación personal particular y se le donó la capacitación necesaria; destinando para ello parte de los Beneficios.¹⁵⁵

La relación con la competencia también tiene una óptica distinta, no es agresiva, sino que se trata de diferenciarse sobre la base de productos, pero no se limita a ésta estrategia. Como consecuencia de la crisis del 2001-2, un antiguo jefe de la fundadora de Boomerang Viajes estaba a punto de cerrar su agencia pues no conseguía concretar viajes y sus deudas aumentaban. Se tomó contacto con él para brindarle apoyo y se le dio la posibilidad de que continúe con su agencia en las oficinas de Boomerang Viajes. Después de cuatro meses de trabajar en el mismo espacio físico, con todas las complicaciones que esto conllevaba (competían en el producto educativo: viajes escolares), la empresa competidora logró superar la crisis.

Esta acción fue un fin en sí mismo, una acción con motivos intrínsecos típicos de la gratuidad. Dónde la lógica de mercado hubiera propuesto aprovecharse de la derrota de la empresa competidora, la EdC propone poner a la persona en el

¹⁵⁴ como puede ser por ejemplo la reserva de pasajes aéreos

¹⁵⁵ El acompañamiento en la búsqueda de empleo a quien debe ser despedido parece ser una conducta frecuente entre los empresarios de EdC.

centro. Las complicaciones y los riesgos que esto puede conllevar son muchos, pero esta es la lógica de la EdC. Boomerang Viajes se vio retribuida con una nueva vinculación con esta persona, un nuevo aprendizaje en lo laboral, y nuevos clientes que le eran cedidos cuando correspondían a un rubro al que la otra empresa no se dedicaba. Durante el tiempo trabajando juntos pudieron incluso generar una sinergia, que favoreció a ambos.

Por otra parte, la lógica del don se concreta en estructuras que facilitan a la empresa desarrollar las actividades descriptas. Por ejemplo se trabaja con un costo por asesoramiento y no por comisiones. De modo que el trabajo de la misma empresa resulte valorado en forma “no especulativa” o instrumental, dejando más libertad en la búsqueda del precio y las condiciones que resulten justas. El cambio de mentalidad que conlleva requiere una formación constante, que en el caso de los clientes, por ejemplo, se realiza a través de boletines dónde se explica qué es lo que se cobra, cuales son los componentes del precio y quien los recibe. El resultado puede verse en el hecho de que muchos clientes que preguntan a Boomerang Viajes si está incluido el costo de la empresa para no degradar el costo del paquete en sí.

III.5. De Valores continentales de la realidad económica a valores intrínsecos a la actividad económica.

¿Cómo pueden ser los valores, y específicamente el principio de la gratuidad y la lógica del don intrínsecos a la economía? Hasta este punto se ha señalado la presencia de la gratuidad en la economía en las llamadas “condiciones iniciales” de las que parte todo modelo económico. En este punto se abordará el interrogante referido a la introducción de valores intrínsecos en la racionalidad económica.

El principio de gratuidad implicaría un verdadero cambio de paradigma. No se trata de la gratuidad definida en forma negativa como falta de onerosidad o de interés. Se trata de la gratuidad como expresión de la caridad. Se trata de la gratuidad que surge y operacionaliza la caridad, dicha gratuidad es también una

característica distintiva de la solidaridad como virtud. La gratuidad aparece así vinculada a la libertad y a los valores intrínsecos: lo que se hace gratuitamente se hace porque se quiere hacerlo y se hace porque se valora el bien de otro/s. En consecuencia es posible que la gratuidad propuesta por la CiV pudiese incluirse en modelos dónde se tiene en cuenta a los otros como por ejemplo los modelos de “other regarding preferences”.

La gratuidad es una característica necesaria del don. La lógica del don propuesta en CiV resulta intrínseca a la justicia pero no puede imponerse desde afuera al sujeto. Una de las razones es que la norma de esta lógica es sobreabundar y la generosidad no puede ser impuesta, debe ser elegida. Pero la lógica del don no sólo atañe a la conducta individual, sino que puede ser un marco de referencia teórico muy útil ya sea para analizar el funcionamiento de la economía o para abordar distintos temas de la disciplina económica, como se desarrolla un ejemplo al final de éste trabajo de tesis.

La reciprocidad es una característica tanto de la caridad, como de la solidaridad y también de la unidad del género humano. Sin reciprocidad no es posible actuar dicha unidad ni concretar la solidaridad. La caridad en la Trinidad es sin dudas recíproca, y en el orden temporal es la reciprocidad la que potencia a su máximo la caridad.¹⁵⁶

III.5.a. Valores intrínsecos y racionalidad individual

En una primera aproximación la presencia de valores intrínsecos, sea a través de mandatos morales o de elementos propios de la persona, calificados genéricamente de “emociones”, tiene como consecuencia la no-racionalidad de la conducta. Pero un examen más detallado y el aporte de las nuevas propuestas de conducta en economía (citar el gerente enojado) pueden proporcionar un concepto de racionalidad más amplio que incluye también otras formas de racionalidad además de la racionalidad instrumental.

Dentro del paradigma tradicional Gravelle y Rees se preguntan que sentido tiene el supuesto de racionalidad en un mundo donde las emociones y otros fenómenos

¹⁵⁶ En Bruni y Calvo (2009) puede hallarse un interesante planteo a partir de la Encíclica Deus Caritas Est, tomando los conceptos de eros, philia y agape y aplicándolos a la reciprocidad.

no garantizan que la conducta racional sea la más general o habitual. Y responden que tal supuesto es válido si sirve para hacer predicciones aplicables al comportamiento humano.¹⁵⁷ Sitglitz afirma que el supuesto de racionalidad se basa en la idea de que las personas actuarán en forma coherente con sus objetivos y que la economía busca explicaciones causales no sólo establecer correlaciones entre fenómenos u observaciones.¹⁵⁸

El supuesto de conducta racional resulta entonces consecuencia de la necesidad de la ciencia económica de explicar la conducta humana en términos causales. Y dicha causalidad debe implicar que la conducta humana resulte predecible para la economía y en consecuencia consistente. Ésta característica resulta clave para la elaboración de predicciones testeables empíricamente pues si de un mismo conjunto de hipótesis pudieran derivarse dos predicciones de conducta opuestas ni habría forma de testear empíricamente dichas hipótesis, ni podría elaborarse un conjunto coherente de teorías a partir de esos resultados.

En el caso del modelo del consumidor esta consistencia tiene dos dimensiones. Por un lado, la consistencia interna a la que se refiere Amartya Sen (1993)¹⁵⁹, es decir que, interpretadas las acciones económicas como afirmaciones lógicas, estas no resulten contradictorias entre sí.¹⁶⁰ En término de la teoría de las preferencias son los axiomas de completitud y transitividad los que aseguran esta consistencia.¹⁶¹ Por el otro lado, las decisiones deben ser coherentes con los objetivos que persigue el consumidor. Además de que no es extraño a las ciencias humanas suponer una teleología de la conducta humana, son los objetivos los que permiten predecir la conducta del consumidor.

El aporte tanto de la economía de la conducta como de la economía experimental reafirma este concepto de conducta racional como conducta predecible y consistente.¹⁶² La insistencia en que las anomalías respecto al homo

¹⁵⁷ Cfr. Gravelle, Hugh y Ray Rees. Op. cit. Pp. 7.

¹⁵⁸ Cfr. Stiglitz, Joseph E *Microeconomía. De la 2ª edición inglesa*. Ariel Economía. Barcelona 2003. Trad. *Principles of Microeconomics. Second Edition*. W.W.Norton & Co.Inc. 1997. Pp. 43 y 35.

¹⁵⁹ Cfr. Sen, Amartya. "Internal Consistency of Choice" *Econometrica*. Vol 61 No. 3 Mayo 1993. pp. 495 – 521.

¹⁶⁰ Esta es una de las bases de la crítica que hace Amartya Sen a la teoría de las preferencias en este artículo, pues según él nada legitima realizar esa identificación entre decisiones de consumo y afirmaciones lógicas.

¹⁶¹ Cfr. Mas-Collel. Op. cit. pp 6.

¹⁶² Ver especialmente el caso del gerente despedido dónde se argumenta el interés en predecir una conducta aunque contenga motivos "emocionales" en Sobel, Joel. Op. cit.

oeconomicus son persistentes y no triviales, calificativos que también reciben muchos resultados experimentales, confirmarían que éstas son las características necesarias de una conducta racional para la economía. Este concepto ampliado de racionalidad incluye la racionalidad instrumental pero no se restringe a ella. En consecuencia la propuesta de valores intrínsecos no resultaría extraña a este concepto de racionalidad económica. Y también sería posible representar por medio de un modelo la conducta de un agente económico que tuviera en cuenta esos valores

Desde el punto de vista del investigador, quien en definitiva califica e interpreta una conducta como racional o no, una conducta sería racional cuando a partir del conocimiento de los elementos que se consideran en la toma de decisiones, esas decisiones son razonablemente predecibles y las distintas decisiones tomadas en iguales condiciones por el mismo decisor no resultan inconsistentes entre sí.

Es evidente que el homo oeconomicus muestra una conducta racional como consumidor cuando todos los elementos relevantes a su toma de decisiones son la utilidad que se deriva del consumo, los precios y el ingreso. También el Homo Reciprocans muestra una conducta racional, si se incluyen entre los parámetros el valor atribuido a la reciprocidad y la conducta de los otros agentes con quienes interactúa.

El desarrollo de distintos modelos de racionalidad reciproca hace interesantes aportes a la reflexión y a la modelización de conductas que siguen valores intrínsecos. En primer lugar, la presencia de valores intrínsecos en la toma de decisiones debe representarse a través de cambios en la función objetivo y no de cambios en la expresión de las restricciones. Conceptualmente las restricciones representan límites externos impuestos a la decisión que se evalúa, mientras las características internas de la decisión son parte de la función objetivo. Incorporar los valores éticos y morales como restricciones es incorporarlos como extrínsecos al problema y funcionarán “colateralmente”. Por ejemplo, la “mejor” decisión sigue siendo la más egoísta pero la moral la torna inalcanzable. En cambio, si los valores son parte de la función objetivo inciden directamente en la valoración acerca de cuál es la “mejor” decisión.

Por otra parte este procedimiento siempre dejará en desventaja a la conducta que

siga un criterio diferente del auto-interés, pues una solución que tiene más restricciones operativas nunca tendrá un valor óptimo mejor que la solución que tenga menos restricciones operativas. Sin embargo, esta dificultad no es propia de la formalización matemática sino de una falta de interpretación adecuada de los elementos de un modelo de óptimo. Pues las restricciones siempre representan límites a las posibles decisiones, en cambio los objetivos y criterios de valoración deberían estar contenidos en la función objetivo.

En segundo lugar, la racionalidad recíproca es sensible a las “intenciones” del otro. Esta sensibilidad abre dos caminos muy interesantes. Por un lado, el camino hacia la superación teórica del anonimato típico del mercado, al decisor que sigue una racionalidad recíproca no le es indiferente quien tiene al frente (dentro de la teoría económica). Por otro lado, el reconocimiento de la “identidad” del otro abre la posibilidad de una racionalidad agregada que difiere del simple agregado de conductas individuales. A partir de personas que reciprocán entre sí podría plantearse una racionalidad de comunión que excede el marco individual y se podría identificar con la solidaridad reclamada en SRS y CiV.

Pero ¿todo modelo de óptimo no implica egoísmo o al menos instrumentalidad de las decisiones tomadas respecto de los fines propuestos?

El debate no es fácil y permanece abierto. Sin embargo, pueden realizarse al menos dos consideraciones. Desde el punto de vista metodológico la función objetivo es una representación de los criterios considerados en la toma de decisiones. La única condición que impone esta representación es que todas las decisiones sean ordenables en una única escala, lo cual parece difícil dadas las relaciones al estilo de la Trinidad, que guardan los valores entre sí. Pero sería posible acotando el campo sujeto a análisis, acotando el “dominio” de la economía (“dominio” como concepto matemático).

La segunda consideración se refiere a que no debe olvidarse que la atribución de egoísmo a un modelo formal es una cuestión hermenéutica, aunque la instrumentalidad también se vincula con la relación de causalidad implícita en toda función matemática. En todo modelo de óptimo se elige el valor de las variables de decisión que maximizan (o minimizan) el resultado de la función

objetivo, entonces la elección sería una elección instrumental.

En consecuencia, los modelos de óptimo son instrumentos útiles pero imperfectos para representar la toma de decisiones económicas. Por ello deberían utilizarse con prudencia y sin extender sus conclusiones más allá del contexto implícito en sus supuestos.

III.5.b. Valores intrínsecos y racionalidad agregada

A nivel agregado la racionalidad económica es la racionalidad del sistema de mercado. El sistema ideal de mercado, como se explicó más arriba, logra la asignación óptima de los recursos productivos dadas las preferencias de los consumidores. Sin embargo, las condiciones que son necesarias para que el sistema de mercado sea eficiente no concuerdan con las exigencias de la Doctrina Social de la Iglesia. Además, sus soluciones impersonales tampoco serían eficientes para el Homo Reciprocans.¹⁶³

La racionalidad del mercado supone un conjunto de condiciones que hacen posible que en el mercado se articulen las conductas individuales de los homo oeconomicus de forma tal que se generen los resultados eficientes arriba mencionados. Las condiciones institucionales son la existencia de propiedad privada, la obligatoriedad forzosa de los contratos y los contratos onerosos como único medio de acceder a bienes, servicios o factores de producción. Claramente estas condiciones institucionales limitan la libertad y las alternativas de que disponen los agentes económicos. Estas condiciones aseguran que todas las transacciones económicas puedan expresarse a través de los conceptos económicos de Oferta y Demanda. Además, hay dos condiciones de funcionamiento, en cada mercado sólo se comercia un bien homogéneo y nadie tiene capacidad por sí solo de influir el comportamiento del mercado. Estas condiciones aseguran que en condiciones de equilibrio habrá un precio único para cada bien. Por último, quedan las condiciones que se refieren a valores individuales en la toma de decisiones, especialmente transparencia y honestidad. Estas condiciones, si se cumplen todas las otras, garantizarían que cada mercado llegue a una situación de equilibrio donde los planes de los vendedores (la Oferta)

¹⁶³ Cfr. Rabin, Matew (1993) Op. cit. pp. 1294

sean consistentes con los planes de los compradores (la Demanda).

En el caso de los valores intrínsecos, dado su contenido personalista, no sería de esperar que se generen automatismos análogos a los del mercado. Sin embargo, sería posible esperar algún tipo de regularidades que permitan hablar de racionalidad agregada.

Fehr y Gächter (1998) muestran que a nivel agregado a partir de la racionalidad recíproca es posible esperar una racionalidad solidaria en términos de priorización del bien común y atención al otro.¹⁶⁴ Pero este fruto agregado no sería automático, sino que depende críticamente de las condiciones institucionales. Como ya se mostró, la superación del anonimato típico del mercado competitivo resulta clave en un contexto donde conviven *Homo Reciprocans* con *homo oeconomicus* para generar conductas “cooperativas”. Las experiencias de la EdC y también de la comunión de bienes vivida a escala global en el Movimiento de los Focolares muestra claramente que es posible superar el anonimato también en relaciones a escala mundial. Es cierto que las características de una relación cotidiana difieren de una relación “larga”, que está mediada por instituciones pero ello no implica que estas deban ser impersonales.¹⁶⁵

La fraternidad implica que a cada persona le interesa el bien del otro y está dispuesto a tomar la iniciativa. Y la conducta recíproca implica que cada persona está dispuesta a retribuir el bien recibido. El bien del otro está indisolublemente unido a su desarrollo personal, el cual exige gratuidad pues se vincula con su capacidad de dar por motivaciones intrínsecas. Y por lo tanto no obliga al “otro” sino que respeta su libertad. En consecuencia, la medida mínima de este interés por el otro se refiere a las condiciones básicas que hacen posible su desarrollo, es decir, que se interesa por el bien común ¿Porqué medida mínima? Porque con aquellos otros con los cuales es posible un diálogo-interacción- más frecuente la preocupación por el interés del otro puede dar lugar a experiencias de cooperación que directamente impliquen el crecimiento en humanidad de las partes

Desde otro punto de vista, el reconocimiento de valores intrínsecos a la actividad económica permite reelaborar los objetivos del sistema económico en su conjunto

¹⁶⁴ Cfr. Fehr, Ernst and Simon Gächter. “Reciprocity and Economics: The Economic implications of *Homo Reciprocans*” *European Economic Review* Vol 42 (1998) pp. 845-859. Pp. 854-855.

¹⁶⁵ Cfr. Scannone, Juan Carlos. Op. cit. pp. 745.

de modo que pueda analizarse su racionalidad, es decir, su coherencia y previsibilidad en términos de esos nuevos objetivos. Sin embargo, estos objetivos no son las “metas” del desarrollo sino la expresión de los valores intrínsecos que la CiV propone para la actividad económica.

Conviene aclarar que entre las metas del desarrollo y estos objetivos no habría contradicción pues ambos son plenamente consistentes con el concepto de bien común. Lo que se desea señalar aquí es que no se trata de definir metas cuantificables de bienes y servicios. Eso ya se hace y está bien, pero falta cambiar la lógica o racionalidad del sistema económico, que sigue siendo la eficiencia en la asignación de recursos. Sino que se trata más bien de incluir la dimensión relacional, de modo que la racionalidad del sistema deba contemplar necesariamente otros valores distintos de la eficiencia.¹⁶⁶

Dada la visión antropológica y social, planteada más arriba, la inclusión de valores en la actividad económica es consecuente con la lógica del don cuyas características fueron señaladas más arriba. Al analizar la lógica del tercer sector, del mercado y del estado, la Encíclica CiV realiza un ejercicio de interpretación a partir del “dar” que resulta un ejemplo inicial muy promisorio. El ciudadano, paga sus impuestos, y da por obligación. El consumidor, compra, y da para tener. Ambos dan solidariamente, cuando agregan a su acción el gesto o la noción de que así ayudan al crecimiento del país, al mantenimiento de otras generaciones y eventualmente a determinados productores cuando prefieren bienes artesanales, orgánicos, a precio justo, aunque sean mayores a la “oferta del día”.

Sin embargo, la eficiencia como criterio no resulta anulada, más bien quedaría como un valor técnico sujeto a valores de mayor importancia.

La lógica del don como clave de interpretación de la economía lleva por un lado al concepto de circulación y también al concepto de redes. Por ejemplo, a través del Estado se da por obligación, para auxiliar a las personas que sufren el desempleo. A su vez estas personas “dan para tener” cuando adquieren bienes, también pueden dar gratuitamente y por obligación. Por su parte quienes le vendieron esos bienes en los mercados, también darán lo que recibieron, y así con todos los que participan de la vida económica. El ciudadano, paga sus impuestos, y da por obligación.

¹⁶⁶ Un buen ejemplo prospectivo de esta propuesta puede hallarse en Rabin (1993).

Estas cadenas de interacciones no pueden aprehenderse mediante un método estático como el análisis del equilibrio de mercado. Es necesario comprender la dinámica del fenómeno. Y para ello es necesario analizar el funcionamiento de la economía desde el punto de vista de circulación de bienes, servicio e información. Pero estas relaciones de donación no se dan en el vacío. Se dan a través de redes multidimensionales, con tantas dimensiones como la vida humana. Redes donde los nodos son los sujetos de la actividad.

A partir de la experiencia de la EdC esta multidimensionalidad puede organizarse (y agruparse) en un conjunto de claves de lectura que mantienen una relación de reciprocidad entre sí y por lo tanto deben aplicarse conjuntamente. Una dimensión sería la organización del trabajo tanto como lugar de realización de la persona como del hecho productivo. Otra dimensión sería la de las relaciones con quienes no son parte de la unidad económica, relaciones vistas desde el valor de la diversidad de aportes a la vida económica y social. La dimensión de la ética, de los valores y del esfuerzo que su práctica implica, interactúa con las otras y tiene su lugar específico. Por su parte, la salud mental, física y espiritual tanto de las personas como de las empresas, estructuras sociales y el medio ambiente, es también una dimensión de estas redes. Y las estructuras y sus articulaciones son otra dimensión, pues el alcance de una red no sólo se relaciona con su salud sino también con su configuración (la exclusión social se debería más a falta de redes que a su mal funcionamiento). La dimensión ética a su vez necesita de la dimensión cultural, la reflexión, análisis y evaluación son otra dimensión fundamental; no sólo porque a través de la red circulan información y conocimiento, sino porque esta dimensión es esencial en su reconfiguración permanente. Por último, la cohesión de la red, su “unidad” es una dimensión fundamental, que podría explicar tanto casos exitosos, como dificultades y fracasos.

IV. Teoría del Valor y lógica del Don.

La lógica del don puede ser vista como un verdadero principio hermenéutico que trasciende tanto la visión del hombre aislado como la concepción de la objetividad independiente del hombre. Un ejemplo claro de la visión del hombre aislado es el modelo de óptimo del consumidor, donde el consumidor decide su compra y consumo óptimos en función de precios y alternativas de consumo que le vienen dadas como si estuviera solo en el mundo. Un buen ejemplo de la concepción de objetividad independiente del hombre son los conceptos de factores productivos y sus categorías distributivas. Tierra, Capital, Trabajo y Factor Empresario serían “realidades objetivas” y a-históricas cuyas remuneraciones, Renta, Interés, Salario y Beneficio, son objetivas y a-históricas también.

A continuación se desarrollará una aplicación que pretende mostrar como la lógica del don puede ser un aporte a la superación de la dualidad presente en la Teoría del Valor. Conviene aclarar que la Teoría Subjetiva del Valor es la que rige hoy el pensamiento económico y –como se verá- ella implica la reducción del trabajo a un factor productivo más. ¿Es posible una teoría del valor que rescate la inmensa dignidad del trabajo humano? La lógica del don parece abrir una puerta en la búsqueda de la respuesta a éste interrogante.

IV.1. Importancia y función de las Teorías del Valor

Toda teoría económica tiene como uno de sus fundamentos una Teoría del Valor. No es "valor" en sentido filosófico sino económico. Hasta el presente hubo dos teorías del valor: la Teoría Objetiva del Valor o Teoría del Valor Trabajo que tuvo vigencia hasta mediados del s. XIX (escuela clásica y pensamiento marxista) y la Teoría Subjetiva del Valor que es la que hoy está vigente (escuela marginalista y pensamiento keynesiano). Este concepto es tan importante que define por si mismo la diferencia entre la Escuela Clásica y la Escuela Neoclásica aunque ambas adhieren al liberalismo económico, y permite emparentar a Marx y la Escuela Clásica más allá de las diferencias ideológicas.

La teoría económica sirve tanto para recolectar y organizar la información

económica como para reflexionar y proponer una visión e interpretación de los hechos económicos, con obvias consecuencias sobre su calificación moral, su deseabilidad y el diseño de políticas públicas. Si bien la Teoría del Valor-Trabajo centraba el análisis económico sobre el trabajo, fue superada por la Teoría Subjetiva del Valor. A partir de la cual podría decirse que el consumo es el que genera valor (de hecho las escuelas que adhieren a esta teoría miden el bienestar en términos de satisfacción consumista). Esta visión no resulta satisfactoria pues no pone en el centro del problema económico al hombre.

Los interrogantes que se pretenden plantear en éste trabajo son si de la visión cristiana del trabajo y la economía pueden extraerse elementos que digan algo respecto de estas Teorías del Valor y si tales elementos permitirían delinear una teoría del valor que articule una teoría económica que humanice la economía.

VI.1.a. Teoría Objetiva del Valor o Teoría del Valor Trabajo

VI.1.a.1. Centralidad del Trabajo

Adam Smith (1723-1790), a quien se reconoce como fundador de la ciencia económica y de la Escuela Clásica, propone que la causa de la riqueza de una nación es el trabajo de su población. La riqueza de un reino no son el oro y la plata acumulados en el Tesoro Real, y su causa no es ni la fertilidad del suelo y ni un tipo de actividad en particular¹⁶⁷, sino la cantidad de personas de la población total que trabajan y la productividad de su trabajo. Ésta podría considerarse la respuesta fundacional de la economía como ciencia, y ya en su análisis de la división del trabajo, Smith supone que ésta se da junto con el interés propio en un marco de mutua cooperación, en consecuencia no se trata de un análisis individualista del trabajo, sino del trabajo en su dimensión social.

Pero la Escuela Clásica no sólo reconoce al trabajo como causa de la riqueza, sino que lo propone como medida del valor económico de los bienes. La Teoría Objetiva del Valor, o “Teoría del Valor-Trabajo” afirma que el verdadero valor de

¹⁶⁷ Es interesante destacar que para Quesney en Francia la riqueza era producida por el trabajo agrícola, mientras para Genovesi en Italia, era producida por el comercio. Ambas eran las actividades económicas principales en su marco geográfico, pero Smith no propone que la industria genera la riqueza sino todo trabajo productivo, trascendiendo así el plano sectorial.

los bienes está dado por el trabajo que lleva producirlos. Ésta teoría fue profundizada por los distintos autores de la Escuela Clásica, especialmente por David Ricardo,^{168 169} y también fue tomada por Marx, su teoría de la explotación afirma que existe una plusvalía generada por el trabajo que es apropiada por el empresario cuando correspondería al trabajador. El concepto de plusvalía encuentra sustento en el marco teórico de la Escuela Clásica pues para ella el Valor Natural de las cosas (que es el Valor-Trabajo) puede diferir del Valor Corriente de las mismas (en términos de Smith), en consecuencia el precio de un bien (en lenguaje moderno) puede diferir de su verdadero valor. En el pensamiento clásico es la libre concurrencia la que hará converger los precios de mercado al verdadero valor, o valor natural, de los bienes.

VI.1.a.2. Límites y Ocaso de la Teoría del Valor Trabajo.

La Teoría del Valor-Trabajo, sin embargo, no logra explicar ciertas “paradojas del valor”. Empíricamente se observa que el precio de ciertos bienes no tiende a converger al que sería su valor natural (éste fenómeno se da en bienes que son crónicamente escasos). Además, los desarrollos de Marx que perfeccionan hasta el extremo esta Teoría, muestran una indeterminación en todo el planteo: si se admite que dos tareas diferentes aportan en distintos grados a la generación de riqueza, es decir, que una misma unidad de tiempo de trabajo genera distintas magnitudes de valor según las tareas, es necesario medir este aporte en término de bienes generados para tener en cuenta estas diferencias, pero los bienes generados son valorados de acuerdo al trabajo que llevó hacerlos, entonces el valor de los bienes está determinado por el trabajo, el valor del cuál a su vez, está determinado por el valor de los bienes. Pero no se trata aquí de una determinación recíproca del valor del trabajo y de los bienes, sino de una indeterminación y en consecuencia el trabajo no resultaría útil para mensurar el valor de los bienes.

Sin embargo, la causa histórica del abandono de la Teoría Objetiva del Valor, parece deberse al debate con los socialistas del s. XIX. Los economistas

¹⁶⁸ Cfr. Schumpeter, Joseph A. *Historia del Análisis Económico*. Fondo de Cultura Económica, México 1984. Traducción de *History of Economic Analysis*. Oxford University Press, 1954. pp. 508-509.

¹⁶⁹ Cfr. Fernández López, Manuel “Historia del pensamiento económico”. A-z editora. Bs.As. 1998. Pp. 248

buscaron un marco teórico que no admitiera la teoría de la plusvalía y de la explotación, como las admitía la Teoría del Valor-Trabajo al admitir la posibilidad de que el precio de un bien difiera de su precio natural, es decir, de su valor medido en términos de trabajo aportado.¹⁷⁰

VI.1.b. Teoría Subjetiva del Valor.

VI.1.b.1. Preferencias Individuales y Mercado

La Teoría Subjetiva del Valor fue propuesta por la escuela Marginalista. Para ella el valor de cada bien no está dado por el trabajo que objetivamente lleva producirlo sino por la valoración que de él hace el consumidor en función de la utilidad que le reporta y la escasez de ese bien. Luego en la evolución positivista de este pensamiento, el concepto de utilidad será sustituido por el de preferencia, la economía no discute si los bienes son útiles al consumidor o no (lo cuál implicaría un “juicio de valor”), simplemente observa qué bienes prefiere.¹⁷¹

Pero el valor subjetivo que cada individuo asigna a un bien no tiene por qué coincidir con el valor que otra persona le asigna a ese mismo bien, y el sistema económico para funcionar necesita de valores objetivos. Es en el mercado dónde las valoraciones subjetivas se transforman en valores objetivos: las valoraciones subjetivas se expresan a través de la demanda y en el mercado se determina el precio que será el único valor objetivo de los bienes, para ésta teoría el único valor relevante de un bien será su precio y los otros valores quedan fuera del campo de la ciencia económica.¹⁷² Para la escuela clásica el mercado era el lugar dónde se vendía y el valor de cambio podía diferir del valor natural de los bienes. En cambio, para la escuela neoclásica el mercado es el lugar donde se determina el único valor de los bienes que es su precio, resultando así una institución clave para la vida económica.

VI.1.b.2. Límites y Dificultades de la Teoría Subjetiva

¹⁷⁰ Cfr. Screpanti, Ernesto y Stefano Zamagni, *Panorama de historia del pensamiento económico*. Ariel Economía. Pp. 163-164.

¹⁷¹ Hoy, la Axiomática de las Preferencias es uno de los fundamentos de la teoría microeconómica, que no es otra cosa que la teoría neoclásica o marginalista.

¹⁷² Cfr. Screpanti, Ernesto y Stefano Zamagni, op. cit. pp. 163.

Otra consecuencia teórica de la Teoría Subjetiva del Valor, de igual importancia que el rol que le asigna al mercado, se vincula con la valoración del resto de los bienes y factores productivos. El consumidor sólo valora directamente los bienes de consumo, queda pendiente la valoración de los bienes que no son de consumo, y por lo tanto no le reportan utilidad directamente. Para la Teoría Subjetiva del Valor, la valoración de éstos, especialmente de los bienes y servicios que se utilizan para producir otros bienes será una consecuencia del valor de los bienes de consumo que se producen con su aporte. Para ésta teoría el único costo relevante es el costo de oportunidad, en el caso de una comparación entre dos bienes de consumo el interrogante sería ¿cuánto del otro bien dejo de producir para producir este bien? ; y en el caso de un bien que no es de consumo ¿cuánto del bien de consumo más valioso dejo de producir si no utilizo la última unidad de ese recurso?

En consecuencia un recurso no tiene valor por sí mismo sino sólo como medio para producir bienes finales, en cuyo caso su valor será determinado por su participación en la producción de los bienes de consumo. Por este motivo la teoría subjetiva del valor es incapaz de reconocer el valor intrínseco de la Naturaleza o del trabajo del hombre.

Por otra parte, para ésta teoría el trabajo no es un concepto clave de su marco teórico sino que es un factor productivo más, como cualquier otro insumo o mercancía. Y como cualquier otro insumo no tendrá valor por sí mismo, sino que será retribuido de acuerdo a los bienes que ayude a producir.

Ésta Teoría del Valor limita el análisis económico a la hora de afrontar la pobreza y el desempleo, y en consecuencia también limita ese análisis al afrontar problemas más complejos como el desarrollo de todos los pueblos.

En el marco de la Teoría Subjetiva del Valor, el efecto de las medidas de política económica se evalúa a través del “excedente del consumidor”, la “variación compensatoria” o la “variación equivalente”. Todas mediciones que, en la práctica, son una agregación ponderada de efectos individuales, donde el ponderador es el ingreso individual. En consecuencia, las preferencias y necesidades de quien tiene menos ingreso tienen una ponderación menor que las preferencias de quien tiene un mayor ingreso, e incluso si una multitud de personas no tienen ingresos

sus necesidades no pesarán nada en la evaluación de los efectos de medidas de política económica.

Además, según ésta teoría los factores productivos se valúan por su costo de oportunidad, como se expuso más arriba, y el costo de oportunidad de un recurso excedente es cero. En consecuencia desde este punto de vista, el valor económico del trabajo desempleado es nulo.

En nuestra experiencia como humanidad, tanto la pobreza como el desempleo tienen un valor negativo y deben ser corregidos, subsanados o evitados; pero para la Teoría Subjetiva del Valor ambos fenómenos tienen valor nulo, y en consecuencia no se los reconocen como un problema.

VI.2. Un punto de partida: el trabajo como generador de la riqueza en la Sagrada Escritura, la Patrística y el Magisterio de la Iglesia.

La idea de que el trabajo pueda generar valor es profundamente cristiana y como tal, profundamente humana. Quizá por esto en los orígenes de la economía como disciplina técnica, desde A. Smith hasta Marx, se lo tomó como punto de partida. Parte de la des-humanización de la economía tiene que ver con el reemplazo de la Teoría del Valor Trabajo. Reemplazo que estaba técnicamente justificado ¿cómo rescatar este punto de partida superando los límites técnicos de la Teoría Objetiva del Valor?

VI.2.a. Aclaración Previa: Concepto de trabajo en el pensamiento cristiano y concepto de trabajo en la teoría económica.

El concepto de trabajo en la teoría económica se refiere al factor productivo que principalmente se identifica con el trabajo asalariado. Si bien en la Doctrina Social de la Iglesia muchas veces se refiere a éste trabajo, al trabajo de la “clase trabajadora”, el concepto cristiano es más amplio ya que el mandato del Génesis de dominar la Tierra¹⁷³ implica a toda la actividad humana. Juan Pablo II en la Introducción de LE afirma un concepto amplio de trabajo, que concreta en su

¹⁷³ Cfr. Gen 1, 28

análisis de cómo las distintas actividades económicas (agricultura, minería, ganadería, industria, tecnología) contribuyen a dominar la tierra.¹⁷⁴ En consecuencia, el concepto de trabajo amplio incluye, como parte esencial del mismo, la actividad de gestión¹⁷⁵ que en la teoría económica se identifica con el “factor empresario”, que vendría a ser el cuarto factor productivo, añadido por la escuela neoclásica a los tres factores clásicos: Tierra (Recursos Naturales), Capital y Trabajo.

VI.2.b. El trabajo como causa del valor en las fuentes de la Doctrina Social.

No es esperable que las fuentes de la Doctrina Social de la Iglesia utilicen esta terminología técnica, por lo que la búsqueda en un primer momento se referirá al concepto del trabajo como generador de los bienes económicos materiales e inmateriales, ya sea en la dimensión individual como en la dimensión social. En un segundo momento, se buscarán pistas sobre la relación bienes producidos-valor económico.

Se le dará preferencia a la dimensión social pues la identificación bienes producidos-valor-riqueza de una nación, se produce obviamente a nivel social.

VI.2.b.1. En el Magisterio.

El concepto del trabajo como generador de la riqueza no es extraño a la Doctrina Social de la Iglesia, el mismo se encuentra presente en el Magisterio desde la primera encíclica llamada “social”, pues León XII en RN adjudica a los trabajadores la generación de la riqueza nacional.¹⁷⁶ Esta línea es profundizada por Pío XI en QA en tres sentidos al menos, por un lado identifica riqueza con la multitud de bienes producidos, por otro afirma explícitamente que tales bienes son generados por los hombres sea directamente o indirectamente a través de las máquinas; y, además, afirma que el paso de un pueblo desde una situación de pobreza a otra mejor tienen como causa el “*trabajo acumulado de los ciudadanos*”(sic)¹⁷⁷ sea de quienes dirigen como de quienes lo ejecutan. En el

¹⁷⁴ Cfr. LE 5

¹⁷⁵ Cfr. CA 32

¹⁷⁶ Cfr. RN 25

¹⁷⁷ QA 52

mismo sentido se expresa Juan Pablo II al fundamentar, en LE, la primacía del trabajo sobre el capital, pues éste no es más que el fruto del patrimonio histórico del trabajo humano: *“Así, todo lo que sirve al trabajo, todo lo que constituye —(...)— su «instrumento» cada vez más perfeccionado, es fruto del trabajo. ”(sic)*¹⁷⁸, en consecuencia, no sólo el capital es un instrumento o causa instrumental de la producción, mientras el trabajo es la causa eficiente primaria —como afirma en el mismo punto de LE—, sino que el mismo trabajo ha generado al capital, de modo que ya en forma directa o actual, o en forma indirecta o acumulada, sería el trabajo del hombre el generador de la riqueza.

También este concepto parece estar contenido en la concepción de la propiedad privada como fruto del trabajo. El trabajo del hombre no acciona en el vacío, sino que actúa sobre la naturaleza que Dios le ha donado a él primero,¹⁷⁹ al hacerlo imprime en ella su “huella”¹⁸⁰ dándole una nueva forma,¹⁸¹ modificándola de modo que la hace suya, generando un derecho de propiedad sobre aquella parte de la naturaleza y también los frutos que produjo su trabajo¹⁸².

Por otra parte, en Juan Pablo II esta capacidad de generar valor podría encontrar su justificación teológica, pues en la realización del mandato divino de dominar la tierra, *“...todo ser humano, refleja la acción misma del Creador del universo.”*¹⁸³ Y en el mismo sentido se expresa el Catecismo de la Iglesia Católica al decir que *“El trabajo humano procede directamente de personas creadas a imagen de Dios y llamadas a prolongar, unidas y para mutuo beneficio, la obra de la creación dominando la tierra”*.¹⁸⁴ En esta admirable síntesis se remarcan la naturaleza humana del trabajo, su carácter social y su capacidad de continuar la obra creadora, sin embargo, es en el número 31 de Centesimus Annus dónde puede hallarse la respuesta buscada en forma más evidente cuando afirma que la Creación es el primer don de Dios para sustento de la vida humana: *“Ahora bien, la tierra no da sus frutos sin una peculiar respuesta del hombre al don de Dios, es*

¹⁷⁸ LE 12

¹⁷⁹ Cfr. LE 12

¹⁸⁰ Cfr. RN 7

¹⁸¹ Cfr. QA 52

¹⁸² Cfr. RN 8

¹⁸³ LE 4

¹⁸⁴ *Catecismo de la Iglesia Católica*. Asociación de Editores del Catecismo, Madrid 1992 N. 2427

*decir, sin el trabajo.*¹⁸⁵ En consecuencia no resulta desatinado pensar que en la realización del mandato bíblico de trabajar el hombre genere valor.

VI.2.b.1 En los Santos Padres.

La búsqueda no arrojó otros resultados tan claros, por lo que es difícil decir que ésta haya sido una opinión generalizada. Pero puede hallarse esta idea en Teodoreto de Ciro, quien en “La divina Providencia” amonesta a quienes cuestionan al trabajo y a los trabajadores argumentando que:

“Con el trabajo conseguimos construir ciudades, vivir en casas, vestirnos, calzar nuestros pies y mantener nuestra mesa con comida suficiente.

(...)

*Si todo bien proviene del trabajo, que no se denigre la clase servil que se esfuerza en el trabajo.”*¹⁸⁶

Sin embargo, deben tenerse en cuenta otros tres elementos para continuar el análisis, el contexto histórico, la intencionalidad de los Santos Padres y la posibilidad de que la vinculación trabajo-bienes fuera evidente.

Como se planteó más arriba, la reflexión en Occidente acerca de la naturaleza de la riqueza de una nación y de cuáles son sus causas aparecerá en la Edad Moderna. Cuando, como consecuencia de la experiencia de los países europeos a partir del descubrimiento de América, se cuestione la identidad entre riqueza privada y riqueza social; pero durante los cuatro primeros siglos de la era cristiana tal preocupación no existía. Subsidiariamente, el tipo de economía de la época distaba mucho del sistema capitalista, aún en sus primeras etapas. Técnicamente predominaba la economía de autoconsumo y el intercambio comercial era poco significativo, en consecuencia las necesidades de coordinación y articulación propias en sistemas más complejos, no se hallaban presentes, como así tampoco los debates y reflexiones a que darán lugar posteriormente.

Por ejemplo, en los Santos Padres parece no haber una actitud unívoca respecto de las riquezas,¹⁸⁷ lo que puede deberse a que el concepto de “riqueza” que

¹⁸⁵ CA 31

¹⁸⁶ Teodoreto de Ciro, “La Divina Providencia”, 7. en Ciudad Nueva, *El Trabajo y las Profesiones*. Colección “Padres de la Iglesia.” Ciudad Nueva Editorial, Buenos Aires 1991. pp. 22

¹⁸⁷ Cfr. Flores, Mario Ángel. “Criterios de los Santos Padres sobre Algunos Aspectos Concretos de Economía”. Transcrito por Juan Manuel Díaz Sánchez de FLORES, Mario Ángel *El pensamiento social de los Padres de la Iglesia*. Col. “Doctrina Social Cristiana”, 8. (IMDOSOC). México, 1987.

utilizan los Santos Padres no es el concepto de riqueza moderno, elaborado a partir de la visión aristotélica. La filosofía aristotélica se esfuerza en investigar lo que “la cosa es en sí”, desde este punto de vista resulta obvia la identidad riqueza-conjunto de bienes. Pero Europa redescubrirá a los grandes filósofos griegos, especialmente a Aristóteles en la Alta Edad Media, contexto en el cuál Santo Tomás de Aquino, Doctor de la Iglesia, llevará a cabo una magnífica obra de inculturación. Pero este proceso dista más de medio milenio de los Santos Padres, en consecuencia es posible plantear que su concepto de riqueza para ellos es diferente. Por ejemplo, Juan Crisóstomo afirma sin medias tintas:

*“¿Cómo puede ser bueno el que posee riquezas? No puede afirmarse eso, sino que es bueno cuando da a los demás. Mientras la guarda, no puede ser bueno. Ahora bien, ¿cómo puede ser bueno algo que, retenido, muestra que somos malos, y desechado, buenos?”*¹⁸⁸

El razonamiento expuesto no es confuso ni limitado, y desde el punto de vista lógico es inobjetable si al término riquezas se lo entiende como una propiedad o característica del sujeto.¹⁸⁹ En consecuencia puede interpretarse que las riquezas son entendidas con relación a las personas y no en un modo objetivo, como conjunto de bienes. Las riquezas hacen a alguien rico, y alguien es rico porque tiene más de lo que necesita, tiene algo que no comunicó, es decir, que está reteniendo algo que la Providencia destinó para otros, lo cual compromete su salvación, en consecuencia la riqueza, desde este punto de vista es mala. Parecería evidente que este concepto de riqueza no se identifica unívocamente con el concepto de conjunto de bienes, como lo hace el concepto objetivo-estático resultante de la visión aristotélica; más bien parece ser un concepto relacional-dinámico con una profunda raíz antropológica, como también nos ilustra ésta otra afirmación de Juan Crisóstomo:

“Si ni siquiera tu alma es tuya, ¿qué decir del dinero? ¿Por qué desperdicias bienes que no son tuyos? ¿No sabes que seremos acusados por los bienes

29 pp. Madrid, verano de 2004. pp. 2.

¹⁸⁸ Juan Crisóstomo, en “Homilía 13 sobre la primera Epístola a Timoteo” MG 62,564; en Ciudad Nueva, *Pobreza y Riqueza*. Colección “Padres de la Iglesia.” Ciudad Nueva Editorial, Buenos Aires 1992. Pp. 23

¹⁸⁹ Cfr. Podría formalizarse utilizando la lógica cuantificacional: sea “a” la variable que representa al hombre, tal variable tiene la propiedad de ser positiva (el hombre es bueno). Sea “R” la propiedad “riqueza” que puede atribuirse a la variable “a”; si tenemos que Ra es negativo y nRa es positivo, necesariamente R es negativo.

mal administrados?

En efecto, lo que no es nuestro sino del Señor, se lo debemos dar al prójimo.

(...)

Los bienes ajenos se vuelven propios cuando tú los distribuyes al prójimo. Si, por el contrario, usas esos bienes sólo en tu beneficio, se vuelven bienes de los demás.”¹⁹⁰

Es claro que desde un punto de vista estático se trata de una paradoja que terminaría por negar la propiedad privada. Pero desde un punto de vista dinámico (como el que se requiere entender la lógica de la comunicación de los bienes) se puede concluir que la propiedad privada es una instancia de concreción del Destino Universal de los Bienes: la propiedad privada se “consume” con la donación, y la negación a dar esclaviza al hombre invirtiendo la relación de dominio que implicaría la propiedad privada.

En consecuencia, el concepto de riqueza de los Santos Padres no es el concepto estático de “conjunto de bienes” y mucho menos se identifica con el concepto de bienes “a secas”, es más, todos ellos sostienen que los bienes son buenos por ser parte de la creación sin contradecirse al afirmar que la riqueza es mala.

En consecuencia el concepto de riqueza utilizado por los Santos Padres no es el que usa la economía moderna. Y tampoco lo es el concepto objetivo-estático que asimila “riqueza” a “conjunto de bienes”; para la economía moderna la riqueza social está constituida por el conjunto de bienes y servicios que circula en la sociedad o entre las sociedades, y en consecuencia la retención de bienes no genera valor a nivel agregado. Por ejemplo, un acaparador-especulador podrá hacerse rico él, pero no genera riqueza a nivel social, porque no aumenta el flujo de bienes del que puede disponer la sociedad, en consecuencia un acaparador-especulador se hace rico mediante la transferencia de la riqueza que otros generaron.

En segundo lugar, la intencionalidad de los Santos Padres era eminentemente de carácter moral, inspirada y con la pretensión de defender, de algún modo, la fidelidad al mensaje evangélico, y específicamente en este campo también

¹⁹⁰ Juan Crisóstomo, Homilía 11, sobre la primera Epístola a los Corintios 4, 3-4, MG 61, 94 en Ciudad Nueva *Pobreza y Riqueza*. Op. cit. pp. 14.

estaban motivadas por la sensibilidad cristiana ante la realidad de la pobreza y la desigualdad. En consecuencia su centro de interés ni siquiera se acerca a la vinculación trabajo-bienes, sino que más bien les interesa resaltar la dignidad del primero junto con una sana actitud de humildad ante la Providencia de Quien proviene todo; y la justa actitud ante los bienes que podían poner en riesgo la salvación.

En tercer lugar, debe considerarse la posibilidad de que la vinculación trabajo-producción de bienes fuera tan evidente que no hacía falta mencionarla, salvo para disuadir de la pereza o amonestar el mal trato a los trabajadores como es el caso arriba citado, vinculación que también pareciera ser obvia en el relato bíblico.

VI.2.b.3. En la Revelación

Para éste análisis resulta inevitable citar *Laboren Exercens* que en sus puntos 25, 26 y 27 plantea una espiritualidad del trabajo recurriendo a la Revelación como fuente, con numerosas citas contextualizadas y explicadas.

La vinculación entre trabajo y generación de bienes aparece explícitamente en el Eclesiástico dónde,¹⁹¹ a la vez que valora la búsqueda de la sabiduría por sobre otras actividades, reconoce el esfuerzo que estas implican y que sin ellas “...no se hubiera construido ciudad alguna”,¹⁹² es decir, que sin el trabajo no es posible progreso material alguno.

Esta vinculación también puede pensarse –al igual que en el caso de los Santos Padres- como evidente en el contexto histórico de las Sagradas Escrituras. Ni el Antiguo, ni el Nuevo Testamento tienen por fin la reflexión técnica acerca de la generación del valor económico. Juan Pablo II explica que en el Génesis la creación se presenta como un trabajo realizado por Dios, y que la realidad del trabajo concretado a través de diversas profesiones está presente tanto en el Antiguo como en el Nuevo Testamento;¹⁹³ también el mismo Papa pone de relieve que Jesús fue un hombre de trabajo en su vida privada y que muchas de sus parábolas y ejemplos no sólo son tomados del mundo del trabajo, sino que su

¹⁹¹ Cfr. Eclo 38, 24-34 y 39, 1.

¹⁹² Eclo 38, 32.

¹⁹³ Cfr. LE 26

referencia a sí mismo y al Padre también se vinculan con el trabajo,¹⁹⁴ como en Jn 5, 17: ...«*Mi Padre trabaja hasta ahora, y yo también trabajo.*»

El trabajo, como vocación del hombre, se encuentra contenido en el mandato bíblico de dominar la Tierra (Gen 1, 28). Pero la Tierra le es dada no sólo como fuente de su sustento (Gen 1, 29), sino también como medio de realización. Pues al cultivarla y cuidarla (Gen 2, 15) el hombre se realiza en cuanto hombre,¹⁹⁵ pues “...*creado a imagen de Dios, mediante su trabajo participa en la obra del Creador (...)*continúa desarrollándola y la completa,...”,¹⁹⁶ es decir, se hace más semejante a su Creador. Respecto a la capacidad del trabajo de generar riqueza, resulta relevante la forma de esta participación en la obra creadora de Dios, ¿qué significa desarrollarla y completarla? En su explicación Juan Pablo II especifica que se refiere al progreso en el “*descubrimiento de los recursos y de los valores encerrados en todo lo creado*”¹⁹⁷. Éste descubrimiento de recursos y valores, implicaría, entonces, hacer explícito y presente algo que estaba “encerrado”, es decir, implicaría transformar parte de la naturaleza creada; además, la mayoría de las veces los recursos presentes en la naturaleza deben ser “transformados” por el trabajo del hombre para poder ser aplicados a sus necesidades, y esa transformación desde el punto de vista económico puede verse como generación de valor¹⁹⁸, lo cual reafirmaría también que el hombre fue creado a imagen y semejanza de Dios Creador.

VI.2.3. El Trabajo - don Generador de Valor

El concepto del trabajo como generador de bienes parece ser consistente con las diversas fuentes de la Doctrina Social de la Iglesia, sin embargo, queda pendiente la vinculación de la producción de bienes con la generación de valor. Las fuentes de la Doctrina Social de la Iglesia presentan interesantes pistas a éste respecto. La Revelación previene contra la entronización del trabajo como absoluto, o como excluyente; además de prescribir descanso semanal para honrar al Señor, el Evangelio directamente advierte que de nada le sirve a un hombre ganar al

¹⁹⁴ Cfr. LE 26

¹⁹⁵ Cfr. LE 9

¹⁹⁶ LE 25

¹⁹⁷ LE 25

¹⁹⁸ Hoy técnicamente recibe el nombre de “Valor Agregado” o “Valor Añadido”.

mundo entero si el mismo se pierde¹⁹⁹ y recomienda: *“Buscad primero su Reino y su justicia, y todas esas cosas se os darán por añadidura.”*²⁰⁰ En consecuencia la vocación del hombre al trabajo debe ser entendida en el contexto de la vocación del hombre a la comunión con el Dios Uno y Trino: la lógica del trabajo participa de la lógica del amor; y en ésta lógica lo que da valor es el amor. Consistente con éste contexto ya en el Decreto sobre la justificación del Concilio de Trento se aconseja: ²⁰¹ *“Abundad en toda obra buena, sabiendo que vuestro trabajo no es vano en el Señor [1 Cor. 15, 58]; porque no es Dios injusto, para que se olvide de vuestra obra y del amor que mostrasteis en su nombre [Hebr. 6, 10]”*.

Por su parte Basilio Magno plantea que el motivo principal del trabajo debe ser cumplir con la Voluntad de Dios expresada en las obras de misericordia y concluye: *“Por lo tanto, cada uno, en su trabajo, debe proponerse como meta ayudar a los necesitados y no atender sus propias necesidades.”*²⁰² Y señala que el trabajo no sólo es útil como mortificación, sino como amor al prójimo, *“(…) de manera que Dios de también lo necesario a nuestros hermanos indigentes, a través de nosotros, (...)”*,²⁰³ es decir, Dios los provee de lo necesario a través de nuestro trabajo. Juan Crisóstomo en “Homilía 11, sobre la primera Epístola a los Corintios 4, 3-4” desarrolla una verdadera lección de fundamentos de economía basada en el Evangelio, donde reconociendo la interdependencia entre todas las actividades plantea la necesidad de la circulación:

*“ En todos los planos, el dar y el recibir son fuentes de numerosos efectos positivos: en la cosecha, en las ciencias, en las artes. Quien pretendiera ejercer su actividad sólo en provecho propio se dañaría a sí mismo y al mundo.”*²⁰⁴

Es conveniente destacar de estas citas el valor para este análisis tanto de las afirmaciones positivas como negativas, especialmente la necesidad de no trabajar para sí mismo expresada en Basilio Magno no es sólo un requisito de

¹⁹⁹ cfr. Lc 9, 25

²⁰⁰ Mt 6, 33

²⁰¹ Cfr. Detzinger. Concilio de Trento. SESIÓN VI (13 de enero de 1547) Decreto sobre la justificación; pp. 132.

²⁰² Basilio Magno, “Reglas Completas”, 42, 1, 2. en Ciudad Nueva, *El Trabajo y las Profesiones* Op. cit. pp.14.

²⁰³ Basilio Magno, “Reglas Completas”, op. Cit. 37, 1, 2. pp.19.

²⁰⁴ Juan Crisóstomo, Homilía 11, sobre la primera Epístola a los Corintios 4, 3-4, MG 61, 94 en Ciudad Nueva *Pobreza y Riqueza*. Op. cit. pp 16

orden moral, sino que se relaciona con el ámbito de los hechos económicos como puede deducirse de la última afirmación de Juan Crisóstomo. La crisis financiera actual muestra cuanta razón tiene este Santo Padre en la afirmación citada.

En el mismo sentido el Apóstol Pablo previene a los presbíteros de la comunidad de Efeso²⁰⁵ y recuerda que trabajando es como se debe socorrer a los débiles.²⁰⁶

Juan Pablo II, explicita esta pista cuando recuerda que trabajar es trabajar con y para los otros, y el conocimiento más profundo de las potencialidades de la tierra y de las necesidades de los hombres (para quienes se trabaja) hace al trabajo más productivo.²⁰⁷ Así, el trabajo no sólo tiene un carácter social (trabajar con los otros) sino también, en su dimensión objetiva, un fin social (trabajar para los otros) y la calidad de las relaciones con los otros y con la naturaleza son determinantes de la productividad del trabajo.

Juan XXIII refuerza estas ideas al afirmar que la justicia debe respetarse tanto en la distribución de bienes como en las condiciones de trabajo;²⁰⁸ y que el fin del sistema económico es la perfección del hombre, en consecuencia la prosperidad económica de un pueblo consiste más en la justa distribución de los bienes que en el aumento de los mismos, porque la primera puede garantizar el desarrollo del hombre, mientras el segundo no.²⁰⁹

A estas dos pistas (la finalidad del trabajo está en el otro y el carácter social del trabajo) conviene agregar una tercera pista que está presente en el análisis desarrollado más arriba: uno de los fines de la Creación es el sustento de la vida humana. El mismo no se puede concretar sin el trabajo del hombre. El sustento de la vida humana, desde la perspectiva económica evoca inmediatamente la satisfacción de las necesidades básicas del hombre, que es uno de los cometidos del sistema económico en su conjunto.

A partir de estas pistas podríamos argumentar que algunos de los requisitos para que un bien generado por el trabajo tenga valor son que contribuya concretamente al sustento de la vida de otra persona distinta de quienes lo

²⁰⁵ Cfr. Hch 20, 17-38

²⁰⁶ Cfr. Hch 20, 35

²⁰⁷ Cfr. CA 31

²⁰⁸ Cfr. Juan XXII, Carta Encíclica Mater et Magistra (MM), 15 de Mayo de 1961. Pag. web del Vaticano: http://www.vatican.va/holy_father/john_xxiii/encyclicals/documents/hf_j-xxiii_enc_15051961_mater_sp.html No. 82

²⁰⁹ Cfr. MM 74

produjeron y que estas personas reconozcan esta contribución. De este modo también ocuparían el centro de la escena económica las necesidades del hombre, lo cual sería una precondition de la caridad vivida a través de la economía. Las pistas y requisitos recién mencionados permiten analizar los aportes de la Teoría Subjetiva del Valor desde un marco general coherente con la Doctrina Social de la Iglesia. Sin éstas pistas se analizaría la Teoría Subjetiva sólo desde aquellas afirmaciones de las fuentes de la Doctrina Social de la Iglesia que permiten rescatar los aportes de la Teoría Objetiva y en consecuencia no sería un marco superador de las diferencias entre ambas.

VI.3. Un aporte desde la Economía de Comunión

Sustentando la propuesta de la Economía de Comunión (EdC) se encuentra una concepción antropológica basada en el Evangelio. La “cultura del dar” es parte esencial de esta concepción antropológica. Para los propulsores de la EdC, la cultura del dar no siempre significa desprenderse de algo para darlo, sino que es la expresión económica de la cultura del amor.²¹⁰ Ésta cultura, hace de la actividad económica un *“lugar de comunión entre quien tiene bienes y oportunidades económicas y quien no las tiene; comunión entre todos los sujetos que participan de diferentes modos en la misma actividad”*²¹¹. En consecuencia podría decirse que para la cultura del dar, “dar” tiene valor si es un “don” para el que lo recibe y es un “don” para el que lo da.

Para realizar un análisis consistente con la cultura del dar se utiliza un marco relacional: dador-don-receptor. En este marco aparece claro que el valor se genera en la relación, en el dar y el recibir. El valor del don surgirá así de la relación de donación. La relación de donación es una relación que se establece entre dador y receptor.

²¹⁰ Cfr. Chiara Lubich, “Discurso a la Escuela para operadores de Economía de Comunión” Castelgandolfo, Abril 2001. Recopilado en *“Economía de Comunión. Historia y Profecía”* Ed. Ciudad Nueva. Buenos Aires, Junio 2003, p.47.

²¹¹ Cfr. Chiara Lubich, Discurso en el Congreso, “Sociedad de mercado democracia, ciudadanía y solidaridad: ¿un espacio para el debate?” Organizado por el Consejo de Europa, Estrasburgo, Mayo de 1999. Recopilado en *“Economía de Comunión. Historia y Profecía”* Op. cit, p.38.

Para analizar el valor económico, el marco relacional dador-don-receptor se concreta en la relación “trabajador-bien-necesitado”. Debe aclararse que por trabajador se entiende todo aquel que aporta trabajo de cualquier tipo que sea (no sólo operarios o empleados) y que “receptor” no implica pasividad. La utilización de éste marco significa realizar un análisis desde la perspectiva del donador (trabajador-productor) y del receptor (necesitado).²¹²

Desde el punto de vista del donador, el fruto del trabajo tendría valor porque es un don para el “otro”, para quien necesita el bien o servicio producido por ese trabajo. ¿Esta afirmación es válida para el campo económico? Sí, pues para que exista un valor económico concreto y reconocido, es condición necesaria que los bienes cambien de manos, que su dominio –o parte de él- sea entregado o compartido por una persona y recibido o compartido por otra, caso contrario se trataría de un valor potencial y no real.

Un ejemplo extremo puede ilustrar mejor este punto. Supongamos que un artista ha realizado una Obra Maestra pero se la reserva sólo para sí. ¿Qué valor económico tiene? Para conocer la respuesta a ese interrogante sería necesario, al menos, que un experto la evalúe, es decir, que debería permitir a otra persona compartir la belleza de su obra maestra, si no, no hay forma de asignarle un valor económico. El valor surge del dar.

Desde el punto de vista del receptor-necesitado habría dos fuentes de valor económico. Una es la capacidad del bien de satisfacer alguna necesidad que él tenga, y la otra fuente es el “otro” de esta relación de donación: el dador-trabajador.

Esta fuente parece más difícil de verificación empírica pues es propia de relaciones personales, del tú a tú y el mercado tiende a generar relaciones impersonales. Sin embargo, es posible encontrar muchos casos donde se reconoce esta fuente de valor, por ejemplo en el marco de una “fiesta” pro-boy-scouts los parientes y amigos de los boy-scouts pagan por la bebida y el sándwich un poco más de lo que habitualmente están dispuestos a pagar. No es un caso de “poder de mercado” pues nadie está obligado a asistir a dicha fiesta;

²¹² Todas las personas son receptores-necesitados, no se trata de una categoría sociológica.

se paga un poco más porque es una manera de adherir a la “causa”. También se puede verificar que en algunos casos ante calidades semejantes se paga un precio mayor para favorecer el empleo local de personas que estaban desocupadas. En ambos casos la valoración del bien también se realiza mirando al “otro” al que está “detrás” del bien, a quien lo produjo con su trabajo. Ésta posibilidad también aparece en la teoría, es el caso de una de las teorías de salarios de eficiencia, Akerlof explica que el empresario pague un salario mayor al de mercado y que los trabajadores se esfuercen por sobre el mínimo exigido como un intercambio de dones.²¹³ Desde la perspectiva aquí planteada puede interpretarse que las prestaciones recíprocas exceden a las de mercado porque se tiene en cuenta la conducta y la actitud de reciprocidad de la contraparte, el valor también tiene que ver con quién es el otro.

VI.4. ¿Hacia una síntesis entre la teoría subjetiva y la objetiva del valor?

La Teoría Objetiva del Valor ponía en el centro de la economía al trabajo, algo que sería correcto pues es en el trabajo donde se funda la economía. Pero lo hacía desde una perspectiva auto-contenida, pues el trabajo valía por sí mismo y no como “don” al otro, y así se producía una inconsistencia porque el valor del trabajo estaba “autocontenido”.

La Teoría Subjetiva del Valor es el otro extremo: los bienes valen si son útiles, no importa el trabajo que implique su producción. Se rescata la utilidad para el receptor del “don” pero se reduce el trabajo a un insumo cualquiera.

Para la Doctrina Social de la Iglesia y en la experiencia de los empresarios de EdC el trabajo no es un insumo más, sino un bien a cuidar y desarrollar, pero el trabajo tiene valor si es un don para el otro. Y desde el punto de vista del comprador que recibe el fruto del trabajo de otro, la experiencia nos indica que un don tiene valor por lo que objetivamente es y también tiene valor en función de quien lo hizo.

¿Qué función quedaría para los precios en un marco de donación, reciprocidad y relacionalidad? Sería posible interpretar el precio como una participación en el esfuerzo de producción, desde ésta interpretación los precios pueden ser una

²¹³ Cfr. Akerlof, George A. Op. cit. Pp. 151.

forma concreta de reciprocidad del consumidor hacia el productor. Pero no debe entenderse esta afirmación como legitimación de los precios de mercado, pues esta interpretación significa revisar al menos el concepto de un precio único para cada bien. El mismo bien podría tener un precio diferente para cada participante. Posiblemente también sea necesario revisar la equivalencia Valor-Precio. Un mismo pedazo de pan dado a un hambriento pobre valdría más que si se lo da a rico satisfecho, pero no por eso el pobre debería pagar más que el rico por ese pedazo de pan.

Ésta dimensión relacional: trabajador-don-necesitado puede ser una clave de comprensión de una Teoría del Valor más acorde con el pensamiento y la experiencia cristianos y con la necesidad de afrontar, también teóricamente, el desempleo y la indigencia.

V. Reflexiones Finales

El planteo de los valores intrínsecos a la actividad económica cuestiona los fundamentos del paradigma económico vigente. A partir de la distinción de “economía normativa” y “economía positiva” consecuencia de la distinción entre “juicios de valor” y “juicios de hecho” el paradigma que hoy prevalece en el ámbito profesional -es decir, el de la escuela neoclásica- se aisló no sólo de los cuestionamientos éticos sino también de la política. La fundamentación de este aislamiento fue una pretendida neutralidad ética y política de la ciencia. Pero la evidencia empírico-histórica muestra que, lejos de tal neutralidad, el paradigma neoclásico pretendió fundar científicamente las propuestas del liberalismo económico como la no-intervención de la política en la economía o la antropología basada en el egoísmo que lo caracteriza.

Sin embargo, esta propuesta realizada por la CiV no se hace en el vacío. Por una parte diversos desarrollos alternativos, como los de la llamada economía social o solidaria, o de la economía de comunión, aportan experiencias y realizaciones que pueden servir de base empírica para proponer valores intrínsecos a la actividad económica. Por otro lado, en el campo disciplinar también existe una revisión del paradigma del homo oeconomicus con propuestas y avances muy interesantes y prometedores. Como por ejemplo el planteo de preferencias alter-interesadas además de las preferencias auto-interesadas y la elaboración de modelos que reflejan reciprocidad en las respuestas, dónde las intenciones del otro son tan importantes como los resultados materiales, y dónde las instituciones no resultan neutras en cuanto al desarrollo o no de conductas de cooperación. De modo que puede decirse que la propuesta explícita de la CiV sale al encuentro y es también reflejo de su tiempo.

El concepto de racionalidad en economía podría profundizarse a través de la crítica de las acciones no racionales o a través de la calificación de no racional de una conducta. En una primera aproximación la presencia de valores intrínsecos, sea a través de mandatos morales o de elementos propios de la persona, calificados genéricamente de “emociones”, tiene como consecuencia la no-racionalidad de la conducta. Pero un examen más detallado y el aporte de las

nuevas propuestas de conducta en economía pueden proporcionar un concepto de racionalidad más amplio que incluye también otras formas de racionalidad además de la racionalidad instrumental.

Desde el punto de vista del investigador, una conducta es racional cuando a partir del conocimiento de los elementos que se consideran en la toma de decisiones, esas decisiones son razonablemente predecibles y las distintas decisiones tomadas en iguales condiciones por el mismo decisor no resultan inconsistentes entre sí.

Es evidente que el homo oeconomicus muestra una conducta racional como consumidor cuando todos los elementos relevantes a su toma de decisiones son la utilidad que se deriva del consumo, los precios y el ingreso. También el Homo Reciprocans muestra una conducta racional cuando se incluyen entre los parámetros el valor atribuido a la reciprocidad y la conducta de los otros agentes con quienes interactúa.

El desarrollo de distintos modelos de racionalidad reciproca hace interesantes aportes a la reflexión y a la modelización de conductas que siguen valores intrínsecos. En primer lugar, la presencia de valores intrínsecos en la toma de decisiones debe representarse a través de cambios en la función objetivo y no de cambios en la expresión de las restricciones. Incorporar los valores éticos y morales como restricciones es incorporarlos como extrínsecos al problema y funcionarán “colateralmente”. Por ejemplo, la “mejor” decisión sigue siendo la más egoísta pero la moral la torna inalcanzable. En cambio, si los valores son parte de la función objetivo inciden directamente en la valoración acerca de cuál es la “mejor” decisión.

En segundo lugar, la racionalidad reciproca es sensible a las “intenciones” del otro. Esta sensibilidad abre dos caminos muy interesantes. Por un lado, el camino hacia la superación teórica del anonimato típico del mercado, al decisor reciproca, para la teoría económica, no le es indiferente quien tiene al frente. Por otro lado, el reconocimiento de la “identidad” del otro abre la posibilidad de una racionalidad agregada que difiere del simple agregado de conductas individuales. A partir de personas que reciprocán entre sí podría plantearse una racionalidad de comunión que excede el marco individual y se podría identificar con la solidaridad reclamada en SRS y CiV.

A nivel agregado la racionalidad económica es la racionalidad del sistema de mercado. El sistema ideal de mercado, como se explicó más arriba, logra la asignación óptima de los recursos productivos dadas las preferencias de los consumidores. Sin embargo, las condiciones que son necesarias para que el sistema de mercado sea eficiente no concuerdan con las exigencias de la Doctrina Social de la Iglesia. Además, sus soluciones impersonales tampoco serían eficientes para el Homo Reciprocans.

La racionalidad del mercado supone un conjunto de condiciones que hacen posible que en el mercado se articulen las conductas individuales de los homo oeconomicus de forma tal que se generen los resultados eficientes en el sentido de Pareto. Las condiciones institucionales son la existencia de propiedad privada, la obligatoriedad forzosa de los contratos y los contratos onerosos como único medio de acceder a bienes, servicios o factores de producción. Claramente estas condiciones institucionales limitan la libertad y las alternativas de que disponen los agentes económicos. Además, hay dos condiciones de funcionamiento, en cada mercado sólo se comercia un bien homogéneo y nadie tiene capacidad por sí solo de influir el comportamiento del mercado. Estas condiciones aseguran que en condiciones de equilibrio habrá un precio único para cada bien. Por último, quedan las condiciones que se refieren a valores individuales en la toma de decisiones, especialmente transparencia y honestidad. Estas condiciones, si se cumplen todas las otras, garantizarían que cada mercado llegue a una situación de equilibrio dónde los planes de los vendedores (la Oferta) sean consistentes con los planes de los compradores (la Demanda).

En el caso de los valores intrínsecos, dado su contenido personalista, no sería de esperar que se generen automatismos análogos a los del mercado. Sin embargo, sería posible esperar algún tipo de regularidades que permitan hablar de racionalidad agregada.

Dadas las características de la racionalidad recíproca es posible esperar a nivel agregado una racionalidad solidaria en términos de priorización del bien común y atención al "otro". Pero este fruto agregado no sería automático, sino que depende críticamente de las condiciones institucionales. Como ya se mostró, la superación del anonimato típico del mercado competitivo resulta clave en un contexto donde conviven Homo Reciprocans con homo oeconomicus para

generar conductas de “cooperación”. Las experiencias de la EdC y también de la comunión de bienes vivida a escala global en el Movimiento de los Focolares muestra claramente que es posible superar el anonimato también en relaciones a escala mundial. Es cierto que las características de una relación cotidiana difieren de una relación larga, pero ello no implica que estas deban ser impersonales. La conducta recíproca implica que cada persona está dispuesta a retribuir el bien recibido. La fraternidad implica que a cada persona le interesa el bien del otro y está dispuesto a tomar la iniciativa. El bien del otro está indisolublemente unido a su desarrollo personal, el cual exige gratuidad pues se vincula con su capacidad de dar por motivaciones intrínsecas. Y por lo tanto no obliga al “otro” sino que respeta su libertad. En consecuencia, la medida mínima de este interés por el otro se refiere a las condiciones básicas que hacen posible su desarrollo, es decir, que se interesa por el bien común ¿por qué medida mínima? Porque con aquellos otros con los cuales es posible un diálogo-interacción- más frecuente la preocupación por el interés del otro puede dar lugar a experiencias de cooperación que directamente impliquen el crecimiento en humanidad de las partes.

Bibliografía

- Akerlof, George A. "Labor contracts as partial gift exchange" en Akerlof, George A. *An Economic Theorist's Book of Tales*. Cambridge University Press 1984. Reprinted 1993. Originalmente en *The Quarterly Journal of Economics* 97. November 1982. pp. 543-569
- Benedicto XVI, Carta Encíclica *Caritas in Veritate*. 29 de Junio de 2009. Pag. web del Vaticano:
http://www.vatican.va/holy_father/benedict_xvi/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate_sp.html.
- Benedicto XVI. Discurso a los Participantes en XIV Sesión Plenaria de la Academia Pontificia de Ciencias Sociales. Sábado 3 de Mayo de 2008..
- Bolton, Gary E and Axel Ockenfels "ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition" *The American Economic Review*, Vol. 90, No.1, (Mar. 2000), pp. 166-193
- Bruni, Luigino. "Deus Caritas Est. Una Rilettura ad un Anno di Distanza." *Nuova Umanita. Rivista Bimestrale dei cultura*. XXIX n.170 marzo-aprile 2007/2 pp. 141-149.
- Camacho Laraña, Ildelfonso. "Los Principios de la DSI." Transcripto por Juan Manuel Díaz Sánchez, Instituto Social León XIII, Noviembre 2005 de: José T. Raga, *Reflexiones para empresarios y directivos sobre el Compendio de la DSI*, Ed. Acción Social Empresarial. Madrid 2005. 326 pp. Pp. 57-84.
- Catecismo de la Iglesia Católica*. Asociación de Editores del Catecismo, Madrid 1992
- Ciudad Nueva (comp.) *Pobreza y Riqueza*. Colección Padres de la Iglesia. Ciudad Nueva Editorial, Bs. As 1992.
- Ciudad Nueva (comp.) *El Trabajo y las Profesiones*. Colección "Padres de la Iglesia." Ciudad Nueva Editorial, Buenos Aires 1991.
- Concilio Vaticano II. Constitución Pastoral *Gaudium et Spes* (GS) 7 de Diciembre de 1965. Ediciones Paulinas. 7ma edición. Córdoba (Argentina) 1976.
- Conferencia Episcopal Argentina, Carta Pastoral "La Doctrina Social de la Iglesia Una Luz para Reconstruir la Nación. 90ª Asamblea Plenaria, Pilar 11 de Noviembre de 2005.
- CELAM. IIIa Conferencia General del Episcopado Latinoamericano. La Evangelización en el presente y en el futuro de América Latina. Documento de Puebla. Edición Conferencia Episcopal Argentina. Marzo de 1979. 307-315
- Cooper, David J. Y Jhon H. Kagel "Other Regarding Preferences: A Selective Survey of Experimentals Results" (draft) National Science Foundation SES-0451981. 2009.
- Detzinger. Concilio de Trento. SESIÓN VI (13 de enero de 1547) Decreto sobre la justificación; pp. 132.
- Díaz Sánchez, Juan Manuel, "A La Doctrina Social de la Iglesia No le Agrada un Mercado tan Libre" en *Sociedad y Utopía. "Revista de Ciencias Sociales"*17 (mayo 2001) 229-239. Mimeo
- Fehr, Ernst and Simon Gächter. "Reciprocity and Economics: The Economic implications of Homo Reciprocans" *European Economic Review* Vol 42 (1998) pp. 845-859.
- Fernández López, Manuel. *Historia del pensamiento económico*. A-z editora. Bs.As. 1998.
- Flores, Mario Ángel. "Criterios de los Santos Padres sobre Algunos Aspectos Concretos
- Julio Argentino Ruiz. ¿Valores Intrínsecos en el Mercado? La racionalidad en la teoría económica y las exigencias de la Doctrina Social de la Iglesia actualizadas en *Caritas in Veritate*.— Master 2007 – C.A. de Buenos Aires. Argentina

- de Economía”. Transcripto por Juan Manuel Díaz Sánchez de FLORES, Mario Ángel *El pensamiento social de los Padres de la Iglesia*. Col. “Doctrina Social Cristiana”, 8. (IMDOSOC). México, 1987. 29 pp. Madrid, verano de 2004.
- Freeman, Christopher “The Economics of Industrial Innovation”. Frances Pinter (publishers) London. Second Edition.
- Fuentes Alcántara, Fernando “El Desarrollo Humano. Acción de la Iglesia.” Extracto de una Conferencia dada en las Jornadas de Acción Social Empresarial. 2006. (mimeo).
- Gómez, Ricardo J. *Neoliberalismos Globalizado. Refutación y debacle*. Ed. Macchi. Buenos Aires 2003.
- Gravelle, Hugh y Ray Rees. *Microeconomía*. 3a Edición Pearson Prentice Hall, Madrid 2006. Trad. de *Microeconomics, 3rd Edition*. Pearson Education Limited 1981.
- Gui, Benedetto. “Organizaciones Productivas con Finalidades Ideales y Realización de la Persona: Relaciones Interpersonales y Horizonte de Sentido.” En Luigino Bruni (comp.). *Humanizar la Economía. Reflexiones sobre la “Economía de Comunión”*. Editorial Ciudad Nueva, Buenos Aires 2000. Trad. de Luigino Bruni (comp.). *Economia di Comunione. Per una cultura economica a piú dimensioni*. Città Nuova Editrice. Roma Italia 1999. Pp. 134-143.
- Hirschleifer, J. “Natural Economy Versus Political Economy”, *Working Paper* 129 UCLA Economics Department. August 1978. Pp. 30. También publicado en *Journal of Social and Biological Structures*, Volume 1 Issue 4 October 1978. Pp. 319-37
- Hirshleifer, Jack y Amihai Glazer. *Microeconomía, Teoría y Aplicaciones*. Quinta Edición. Prentice Hall Hispanoamericana. 1994. Trad. de *Price Theory and Applications*. 1992.
- Juan Pablo II, Carta Encíclica *Centesimus Annus* (CA), 1 de Mayo de 1991. Editorial Claretiana. Buenos Aires 1991
- Juan Pablo II, Carta apostólica *Mulieris dignitatem*, 7: AAS 80 (1988) 1665-1666.
- Juan Pablo II, Carta Encíclica *Sollicitudo Rei Socialis* (SRS) 30 de Diciembre de 1987. Editorial Esquiú, Buenos Aires, Febrero de 1988.
- Juan XXII, Carta Encíclica *Mater et Magistra* (MM), 15 de Mayo de 1961. Pag. web del Vaticano:
http://www.vatican.va/holy_father/john_xxiii/encyclicals/documents/hf_j-xxiii_enc_15051961_mater_sp.html
- Juan XXIII, Carta Encíclica *Mater et Magistra* (MM), 15 de Mayo de 1961. Pag. web del Vaticano:
http://www.vatican.va/holy_father/john_xxiii/encyclicals/documents/hf_j-xxiii_enc_15051961_mater_sp.html.
- Kahneman, Daniel; Knetsch, Jack L. & Thaler, Richard. "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market," *The American Economic Review*, Sept. 1986, 76(4), pp. 728-41
- Kahneman, Daniel; Knetsch, Jack L. & Thaler, Richard. "Fairness and the Assumptions of Economics," *The Journal of Business*, Oct. 1986, 59(4), pp. S285-300.
- Laffont, Jean-Jacques “*Fundamentals of Public Economics*” The MIT Press Cambridge, Massachusetts – London, England 1988.
- Lubich, Chiara. *Economía de Comunión. Historia y profecía*. Ed. Ciudad Nueva. Buenos Aires 2003. 88 p. Trad. de *L'conomia di comunione*. Sotria e profezia. Citta Nuova Editrice. Roma 2001.
- Mas-Colell, Andreu, Michael D. Whinston and Jerry R. Green, “*Microeconomic Theory*”.

- Oxford University Press, New York Oxford 1995
- Mc Fadden, Daniel "Rationality for economists?" University of California Berkely (mimeo) 1998. Pp. 5. Publicado también en *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 19. Issue 1-3. Dic 1999. pp. 73-105.
- Pablo VI, Carta Encíclica *Populorum Progressio* (PP) 26 de Marzo de 1967. Ediciones Paulinas. Va Edición. Buenos Aires Mayo de 1974.
- Pontificio Consejo Justicia y Paz, *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, Librería Editrice Vaticana, 2005. Edición para Argentina: Conferencia Episcopal Argentina 2005. Nn. 334 (en itálica en el original)
- Rabin, Matthew. "Psychology and Economics". *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1. (Mar., 1998), pp. 11-46.
- Rabin, Matthew. "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics". *The American Economic Review*, Vol. 83, No. 5. (Dec., 1993), pp. 1281-1302.
- Pio XII. Radiomensaje de Navidad. 24 de Diciembre de 1942. Pag. web del Vaticano: http://www.vatican.va/holy_father/pius_xii/speeches/1942/documents/hf_p-xii_spe_19421224_radiomessage-christmas_sp.html
- Ratzinger, Joseph. *Economía de Mercado y Ética*. Exposición en la Conferencia "Iglesia y Economía: responsabilidad para le futuro dela economía mundial" Universidad Pontifica Urbaniana, Noviembre de 1985.
- Scannone, Juan Carlos. "La Caritas in Veritate e la gratuitá nell'economia di mercato". *Nuova Umanita. Rivista Bimestrale dei cultura*. XXXII n. 192 novembre-dicembre 2010/6 pp. 745-758.
- Schumpeter, Joseph A. *Historia del Análisis Económico*. Fondo de Cultura Económica, México 1984. Traducción de *History of Economic Analysis*. Oxford University Press, 1954. pp. 508-509.
- Screpanti, Ernesto y Stéfano Zamagni, *Panorama de historia del pensamiento económico*. Ariel Economía.
- Sen, Amartya. "Internal Consistency of Choice" *Econometrica*. Vol 61 No. 3 Mayo 1993. pp. 495 – 521.
- Sivestro, María Inés. *Empresas de Economía de Comunión. Dos Estudios de Casos en la Argentina*. Tesis de Maestría. Universidad Católica de Salta. (mimeo) Mendoza, 2009.
- Sobel, Joel. "Interdependent Preferences and Reciprocity" *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, No. 2, (Jun., 2005), pp. 392-436.
- Stiglitz, Joseph E *Microeconomía. De la 2ª edición inglesa*. Ariel Economía. Barcelona 2003. Trad. *Principles of Microeconomics. Second Edition*. W.W.Norton & Co.Inc. 1997.
- Varian, Hall, *Microeconomía Intermedia. Un enfoque moderno*. Trad. de *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*. 2nd Edition. Antoni Bosch Editor, Barcelona, 2a edición 1991, 2ª reimpresión 1992.
- Villar, Antonio, "Curso de Microeconomía Avanzada. Un enfoque de equilibrio general." Antoni Bosch Editor, Barcelona 1996.