

HACIA UNA TEORÍA ECONÓMICA MÁS HUMANA: EL APRENDIZAJE ECONÓMICO DEL HOMO VIATOR

MINERVA ULLATE*

El objetivo principal de este artículo es mostrar que la consideración de un nuevo agente económico, caracterizado por la perfectibilidad del conocimiento y de la voluntad, permite reintegrar de un modo natural la Economía con la moral; de ahí que la Economía no se pueda entender ya como la ciencia de los “puros medios”. Una de las consecuencias de este planteamiento es la mejor comprensión del cambio y del aprendizaje económicos.

Palabras clave: agente económico, Economía, moral, aprendizaje económico.

LA ECONOMÍA PRETENDE SER la “la ciencia de hoy”: invade todos los terrenos humanos, impone sus criterios y exige la reverencia de las demás Ciencias Sociales, que no serían en definitiva sino aplicaciones particulares de la “gran ciencia”. Y, sin embargo, la Teoría Económica está en crisis. Son muchos los que manifiestan descontento por la distancia que existe entre los planteamientos teóricos más extendidos y muchos problemas reales, como pueden ser las crisis económicas actuales, el subdesarrollo o las consecuencias futuras de la inmigración masiva en los países industrializados. No obstante, desde la insatisfacción hasta la construcción de una nueva teoría capaz de superar el actual estado de las cosas hay un gran trecho.

La dificultad se debe, en gran medida, al origen filosófico del problema: una mejor comprensión del hombre es condición nece-

* *Minerva Ullate es doctora en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid (e-mail: minervoauillate@hotmail.com).*

saría para su superación. Debido a la definición de Economía y al método hipotético deductivo propio de esta ciencia, las leyes económicas son siempre consecuencia lógica de la definición del agente de la que se parte¹, que a su vez suele depender de la concepción del hombre y del mundo de los teóricos. Del mismo modo que un animal sin alas tiene sus posibilidades de movimiento limitadas, viéndose obligado a desplazarse por tierra e incapacitado para volar, el modo de caracterizar al agente limita desde el origen la clase de fenómenos económicos posibles. Y es precisamente de la caracterización del agente de la teoría ortodoxa de donde nace su incapacidad para dar cuenta de gran número de situaciones.

Como ha puesto de manifiesto Martínez Echevarría², hay un aspecto fundamental del marco filosófico que dio vida a la Teoría Económica que ayuda a entender la forma concreta que ésta tomó en sus orígenes y que todavía hoy se mantiene vigente. Es el principal responsable de sus defectos. Se trata de la concepción naturalista del mundo, que rechaza el fin extramundano del hombre y defiende la existencia de un fin natural alcanzable con las luces y fuerzas de la naturaleza humana. El hombre no dependería de ninguna instancia exterior que definiera de algún modo lo bueno y lo malo, sino que gozaría de autonomía total para fijarse los fines de su existencia y de la capacidad necesaria para alcanzarlos. Se puede entender así el porqué del énfasis en el equilibrio conjunto de los agentes gracias al mecanismo del mercado. Este mecanismo permitiría alcanzar del mejor modo posible los cualesquiera fines personales de todos los agentes. La económica quedaría como el área del uso eficiente de los puros medios, con independencia del contenido de los fines. La económica sería una ciencia neutral que podría estudiarse sin tener en cuenta el siempre polémico espacio moral.

La recuperación de la ley natural y la consecuente concepción del hombre como ser peregrino en esta tierra, que busca acercarse cada vez más a su fin natural, deberían permitir construir una Teoría Económica más humana. Una Teoría Económica nacida de una visión aristotélico-tomista hubiera sido sin duda muy distinta de las actuales. Pero a los hombres que compartieron aquella filosofía no les interesó el problema económico más que de una ma-

nera secundaria. Fue necesaria la visión naturalista de la vida para que el problema económico y material del hombre cobrara una importancia principal y naciera la Teoría Económica moderna. Hoy nos encontramos con que la Teoría neoclásica, en especial, ha marcado enormemente el modo de ver el problema económico. Participamos inconscientemente de muchos de sus planteamientos de fondo, y por ello resulta muy difícil salir de ellos. No obstante, en los últimos años, varios economistas, a pesar del riesgo de situarse en la marginalidad de la profesión y de la inseguridad y dificultad que entraña salirse de las sendas trazadas, han decidido navegar a través de la niebla y buscar una ruta más capaz de explicar el comportamiento económico del hombre y de la sociedad. Algunas de estas aportaciones nos ayudan a ver las consecuencias de considerar a un tipo de agente al que podríamos denominar *homo viator*, que se caracteriza por estar dotado de un conocimiento y una voluntad perfectibles. En este artículo se quiere resaltar especialmente una de ellas: la consideración de este nuevo agente permite reintegrar la Economía y la moral y, a partir de ahí, conseguir una mejor comprensión del cambio y del *aprendizaje económicos*. Para ello, en el primer apartado se definen los conceptos básicos que se van a utilizar para comparar las dinámicas económicas explicadas por las distintas teorías. En el segundo apartado se muestran los rasgos esenciales de la antropología subyacente a los modelos neoclásicos y austríacos y su relación con los fenómenos de dinámica económica que son capaces de explicar, para centrarnos finalmente en la dinámica del *homo viator*.

MARCO CONCEPTUAL BÁSICO

EL ANÁLISIS DE LAS OBRAS de los padres del marginalismo permite identificar el concepto moderno de Economía con el conjunto de acciones que consiste en adecuar los medios escasos a los fines alternativos. Es lo que Polanyi denominó Economía formal, distinguiéndola de la Economía sustantiva³.

En general, aquello que mueve a obrar se llama fin, pero a nuestros efectos es útil distinguir entre fines de distintas categorías. Denomino *aspiraciones* o *intereses vitales* a los fines funda-

mentales en los que el hombre cree que se encuentra la felicidad y que orientan todas sus elecciones, para distinguirlos tanto del fin último -la felicidad-, como de los fines concretos de acción u *objetivos*. Pues bien, teniendo en cuenta esta clasificación, podemos decir que las *acciones económicas formales* son el intento de los agentes de asignar los medios escasos a los objetivos alternativos, de forma que en una circunstancia determinada se logren sus *aspiraciones* del mejor modo posible.

De la definición de acción económica se desprende, que aunque lo económico es lo puramente asignativo, la acción económica y sus resultados dependen de cuáles sean los medios de que se dispone y los objetivos que se plantean para alcanzar las *aspiraciones*. Y dado el entorno, los medios y los objetivos dependen de tres aspectos extra-económicos:

1) De los *ensamblajes de creencias* o *ensamblajes ideales*, definidos como marcos de referencia que orientan al agente en el espacio moral, fijan la dirección de la acción -sea o no económica- y le brindan un horizonte para entender el significado de las cosas. En ellos se incluyen las *aspiraciones jerarquizadas* derivadas de una determinada visión del mundo, de uno mismo y de las relaciones con los demás, que son las que dan sentido a la acción y, con ella, una serie de elementos que permiten discriminar lo correcto de lo errado, lo mejor de lo peor.

2) De los conocimientos así como de las capacidades y habilidades operativas, a los que denominamos *base operativa*, que permite identificar o crear los medios y los mejores objetivos de acción para alcanzar las *aspiraciones*.

3) Y, por último, de lo que denomino *mundo habitual*, formado por el conjunto interrelacionado de hábitos (incluidos vicios y virtudes), usos, costumbres e instituciones, que influyen en los dos primeros aspectos, en su concreción en unos medios y fines determinados, y en su evolución.

Si nos preguntamos por las posibilidades de cambio de las actividades económicas, parece lógico que éstas dependan del cambio en los tres aspectos señalados: de la *dinámica ideal*, que se manifiesta en el cambio de la definición y del orden de las *aspiraciones* humanas; de la *dinámica operativa*, que supone cambios en el co-

nocimiento teórico y técnico, en las capacidades y habilidades; y de la *dinámica de los hábitos*, que incluye cambios en los hábitos personales, en los usos, costumbres e instituciones sociales.

A partir del concepto de acción económica, podemos definir el *progreso o aprendizaje económico* como el cambio en los medios y/o en los objetivos, de tal modo que se produzca una ampliación de las posibilidades de acción que añada, al menos, una opción mejor que las que antes existían. Siendo el *aprendizaje económico* un tipo de cambio, tendrá que ver de algún modo con los tres tipos de dinámicas citadas.

Podemos decir, casi con seguridad, que todos los autores coincidirían formalmente en la necesidad de considerar que los agentes están dotados de un cierto “ensamblaje ideal” y de una “base operativa”, de los que dependen sus acciones económicas. Sin embargo, los distintos modos de entender tanto la sociabilidad del agente como su entendimiento y voluntad dan razón de las disparidades en el contenido asignado al ensamblaje ideal y a la base operativa, así como de la necesidad de considerar o no el mundo de los hábitos para entender los planes económicos y sus resultados. En consecuencia, las distintas caracterizaciones del agente económico dan lugar a diferentes modos de entender el *aprendizaje económico* y a explicaciones de la dinámica económica diversas, y más o menos completas.

LA REACCIÓN NEOCLÁSICA Y EL APRENDIZAJE ECONÓMICO DEL AGENTE PROYECTIVO Y VITALISTA

EL PROCESO ASIGNATIVO NEOCLÁSICO es el más estudiado y el que más defensores tiene. Le sigue muy de lejos el proceso austriaco. Aunque con grandes diferencias entre ellos, ambos son herederos de los planteamientos naturalistas de los padres de la Economía y conciben la Teoría Económica como la ciencia del uso eficiente de los puros medios. En los dos casos, aunque las preferencias personales orientan la actividad económica y son responsables del contenido concreto de las acciones económicas, formalmente, dicha actividad puede estudiarse con independencia de la moral.

El positivismo que profesaban los pioneros neoclásicos es lo que fundamentalmente les separa de los austríacos, quienes, libres de la sujeción matemática, pueden concebir un agente más completo, más semejante al hombre y, por tanto, también más capaz de explicar la dinámica económica. La búsqueda de una claridad y una exactitud semejantes a las de las ciencias físicas exige la expresión matemática de la teoría. El agente neoclásico satisface los requisitos filosóficos y epistemológicos de sus fundadores: su acción económica de equilibrio puede expresarse matemáticamente a través de la solución de un problema de óptimo con restricción. Pero las exigencias aparentemente formales de la función de utilidad o la estructura de preferencias con la que se define al consumidor delimitan la subjetividad del agente y el tipo de cambio que puede experimentar. La teoría neoclásica no entra, en principio, en la discusión sobre la felicidad o las *aspiraciones*, que son campo de estudio de otras disciplinas, pero implícitamente exige que, si existen, estén perfectamente ordenadas, ya que han de poder traducirse en una regla de valoración capaz de solucionar cualquier duda o conflicto entre alternativas y de representarse a través del índice de utilidad. Asimismo, la función de utilidad no hace posible considerar contradicciones entre lo que se debe y lo que desea hacer, lo cual podría ser compatible con la suposición de que la voluntad siempre obedece a la razón o con que simplemente se considera el deseo. Esta supuesta *coherencia interna* del agente permite que la Economía sea la ciencia de los puros medios, que se dedique a satisfacer del mejor modo posible las *aspiraciones* o los deseos del agente, siendo en sí misma neutral. La racionalidad económica no se refiere a las *aspiraciones*, a las que sólo se les exige coherencia, sino a la actuación de acuerdo con ellas.

Por otra parte, los objetivos de los agentes neoclásicos, como los medios que se les asignan, habrán de ser medibles, comparables e intercambiables en los mercados. Deberá haber un término de intercambio de unos bienes por otros, excluyendo la posibilidad de una ordenación jerárquica que no permita hallar una tasa de sustitución entre bienes de distintos niveles. Aunque no todos los bienes puedan medirse e intercambiarse, los que sí se pueden deben separarse y estudiarse conjuntamente, formando una esfera

económica diferenciada, que puede estudiarse independientemente de las demás esferas humanas.

De acuerdo con esta caracterización, las acciones económicas de todos los agentes neoclásicos se reducen a un esquema estímulo-respuesta: una vez identificadas las posibilidades de acción, el agente selecciona la más satisfactoria de acuerdo con sus preferencias. En general, su cambio de comportamiento debido a alteraciones del entorno, puede calificarse, en principio, más que como aprendizaje, como *reacción*: al cambiar los estímulos diferirán las respuestas. No obstante, pueden distinguirse tres tipos de optante principales con distintos grados de sofisticación, que dan razón de los distintos tipo de reacciones que son capaces de experimentar. El más sencillo es lo que podría calificarse como “puro mecanismo”. Al suponérsele conocimiento perfecto, no hay distinción entre lo objetivo y lo subjetivo, no hay en él cabida para el error y tampoco para su corrección. Como mucho puede existir una influencia externa, del tipo que sea, que provoque un cambio en la estructura de preferencias o en las posibilidades de satisfacerlas, ante el que reaccionará de modo óptimo. Por tanto, el núcleo de la acción económica queda perfectamente separado de los procesos no económicos que dan lugar a la creación y al cambio de los medios y fines alternativos. En consecuencia, si puede hablarse de *aprendizaje económico*, éste sería completamente exógeno a los procesos económicos.

En otros modelos más perfeccionados, como en los de expectativas racionales y en los de crecimiento endógeno, aunque se mantienen las demás hipótesis, al no suponerse conocimiento perfecto, la plasmación del “ideal” perfectamente coherente depende de las variables capacidades operativas y del conocimiento. La consecuencia es que, aunque el cambio de preferencias seguiría siendo exógeno, se considera lo que denominamos *aprendizaje operativo*, que incluye la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades que sirvan para identificar nuevos objetivos que permitan alcanzar las *aspiraciones* de un modo más perfecto, o que identifiquen medios y modos más adecuados para alcanzar objetivos previamente conocidos. En estos casos, el *aprendizaje económico* dependería del criterio moral reflejado en las preferencias, ya que éstas serían las que guiarían los cambios en los objetivos y en

los medios, pero se identificaría completamente con el aprendizaje operativo, siempre vinculado a los procesos de mercado. En los modelos de expectativas racionales este aprendizaje vendría dado gracias a la experiencia adquirida en los mercados. En los de crecimiento endógeno han conseguido que el conjunto de las posibilidades de acción del agente, antes exógeno, dependa ahora en parte de sus opciones económicas. Han ampliado el ámbito de lo económico: sigue estando completamente separado de los procesos de generación de fines, pero ha absorbido los procesos de generación de medios. El *aprendizaje operativo* que se identifica con el *aprendizaje económico* es en sí mismo resultado de una opción económica.

En tercer lugar, la teoría de D. North merece una mención especial. Se construye a partir de un agente que, como el neoclásico básico, es un optante que responde a los incentivos percibidos, pero es un optante de naturaleza social⁴, con capacidades limitadas de conocer y de aprender. El fruto es la integración neoclásica del análisis económico en el análisis social. Pero North, más que hacer depender lo económico de toda una serie de elementos “meta-económicos”, lo que hace es ampliar, de nuevo, el ámbito de lo económico. Los procesos de creación de riqueza son el resultado de elecciones económicas que dependen de la base operativa, las instituciones y el ideal. Pero estos elementos resultan de las elecciones óptimas de acuerdo con las posibilidades limitadas en tres espacios de elección distintos, pero vinculados: el tecnológico, el institucional y el de los valores, que se convierten en partes especiales de la economía en sentido formal.

El conjunto de oportunidades asociado al equilibrio institucional de un determinado momento puede inducir la adquisición de conocimientos y habilidades (*aprendizaje operativo*) que alteren la percepción de los costes de transacción y de los costes y beneficios asociados a las distintas posibilidades de acción, de modo que el anterior equilibrio institucional ya no se perciba como la mejor situación posible. En consecuencia, puede resultar rentable transformar las instituciones. El cambio institucional dará normalmente lugar a nuevos precios relativos, por lo que, ya que North considera a los valores bienes sustitutivos en parte vinculados a los precios relativos, el cambio en los precios podría provocar una

transformación en las preferencias o valores de los agentes (dentro de una función de metapreferencias dadas), dándose así un cambio de dirección endógeno acorde con el agente neoclásico. En definitiva, “lo económico” ha absorbido no sólo los procesos tecnológicos, sino también los institucionales, y hasta los ideales, convirtiendo a la ética en una especie de Economía glorificada. La dinámica del agente de D. North sería, como en el caso de los demás optantes, siempre reactiva.

Teniendo en cuenta la definición de *aprendizaje económico* dada más arriba, si se supusieran constantes las preferencias, éste podría identificarse con los cambios tecnológicos e institucionales que permitieran una mejor satisfacción de las preferencias. Sin embargo, al ser aquéllas dependientes de las variaciones del entorno, se necesita un criterio externo que permita juzgar los cambios. Según D. North, este criterio es la “eficiencia adaptativa”⁵ o capacidad de generar crecimiento económico, entendido como crecimiento del PIB. Tendríamos pues *aprendizaje económico* siempre que los cambios, técnicos, institucionales o ideales permitieran un mayor crecimiento económico.

También la escuela austríaca entiende que la Economía es la ciencia de los puros medios, pues considera que los fines son puramente subjetivos y no se pueden ponderar de acuerdo a norma alguna de carácter absoluto. Por tanto, en principio, ningún bien o conjunto de bienes puede juzgarse superior a otro desde el punto de vista de la Economía. Para entender la acción puede suponerse la existencia de una regla de valoración, pero sin olvidar que su existencia no es autónoma, sino que se estructura una vez conocida la conducta del individuo. No se contempla la diferencia entre el deber ser y el ser, porque sólo importa el ser. La Economía sólo se interesa por los medios más adecuados para alcanzar las metas elegidas en cada momento, sean las que sean, suponiendo que sus asertos son válidos para todo tipo de acción humana, con independencia de sus motivos⁶. No obstante, al entender como un hecho probado que los hombres aspiran ante todo a mejorar las condiciones materiales de la vida⁷, la elevación del nivel de vida será el criterio que juzgue el aprendizaje o desaprendizaje económico. Se buscará aumentar la producción de bienes y servicios de acuerdo con las preferencias personales.

Ahora bien, a diferencia de la neoclásica, la teoría del proceso de mercado austríaco no estudia agentes en equilibrio, sino que se propone explicar cómo, a través de la interacción de los agentes en los mercados, se ponen en marcha procesos de aprendizaje sistemáticos, que tienden al equilibrio, es decir, a la consistencia entre las decisiones individuales. Para ello se suponen unos agentes más complejos que los neoclásicos, que conocen la realidad subjetivamente, tienen dispares capacidades intelectuales y morales, y proyectan su actividad en entornos inciertos.

La dinámica económica explicada a partir de estos agentes se refiere a actividades que intentan identificar y realizar los objetivos de acción para alcanzar mejor los fines subjetivos. Ahora bien, en este caso, la situación objetiva no garantiza la respuesta adecuada: ante los mismos estímulos, su percepción puede variar, se puede responder o no responder, y hacerlo de un modo u otro. Por ello, la clave del avance a lo largo de la senda trazada por las preferencias personales efectivas no se vincula a la generalidad de los agentes, sino a la acción en los mercados de los empresarios, caracterizados por unas especiales capacidades intelectuales y morales: más hábiles que la media para identificar los mejores modos de satisfacer las preferencias y más capaces de llevar adelante la acción. La respuesta a las preferencias personales no es pues directa sino que depende de la actividad mediadora y creadora de los empresarios que, buscando el beneficio y gracias a su “vitalidad” y a sus capacidades, son la clave del proceso. Del tiempo cerrado de los neoclásicos pasamos al tiempo abierto de los austríacos en el que queda espacio, no sólo para la *reacción*, sino para la *novedad* introducida en el sistema por los empresarios. El límite a la satisfacción de los fines está pues fundamentalmente en el conocimiento y las capacidades empresariales. El *aprendizaje económico* que permita un mayor nivel de vida coincide básicamente con el *operativo*, y se produce gracias a los empresarios, que tendrían las capacidades y los hábitos necesarios. Por lo tanto, estaría también en cierto modo vinculado a los *aprendizajes de los hábitos* capaces de generar más y mejores empresarios.

COMO SE HA SEÑALADO AL COMIENZO del artículo, la insatisfacción con las teorías más al uso no implica directamente su superación. Un primer paso puede ser tener la voluntad de apartarse de los planteamientos naturalistas, y de indagar en las capacidades explicativas de una Teoría Económica que tenga en cuenta la naturaleza tendencial del ser humano, su carácter peregrino en esta tierra, caracterizado por buscar un camino mejor para alcanzar el fin último. En esa línea, el propósito de este apartado es poner de manifiesto dos implicaciones vinculadas a considerar la perfectibilidad del conocimiento -tanto moral como operativo- y de la voluntad del agente. La primera es que para que las dos potencias humanas se ejerciten del modo adecuado se hace necesario el desarrollo de los hábitos adecuados. Los hábitos y sus derivados (usos, costumbres e instituciones)⁸, a los que conjuntamente denominamos *mundo habitual*, influyen en cuáles sean las *aspiraciones*, los medios escasos y los fines de acción. Por tanto, hay que incorporar el *mundo habitual* y el aprendizaje a él asociado para entender las asignaciones económicas y su desarrollo en el tiempo.

Es interesante distinguir, a efectos de análisis, dos dimensiones dentro del mundo habitual. Los institucionalistas, tanto neoclásicos como evolutivos, tienen el gran mérito de haber resaltado que, como consecuencia de la imperfección del conocimiento humano, para entender las acciones es necesario tener en cuenta los hábitos y sus derivados. Ellos han destacado que las concepciones compartidas de la vida existen en gran medida cristalizadas en hábitos, usos, costumbres e instituciones varias⁹, que facilitan la acción social en la orientación deseada y consiguen coherencia y predecibilidad social. Al reducir la incertidumbre y la cantidad de información necesaria para la acción, las instituciones suplen las limitaciones del conocimiento humano y dan razón de la estabilidad y continuidad de la vida socio-económica que permite a los agentes planificar y comprometerse en proyectos a largo plazo¹⁰.

Pero además, como consecuencia de la perfectibilidad de la voluntad, en íntima conexión con los usos, costumbres e instituciones de todo tipo, hay que considerar los hábitos morales -vicios o

210

virtudes- que los sustentan. Etimológicamente, virtud significa fortaleza o excelencia, y se trata de disposiciones personales hacia el bien, hacia el desarrollo de las potencialidades humanas. Las potencias específicamente humanas son la razón y la voluntad y, por tanto, con el término virtudes nos referimos a las cualidades buenas, difíciles de cambiar, relativas a la razón (intelectuales) y a la voluntad (morales). Si el conocimiento y la voluntad fueran perfectos, o si, por el contrario, sólo se buscara satisfacer el deseo, no se necesitarían las virtudes.

No hay un solo concepto de virtud. Las cualidades que en un grupo se entienden como virtudes están unidas a los bienes asociados a una determinada visión de la vida, ya que proporcionan la fuerza necesaria para conseguirlos¹¹. Dependiendo de las virtudes que se fomenten y florezcan en una sociedad, así serán las inclinaciones de los agentes y sus *aspiraciones* prácticas, que a su vez influirán en cuáles sean sus problemas económicos, en los planes de acción que se elijan como solución y, en definitiva, en la estructura socioeconómica que se vaya generando.

Tenemos pues que el *aprendizaje económico* dependerá no sólo del ideal que lo orienta y del aprendizaje operativo, sino también del aprendizaje habitual. Ahora bien, el aprendizaje habitual puede dividirse, por una parte, en aprendizaje ético o moral, en la medida en que recoja una mayor capacidad moral de los agentes para alcanzar los bienes ideales o se refiera al cambio institucional, como consecuencia de una transformación de los ideales; y, por otra parte, en aprendizaje operativo, en la medida en que el mayor conocimiento se refleje en una redefinición de usos, costumbres e instituciones, para alcanzar mejor los fines propuestos. Así pues, podemos decir que el *aprendizaje económico* depende del aprendizaje moral -en sus facetas ideal y de los hábitos morales- y del aprendizaje operativo.

La segunda consecuencia de considerar la perfectibilidad del conocimiento y de la voluntad del agente económico es que lo ético y lo económico están de tal modo interrelacionados que no pueden separarse para su estudio. El *aprendizaje económico* no sólo depende del orden moral que lo guía, sino que en muchas ocasiones no puede darse sin el aprendizaje moral. Esta consecuencia

que separa radicalmente la concepción económica asociada al *homo viator* de la que subyace en los procesos neoclásico y austríaco se muestra de muchas formas.

La perfectibilidad del conocimiento moral supone que el hombre no se encuentra en lo que podríamos denominar “equilibrio ideal”, sino que busca perfeccionar su orden de aspiraciones y objetivos, guiado por el progresivo conocimiento del bien y del mal, de lo mejor y de lo peor. Y, como señala Rubio de Urquía, el orden de valores de los agentes no suele tener la coherencia deseada. En consecuencia, las contradicciones en las ordenaciones de valores y objetivos se unen al conocimiento incompleto y erróneo de la realidad en la responsabilidad de generar planes imposibles. Las ordenaciones contradictorias de los valores (inconsistencia ética) se manifestarán muchas veces en la fijación de objetivos irrealizables o mutuamente incompatibles¹². En ese caso, siguiendo el principio de comportamiento económico, el agente utilizará su conocimiento y sus recursos para alcanzar del mejor modo posible su orden de valores de hecho imposible, resultando un plan de acción en conjunto irrealizable, y no necesariamente el más posible de todo el conjunto de alternativas que el agente pueda concebir. El *aprendizaje económico*, tal y como lo hemos definido en la primera parte del artículo, no puede entonces identificarse con el operativo. No tiene sentido hablar de la consecución cada vez mejor de unos objetivos de suyo imposibles. En esas ocasiones, la ampliación del conjunto de oportunidades de acción, de forma que se añada al menos una posibilidad mejor que las anteriores, requerirá simultáneamente del aprendizaje moral, que ordenará de modo realista los bienes, valores y objetivos de acción; y del operativo, que permitirá su mejor consecución. Pero además, el aprendizaje moral ideal no es automático y, en consecuencia, tampoco lo es el económico. Rubio de Urquía señala la necesidad de desarrollar un cierto tipo de hábito para que el fracaso de los planes éticamente inconsistentes pueda dar lugar a un proceso encaminado a su corrección. Sólo si concurriera el “ánimo de superación de contradicciones éticas” podría garantizarse el aprendizaje ideal. Tenemos pues una manifestación de la primera consecuencia dada: será necesario adquirir aquel hábito, al tiempo intelectual y moral¹³, para poder aprender. En definitiva, el econó-

mico requerirá en muchas ocasiones de la concurrencia del aprendizaje operativo y del moral en sus dos dimensiones: ideal y habitual. Por ello, a diferencia de lo que predicán las teorías más al uso, el mercado no tiene, por sí sólo, capacidad para inducir la consistencia de los planes de los agentes¹⁴. En los planes se entrelazan lo material y lo espiritual, lo económico y lo no económico y no se puede olvidar ninguna de estas dimensiones si se quieren entender las posibilidades de coordinación de los planes.

También desde la teoría de la empresa se han hecho aportaciones que iluminan la relación entre el aprendizaje ético y el económico. En este sentido es especialmente interesante la teoría de la acción personal y organizativa de Pérez López¹⁵. Según este autor, todos los motivos humanos pueden clasificarse en tres categorías –extrínsecos, intrínsecos y trascendentes– irreducibles entre sí y normalmente inseparables en la acción, por lo que no tendría sentido suponer, como hacen los neoclásicos, la existencia de un área económica diferenciada, formada exclusivamente por bienes medibles e intercambiables entre sí.

El peso relativo de los tres tipos de motivos define la estructura motivacional del agente y el sentido de su acción. Pero no todos los sentidos son igualmente viables a largo plazo. La naturaleza humana exige una presencia mínima de los tres tipos de motivos, que habrá de ser respetada en las relaciones individuales y en las organizaciones. A partir de esta premisa, Pérez López deduce unas leyes que vinculan el logro de valores materiales a largo plazo a la medida en que se consigan simultáneamente otros de carácter social y ético. Por lo tanto, la viabilidad en el tiempo de los planes económicos no es independiente de las intenciones que pretenden conseguir. No puede, en consecuencia, hablarse de la Economía como la ciencia de los “puros medios”, sean cuales sean los fines fijados. La posibilidad de alcanzar los objetivos está vinculada al aprendizaje simultáneo en el orden de los fines y en el de los medios.

Por otra parte, los hábitos que Pérez López agrupa bajo el nombre de “virtualidad” limitan el acercamiento progresivo del agente hacia los objetivos que su razón le indica como ideales. Esta apreciación es muy interesante, pues pone de manifiesto la

distinción entre el ideal y la situación real. El ideal expresa una dirección para la acción, pero se requiere del empuje de los hábitos para acercarse a él. Así como no se puede llegar a ser músico o profesor en un solo acto, las personas y las sociedades pueden ir poco a poco enderezando su trayectoria socio-económica hacia su fin ideal, y la velocidad de acercamiento dependerá de su “fondo de virtud”. En este mismo sentido, Argyris y Schön¹⁶ señalan que en muchas ocasiones los agentes tienen dos teorías, una ideal y otra efectiva, según la que verdaderamente funcionan y, asociada a esta incoherencia ideal, unos hábitos inadecuados para perseguir los ideales, que hacen difícil o imposible el aprendizaje. Estos autores señalan las dificultades que pueden introducir determinados “sistemas de aprendizaje”, asociados a comportamientos defensivos, y describen una serie de virtudes que habría que fomentar para “aprender a aprender” tanto respecto a los medios, como respecto a los fines.

REFLEXIÓN FINAL

LA DEFENSA DE LA MORAL AUTÓNOMA es la clave de la concepción de la Economía como la ciencia de los “puros medios”, defendida tanto por austríacos como por neoclásicos: la Economía no entra a juzgar los medios, sino la actuación racional coherente con ellos. Puede suponerse que el agente actúa de acuerdo con ciertos códigos éticos, pero entonces, como se ha visto al tratar de la estructura de preferencias neoclásicas, habrán de cumplir unas condiciones tan exigentes que se hace difícil pensar que nadie haya podido suponer tal cosa. Sin embargo, todo es más sencillo si, de acuerdo con la concepción utilitaria, las funciones de utilidad o el orden de preferencias simplemente representan los deseos instantáneos de los agentes, o si, como señala Mises, resultan de la racionalización *a posteriori* de la acción. En principio, ningún orden de bienes es mejor que otro, pero realmente, estas teorías suponen que lo que se busca es el bienestar, estando el resto de los bienes subordinado a él, sin que quepa distinguir entre lo superior y lo inferior. Sólo así se entiende que los demás bienes se contemplen como sustitutivos y no se tenga en cuenta la distinción en-

tre el deber ser y el ser. Esta concepción permite entender el área de los valores como no problemática, pudiendo dedicarse al estudio de la actividad económica que se desencadena para alcanzar dichos valores del mejor modo posible. Teóricamente podría parecer que, al ser la ciencia de los puros medios, la Economía reconoce su lugar secundario respecto a los fines, que son los que dirigen la actividad económica. Sin embargo, no es así. Al suponerse implícitamente que el objetivo es el máximo bienestar, la Economía se erige en el paradigma de la racionalidad, que dicta a los hombres lo que tendrían que hacer para comportarse adecuadamente. Por ello, es coherente que el progreso económico se identifique con el aprendizaje operativo, que permite un mayor crecimiento económico.

En contraposición, tener en cuenta la naturaleza tendencial del hombre, que aspira a un perfeccionamiento operativo, implica considerar a un agente que, lejos de encontrarse en equilibrio, se caracteriza por la búsqueda del bien a partir unos ideales y unos hábitos e instituciones que presentan una unidad normalmente no exenta de contradicciones y conflictos. Que en una determinada sociedad o en un determinado momento histórico sea mayoritaria la búsqueda prioritaria del bienestar, no significa que deba ser así. El hombre puede buscar un orden de bienes más perfecto, más elevado. Y la jerarquización de los bienes de distinta naturaleza exige el sacrificio e introduce la tensión y la necesidad de considerar que normalmente el agente debe hacer frente a la imperfección moral para perseguirlos. Mientras el agente sea imperfecto, no hay posibilidad de separar la economía de la ética, no existe el reino de los “puros medios”. Desde la perspectiva del *homo viator*, el momento de la elección en circunstancias de escasez, del que se ocupa la Economía, pierde protagonismo, entremezclándose inseparablemente con el de la moral. En general, *el aprendizaje económico requerirá del esfuerzo de aprendizaje simultáneo en la capacidad operativa y en el orden moral*. El esquema que resulta es más complejo, pero más real, y por ello habrá de ser más capaz de facilitarnos la comprensión de las dinámicas económicas.

BIBLIOGRAFÍA

- Argyris, Chris y Schön, Donald (1996), *Organizational Learning II. Theory, Method and Practice*, Addison-Wesley, Reading.
- Boyd, P. y Richerson, P.J. (1985), *Culture and the Evolutionary Process*, University of Chicago Press, Chicago.
- Hodgson, Geoffrey (1998), "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, nº 36, pp. 166-192.
- MacIntyre, Alasdair (1984), *After Virtue*, University of Notre Dame Press, Notre Dame. (Traducción castellana de A. Valcárcel: (1987), *Tras la Virtud*, Crítica, Barcelona).
- Martínez Echevarría, Miguel Alfonso (en prensa), *Crisis de la ley natural y teoría económica*.
- Mises, Ludwig von (1980), *La Acción Humana*, Unión Editorial, Madrid (original de 1949).
- Murphy, James Bernard (1994), "The Kinds of Order in Society", en Mirowsky, Philip, *Natural Images in Economic Thought: Markets Read in Tooth and Claw*, Cambridge University Press, Cambridge y Nueva York, pp. 536-582.
- North, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Pérez López, Juan Antonio (1991), *Teoría de la acción humana en las organizaciones. La acción personal*, Rialp, Madrid.
- Pérez López, Juan Antonio (1993), *Fundamentos de la Dirección de Empresas*, Rialp, Madrid.
- Polanyi, Karl (1957), "The Economy as Instituted Process", en Polanyi, K.; Arensberg C.M. y H. Pearson (eds.), *Trade and Market in Early Empires*, The Free Press, Glencoe, pp. 243-269.
- Rubio de Urquía, Rafael (1994), "Ética, Eficiencia y Mercado", en Melé, D. (coord.), *Ética, mercado y negocios*, Eunsa, Pamplona, pp. 49-71.

- Rubio de Urquía, Rafael (1996), “Amor de preferencia por los pobres’ y dinámica económica del cristiano”, en Fernández Rodríguez, F. (coord.) (1996), *Estudios sobre el Catecismo de la Iglesia Católica*, AEDOS-Unión Editorial, Madrid, pp. 597-695.
- Rubio de Urquía, Rafael (2000), “Acerca de los fundamentos antropológicos de la Ciencia Económica. Una introducción breve”, *Revista de Empresa y Humanismo*, vol. 2, n° 1, pp. 109-129.
- Snow, Charles Percy (1964), *The Two Cultures: and a Second Look*, The New American Library, Nueva York.
- Taylor, Charles (1989), *The Sources of the Self*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. (Traducción castellana de A. Lizón: (1996) *Fuentes del Yo*, Ediciones Paidós, Barcelona).

NOTAS

1. Rubio de Urquía, R. (2000).
2. Ver Martínez Echevarría, M.A. (en prensa).
3. Polanyi, K. (1957), p. 243.
4. Las creencias en las que se basan los modelos de interpretación subjetivos de los agentes, aunque personales, son en gran medida compartidas. La cultura, entendida como “transmisión de una generación a la siguiente, a través de la enseñanza y la imitación, de conocimiento, valores, y otros factores que influyan en el comportamiento” (Boyd, P. y Richardson, P.J. (1985), p. 2) recoge el aprendizaje de experiencias pasadas y provee de explicaciones de los fenómenos, compartidas por la comunidad, y que pueden ser muy distintas en los diversos grupos étnicos o sociedades.
5. North, D. (1990), p. 81.
6. Véase Mises, L. von (1980), p. 49.
7. Mises, L. von (1980), pp. 157 y ss.
8. Para una explicación de la relación entre hábitos, costumbres e instituciones puede verse Murphy, J.B. (1994).
9. North no distingue entre usos, costumbres e instituciones, incluyéndolos todos en la categoría de instituciones, siendo unas de carácter informal y otras de carácter formal (North, D.

(1990)). Aquí, los usos y costumbres agrupan a “*cualquier configuración estable de una actividad compartida, cuya forma se define por un cierto patrón del haz-y-no hagas*” (Taylor, C. (1996) p. 220). Incluyen todas las normas acerca de cómo debe uno comportarse en determinadas situaciones y qué instancias están legitimadas para dictar disposiciones de tal tipo. También en ocasiones las normas sociales -usos y costumbres- no regulan la conducta con todo detalle, sino que fijan los límites dentro de los cuales deberá desarrollarse. Quien sobrepasa tales límites se ve expuesto a sanciones sociales. Las instituciones, por su parte, en sentido estricto designarían los modos establecidos de organizar el obrar humano (v.g. la Iglesia, la familia, el Estado).

10. Ver, por ejemplo, Hodgson, G.F. (1998), p. 171.

11. Por ejemplo, según MacIntyre, hay al menos tres conceptos diferentes de virtud: para Homero es la cualidad que permitía a un individuo desempeñar su papel social; para nuestra tradición, que proviene de Aristóteles y del Nuevo Testamento, la virtud es una cualidad que permite a un individuo progresar hacia el logro del *telos* específicamente humano, natural o sobrenatural; y, para B. Franklin, una cualidad útil para conseguir el éxito terrenal y celestial (MacIntyre, A. (1987), p. 231). Desde un enfoque distinto, Snow puso de manifiesto cómo en las sociedades occidentales convivían incomunicadas dos culturas -la técnica y la humanística- con sus respectivas actitudes, estándares, pautas de comportamiento, enfoques y supuestos de partida (Snow, C.P. (1964), p. 16).

12. Rubio de Urquía, R. (1996).

13. Este ánimo depende del grado en el que en una determinada sociedad se fomente el uso de la razón y de la reflexión, así como el desarrollo de la fortaleza.

14. Al respecto puede verse Rubio de Urquía, R. (1994).

15. Pérez López, J. A. (1991) y (1993).

16. Argyris, C. y Schön, D. (1996).

RECENSIONES

Dirigir los envíos de libros a la Secretaría del
Instituto Empresa y Humanismo.

