
EDITORIAL

El enfoque económico de la conducta individual y la interacción social parte de un modelo muy simplificado de los seres humanos, el de seres racionales (en el sentido particular de poder elegir los medios más eficaces para lograr fines determinados), egoístas (en el sentido particular de considerar nuestro bienestar y ser relativamente indiferentes al de nuestros congéneres), insaciables y amorales. La primera exposición sistemática de este tipo ideal se encuentra en el *Leviatán* de Thomas Hobbes, en forma más explícita pero no sustancialmente diferente al de la teoría del consumidor de los textos de microeconomía. El pesimismo de Hobbes acerca de la naturaleza humana lo llevó a postular que un Estado despótico, imperativo y omnímodo era esencial para la coordinación entre individuos.

La disciplina económica ha seguido otro sendero intelectual inspirado en “la doctrina de que en la sociedad existe armonía de intereses”, como dice Paul Streeten. El ejemplo más notable de la materialización de esa armonía es la institución del mercado. Aun individuos con las características descritas pueden llegar a acuerdos voluntarios mutuamente provechosos. Las innumerables transacciones de este tipo (con ciertos supuestos adicionales) conforman el mercado de competencia perfecta, que permite el uso óptimo de los recursos productivos y la satisfacción de las preferencias de cada individuo, con sujeción a la restricción presupuestal de cada quien. El equilibrio del mercado de competencia perfecta es una situación donde no se puede mejorar la condición de nadie sin desmejorar la de otra persona.

El mercado de competencia perfecta es, además, un mecanismo de coordinación descentralizado, voluntario y eficiente. No requiere de imposición de autoridad o fuerza alguna para que los participantes desplieguen sus esfuerzos en la producción e intercambio de bienes y servicios útiles para la sociedad. Cada quien da lo mejor de sí a los demás motivado por el interés propio y la expectativa de ganar en el intercambio.

Estos modelos –el individuo como *homo economicus* y el mercado como foro privilegiado de la interacción entre individuos– no pretenden ser realistas ni exhaustivos. En palabras de Gary Becker, “Así como muchas variables no económicas son necesarias para comprender el comportamiento humano, también lo son los aportes de sociólogos, sicólogos, sociobiólogos, historiadores, politólogos y otros”¹. No obstante, añade enseguida, “el enfoque económico ofrece un valioso marco unificado para comprender *toda* la conducta humana, aunque por supuesto reconozco que mucha de esa conducta aún no se comprende”².

La afirmación de Becker puede tomarse como un manifiesto de lo que se ha llamado imperialismo económico, y que David Kreps caracterizó en los siguientes términos:

Los economistas no forman parte de un ejército monolítico. Han existido y siguen existiendo críticos de las tendencias de la corriente principal. La codicia, la racionalidad y el equilibrio [como premisas teóricas canónicas] han sido el blanco de certeros dardos lanzados por académicos prestigiosos. Pero el grueso de los economistas ha evitado lo que Jim March afectuosamente denominó “tabernas de la sociología”; tanto por temer la anarquía que allí (¡sin duda!) reina, como por su cariño por los avances logrados al amparo de los principios canónicos de su propia disciplina. De hecho, el comercio de ideas entre la economía y otras ciencias sociales ha sido principalmente de una sola vía, con misiones evangelizadoras establecidas en los terrenos de la sociología, la ciencia política y el derecho. (Misiones anteriores despachadas a los campos de las finanzas y la contaduría lograron la conversión casi total de las poblaciones nativas). Los economistas pueden mofarse cuando los académicos no conversos de otras ciencias sociales nos atribuyen muchos de los aspectos de una secta religiosa proselitista, pero la analogía resulta bastante exacta³.

Tres artículos del presente número de la *Revista de Economía Institucional* se ocupan de ideas y aportes de otras ciencias sociales que pueden enriquecer la teoría y la práctica de la economía, siempre que se acepte que el comercio de ideas no sólo puede sino que debe ser recíproco.

Cyril Morong, del San Antonio College de la ciudad homónima de Texas, aborda un tema que se ha vuelto central en la teoría económica actual, la información. Por lo general se piensa que una función esencial del mercado es la transmisión de información, y que

¹ Becker, G. *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press, 1976, p. 14.

² *Ibid.*

³ Kreps, D. “Economics – The Current Position”, *Daedalus* 126, 1, 1997, p. 59.

la que requieren los agentes para tomar decisiones racionales tiene la forma de señales. Algunas son directas (los precios, por ejemplo); otras son indirectas (un título universitario indica atributos probables de la persona que lo ostenta, como el conocimiento, la inteligencia y la dedicación). También se transmite información con símbolos, que tienen connotaciones de carácter emocional e incluso irracional. Morong sostiene que las dimensiones propias de los símbolos, incluso las míticas, tienen una importancia económica mayor de la que se suele reconocer. Entre otras razones, porque muchas motivaciones de los actores económicos son emocionales y simbólicas.

Paul Streeten, profesor emérito de Boston University, presenta algunas reflexiones críticas sobre la enseñanza de la disciplina, con el título “¿Qué está mal en la economía contemporánea?”. Su tema central son los efectos de las sucesivas exclusiones de otras áreas del conocimiento en los pregrados de economía de las universidades del hemisferio norte, en aras de la tecnificación progresiva. Algunas de las que han caído en el camino, según Streeten, son la filosofía, la ciencia política y la historia económica. Sin el respaldo de las ciencias sociales, los economistas pueden sufrir, cuando usan sus herramientas analíticas, en el síndrome del martillo: “un niño al que se le da un martillo cree que debe martillar todo, no sólo las puntillas sino también los jarrones Ming”. Al defender el trabajo interdisciplinario en la formación de los economistas, el autor rechaza lo que juzga un uso a veces excesivo y deficiente de las matemáticas. Si las matemáticas son el amo y no el sirviente del razonamiento económico, se corre el peligro de que la economía se convierta en una criptociencia.

José Atilano Pena López y José Manuel Sánchez Santos, ambos de la Universidad de A. Coruña vuelven a los inicios de la economía moderna. Abordan el llamado “problema de Adam Smith”; ¿qué tan consistentes son el análisis económico de *La riqueza de las naciones* y el razonamiento ético de la *Teoría de los sentimientos morales*? El dilema estaría dado por la tensión entre el supuesto de un mecanismo de coordinación social –el mercado– cuya fuerza motriz es el interés propio y una teoría moral que tiene como elemento esencial, aunque no exclusivo, la simpatía. Luego de reseñar la evolución histórica del debate, los autores recuerdan que la metáfora de la mano invisible, que ilustra la coordinación involuntaria de intereses entre individuos, figura en una y otra obra. Concluyen que el “problema de Adam Smith” es en realidad la manifestación de una relación complementaria: “el sistema económico condiciona la moral y la moral determina el funcionamiento del sistema económico”.

* * *

El trabajo de Alejandro Agafonow, profesor de la Universidad Antonio de Nebrija, examina las condiciones institucionales para ejercer la libertad de modo que no sea coartada por el acceso diferencial a los recursos ni por la forma en que los distribuye el mercado. El artículo revisa las teorías walrasiana y austriaca del mercado como mecanismo de asignación de recursos, que no detectan conflictos redistributivos por cuanto conciben que el mercado remunera adecuadamente el esfuerzo marginal de los individuos o premia la actividad creativa de los empresarios. Aunque el autor reconoce que el mercado es necesario para el cálculo económico o valoración de las alternativas de inversión y consumo, sostiene que ambas teorías desconocen que el mercado es un mecanismo de discriminación del acceso a los recursos con base en los diferenciales de poder de compra. En opinión del autor, para que el mercado funcione en un contexto democrático que no vulnere la libertad positiva de los ciudadanos es necesario identificar sus límites como mecanismo de asignación eficiente de recursos y establecer regulaciones basadas en una teoría dualista del valor que reconozca el papel de los bienes que suministra el Estado de manera universal y deje al mercado la distribución de bienes superfluos. En este sentido, el trabajo se inscribe en la tradición contractualista de Rousseau, Kant y Rawls y defiende un orden democrático basado en el Estado de bienestar.

El trabajo de Joan Oriol Prats revisa los aportes de las teorías institucionalistas al estudio del desarrollo y muestra la importancia de integrar la perspectiva económica, centrada en el cálculo estratégico de los actores económicos, y la perspectiva sociológica, que da más importancia a la cultura, a la estructura social y a la legitimidad de los procesos de cambio social. De acuerdo con el autor, las reformas políticas e institucionales fracasan debido a la incomprensión de la secuencia entre cambio institucional, cambio organizativo y políticas públicas. Para superar esa dificultad identifica los niveles del análisis institucional de acuerdo con la frecuencia del cambio, el tipo de institución y las funciones que desempeña. Y muestra que es necesario coordinar las acciones de los actores y las funciones de las instituciones en los diferentes niveles para promover el desarrollo. Por último, examina las diferencias de enfoque y los problemas que identifican las diversas escuelas institucionalistas como obstáculos al desarrollo, y señala que es indispensable combinar esas diferentes perspectivas para el diseño de instituciones que se adapten a las especificidades

de cada país. El trasplante de las instituciones que fomentaron el crecimiento en los países desarrollados no tiene los mismos efectos en los países en desarrollo, y distintas formas institucionales pueden cumplir funciones similares en contextos diversos.

El artículo de Jorge Andrés Gallego, profesor de la Universidad Externado de Colombia, sobre la reciprocidad y la paradoja del votante, revisa las teorías de la elección racional que explican las decisiones de votación con base en el interés propio e intenta complementarlas con factores evolutivos, como el aprendizaje y la adaptación, y otras motivaciones, como los sentimientos de reciprocidad y las preferencias sociales que inducen a los ciudadanos a castigar la falta de cooperación y a premiar las acciones de los candidatos o partidos con buenos registros de desempeño. El autor elabora un modelo de votación con preferencias sociales recíprocas que indica que las personas se muestran más motivadas a votar cuando sienten agradecimiento o reciprocidad hacia un candidato, y luego analiza la evolución del porcentaje de votantes y abstencionistas con un enfoque evolutivo basado en la dinámica del replicador que muestra que el porcentaje de votantes depende de las condiciones iniciales, crece con la reciprocidad positiva hacia algún candidato y disminuye a medida que crece el costo de votar. El artículo concluye que la percepción de los candidatos tiende a ser más importante que variables socioeconómicas como los niveles de ingreso y de educación, la ascendencia étnica, la pertenencia de género e incluso la filiación partidista. En el caso colombiano, los grupos armados ilegales afectan el comportamiento electoral modificando los incentivos para votar o abstenerse, aumentando los costos o anulando la influencia de los sentimientos de reciprocidad.

El último grupo de artículos trata aspectos específicos de la economía colombiana. El primero de ellos, de José Ignacio Uribe, Carlos Humberto Ortiz y Gustavo Adolfo García, profesores de la Universidad del Valle, analiza el mercado laboral durante la última década del siglo pasado y encuentra sólidas evidencias de una clara segmentación entre los ingresos de los sectores formal e informal, debida a la existencia de economías de escala. Segmentación que también hace evidente el análisis de otros indicadores socioeconómicos, como el nivel de educación y la pertenencia a sindicatos. El segundo artículo, de Sandra Milena Rodríguez, profesora de la Universidad del Norte —que prosigue la publicación de estudios sobre el sistema de salud colombiano— analiza la conformación del Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud, el máximo organismo de regulación y concertación del sistema; con ayuda de la teoría de juegos y de la

teoría de la agencia examina el poder de voto de los integrantes del Consejo y su capacidad para aprobar o vetar decisiones de acuerdo con la formación de coaliciones que pueden llevar a privilegiar intereses particulares frente al interés general. El artículo final, de David Khoudour-Castéras, profesor de la Universidad Externado de Colombia, analiza la migración de colombianos al exterior, con base en los datos del Censo de 2005, que por primera vez presenta información detallada por departamentos. Las cifras del censo indican que cerca de 3,3 millones de colombianos residen en el exterior, alrededor del 77% en Estados Unidos, España y Venezuela, y una proporción menor en Ecuador, Canadá, Panamá y México. Uno de los principales resultados del estudio es que los departamentos en que se localizan las principales ciudades del país –Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla– son las principales fuentes de migración, junto a los del Eje Cafetero, y que las personas menos pobres y mejor preparadas de estos departamentos son las que muestran una mayor propensión a emigrar.

* * *

En la sección de Clásicos, nos complace presentar a nuestros lectores, por vez en primera lengua castellana, algunas de las reseñas de libros de economía que Émile Durkheim escribió entre 1896 y 1912, entre las que se incluye la reseña a la *Filosofía del dinero* de Georg Simmel, el comentario al libro *Las clases rurales y el régimen dominical en Francia en la Edad Media*, de Henri Sée y una breve nota sobre las ponencias que se presentaron en el Primer Congreso Alemán de Sociología, que trae la única referencia escrita por Durkheim que hasta hoy se conoce a la obra de Max Weber, el gran sociólogo alemán contemporáneo suyo.

Esta sección incluye, además, *La carestía*, fragmento del poema *Li Romanz de Brut* de Wace, escritor normando del siglo XII, traducido por Mauricio Pérez Salazar.

En la sección de Notas y Discusiones publicamos un breve escrito de Paulo Reis Mourão, profesor de la Universidad de Minho, en Portugal, sobre el institucionalismo norteamericano. Y un intercambio de opiniones sobre el uso de las técnicas de análisis econométrico: un comentario de Yuri Gorbaneff al artículo “Instituciones, recesiones y recuperación en las economías en transición”, de Geoffrey Hodgson, que apareció en el número anterior de la *Revista de Economía Institucional*, y la réplica del profesor Hodgson.

En la sección de Reseñas figura un comentario de Alberto Castri-llón al libro *Sociedad civil y virtud cívica en Adam Ferguson*, de María Isabel Wences, sobre la obra de uno de los grandes filósofos morales de la Ilustración escocesa, de la que también formaron parte Francis Hutcheson, Adam Smith y David Hume; y un comentario de Bernardo Pérez Salazar al libro *Freakonomics*, de Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner, un *best seller* que lleva más de un millón de ejemplares vendidos, y cuyo autor principal es conocido en los medios académicos colombianos por haber participado en la Misión Alesina.