

FORO DE ECONOMÍA Y ÉTICA

El Foro de Economía y Ética de la *Red Internacional de Economía Humana – Uruguay* se realizó el 22 de noviembre de 2018. La primera presentación fue realizada por el Dr. Agustín Reyes, y a continuación intervinieron el Mg. César Failache y el Dr. Gabriel Oddone. Se transcribe a continuación la presentación de A. Reyes.

EXPOSICIÓN DEL DR. AGUSTÍN REYES

[1. Presentación]

Una mínima presentación mía para que sepan quién soy, porque probablemente de los tres que estamos acá me desconozcan completamente. Yo soy licenciado en filosofía, doctor en filosofía moral, especializado en temas de ética y democracia. Soy docente de la universidad de la República del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Tengo un trabajo desde hace algún tiempo, de reflexión en este cruce entre ética y economía. Ya casi 15 años integro un equipo de investigación en el cual participamos de forma, creo bastante armoniosa, economistas y filósofos.

Y por lo tanto voy a plantearles es una reflexión que proviene desde este campo disciplinar pero con el intento de demostrar algunas similitudes que asumo que hay entre ética y economía y sobre todo tratar de aportar esta reflexión que creo que va en sintonía con alguno de los lineamientos centrales que están detrás de este movimiento que hemos de llamar Economía Humana, del cual yo no voy a decir nada explícitamente porque lo conozco de forma muy parcial y sería un atrevimiento que me pusiera a hablar en profundidad - pero creo

que hay puntos de sintonía - y también tratar de traer a la discusión elementos que provienen del campo de desarrollo de la disciplina económica, o de una parte de la disciplina económica contemporánea y me parece que puede ser interesante y que nos permitan iluminar aspectos de la discusión normativa que tal vez sin este aporte pueden quedar como en un campo más teórico o conceptual. Dicho esto, lo que voy a plantearles es claramente teórico y conceptual, pero es un defecto de la profesión.

Para tratar de apartarme lo menos posible de lo que quiero decir, voy a leer la presentación y tal vez en un momento amplíe lo que tengo escrito y espero que así pueda ser un poco más claro y directo con las ideas.

[2. Introducción]

Lo primero que quería hacer es una suerte de introducción general y comenzar diciendo que la filosofía moral o la ética no son disciplinas moralistas, es decir, no pretenden enseñar desde fuera qué está bien y que está mal. La filosofía moral y particularmente la ética aplicada son perspectivas, procedimientos, andamiajes para el autoconocimiento, y en el ámbito

social procedimientos para la reconstrucción colectiva de los bienes internos, de los métodos, de las virtudes y los valores que son propios de tal o cual práctica social. Por eso cuando se habla de ética aplicada a la economía no debería entenderse otra cosa que verdadera economía.

Más aún, según la clasificación tradicional de Aristóteles, la ética y la economía son ambos saberes prácticos, es decir son perspectivas desde las que orientar la toma de decisiones en contextos definidos en la interacción con otros seres humanos en el marco de cierta estructura institucional y no hay nada más humano que la preocupación por orientar de forma correcta nuestras decisiones y prácticas. En otras palabras, no hay nada más humano que la preocupación por tratar de identificarnos con nuestras decisiones, de velar por que no sean arbitrarias o irracionales.

Si esto es así, si ambas, economía y ética, son saberes prácticos con estas características ¿por qué tiene sentido hablar de una “economía humana” o, en alguna medida, de una “economía inhumana” pero parece redundante hablar de una ética humana o incoherente de una ética inhumana? ¿Qué sucede con la economía como “saber práctico”? ¿Por qué puede estar deshumanizada? Sin dudas hay muchas formas de deshumanizar una práctica humana y la reflexión propuesta por Lebrét apunta a reconstruir varias de ellas. Yo voy a incursionar por una senda similar, pero voy a abordar esta tarea de autoconocimiento a partir de alguno de los aportes que provienen del cruce entre economía y ciencias del comportamiento, aportes que se han tornado casi ineludibles en los últimos años.

[3. El hombre nuevo]

Una buena parte de la teoría económica, quizás paradigmáticamente reflejada en lo que podemos llamar economía neoclásica, así como una buena parte de las prácticas y diseños institucionales sustentados en esa teoría asumió como lema una idea que el filósofo David Hume expresó con meridiana claridad: “es una máxima política justa que *hay que suponer que todo individuo es un bribón [knaves]*”, aunque al mismo tiempo parece que sea algo extraño que sea verdadera en política una máxima que de hecho es falsa.

Una buena parte de la teoría económica ha construido un hombre nuevo. El hombre nuevo de la economía desde el siglo XVII es un bribón. Es o parece una máxima política justa considerar que su única motivación es el auto-interés y que su racionalidad es la de un astuto y precavido calculador. Y es o parece una ingenuidad sostener una máxima política alternativa. Y esta idea ha moldeado la actitud general de quienes se involucran directamente en la economía en diversos sentidos. Dice el economista estadounidense Robert Frank que “para el investigador implacable ninguna humillación es peor que haber llamado altruista una acción dada solo para ver que después, un colega más sofisticado muestra que era interesada”.

Entonces la economía, como saber práctico ha brindado orientaciones para ese hombre nuevo: la teoría de la elección racional, la teoría de juegos, se han presentado como el marco normativo para que el hombre nuevo pueda alcanzar sus objetivos. Más aún, ha colaborado en el diseño institucional para que ese hombre nuevo pueda florecer y desarrollarse. Y ha dicho que el hombre nuevo debe ser racional y que no hay otra racionalidad más que la maximización del auto-interés. Y al hacerlo, o, mejor dicho, para poder hacerlo de forma efectiva, hizo algo más: ocultó o negó su carácter de saber práctico, vistió una orientación normativa

con los ropajes del saber fáctico. Y entonces, una máxima verosímil para cierto juego político o económico, pero falsa en la realidad, se hipostasió y se pretendió haber adquirido una realidad inconmovible: El hombre es un bribón.

[4. La persona y la circunstancia]

Pero, ¿porqué de hecho es falsa esta afirmación? ¿Los hombres no son bribones? ¿Es verdad que los hombres son altruistas? El mayor problema de cierta forma de entender la teoría y la práctica económica no reside en estas simplificaciones antes mencionadas, sino en la ceguera de una verdad humana más fundamental y que adquiere una forma clásica en el *dictum* de Ortega: “yo soy yo y mi circunstancia y si no la salvo a ella no me salvo yo”. Es decir, el hombre no es egoísta o altruista *per se*. Sus acciones y sus decisiones pueden ser descritas como promoviendo el auto-interés o como motivadas por el interés general. Pero estas acciones y decisiones, dependen tanto del sujeto como de la circunstancia. Y no podemos salvar o condenar al hombre, sin salvar o condenar la circunstancia.

La teoría económica de los últimos 30 años se ha enriquecido con el aporte de las diversas ciencias cognitivas, la sicología, las neurociencias. Para poner un ejemplo, dos de los 15 últimos premios Nobel de economía trabajan específicamente en este campo (Khaneman y Thaler, entre otros). Este cruce entre economía y sicología ha mostrado que los procesos cognitivos reales están afectados por sesgos y responden a reglas heurísticas que no estaban considerados en los modelos de elección racional estándar. Más aún, la economía del comportamiento ha ayudado a probar que Ortega tenía razón: que los procesos de toma de decisiones son el resultado de la hibridación entre persona y contexto, es decir, que están extendidos más allá de los sujetos individuales y se sostienen en un

conjunto de andamiajes externos (objetos, personas, lenguajes). Y esto ha llevado a postular que la racionalidad o irracionalidad de una decisión o acción depende fuertemente de elementos contextuales y que modificando algunos de esos elementos se puede modificar el carácter de la decisión.

Pero este descubrimiento, que insisto tiene un enorme desarrollo en los últimos 30, 40 años y que es una de las partes más novedosa, rica y fructífera de por lo menos un aspecto de la economía -que es la explicación del comportamiento de los agentes individuales- este descubrimiento que ha afectado una parte central del este hombre nuevo que es el modelo de la racionalidad, casi no ha impactado en otra parte del corazón del modelo: el auto-interés. ¿Pero por qué podría suceder que la racionalidad dependa de elementos contextuales, pero la motivación no y que fuera un elemento intrínseco de los seres humanos? ¿Por qué no deberíamos asumir que, así como una decisión racional es el resultado de la interacción entre sujeto y contexto, así también la maximización del auto-interés es el resultado de la interacción del sujeto con ciertos andamiajes externos? ¿Y por qué no pensar que, salvando, modificando esos andamiajes, podemos salvar o modificar también a la persona?

Una de las formas de la deshumanización de la economía es que se ha olvidado, como dice un filósofo llamado John Elster que “la explicación del comportamiento se encuentra a menudo en la circunstancia y no en la persona. Consideremos por ejemplo el hecho de que algunos alemanes hayan actuado para rescatar a judíos del régimen nazi. Conforme a una teoría ‘caracterológica’ cabría suponer que esas personas tendrían un tipo de personalidad altruista de la que carecían quienes no rescataron a nadie. Sin embargo, resulta que el factor con mayor capacidad explicativa, era el hecho ‘situacional’ de que se les pidiera rescatar a alguien. [...] Lo que diferencia a los

rescatadores de los no rescatadores es la situación en la que se encuentran y no su personalidad”. Retomando la frase de Hume: que los hombres son bribones es verdad para cierta forma de diseño institucional, político y/o económico. Y lo es, porque ese diseño selecciona o perfecciona unas motivaciones y desestimula otras. No hay ninguna sofisticación -remitiendo esto a la idea que decía Robert Frank- entonces, en mostrar el comportamiento auto-interesado en sistemas institucionales que sólo “soportan” como motivación la codicia y el miedo. Más aún, el filósofo Andy Clark dice que “donde el andamiaje externo de políticas, infraestructuras y costumbres es fuerte y resultado de una selección competitiva, los miembros individuales son en efecto, piezas intercambiables de una gran máquina. Es el comportamiento de la máquina lo que la teoría de la elección racional tradicional tiene éxito en modelar. Una amplia variedad de perfiles psicológicos y motivaciones individuales son completamente compatibles con los específicos roles funcionales en tal máquina”. La deshumanización final de cierta perspectiva económica es que no necesita postular nada humano para explicar, predecir y orientar el comportamiento de seres humanos.

[5. *Imaginación práctica*]

Prometo citar por penúltima vez un filósofo, Gerard A. Cohen, filósofo marxista, canadiense, dice: “la generosidad y el interés personal coexisten en todos los seres humanos. Sabemos cómo hacer funcionar un sistema económico basado sobre el interés personal. No sabemos cómo hacerlo funcionar sobre la base de la generosidad. Sin embargo, esto no significa que debemos renunciar por completo a la generosidad; todavía debemos reducir la influencia del interés personal a su mínima expresión”.

De esta sentencia se desprenden dos ideas con las que quiero finalizar esta

presentación. Primero: La ética y la economía como saberes prácticos están basados en una capacidad fundamental del hombre: la imaginación contrafáctica. Es decir, la capacidad de proyectar y diseñar escenarios distintos, aunque factibles de aquellos en los que nos movemos cotidianamente. La imaginación es la marca tanto de la normatividad como de la humanidad, porque permite poner a una justa distancia lo que está excesivamente cerca y tender puentes con lo que parece a una distancia infranqueable. Uno de los efectos deshumanizadores de ciertos procesos sociales/económicos es el bloqueo de la imaginación contrafáctica y más aún hasta el desprestigio de su tímido uso.

Uno puede hacer un repaso general sobre cuán presente estaba esa imaginación contrafáctica en el campo de la economía y de la política en el siglo XIX por ejemplo y cuán limitado parece estar a comienzos del siglo XXI. Uno podría no más que repasar los programas políticos, económicos de los futuros candidatos de todos los partidos y observar en general como hay múltiples similitudes y pocas alternativas en este modelo de imaginación contrafáctica. Y se tratar de testear y evaluar sobretodo cómo está siendo estimulado o no el uso de la imaginación contrafáctica en la formación de los economistas, sociólogos y *policy-makers* en general.

Segundo: la idea de reducir la influencia del interés personal a su mínima expresión puede ser leída como una muestra de resignación o por el contrario como un rastro de alguna trascendencia en la immanencia social. Si la interpretación correcta es la segunda, entonces sí hay algo que está a nuestro alcance. Porque lo que podemos y debemos mostrar, con herramientas provenientes de la filosofía, de las ciencias sociales y de las ciencias cognitivas, es que la máxima “todo individuo es un bribón” es falsa de hecho (así que como con las mismas herramientas se probó que

“todo individuo es un calculador sofisticado” es falsa de hecho). Y una de las formas de hacerlo es identificando los factores contextuales que tienen una influencia distorsionante sobre las motivaciones, factores que promueven el sesgo del comportamiento auto-interesado (así como se han identificado los factores distorsionantes que promueven los sesgos de los procesos cognitivos). Y al hacerlo, también podemos y debemos mostrar cómo a través del diseño institucional o del rediseño institucional se puede reducir su impacto.

Quizás esta sea un modesto pero realista paso para desbloquear la imaginación contrafáctica y así colaborar en la re-humanización de la economía.

Muchas gracias.