

EVANGELIZAR LA ECONOMIA

Mario Zañartu*

“Mientras tanto las tribus y los pueblos
arañan tierra y duermen en la mina,
pescan en las espinas del invierno,
clavan los clavos en sus ataúdes,
edifican ciudades que no habitan,
siembran el pan que no tendrán mañana,
se disputan el hambre y el peligro”.

(Pablo Neruda, *Memorial de Isla Negra*)

INTRODUCCION

Ciudades que no habitan, y pan que no tendrán. “Ellos” son los pobres, los necesitados, el “tercer mundo”, el “sur”, como quiera llamárseles; los hay en todo el tiempo y lugar.

Y esto en un Occidente “cristiano”, buena parte del cual, sectores o países enteros son “desarrollados”.

Según el Evangelio¹, accederán al reino eterno solamente aquellos que asisten a los hambrientos, sedientos, forasteros, desnudos, enfermos o encarcelados; o sea, a los necesitados (el texto griego utiliza el término *elákhhistos*, que literalmente significa “pequeñísimos”). Y el Hijo del Hombre, el Rey que juzga, llama “sus hermanos” (*adelphôn*) a los necesitados. Más aún, se identifica con ellos.

*. Profesor investigador de Ética económica en el Instituto Latinoamericano de Estudios Sociales “ILADES”. Profesor invitado de ética económica en la Facultad de Teología de la Universidad Pontificia de Comillas en Madrid. Licenciado en Teología y Doctor en Economía. Chileno

1. Mt 25,31-46

La exégesis actual del texto citado concluye:

Cristo se halla en los pequeños y no existe otro mandato, ley o modo de llegar al absoluto que no sea la de hacerse servidor de los que están necesitados... Allí donde los fieles perseguían en Jesús el reino y sus milagros prodigiosos.... acaban encontrando la exigencia de ser fieles en la tierra, ayudando a los necesitados².

A los que pretendemos ser seguidores del Evangelio de Jesús esta concreción nos puede parecer un camino fácil de acceso al reino, plenificar nuestra persona. Y en nuestra praxis la aplicamos en dos formas: 1a): inmediata-interpersonal: transfiriendo algo de lo nuestro (comida, ropa, enseres, dinero, dedicación personal) al limosnero o al necesitado que percibimos en nuestro entorno, y 2a): mediata-estructural, en que la transferencia (donaciones, contribuciones, en especie o en dinero) se hace a través de instituciones mediadoras entre nosotros y los necesitados.

Hay que reconocer que si esto bastara, el precio para "llegar al absoluto" sería regalado y no afectaría mayormente (salvo en casos excepcionales) nuestra presente instalación en lo contingente.

Y a esta falsa seguridad se puede llegar no sólo por una mala voluntad originada en la flojera³ o el egoísmo⁴, sino también porque el lenguaje del Evangelio pertenece a un contexto de relaciones preponderantes inter-individuales.

Pero es un hecho, prueba del cual es todo el desarrollo de las ciencias sociales, que la necesidad del hermano está en gran parte condicionada por las estructuras de la sociedad, y que estas estructuras son modificables por su autor, el hombre.

De esta manera que quien está sinceramente interesado en servir al hermano necesitado, no puede desentenderse de su responsabilidad frente a dichas estructuras. No puede ignorar que la satisfacción de las necesidades del desempleado no puede

-
2. X. PIKAZA, *Hermanos de Jesús y servidores de los más pequeños*. Sígueme, Salamanca 1984, p. 226.
 3. Característica que el psiquiatra norteamericano SCOTT PECK considera tan generalizada en el ser humano que llega a afirmar: "El pecado original existe, es nuestra pobreza". *La nueva psicología del amor*, Emecé, Buenos Aires 1989, p. 285.
 4. Característica que el fundador de la economía moderna, Adam Smith, considera tan universal que le atribuye ser el motor básico de la actividad económica: "No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios, sino su propio egoísmo". *Investigación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México 1958, p. 17.

ser asegurada sólo por la ayuda que día tras día su generosidad le aporte. Lo que el desempleado necesita es empleo. Y aquí interviene toda la estructura socio-económica: ¿qué puedo yo hacer para que el desempleado obtenga empleo?, ¿aquí y en otros países y continentes?.

Con este agregado la "llegada al absoluto" empieza a mostrar su precio real.

Pero no sólo está en juego mi acción (u omisión) sobre las estructuras de la sociedad, sino también la totalidad de mi comportamiento diario como individuo.

Para tomar sólo un aspecto de la realidad, lo económico, ¿nos damos cuenta de que la mayor parte de los momentos en que no somos *productores* (de bienes o servicios terminales o intermedios), somos *consumidores* (de bienes y de servicios, materiales y espirituales; permanentes, como la vivienda o el vehículo, y transitorios, como la consulta médica)?; ¿nos damos cuenta de que nuestras permanentes opciones en estos campos afectan siempre, directa o indirectamente, a otros hermanos?.

Tal es el alcance de nuestro posible servicio, y por eso hay mucho de qué sentirnos pecadores, llamados a conversión⁵.

Dejando para otro estudio el desarrollo de lo que sería la ética del comportamiento diario de la persona como agente económico, nos centraremos en éste en el análisis de las posibilidades de acción sobre las estructuras económicas de la sociedad.

En la medida en que dichas estructuras en alguna manera dependan de valores, en esa medida serán susceptibles de evangelización. Existe, sin embargo, una gran cantidad de economistas, la mayoría de los llamados neo-clásicos, que pretenden ubicar la economía fuera del alcance de los juicios éticos⁶ y, por tanto, de la posibilidad y necesidad ética de mejorar sus estructuras. Para ellos no existe posibilidad alguna de evangelizar la economía.

-
5. La Iglesia Católica nos ayuda en esta toma de conciencia a través de su Doctrina Social. La Compañía de Jesús insiste en la inseparabilidad entre el servicio de la fe y la promoción de la justicia en la labor apostólica de sus miembros, y la espiritualidad ignaciana privilegia el "en todo amar y servir".
 6. Fue LIONEL ROBBINS, en su obra *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, McMillan, Londres 1935, quien abrió el fuego al afirmar: "no parece posible, desde un punto de vista lógico, relacionar las dos materias (economía y ética) de ninguna forma, excepto por la mera yuxtaposición" (p. 148). Posteriormente la llamada Escuela de Chicago ha retomado esta afirmación como establecida a firme. Para ello se basan en el positivismo lógico de A. J. Ayer, para quien "las afirmaciones de valor no son científicas sino "emotivas"... (y), por tanto, no son verdaderas ni falsas. Son, en parte, expresiones de sentimiento y, en parte, mandatos". *Lenguaje, verdad y lógica*. Ed. Martínez Roca, Barcelona 1981, p. 125.

Para analizar el tema⁷ nos referiremos separadamente a:

1. La valoración de la actividad económica como tal
2. La valoración de la ciencia económica
3. La valoración de las políticas y estrategias económicas
4. La valoración de las ideologías y de los sistemas económicos.

1. EL CASO DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA

A primera vista la actividad económica parecería ser un tema anodino, carente de contenido valórico⁸, y su estudio sería objeto de una ciencia aburrida (*the "dull" science*). Sin embargo, no es tan así, pues la actividad económica ha sido vista siempre con cierta sospecha⁹. ¿Sospecha de qué?

En primer lugar, la actividad económica no sólo va dirigida a satisfacer los apetitos menos nobles del hombre, sino que apela a las motivaciones más simples: cuando más, al interés propio¹⁰ (cuando se trata de relaciones de transacción o intercambio abierto), pero quizá más frecuentemente apela al temor, a la fuerza y a la amenaza, en relaciones de coerción y explotación (como eran las economías esclavistas y feudales)¹¹. O sea, la actividad económica ha sido inducida y organizada tradicionalmente en base a la coerción o provecho personal; sólo en forma muy excepcional (aparte de relaciones dentro del núcleo familiar) ha sido

-
7. En el presente análisis nos hemos basado fuertemente en las observaciones, discusiones y notas del economista norteamericano doctor Joseph Ramos, experto de Cepalcy OIT, a quien agradecemos sus aportes.
 8. De hecho la mayor parte de los manuales en uso en las universidades occidentales consideran que cuando se introducen normas no-individualistas, se abandona el dominio de la economía. Cf. W.A. WEISSKOPF, *Alienation and Economics*, Delta Books, New York 1973.
 9. Santo Tomás se refiere a la "fealdad" del esfuerzo por conseguir ganancias cuando se convierte en finalidad principal de la vida, ya que no conoce límite, y se extiende hasta el infinito. (*Summa Theologica*, IIa. IIae., q. 77 ad 4,c). Además es un tópico en la cultura popular religiosa identificar lo económico con lo material.
 10. "Todo para mí y nada para los demás; tal parece haber sido, en todas las edades, la máxima vil del poderoso", afirma A. SMITH, o.c., p. 369.
 11. "El orgullo del hombre le hace desear el dominio, y nada le mortifica tanto como no poder mandar, y verse obligado a condescender persuadiendo a sus inferiores. Por esta razón, allí donde las leyes lo permiten y la naturaleza de la obra no lo repugna, se prefiere generalmente el servicio del esclavo al del hombre libre", A. SMITH, o.c., p. 348
 12. Hasta Adam Smith reconoce, para ciertas actividades, la presencia de motivaciones no egoístas, como "el placer del ejercicio" y la "complacencia natural", o.c., p. 107. El economista Amartya Sen, al pasar revista a teorías alternativas a la del egoísmo, menciona el "carácter japonés", estudiado por Michio Morisima, y "la receta confusiana para el éxito industrial", estudiada por

organizada en base a motivos gratuitos, altruistas o solidarios¹². Es más, incluso algunas de estas últimas relaciones -como, por ejemplo, el matrimonio o el número de hijos- han sido determinados más bien por criterios económicos¹³ (la dote o la mano de obra necesaria para trabajar las tierras familiares) y no por criterios basados primordialmente en la solidaridad¹⁴. No es de extrañar, pues, que la actividad económica no haya sido vista históricamente como actividad para "caballeros", sino tolerada como una necesidad.

Aparte de esto, para tomar una analogía de la teoría de los juegos, la actividad económica ha sido interpretada tradicionalmente como una especie de juego, no sólo un juego, sino un juego de suma cero; si alguien gana, otro tiene que perder, no puede haber más ganadores que perdedores. En otras palabras, se supone que la producción es más o menos dada. Si alguien gana más, eso implica que otro pierde. Visto así, el problema central de la economía no sería de producción, sino la distribución y las reglas del juego que determinan tal distribución.

Esta manera de ver la economía -una visión estática- era lo normal antes de la revolución industrial, y se aproximaba bastante bien a la realidad, pues el crecimiento económico hasta ese momento había sido glacial; más bien ciclos de altos y bajos en torno a una producción estática y casi de subsistencia. En tal situación, no era de sorprender que la actividad económica fuera interpretada fundamentalmente como un juego de suma cero. De ahí que la preocupación central de los sabios y teólogos de antaño no fuese el problema de producción, sino el distributivo y normativo.¹⁵ Se trata de determinar el precio justo, la tasa de interés justa (la cual era cero, por no haber crecimiento) y no cobrar más que eso, pues en vista de que la producción era dada, el cobrar más que lo justo (lo que hoy día llamaríamos el precio de equilibrio de largo plazo), significaba que su ganancia era a costa de otro. El hecho es que esta forma de visualizar la economía -como juego de suma cero- no es exclusiva de los teólogos medievales, sino que muchos científicos sociales de la actualidad siguen visualizando el proceso económico de esta manera.

En cambio, a partir de la revolución industrial, los economistas han tendido a visualizar la economía como un juego de suma mayor a cero: uno puede ganar

Robert Dore. Ver AMARTYA SEN, sobre *ética y economía*, Alianza Universidad, Madrid 1989, p. 36

13. Ver, por ejemplo, GARY BECKER, *A treatise on the Family*, Harvard University Press. Cambridge, Mass. 1981.
14. Los hijos numerosos eran considerados en la antigüedad una bendición de Dios, entre otras cosas, por sus servicios productivos y de seguridad de sus padres en la vejez.
15. Sobre el tema, consultar los estudios del doctor FRANCISCO GOMEZ CAMACHO sobre los doctores españoles del siglo XVI, entre otros, LUIS DE MOLINA, *La teoría del justo precio*, Ed. Nacional, Madrid 1981.

sin que otro necesariamente pierda, pues puede haber crecimiento económico, a costa de cambiar recursos, o de la transformación de la naturaleza. Con crecimiento económico es posible que todos ganen sin que nadie pierda. Visto así, surgen cuatro consecuencias. Primera, se enfatizan los problemas de producción más que los distributivos. Segunda, se enfatiza más la economía positiva (predictiva) que la normativa (valórica). No es por nada que la separación de la ciencia económica de la filosofía moral se da después de la revolución industrial. Tercera, al creer que la actividad económica es más bien un juego de suma mayor a cero, se enfatiza la armonía de intereses más bien que su conflicto: "tú ganas, yo gano, todos ganamos; nadie tiene que perder". En cambio, el que cree que la actividad económica es un juego de suma cero, enfatiza mucho más el conflicto porque considera que toda ganancia es a costa de la pérdida de otro. Para los medievales y muchos científicos sociales de la actualidad la economía es así: el que algunos ganen implica que están haciendo una ganancia inmerecida, a costa de otros. Cuarta y última, si se cree que la actividad económica se asemeja más a un juego de suma mayor a cero, se tenderá a proponer trabajar dentro de las reglas del juego más bien que centrar la acción en cambiar esas reglas.

Si bien la revolución industrial marca un cambio fundamental en la manera en que muchos visualizan la economía, no es así para todos los científicos sociales. Marx obviamente está consciente del nuevo dinamismo económico, pero afirma que este crecimiento es concentrador, que tiende al monopolio. El crecimiento beneficia sólo a unos pocos a costa del empobrecimiento (relativo o absoluto, según las interpretaciones) de la mayoría. De tal modo que, según él, el crecimiento capitalista sigue asemejándose a un juego de suma cero, permitiendo la tendencia monopólica a unos pocos extraer (vía esta forma cuasi coercitiva) los frutos de la producción que les pertenece a los demás.¹⁶ Las ganancias de los capitalistas son, lisa y llanamente, una forma de robo; no son legítimas, fruto de su aporte al aumento en la producción, como argüiría el economista que visualiza el sistema económico como un juego de suma mayor a cero. En esto Marx se aproxima a los medievales, al considerar que si algunos tienen mucho se debe necesariamente al despojo de los que tienen menos. En un *leitmotiv* recogido por muchas corrientes de pensamiento sobre imperialismo y "dependencia" que consideran que la riqueza del mundo desarrollado es fruto de la explotación del mundo actualmente subdesarrollado. No es de sorprender, entonces, que las corrientes marxistas y "dependentistas" enfatizan conflicto más bien que armonía; cambios en las reglas del juego antes que mejoras dentro de las reglas del juego; redistribución más que producción; aspectos normativos más que positivos.

Pero no todas las diferencias entre los científicos sociales se deben a si visualizan la economía como un juego suma cero o no. Aun si se considerara la economía post-revolución industrial como un juego de suma mayor a cero,

16. Marx, partiendo de la teoría del valor-trabajo de David Ricardo, afirmaba que el trabajo produce todo el valor del producto y que, por tanto, de no ser explotado, le corresponde recibirlo todo.

quedarían al menos tres problemas adicionales por resolver.

Primero, está el problema de los orígenes o del punto de partida. El proceso o sistema de mercado podría ser justo; pero si todos parten con un *stock* de capital desigual, los beneficiarios se repartirán en forma desigual, no porque el proceso (reglas de distribución del mercado) sea injusto, sino porque el punto de partida fue desigual. La justicia del proceso no dice nada sobre la justicia del punto de partida inicial¹⁷. Convendrá entonces cambiar las reglas de distribución del mercado -aunque fuesen justas- para compensar la distribución desigual de los beneficios que resultan de una concentración inicial.

Este problema se ha manifestado en diversas oportunidades en América Latina. Por ejemplo, como la tierra ha estado concentrada desde los inicios de la Colonia en manos de pocos, cuando primeramente se quiso redistribuir el ingreso se fijaron precios bajos a los productos agrícolas, lo cual iba en perjuicio de los terratenientes. A la larga, por cierto, esto desincentivaba la producción agrícola, lo cual afectaba a la población en su conjunto. Así que una política (control de precios) con intento redistributivo, fracasaba por ineficiencia al tratar de resolver un problema cuya causa estaba en los orígenes (y requería, por tanto, la redistribución de la propiedad) por medio de un cambio en las reglas, de funcionamiento del mercado, impidiendo que éste operara en forma eficaz. Obviamente, no habría que confundir la distribución desigual que resulta de un punto de partida injusto. En el caso agrícola, el problema era con los orígenes y no con el proceso, y habría que atacar la desigual distribución original.

El segundo problema -aun si se visualiza la economía como un juego de suma mayor a cero- es el problema de la transición. ¿Qué pasa en los países donde se está pasando de un sistema que fundamentalmente es de suma cero a uno mayor a cero?. Si la economía estuviera creciendo al 8 por 100 anual desde 1940, la gran mayoría de la gente estaría dispuesta pasar por alto del problema de la injusticia distributiva de los orígenes. En cambio, si la economía crece al 3 o menos por 100 anual, como de hecho ha ocurrido, se asemeja mucho a una economía estática. De ahí que los problemas de la desigual distribución original sean candentes y se crea un círculo vicioso: al tratar de redistribuir el ingreso modificando el sistema de precios de mercado y no la propiedad, se tiende a hacer ineficaz el funcionamiento del mercado, lo cual hace improbable que se llegue a un fuerte crecimiento. Además, como la posibilidad de lograr quizá un gran cambio distributivo (vía cambios en propiedad) no deja de ser atrayente, sobre todo en comparación a lo lenta que puede ser la mejoría a un ritmo del 5 al 8 por 100 anual (y sin garantías de que se logre), se puede esperar que siempre haya algún grupo promoviendo un cambio total en

17. Efecto sobre todo de las transmisiones hereditarias y de los bienes institucionales. El economista británico J. E. MEADE, en *Eficiencia, justicia y propiedad*, Tecnos, Madrid 1972, sostiene que "una distribución desigual de la propiedad significa una distribución desigual de poder y de posición, aun cuando se consiga corregir la distribución demasiado desigual de las rentas" (p. 36).

las reglas del juego, y atacando el trabajar dentro de las reglas del juego. Los últimos decenios de la política latinoamericana pueden ser interpretados de esta manera¹⁸, como el intento de cada nuevo gobierno de cambiar drásticamente las reglas del juego, antes que trabajar dentro de las reglas del juego que heredó.

Otra manifestación del problema de transición es que quizá algunas partes del sistema económico se asemejen mejor a un juego de suma cero, con relaciones de explotación o coerción (como el mercado de trabajo en una zona rural semiaislada), y otras no (mercados más competitivos). Los mercados financieros latinoamericanos pueden haber sido un buen ejemplo de juego suma cero. Al pagar (y cobrar) durante años tasas de interés del 3 al 4 por 100 mensual real, mientras la economía en su conjunto estaba estancada o en declinación, se estaría indicando que el mercado financiero era un juego, quizá tan libre como ir al Casino, pero igualmente un juego de suma casi cero, donde el grueso de las ganancias tenían poco que ver con aumentos en la producción¹⁹.

Tercero y último, lo relativo o absoluto que es el juego. En la ciencia política, por ejemplo, el concepto de poder es un concepto relativo: mi poder se define respecto al de otro. No todos podemos ser poderosos. Si alguien es poderoso es porque otro es menos poderoso. Igual el concepto de *status* o prestigio en la sociología. No todos pueden tener prestigio o *status*; si no, se desvalora. Estos son conceptos relacionados, relativos. Al ser relacionales, el juego es de suma cero: unos ganan y otros pierden; unos suben a costa de que otros bajen.

En la economía, en cambio, se dan juegos de suma mayor a cero. Puede haber ganancia absoluta, porque se puede ganar respecto a la naturaleza. Todos pueden estar mejor porque se han combinado recursos en formas nuevas, o se ha transformado la naturaleza (pese a que quizá lo que se quisiera es estar mejor que el otro!). Nunca será posible que todos estén en el tercio más alto de ingreso, pero sí pueden tener todos más bienes y servicios que antes.

Todo esto es para decir que los conceptos básicos que manejan los economistas, a diferencia de los demás científicos sociales, son más bien absolutos que relativos²⁰, y por tanto, se prestan a ser interpretados como juegos de suma mayor a cero, mientras que los demás científicos sociales tienden a ver todo como juegos de suma cero. Ahí, pues, radica gran parte de la diferencia en enfoque entre estos grupos, y quizá a esto se debe mucha de su incomunicación. Lo curioso es que partimos con la creencia de que la actividad económica era algo sospechosa, por despertar

18. Fue el caso de la economía chilena desde el gobierno de Frei hasta el de Pinochet. No así del actual gobierno del presidente Aylwin.

19. Fue notablemente claro en Chile entre 1974 y 1977.

20. No desconocemos con esto la cambiante estructura de la demanda, debida a la a su vez cambiante estructura de las expectativas de la población.

los apetitos si no malévolos del hombre; y terminamos argumentando que los economistas -por estudiar esta misma actividad, al menos desde la revolución industrial en adelante- pueden tener una de las visiones más benévolas o idealistas del sistema social.

2. EL CASO DE LA CIENCIA ECONOMICA

La ciencia económica es una de las ciencias sociales, la que estudia el comportamiento del hombre en sociedad, en el aspecto específico de su actividad económica.

El comportamiento estudiado es naturalmente el descrito en el párrafo anterior sobre actividad económica, y todo lo que implica: aporte de trabajo, aporte de capital, actividad empresarial, la retribución de estos aportes y la atribución social, las preferencias entre consumo y ahorro, y la estructuración del consumo.

El objetivo de la ciencia económica es descubrir las constantes explicativas del comportamiento y establecer hipótesis que lo relacionen a otras variables, sean éstas reales causas del comportamiento o no.

Conviene observar que el ámbito de la ciencia económica como ciencia de comportamiento es el ámbito de las acciones humanas no causadas mecánicamente o forzadamente. El estudio de la actividad económica que prescindiera de las opciones de las personas y sus grupos es una simple tecnología social, no una ciencia del comportamiento; tal es el caso de la planificación física, del estudio de las funciones técnicas de producción y toda otra relación en que el comportamiento humano está físicamente determinado²¹.

La ciencia económica se compone de hipótesis en que un comportamiento humano determinado es relacionado con alguna otra variable. Se supone naturalmente que se mantiene constante el resto de las variables exógenas, ya que su variabilidad podría distorsionar la manifestación de la correlación. Es el supuesto de *ceteris paribus*.

Se suele llamar "ley" a una hipótesis de comportamiento generalizada. Obviamente las llamadas "leyes económicas" carecen de toda normatividad ética o legal; nada se puede exigir en su nombre. Son sólo hipótesis generalizadas del comportamiento económico de las personas, sus grupos o instituciones.

Existe "teoría" económica cuando muchas leyes confluyen a explicar

21. Mucho se aproxima a esta postura la de numerosos economistas que restringen la economía a la asignación de recursos escasos (dados y cuantificables) entre fines múltiples (dados y priorizados).

un conjunto de comportamientos económicos relevantes en función de una sola variable o de un set de variables²². Tal es el caso por ejemplo, de la "teoría de los precios", en que un conjunto de términos importantes y cuantificables son relacionados con los precios unitarios de los mismos en las transacciones libres. La cantidad demandada y la ofrecida de diversas unidades económicas en un determinado mercado y por unidad de tiempo, son relacionadas con los posibles precios unitarios de las mismas.

Otras teorías podrán relacionar el mismo u otro conjunto de comportamientos económicos con otras variables, sean físicas, económicas, políticas o culturales, del sistema social, originando teorías alternativas o complementarias a la "teoría de precios".

El peligro está en que muchos economistas están enfantizando el carácter "puro", positivo, no valorativo de la teoría, pasando por alto el importante componente valorativo que hay implícito en toda afirmación teórica²³.

El problema parte en que la teoría necesariamente tiene que simplificar la realidad. La teoría, el modelo, distorsiona la realidad; de ahí a ocultar la realidad es un paso muy corto. No se trata de que la teoría tergiverse los hechos. El problema más bien es uno de omisión, en la medida que la teoría dirige nuestra atención hacia cierto tipo de problema y no otro, y de este modo nos oculta la realidad.

La asignación de recursos y la teoría de los precios es probablemente el campo más desarrollado de la economía (ortodoxa). La distribución del ingreso y teoría del desarrollo son entre los menos adelantados. Parte del subdesarrollo de estas últimas se debe indudablemente a la mayor complejidad de estos temas, pero también es cierto que parte del énfasis en la asignación de recursos y teoría de los precios se debe a esa definición, ya casi clásica, de la economía como el estudio de la asignación de recursos a fines múltiples²⁴. Esa definición ya dice cuáles son los problemas centrales que deben ser analizados. Sin embargo, esta definición pasa por alto, por ejemplo, el problema del desempleo masivo, tipo keynesiano²⁵,

-
22. Uno de los manuales más usados enumera en su índice alfabético, bajo el rubro teoría., las siguientes: cuantitativa del dinero, de la clase ociosa, de la competencia monopolística, de los costes comparativos, general del empleo, el interés y el dinero. Cf. P. SAMUELSON, *Curso de economía moderna*, Aguilar, Madrid 1961.
 23. Este tipo de economista acaba, sin embargo, por convertirse en "sacerdote y predicador" de su teoría, como lo demuestra el politólogo J. G. VALDES en su estudio *La escuela de Chicago: Operación Chile*. Ed. Zeta, Buenos Aires 1989, p. 98-102.
 24. Una economía así entendida no sería propiamente una ciencia social, sino una tecnología social.
 25. Lord J. M. KEYNES, *Teoría general del empleo del interés y del dinero*, escrito en 1936, analiza la posibilidad de un equilibrio de mercado con desocupación de factores productivos.

pues implícitamente supone que siempre tiene que haber pleno empleo de todos los recursos; si no, no habría escasez. Tal manera de concebir la economía no ayudó a los economistas de la época de la gran crisis a escapar del paradigma estrecho de asignación y parar nuevas hipótesis para abordar el problema del desempleo masivo, donde resultó ser que simplemente aumentando la demanda se podría tener más empleo y más producción, es decir, donde el problema de la escasez o elección entre fines simplemente no se da. En otras palabras, incluso detrás de definiciones aparentemente puras y neutras, se puede refugiar todo tipo de presupuesto e inclinación ideológica y valorativa, que cumple el papel de indicar qué es y qué no es lo más relevante.

Otra área básica de teoría en que los valores se inmiscuyen en forma aún más sutil es el área de verificación. La teoría pura a veces se ha definido, en especial en concepciones positivas de la ciencia, como un conjunto de hipótesis no rechazadas. Y ¿cómo se rechaza una hipótesis? Simplemente, organizando un experimento y constatando si la evidencia es o no consistente con lo que la hipótesis predeciría. Esto parecería ser un procedimiento puro, absolutamente libre de todo prejuicio de tipo valorativo. Sin embargo, de hecho, no lo es, pues siendo la ciencia (al menos la ciencia económica) una disciplina probabilística, el rechazo de una hipótesis es un rechazo probabilístico. Se rechaza una hipótesis porque cierto porcentaje de la evidencia es inconsistente con la hipótesis. Pero ¿qué porcentaje? Ahí es donde entran necesariamente juicios extra-científicos, pues cualquier porcentaje que se tome es arbitrario, extra-científico. La "costumbre" es que uno parte con una hipótesis "nula" (es decir, la hipótesis que uno cree por diversos motivos que más concuerda con el grueso de sus experiencias anteriores). No se rechaza esta hipótesis a no ser que el "grueso" de la evidencia (tradicionalmente el 90 ó 95 por 100) sea inconsistente con esta hipótesis. En otras palabras, el peso de la prueba recae sobre el que quiere mostrar que la hipótesis es errada²⁶.

De tal modo que la decisión respecto a sobre quién va a caer el peso de la prueba es decisiva, pues una hipótesis (la nula) es colocada en situación privilegiada -es aceptada hasta que no se demuestre lo contrario.

Por ejemplo, hay los que piensan que frente a una restricción monetaria la inflación tiene que desacelerar. Otros arguyen que si el sistema es más monopolístico que competitivo, la reacción frente a una restricción en la demanda global será una reducción en la producción antes que en los precios. Para estos últimos la recesión chilena en 1975-1976 muestra la validez de su hipótesis, mientras que los primeros creen que eventualmente se dió el resultado que ellos predijeron.

26. "Cualquier inconsistencia aparente entre los descubrimientos empíricos y las implicancias de la teoría (de los economistas de Chicago), o cualquier informe de conducta no implícito en la teoría, se interpreta como anómalo", y no se altera la teoría para incorporar la conducta inconsistente, afirma M. W. REDER en *Chicago Economics: Permanence and Change*: Journal of Economic Literature, vol. XX, marzo 1982.

Si bien no es necesariamente científico alargar los plazos en que se espera que se de un fenómeno, se pueden alargar tanto que en la práctica la hipótesis pasa a ser improbable, en que se salva la hipótesis a costa de perder todo valor predictivo (el caso más famoso de esto quizá sea la tesis marxista sobre el empobrecimiento creciente de la clase obrera).

Otro ejemplo se refiere a la política de remuneraciones. Unos arguyen que deberían elevarse los salarios más rápidamente que los precios para estimular la demanda global, elevar el empleo y así salir de la recesión. Otros, en cambio, arguyen que elevar los salarios de esa manera aceleraría la inflación aún más y desincentivaría la contratación de mano de obra. Los dos enfoques son obviamente distintos -los primeros enfatizan el problema de la recesión y ven a los salarios como un elemento que puede estimular la demanda (una visión macroeconómica); los segundos enfatizan la inflación y analizan los salarios como un factor de costo más bien que demanda. Los primeros insisten que el hecho que, en algunos casos concretos, el desempleo bajó y la producción subió justo desde que los salarios reales empezaron a subir, muestra la validez de su tesis, y la invalidez del enfoque micro. Los segundos, en cambio, consideran que ésta no es una prueba suficiente, pues alegan que nada de esto habría pasado si primero no disminuye la inflación.

De tal modo que no es difícil que coexistan teorías mutuamente contradictorias, debido a la dificultad de rechazarlas en todas las condiciones que exija el que toma esas hipótesis por ciertas. Como evidentemente uno puede seguir exigiendo más y más evidencia, recargando las pruebas necesarias para su refutación, antes de considerar refutada su hipótesis predilecta, la característica probabilística (y no de certeza absoluta) del proceso de verificación científico, hace posible que cada uno se quede con su hipótesis inicial, lo cual se presta a que cada uno se quede con la hipótesis que más le gusta. Por ejemplo, si uno teme la inflación más que la recesión (obviamente una decisión valorativa), creará más en teorías que explican la inflación con cierto éxito -como la teoría cuantitativa del dinero-, pese a que sea pobre en explicar fenómenos recesivos. En cambio, si a uno le preocupa la recesión más que la inflación, creará más en la teoría keynesiana que, por su énfasis en la demanda global, ha tenido más éxito en explicar el fenómeno de recesiones masivas, aunque menos en explicar el fenómeno inflacionario. Y, por cierto, si a uno le preocupa tanto la inflación como la recesión, y su coexistencia, probablemente levantará un altar a la teoría desconocida, o será ecléctico, pues ni la teoría keynesiana ni la teoría cuantitativa simple le dirán mucho al respecto.

Es importante, pues, que el público sepa de la existencia de esta diversidad teórica, y que el profesional reconozca que detrás de su elección o preferencia por una teoría sobre las demás, está no sólo su mérito científico, sino también su concordancia con sus prejuicios sobre qué problemas son más importantes, y su concordancia con sus preferencias ideológicas en general.

3. EL CASO DE LAS POLITICAS Y ESTRATEGIAS ECONOMICAS

La política económica consiste, como toda política, en el fortalecimiento o en la alteración de comportamientos de base social en función de los objetivos de la "polis", es decir, de la sociedad en su conjunto, en este caso específico, de los comportamientos económicos, en función de los objetivos económicos y no económicos de la sociedad²⁷.

Los instrumentos de política económica consisten, en último término, en acciones de la autoridad social que prohíben o sancionan ciertos comportamientos económicos de la base social y ordenan o alientan otros comportamientos, o en la ejecución directa de actividades económicas.

Las categorías analíticas relevantes de toda política económica son:

- la fijación, ponderación y compatibilización de objetivos sociales;
- los comportamientos necesarios para el logro de dichos objetivos y sus costos previsibles, y
- los instrumentos eficaces necesarios para asegurar dichos comportamientos y sus costos previsibles.

Es con respecto a esta última categoría donde juega un gran papel la ciencia económica, en la medida en que permite predecir válidamente los cambios de comportamientos esperados de las acciones de política económica.

En el campo de la política económica todos están de acuerdo en que si se mezcla la teoría con los juicios de valor. Lo interesante, pues, es examinar las distintas maneras en que estos juicios entran. Para esto se puede examinar las distintas reacciones que de hecho han tenido los técnicos en debates sobre la política económica. Por ejemplo, tomemos el caso de las políticas de estabilización. Obviamente, ésta está teñida de juicios de valor: de que la inflación es un mal, nadie discute. Pero que es el mal absoluto, que tendrá que reducirse a cualquier costo, aún a costa de una fuerte recesión, o que no importa cómo se distribuyan los costos entre la población, esos obviamente son juicios de valor de importancia que no se desprenden de ninguna teoría económica, y que deben ser respondidos claramente antes de iniciar una política de estabilización.

La primera reacción a la crítica del costo de la política de estabilización es negar el costo. Se aduce que no está bajando la producción. En cuanto al aumento

27. Por ejemplo: reducir la inflación, aumentar el empleo, incrementar la inversión, disminuir la deuda externa, capacitar la mano de obra, suprimir la miseria, etc...

de desempleo, se dice que se debe a que se ha eliminado el desempleo disfrazado, y en cuanto a la baja en los salarios reales, se alega que no hay tal (usando las cifras oficiales, pero adulteradas, de inflación). O sea, la primera reacción es de no ver lo que no se quería ver²⁸.

Una segunda reacción es reconocer un alto desempleo y recesión, pero atribuirlo no tanto a la política de estabilización como a factores externos. Si bien ya se reconoce que los salarios reales han bajado enormemente, se arguye que los índices salariales son fragmentarios e insuficientes, o que sólo se refieren a asalariados urbanos. O sea, en esta etapa se hace recaer el peso de la prueba sobre los que argüían que el costo de la política ha sido compartido en forma desigual por los distintos grupos sociales²⁹.

La tercera reacción surge en la medida que la recesión perdura³⁰. Aquí se reconoce el costo, pero se arguye que el costo es inevitable. Por cierto, esta es una afirmación falsa -tanto en que fuera la única política posible como que no habría forma de impedir que ese costo se distribuyera en forma tan regresiva. Pero más interesante es notar que se estaba tratando de sacar el tema del plano valorativo, pues de ser ésta la única política de estabilización posible, de no haber alternativas, no entrarían juicios valorativos. Todos los críticos serían tildados de moralistas ingenuos, irresponsables o ignorantes y no técnicos, como se suele decir. O sea, de nuevo sería un problema teórico-técnico sin mediar juicios valorativos.

Esto último involucra un peligro adicional. Una decisión de política económica -que comprende tanto lo técnico (como bajar la inflación) como lo valorativo (a qué costo y a expensas de qué grupos)- estaría siendo presentada como una decisión de exclusivo carácter técnico-teórico, aprovechando el hecho de que quienes realizan la política (el "equipo" económico) gozan de prestigio técnico. Evidentemente, no es correcto presentar al público una decisión de carácter valorativo (que obviamente concuerda con los valores personales del equipo económico) como si fuese exclusivamente una decisión derivada de la teoría pura. Se debe aclarar (aunque sea a uno mismo) cuándo se habla como técnico y cuándo como político responsable de una decisión técnico-valorativa. En cambio, en toda la discusión en torno a la política de estabilización se tiende a confundir los planos, cuando no a ofuscar el debate.

Por cierto que son pocos los que tendrían derecho a lanzar la primera piedra en esta materia; en mayor o menor grado estas fallas se dan en todos los gobiernos³¹.

28. Caso de Chile en 1974.

29. Caso de Chile en 1975.

30. Caso de Chile en 1976.

31. Basta con recordar que durante el gobierno de la Unidad Popular en Chile, serios economistas de

La selección de determinados objetivos económicos o no-económicos en un momento histórico de una sociedad determinada, en virtud de su urgencia o de su importancia relativa, con descuido de otros objetivos permanentes más importantes, pero no urgentes, o urgentes, pero no importantes, constituye lo esencial de una estrategia económica³².

El punto de partida de toda estrategia económica es un diagnóstico valorativo de una situación determinada, que consiste en detectar qué es lo que "anda mal" y constituye un cuello de botella que debe a toda costa ser superado para mejorar la situación.

Ejemplos de estrategia pueden ser la lucha anti-inflacionaria o el equilibrio fiscal. Estrategias alternativas podrían ser el pleno empleo, la redistribución del ingreso, el incremento de la inversión o la democracia industrial.

Pero, además del objetivo privilegiado, la estrategia generalmente privilegia algunas políticas para lograrlos. Estas políticas provienen generalmente no sólo de la ciencia económica, sino de la ideología económica.

4. EL CASO DE LAS IDEOLOGÍAS DE LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

Llamamos ideología económica a una teoría explicativa de comportamiento que es asumida como norma ética por su exigencia generalizada de implantación de acciones o mecanismos determinados que aparecen correlacionados con los objetivos definidos por la estrategia económica asumida³³.

Es propio de la ideología prescindir de los demás aspectos de la realidad que no están incluidos en los objetivos estratégicos, y legitimar las acciones en nombre de la ciencia económica³⁴.

gobierno llegaron a sostener que el impacto inflacionario de su política de expansión monetaria no era problema, porque habían cambiado los "parámetros" de la economía chilena. Claro caso de prevalencia de opciones políticas sobre los criterios profesionales.

32. "¿Por qué en este país de maravilla hay tanto malestar, tanto pobreza?.../ ¡Ah!, dice uno: por el cura; el otro dice: por el militar; éste: por el indio; aquél: por el extranjero; por la democracia; por la ciencia, /por la dictadura; por la ignorancia; finalmente por un castigo divino." D. COSIO VILLEGAS en *Extremos de América*, Tezontle, México 1949, P. 105.
33. A. HIRSCHMAN, en *Controversia sobre Latinoamérica*, Editorial del Instituto, Buenos Aires 1963, define ideología como "cualquier conjunto moderadamente coherente de creencias, ideas o proposiciones, comprobadas o no-empíricas, que intente explicar y resolver el problema del atraso económico" (p. 15, nota 1).
34. "Lo que la sociedad produce como representaciones sobre sí misma en las cabezas de sus miembros, representaciones que no tienen carácter científico alguno, pero que pertenecen a esta

La prescindencia de los demás aspectos lleva frecuentemente a los ideólogos a acciones de ocultamientos de la realidad (retención de información, deformación de información, interpretación antojadiza de información e incluso acciones modificadoras de variables de alta incidencia en los indicadores de base de la información).

El esfuerzo legitimador de los ideólogos los lleva a identificar ciencia económica con determinadas estrategias y políticas económicas, y a negar la posibilidad de que la ciencia económica sea compatible con estrategias y políticas alternativas. Cuando determinado grupo ideológico detenta el poder y controla las reglas del diálogo y de la crítica, muy pocas veces accede a participar en igualdad de condiciones con sus opositores en diálogos, polémicas y análisis de suficiente nivel académico sobre la estrategia y las políticas económicas.

No es raro incluso que trate de recurrir al método de la profecía autocumplida, es decir, a interferir en el comportamiento resultante de los actores económicos, de modo que el comportamiento resultante corresponda a las predicciones de la teoría utilizada para legitimar su opción. Tal sería el caso, por ejemplo, de la manipulación de las curvas de oferta y de demanda por trabajo a través de la supresión de los salarios mínimos, de los horarios máximos y de la negociación colectiva a que son tan inclinados los gobiernos "fuertes".

En el caso de los sistemas económicos es aún más evidente su dependencia de las opciones valóricas.

Entendemos por sistema económico, y sus correspondientes modelos, los esquemas de organización y control cuyo objeto es responder a las preguntas fundamentales sobre el qué, cuánto, cómo y para quién producir³⁵. Los sistemas tienen las siguientes bases definitorias:

1. El sujeto de propiedad de los medios de producción
2. El sujeto de decisiones sobre la asignación de los recursos
3. Los mecanismos de motivación de los actores económicos.

sociedad como una de las condiciones de subsistencia, esto es ideología", según R. HAVEMAN, *Dialektik ohne Dogma*, Hamburg 1964, p. 110. Hirschman, sin embargo, reconoce que "la ideología a veces remedia la falta de acceso directo (a los problemas) a través de la construcción de teorías que forjan lazos entre los problemas privilegiados y los olvidados", en *Journeys Toward Progress*, The 20th. Century Fund, New York 1963, p. 231.

35. Ver J. M. MONTIAS, *The Structure of Economic Systems*, Yale University Press, New Haven 1976, p. 127, y M. BORSTEIN (Ed.), *Sistemas económicos comparados*, Amorrortu, Buenos Aires, 1973, p. 33. Para una evaluación ética de los sistemas económicos reales, ver E. MENENDEZ UREÑA, *El mito del cristianismo socialista*, Unión Editorial, Madrid 1981.

Estas bases pueden dar origen a sistemas polares tanto de centralización pura como a sistemas de descentralización pura, y a toda la gama intermedia, en la que se ubican los sistemas realmente existentes sin excepción. No hay lugar para "terceras vías".

Los sistemas reales históricamente vigentes son el llamado "capitalismo avanzado" y el "socialismo desarrollado", de los que participan en diversas dosis todos los sistemas existentes. Y en todos la evaluación ética es permanente y, por tanto, es también permanente la posibilidad de su evangelización.

CONCLUSION

Surge del análisis anterior un abanico de posibles intervenciones, vía valórica, del ciudadano sobre las estructuras económicas de su sociedad. Si el ciudadano comparte los valores evangélicos, se empeñará por evangelizar la economía. No se trata de constituir partidos evangélicos, frentes evangélicos o gobiernos evangélicos, sino de evangelizar la cultura en sus aspectos económicos. Se tratará de diseñar y proponer una ética de la actividad y de los intercambios económicos, una ética de la ciencia y de las políticas económicas, y una ética de las estrategias, ideologías y sistemas económicos. Y al economista (sea científico, político, ideólogo, estratega o modélico) no le quedará sino tomar nota y tener en cuenta las opciones valóricas de los ciudadanos.

Como ya lo advertimos, no hemos abordado aquí el campo inmenso, no ya el indirecto de las estructuras sociales, sino el directo de la acción del ciudadano como agente productor y como agente consumidor de bienes y de servicios, al interior de dichas estructuras.

Al respecto nos contentaremos con recordar que todos trabajamos produciendo bienes o servicios, en pequeña proporción para nuestro propio consumo (actividades económicas, por ejemplo) y en gran proporción para los demás, y consumimos lo que los demás producen.

Frente a esta realidad deberíamos examinarnos si practicamos aquellas actitudes éticas que son las componentes de lo que Juan Pablo II llamó la "cultura laboral"³⁶: laboriosidad, competencia, orden, honestidad, iniciativa, frugalidad, ahorro, espíritu de servicio y cumplimiento de los compromisos. Y deberíamos también examinarnos hasta qué punto nuestra propia demanda o simpatía es causante o facilitadora de la producción y tráfico de drogas, pornografía, alcohol, violencia, prepotencia, consumismo y vanidad.

36. Discurso a la CEPALC, Santiago de Chile, abril de 1987; en Conferencia Episcopal de Chile, *El amor es más fuerte*, Santiago de Chile 1987, n. 9.

Esta acción personal directa como agentes económicos, y la acción mediada por las estructuras económicas de la sociedad, objeto del presente análisis, son ambas indispensables para lograr ese servicio solidario del hermano pequeño que nos exige el Evangelio para "llegar al absoluto".

Que podamos decir con Neruda:

"Tal vez cambió la piel de los países
y se vió que el amor era posible.
Se vió que había que dar sin más remedio,
se hizo la luz y de un extremo a otro
de la aspereza
ardió la llama viva
que yo llevé en las manos"³⁷

37. P. NERUDA, *Memorial de Isla Negra*.