

Leonardo Becchetti • Luigino Bruni  
Massimo Cermelli • Stefano Zamagni

# MANUAL DE ECONOMÍA CIVIL

2ª edición



Leonardo Becchetti  
Luigino Bruni  
Massimo Cermelli  
Stefano Zamagni

# MANUAL DE ECONOMÍA CIVIL

2<sup>a</sup> edición

© Leonardo Becchetti, Luigino Bruni, Massimo Cermelli, Stefano Zamagni, 2020

© Deusto Business School, 2020

© Desclée De Brouwer, 2020

Henao, 6 - 48009 Bilbao

[www.edesclee.com](http://www.edesclee.com)

[info@edesclee.com](mailto:info@edesclee.com)

Facebook: EditorialDesclee

Twitter: @EdDesclee

1ª edición: enero 2020

2ª edición: octubre 2021

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos –[www.cedro.org](http://www.cedro.org)–), si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Impreso en España

ISBN: 978-84-330-3094-8

Depósito Legal: BI-2820-2019

**Leonardo Becchetti** (becchetti@economia.uniroma2) es profesor de Economía Política en la Universidad de Roma Tor Vergata.

**Luigino Bruni** (l.bruni@lumsa.it) es profesor de Economía Política en la LUMSA Universidad de Roma.

**Massimo Cermelli** (massimo.cermelli@deusto.es) es profesor de Economía Política en la Deusto Business School de la Universidad de Deusto de Bilbao.

**Stefano Zamagni** (stefano.zamagni@unibo.it) es profesor de Economía Política en la Universidad de Bolonia y en la Universidad Johns Hopkins.

# ÍNDICE

Prólogo . . . . .	11
1. Economía: qué estudia, mediante qué métodos y cómo evoluciona . . . . .	17
2. El mercado . . . . .	85
3. La teoría del consumidor. . . . .	129
4. La teoría de las decisiones de producción . . . . .	173
5. Mercados perfectamente competitivos . . . . .	207
6. Los mercados no competitivos y los elementos de la teoría de juegos . . . . .	233
7. Nuevas teorías sobre las empresas . . . . .	293
8. La visión utilitarista de la economía del bienestar . . . . .	333
9. La teoría del homo reciprocans . . . . .	391
10. No solo con ánimo de lucro: las empresas civiles y las organizaciones orientadas a los valores. . . . .	423
11. La responsabilidad social corporativa . . . . .	461
12. La felicidad, los bienes relacionales y el progreso social. . . . .	515
13. El crecimiento y el medioambiente en la era de la globalización . . . . .	571
14. Economía civil: definición y estrategias para lograr un bienestar sostenible . . . . .	631
Referencias . . . . .	669

## PRÓLOGO

Hay varias razones que nos llevaron a escribir este libro de texto; un libro pensado para estudiantes de primeros cursos de economía, además de para aquellas personas que sienten curiosidad (y, a veces, irritación) por la abundancia de metáforas y lenguaje económico que inunda nuestra sociedad actual y que quieren entender qué se dice.

La primera razón es contribuir a rellenar un vacío que ha estado infravalorado demasiado tiempo. La desafortunada distinción entre las ciencias naturales y las ciencias sociales, que se origina en el positivismo, ha tenido como consecuencia la relegación de las ciencias sociales –y de la economía en particular– al papel de ciencia menor que carece de una profundidad cultural sólida, o al papel de disciplina derivada que, por consiguiente, carece de su propia base. Las consecuencias negativas de este estado de cosas resultan, ahora, evidentes para todos. Es un hecho fácilmente comprobable que los jóvenes de hoy viven en un mundo saturado de rumores económicos que los desconciertan en vez de guiarlos, amenazando, incluso, su independencia intelectual. Así pues, este libro de texto de economía debería ayudar a los estudiantes a pensar críticamente y no quedarse en un mero manual de instrucciones.

La segunda razón es más práctica. La economía avanzada está entrando actualmente en una nueva fase de su proceso evolutivo, esa que solemos llamar la “economía integrada”. La economía integrada surge de la unión de lo mejor de la antigua y nueva economía; sus resultados son difíciles de prever en este momento, pero ya está aportando muchas innovaciones, particularmente en el mercado de trabajo. Está surgiendo una nueva concepción de la digitalización que ya no está diseñada solo para la automatización, sino también para la colaboración. Es un hecho que se necesita creatividad en el uso de las nuevas

tecnologías de la información y la comunicación para gestionar procesos diversos. Si estas nuevas tecnologías no se utilizan con precaución podrían tener efectos similares a los antibióticos: son muy útiles, pero suelen debilitar el sistema inmunológico. La aspiración de este libro de texto es contribuir a mejorar la capacidad de la gente joven para hacer un uso razonable de este nuevo concepto de informática.

La tercera razón exige una explicación. A lo largo del último cuarto de siglo, la obsolescencia del conocimiento económico se ha acelerado como nunca antes. Las personas involucradas en la enseñanza de economía saben que, hasta hace poco, la vida media de un libro de texto era de unos quince años. De hecho, el índice de producción de conocimiento novedoso era tan bajo que el mismo texto podía permanecer en circulación mucho tiempo y transmitir el conocimiento con la misma agudeza y relevancia. Esto ya no es así. Fenómenos nuevos, como la globalización de los mercados, la “financiarización” de la economía, la entrada de nuevas tecnologías de la información y la comunicación en las actividades productivas, los nuevos regionalismos (por ejemplo, la Unión Europea), la transición desde el Fordismo a la producción posfordista, además de cuestiones completamente nuevas a las que dan lugar dichos fenómenos, son de tal calibre que las categorías de pensamiento heredadas de la economía del pasado ya no son suficientes para captar la nueva situación naciente, y, mucho menos, para proponer soluciones a sus problemas.

Vamos a poner un ejemplo para hacernos entender mejor. La economía política de la escuela clásica (desde Adam Smith hasta J. S. Mill) se estableció en la época de la Revolución Industrial y el esquema teórico que creó reflejaba, de forma muy precisa, las características económicas de la época. El posterior surgimiento y triunfo de la economía neoclásica, que abarca desde la revolución marginalista de 1870 hasta el final de la revolución Keynesiana, continuó en paralelo a la segunda revolución Industrial y, muy concretamente, a la enorme internacionalización que se produjo hasta la Primera Guerra Mundial. Después, el paradigma teórico Keynesiano se convirtió en la respuesta más eficaz posible a la gran crisis de 1929, desde un punto de vista tanto conceptual como práctico, y, más generalmente, a la incapacidad demostrada del mecanismo de mercado de autorregularse y propulsar al sistema económico por sendas que se dirigen al pleno empleo. La lista sería infinita.

Sin embargo, la situación actual plantea nuevos problemas económicos, desconocidos en tiempos pasados; para intentar explicarlos resultaría vano buscar ayuda en las teorías y modelos diseñados y elaborados para distintos propósitos informativos. Por consiguiente, existe, a día de hoy, una necesidad imperiosa de fomentar nuevas ideas y planteamientos económicos, y, en especial, de inspirar nuevas vocaciones entre la juventud.

¿Qué objetivos debería perseguir un estudio económico que estuviera inspirado en lo dicho anteriormente? Señalaremos aquí algunos, que son los que nos parecen más pertinentes. El primero es despertar en los estudiantes el convencimiento de que están implicados en materias económicas, ya sea como agentes o como destinatarios de las acciones de los demás. Dicho convencimiento suele estimular a los jóvenes para entender los mecanismos y procesos que gobiernan las relaciones económicas. En realidad, sabemos que desde que la cultura está orientada hacia la creatividad espontánea de las personas, este hecho es más un *requerimiento* que un proceso casual. La cultura no se produce como se produce un bien, incluso aunque los productos culturales circulen como bienes. Si queremos despertar la fuerza cultural de los jóvenes, no es útil utilizar estímulos similares a los reflejos condicionados de Pávlov, que, en su mayoría, favorecen respuestas estereotipadas y poco creativas.

El segundo objetivo es fomentar la tendencia del lector a formular juicios críticos, incluso simples, además del hábito de investigar sistemáticamente los fenómenos económicos, que nunca son el resultado de una única causa sino de interacciones complejas y de intersecciones de numerosos factores causales. Entre otras cosas, este es el mejor antídoto para una manera de estudiar que se limita a memorizar respuestas. Es verdad que la cultura también necesita una formación especializada, pero la cultura no consiste en dicha formación. Tampoco consiste en la mera transmisión de información. El consumo cultural siempre supone una participación responsable por parte de los consumidores, que deben ser receptores activos. Eso significa que el texto no debe ser “paternalista”, es decir, debe dejar que sean los estudiantes los que hagan el trabajo y disfruten con sus hallazgos.

Por último, el tercer objetivo es garantizar que el estudio de economía contribuye al proceso de maduración de los estudiantes en su calidad de ciudadanos. Cuando los jóvenes entienden la naturaleza estratégica de las



decisiones económicas y su carácter político inherente, se dan cuenta del hecho de que la estructura económica e institucional de la sociedad no es un aspecto inmutable de la naturaleza. Por el contrario, es algo creado por las personas y, como tal, puede cambiarse o corregirse para mejor. Como sabemos, una democracia evolucionada requiere ciudadanos que voten —no hay que olvidar que los estudiantes universitarios ya son votantes; ciudadanos capaces de actuar con independencia intelectual en el caos de la información. Esta es la razón por la que la enseñanza de economía no debe reducirse a un nivel de tecnicismo puro o aprendizaje memorístico. Nosotros consideramos inaceptables los enfoques que se fundamentan únicamente en definiciones, clasificaciones o ejemplos abstractos que no tienen relación alguna con la realidad. Cuando se enfrentan a este tipo de enseñanza, los jóvenes no tienen más remedio que memorizarlo todo, aunque, al hacerlo, no lo captan desde el punto de vista intelectual. La instrucción apropiada para los objetivos definidos debe hacer que los estudiantes entiendan que la economía es una ciencia social, dentro de la cual co-existen multitud de tradiciones y paradigmas, y que esta diversidad de puntos de vista es una fuente de enriquecimiento. Su razón de ser es la contribución que puede hacer para resolver los problemas de la gente que vive en sociedad, no aislada como Robinson Crusoe.

Finalmente, ¿qué es nuevo en este libro en comparación con los muchos textos válidos que están en circulación? Sus nuevos elementos proceden, todos, del hecho de que, junto a los argumentos desarrollados por la teoría microeconómica tradicional durante los últimos treinta años, el lector encontrará los temas del paradigma de la *economía civil* desarrollados y analizados. En primer lugar, eso significa que la eficiencia no es el único objetivo principal del comportamiento económico. Un estudio desde la perspectiva de la economía civil también deja espacio para valores como la justicia, la fraternidad y la libertad, porque nadie puede vivir solo de la eficiencia: la búsqueda de las condiciones que hacen posible tener una buena vida y que sirven para fomentar la felicidad pública es tan importante como la búsqueda de las condiciones que aumentan la eficiencia del sistema económico.

En segundo lugar, en este libro estudiamos las relaciones interpersonales y no solo las relaciones entre personas y cosas. El tema de las relaciones personales es uno de los asuntos centrales del pensamiento tradicional de la economía civil, una tradición distintiva italiana que dominó

la escena hasta finales de la primera mitad del siglo XVIII, cuando fue reemplazada por el programa de investigación sobre economía política asociado al trabajo de Adam Smith. Los economistas no hacen ningún favor a la sociedad (que no sea a sí mismos) cuando continúan ignorando las relaciones intersubjetivas al explicar los hechos económicos.

Por último, la perspectiva observacional que ofrece este libro, abre el discurso económico y lo eleva a la categoría de reciprocidad, lo cual es una ausencia clara en el planteamiento dominante hasta hoy. Como mostraremos, no es cierto que la única motivación que impulsa a un agente económico es la del interés propio y, por consiguiente, tampoco es verdad que la economía no pueda estar relacionada con nociones como “regalo” y “acción gratuita”. Esto viene a decir, en esencia, que no tiene sentido afirmar que para comportarse racionalmente, la persona deba maximizar una función objetiva de interés propio sujeta a restricciones. El *homo oeconomicus* debe tener un sitio en la teoría económica, pero sin ocupar todo el espacio. Como descubriremos, el *homo reciprocans* es igual de racional –y en muchas situaciones incluso más racional– que el *homo oeconomicus*. Expandir el horizonte cultural dentro del cual la economía convencional ha tenido tan poco discurso hasta ahora, es el desafío cultural que pretendemos abordar.

Hemos incurrido en muchas deudas de gratitud durante la preparación de este libro. Nuestro primer pensamiento es para nuestros estudiantes de la Universidad de Bolonia, Bicocca en Milán, Tor Vergata en Roma y Deusto Business School en Bilbao: estas páginas nacieron, crecieron y maduraron a partir de nuestros muchos encuentros con ellos. A continuación, están nuestros colegas y amigos, que, con generosa atención, han seguido las distintas etapas de nuestro trabajo. Aquí, queremos recordar, en particular, a Elettra Agliardi, Helen Alford, Michele Bagella, Stefano Bartolini, Giorgio Basevi, Kaushik Basu, Roberto Burlando, Emanuela Carbonara, Lorenzo Caselli, Roberto Cellini, Andrew Clark, Francesco Daveri, Carlo D’Adda, Pompeo Della Posta, Sergio De Stefanis, Giovanni Dosi, Mauro Gallegati, Sergio De Stefanis, Viviana Di Giovino, Giulio Ecchia, Gianluca Fiorentini, Benedetto Gui, Luca Lambertini, Fabrizio Marchesini, Massimiliano Marzo, Giuseppe Mastromatteo, Cristina Montesi, Natalia Montinari, Vera Negri Zamagnini, Luigi Paganetto, Fausto Panunzi, Luigi Pasinetti, Vittorio Pelligra, Alessandra Pelloni, Gustavo Piga, Pierluigi Porta, Tommaso Reggiani,

Pierluigi Sacco, Carlo Scarpa, Roberto Scazzieri, Francesco Silva, Alessandra Smerilli, Luca Zarri, y Alberto Zazzaro.

Para terminar, queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a la Universidad de Deusto y a la Deusto Business School por su apoyo en el proyecto de la edición en lengua castellana y muy especialmente por su dedicación, y por hacer posible este proyecto a Fernando Gómez-Bezares y Fernando Díez Ruiz. Agradecer también, con aprecio, a Rocío Gómez-Arnau Díaz-Cañabate, por su valiosa ayuda con la dura labor de traducción al castellano, junto con la labor de revisión y supervisión llevada a cabo por el profesor Massimo Cermelli que ha hecho posible la realización del manuscrito final.

# Capítulo 1

## ECONOMÍA: QUÉ ESTUDIA, MEDIANTE QUÉ MÉTODOS Y CÓMO EVOLUCIONA

El presente capítulo contestará a dos preguntas, con una sección específica dedicada a cada una de ellas. En primer lugar, nos centraremos en entender qué significa que la economía sea una ciencia y qué tipo de ciencia es, lo cual nos permitirá comprender qué estudia esta disciplina. En segundo lugar, revisaremos brevemente las principales escuelas de pensamiento, desde finales del siglo XVII hasta el siglo XX. El objetivo es mostrar que la necesidad de elaborar teorías y modelos económicos surge de la concienciación sobre los problemas que emergen de la sociedad y del deseo de proponer soluciones a dichos problemas.

### **Palabras clave:**

El método científico en economía; el uso de modelos; la responsabilidad ética; economistas; análisis positivo y normativo; el problema de la elección racional bajo circunstancias restrictivas; la relación de la economía con las demás ciencias sociales; la fisiocracia y las escuelas clásicas; la economía civil: Milán y Nápoles; la “revolución marginal” y la economía neoclásica; economía; el pensamiento Marxiano; la escuela Keynesiana.

### 1.1. ¿Qué es una ciencia?

Los académicos especializados en economía (esto es, los economistas) consideran que la economía es una ciencia, pero ¿en qué sentido se puede hablar de la economía como una ciencia?

Para dar una respuesta válida a esta cuestión deberemos, en primer lugar, contestar a una pregunta más general: *¿qué es una ciencia?* Si por ciencia entendemos un *cuero de conocimiento* racional compartido por una comunidad académica, que se enriquece a lo largo del tiempo mediante la crítica y las revisiones subsecuentes, entonces no cabe ninguna duda de que la economía sí es una ciencia, al igual que lo son la filosofía, la biología y las matemáticas.

Sin embargo, si entendemos que toda ciencia es *conocimiento basado en hechos*, desarrollado mediante métodos empíricos o científicos, entonces comienzan a surgir dudas respecto a la afirmación de que la economía sea realmente una ciencia. A pesar de que la economía siempre ha pretendido imitar a las ciencias naturales (como la física) y fundamentar sus teorías en *hechos*, no puede considerarse una ciencia exacta, capaz de proporcionar respuestas e interpretaciones válidas, en ninguna época histórica. La economía trata de los comportamientos y decisiones de las personas en un contexto social determinado por lo que debe adaptarse a la época y al lugar en el que se desarrollan dichas decisiones.

#### 1.1.1. La economía es una Ciencia Social

Los datos históricos y la investigación estadística pueden utilizarse en las ciencias naturales como una base sólida y fiable a partir de la cual desarrollar predicciones. Por ejemplo, podemos predecir con antelación el movimiento de la luna, salvo que se produzca una situación extraordinaria como el paso de un meteorito, ya que siempre sigue, día tras día, la misma órbita. Sin embargo, predecir el futuro en economía resulta más difícil ya que se trata del estudio del comportamiento de seres humanos que pueden cambiar sus decisiones en cualquier momento. Esta es la razón por la que la economía es más semejante a la filosofía que a la física.

A diferencia de un matemático o un físico, el economista no puede formular una ley que resulte válida en cualquier lugar y momento, sino que puede determinar una **tendencia** o bien una relación que sea verdadera en la mayoría de los casos.

No cabe duda de que la investigación empírica es importante en economía, pero, con frecuencia, los economistas la utilizan como una herramienta retórica para convencer al público, a los políticos o a sus colegas. Sin embargo, los datos presentados suelen hacer referencia al pasado mientras que las predicciones solicitadas tratan del futuro, un futuro que nunca es igual al pasado debido al elevado número de variables que influyen sobre el comportamiento humano.

## 1.2. El método de investigación en economía

Se pueden seguir distintos caminos para recopilar información útil que sirva para desarrollar una teoría.

Ir desde lo particular a lo general, es decir, seguir el **método inductivo**. Por ejemplo: observar la caída de una manzana llevó a Newton a formular la ley de la gravitación universal.

Ir desde lo general a lo particular, es decir, seguir el **método deductivo**. Por ejemplo: a partir de la ley de Newton se puede deducir que no solo es la manzana la que cae sino que los objetos se atraen mutuamente.

Esta es la razón por la que los economistas consideran más adecuado seguir una senda lógica que sea el resultado de una *combinación de los métodos inductivo y deductivo*: partiendo de una observación de la realidad (método inductivo), formulan una serie de suposiciones abstractas sobre el comportamiento humano, como la racionalidad, la persecución del interés propio y demás. Basándose en dichas suposiciones, formulan leyes a cuya luz (método deductivo) intentan explicar hechos económicos individuales que, al ocurrir en un contexto social determinado, no son totalmente predecibles.

El razonamiento habitual en economía es: “si ..., entonces”.

Por ejemplo: si sube el precio de la gasolina, entonces su consumo, de media, disminuirá.

Partiendo de estas consideraciones, podemos decir que

**la economía es una ciencia** que se fundamenta en hechos cuyo objetivo es generar modelos que indiquen tendencias sobre las que basar las predicciones.

### 1.3. ¿Qué es un modelo económico?

De alguna manera, todas las ciencias (incluyendo la filosofía o la teología) utilizan modelos o representaciones simplificadas de la realidad. Los economistas también hacen uso de modelos formales mediante la utilización de lenguajes matemáticos, gráficos y geométricos.

Para entender mejor qué es un modelo podemos pensar en el mapa o el diagrama de una montaña. Dichas figuras no representan la montaña “real” ni son fotografías de esta, sino que son representaciones simplificadas de la montaña real que solo muestran algunas de sus características esenciales, como la altitud, los refugios o los bosques. Muchas otras características se omiten (como las cabañas abandonadas o los arbustos) al no considerarse relevantes para los usuarios del mapa (por ejemplo, senderistas o cazadores) a los que no les interesa saber si existe un cobertizo de herramientas en el punto kilométrico X, pero sí saber dónde hay un refugio o un pueblo en el que encontrar agua y comida.

Algo similar sucede con los modelos que utiliza la economía. Cuando un economista quiere estudiar el comportamiento de una persona respecto al consumo de galletas, no se interesa por el color de ojos o la altura de dicha persona sino por su renta y sus gustos alimenticios. El economista, así, utiliza también un “mapa” –un modelo– que incluye unas cuantas características e ignora otras.

Podríamos preguntarnos por qué no resulta útil un mapa o modelo más completo, el más realista posible, que incluya todos los elementos que definen a la montaña o al consumidor.

En realidad, un mapa “demasiado” real no sería tan útil, al igual que no lo sería una foto “real” de una montaña que no indicara los senderos y las líneas de altitud.

El hecho de hacer una foto exige que los ingenieros –no los científicos– fabriquen una cámara, de la misma manera que para hacer un mapa se necesita a los cartógrafos, que en este caso tendrán una teoría sobre lo que resulta útil para los senderistas que estén recorriendo un territorio nuevo, como los cambios de altitud, los senderos y demás. Igualmente, en economía, los periodistas, los sociólogos y los escritores son bastante eficaces a la hora de describir el consumo en todos sus aspectos. Sin embargo, si se trata de estudiar el consumo de energía de los hogares de

un país durante este año hay que contar con los economistas. Los economistas, tras desarrollar una teoría para identificar una serie de variables clave, solo se centran en algunas (al igual que hacen los cartógrafos) que luego utilizan para construir un modelo mediante el cual entender algunos aspectos no tan visibles para la persona no entendida.

Un **modelo económico** es un esquema teórico que representa los elementos básicos del fenómeno, o fenómenos, que se desea estudiar.

Una última consideración: los senderos y los cambios de altitud no son visibles a simple vista cuando se mira una foto. Se necesita observación y trabajo científico para, en primer lugar, “verlos” y, después, hacerlos visibles para todo el mundo. Una ciencia lo es verdaderamente cuando, gracias al estudio y la investigación, es capaz de visibilizar aspectos que no son obvios a simple vista.

Un modelo económico es bueno, y así también lo es el economista que lo ha definido, cuando, gracias a dicho modelo, el académico, en primer lugar, y la sociedad, a continuación, pueden ver cosas que antes no resultaban visibles.

Si la realidad fuera comprensible por el mero hecho de prestar atención, mediante la observación simple a través de los sentidos y el sentido común, no habría necesidad de ninguna ciencia. El valor social y civil de cualquier ciencia, no solo de la economía, es capacitarnos para ver más y de manera diferente.

#### **1.4. La responsabilidad ética del economista**

En la primera mitad del siglo XIX, el economista y filósofo John Stuart Mill definió la economía como una ciencia que genera *tendencias*. Con esta definición, el economista británico quería decir que, mientras en las ciencias naturales las teorías de los científicos no alteran el comportamiento de los objetos estudiados (con algunas excepciones relevantes como en la física de partículas), *en las ciencias sociales existe una relación de influencia mutua entre las teorías y los comportamientos reales, de manera que las teorías económicas sobre el comportamiento humano afectan al comportamiento en sí mismo, modificándolo, a veces, en un grado significativo.*



Antes de Copérnico, los planetas se comportaban en sus órbitas exactamente igual a como lo hacen hoy y obedecían a la Ley de la Gravitación antes de que Newton la descubriera. Sin embargo, si un economista destacado escribe un artículo en Internet anunciando que el mercado de valores va a sufrir una caída mañana, su predicción, aun siendo errónea o derivada de una mala intención procedente a su vez de razones especulativas, puede afectar realmente al precio de las acciones ya que existe una relación entre las predicciones y su cumplimiento. Esta es la fuente de la *responsabilidad ética y civil del economista*, y de cualquier científico social, en general.

La economía política no es una disciplina teórica como lo puede ser, pongamos por caso, la filosofía. Para clarificar este punto, al gran economista J.M. Keynes le gustaba decir que los economistas deben pensar y actuar ¡como los dentistas! En realidad, lo que dice es que los economistas no pueden comportarse como los naturalistas. Estos últimos están interesados en conocer, por ejemplo, por qué se extingue una especie de animal, pero este hecho no les puede preocupar o atraer más allá de cierto punto. El economista también está interesado en explicar por qué ciertas personas son incapaces de encontrar empleo o por qué ciertas empresas fracasan, pero su trabajo no estará terminado hasta que pueda mostrar un modelo o teoría que ofrezca sugerencias, aunque sea indirectamente, sobre qué intervenciones o qué acciones, de un tipo u otro, se pueden aplicar para mejorar la situación. Si este elemento no está presente, estaríamos hablando de economía matemática o de filosofía de la economía, ambas disciplinas útiles e interesantes, pero ciertamente no hablaríamos de economía política.

Esta característica de nuestra disciplina arroja luz sobre una dimensión especial de la responsabilidad del académico que estudia las cuestiones económicas, esto es, la consideración del uso e implementación de los resultados de la práctica científica en economía y cómo darlos a conocer entre los no especialistas. Hans Jonas escribió:

En qué grado ha dañado este “ascetismo científico” a la comprensión adecuada de la naturaleza de la economía política y sus funciones resulta evidente para todo el mundo, y la reciente crisis económica y financiera de 2008 es, simplemente, una triste confirmación (Jonas 1984).

Así pues, ¿cuál es el objetivo de las sugerencias de acción que proporciona la economía política? El objetivo es mejorar el bienestar de las personas que componen la sociedad. El bienestar al que nos referimos no incluye, exclusivamente, los elementos materiales, sino que también incluye los elementos inmateriales y espirituales por la sencilla razón de que las necesidades del ser humano son tanto materiales como espirituales y los tipos de bienes que sirven para satisfacerlas son diferentes. En una sociedad determinada, y en un periodo histórico concreto, prevalecerá un tipo u otro de necesidad, dependiendo de su grado de desarrollo. En las primeras etapas de desarrollo, cuando la acumulación de capital todavía no ha alcanzado un umbral crítico, las necesidades predominantes serán de tipo material y resultará normal que la economía sea la ciencia preocupada por cómo aumentar el bienestar material de las personas. Sin embargo, una vez alcanzado cierto grado de crecimiento, la preocupación de la economía se traslada, principalmente, a la calidad de vida o qué categorías de bienes y servicios desean producir y distribuir los ciudadanos de una sociedad avanzada. En gran medida, esta es la cuestión más importante a la hora de elegir un modelo de desarrollo entre todos los que son técnicamente viables.

Abusando de la simplificación, podemos decir que el problema económico de las sociedades industriales tiene que ver, principalmente, con decisiones a tomar en condiciones de escasez material o natural –tanto es así que todos los países que han querido industrializarse han tenido que seguir una única vía de desarrollo, con variaciones locales bien conocidas– mientras que el problema de las sociedades post industrialización es entender cómo los distintos estamentos de la sociedad civil pueden decidir libremente la composición del conjunto de bienes que deben producirse (o bien más bienes de uso privado o más de uso público, o bien más bienes duraderos o más servicios personales) y cómo se suministran los bienes. De hecho, el bienestar que obtenemos del uso de un bien o servicio no depende únicamente de sus características intrínsecas sino, también, de cómo se nos ofrece dicho bien o servicio y de nuestro grado de participación en la propia elección. Básicamente, podemos captar la diferencia existente entre el bienestar material y el espiritual señalando que, en el caso del bienestar material “más es mejor”, en el sentido de que tener más cosas o consumir más bienes significa vivir mejor, mientras que este hecho no resulta verdadero cuando se trata del

bienestar espiritual, o de la felicidad. Como veremos, el consumismo en sí o por sí, no hace que la gente sea más rica o más feliz.

### **1.5. ¿Pasar de una ciencia deprimente a una ciencia esperanzadora?**

Uno de los nombres más desafortunados que se ha otorgado a la economía en el pasado es el de “ciencia deprimente”. Una de las principales razones para el uso de esta definición tan poco afortunada son las conocidas predicciones de Malthus, que afirmaban que el crecimiento geométrico de una población junto al crecimiento lineal de los recursos alimenticios harían que, con el tiempo, la cantidad de bienes disponibles para cada individuo fuera decreciendo gradualmente y, de esta manera, el futuro de la tierra vendría marcado por la pobreza y la superpoblación.

Afortunadamente, las predicciones de Malthus resultaron erróneas ya que subestimó el progreso de la tecnología que, incluso en poblaciones crecientes, ha aumentado la productividad laboral de tal forma que tanto la productividad agrícola como la renta per cápita se han incrementado en vez de disminuir. En términos generales, y aplicándose también al razonamiento de Malthus, la etiqueta de “ciencia deprimente” se origina a partir del hecho de que los economistas son capaces de captar restricciones e interdependencias entre distintas variables y, con bastante frecuencia, señalan los límites o las consecuencias negativas indirectas de proyectos o iniciativas motivadas por los ideales más elevados.

En muchos periodos históricos ha sido habitual pensar que prestar atención a una meta positiva para la humanidad, expresada mediante la proclamación de un principio universal, la promulgación de una ley constitucional u ordinaria, o la creación de un reglamento concreto (por ejemplo, la exigencia de trabajo para todos, la abolición del empleo infantil, la identificación de un óptimo tipo de cambio fijo o el establecimiento de un salario mínimo garantizado) era suficiente para asegurar el éxito de la propuesta. Frecuentemente, los economistas han participado en el debate en estas circunstancias, sacando a la luz restricciones e interdependencias entre variables, lo cual ha hecho imposible el cumplimiento de la propuesta cuando la relación entre las fuerzas en juego en la realidad del mercado la han impedido.

Por ejemplo, los economistas señalan que el derecho constitucional o universal al trabajo no es suficiente en sí mismo para garantizar el empleo para todo el mundo. El principio no produce los efectos deseados si no se crean unas condiciones del mercado capaces de generar empleos sostenibles a lo largo del tiempo. Además, los economistas hacen hincapié en el hecho de que las leyes que suprimen el trabajo infantil en países en vías de desarrollo pueden hacer que los niños empeoren sus condiciones (derivándolos hacia la prostitución o el vagabundeo) si no se crean condiciones que ofrezcan mejores alternativas laborales que sean viables, como salarios más elevados para las familias que consienten en hacerse cargo de los gastos de educación de sus hijos, la financiación o subvención total por parte del estado de los gastos educativos, etc. Por último, los economistas señalan que la fijación de un tipo de cambio óptimo que no se corresponde con el equilibrio de oferta y demanda en el mercado, empuja a los agentes económicos a ignorar el reglamento y a crear un mercado informal en el que el tipo de cambio refleje la relación de poder de compra real existente entre dos divisas.

¿Significa esto que los economistas no tienen ideales o que, quizá y por el contrario, motivados por sus ideales hacen un esfuerzo extra por intentar confirmar que sus principios idealistas son compatibles, y aplicables, con la realidad fáctica? La así llamada ciencia deprimente oculta, a menudo, un “idealismo pragmático” entre aquellos que no se sienten satisfechos por el mero hecho de exponer un ideal, aquellos que no descansan en sus esfuerzos por confirmar que el ideal es realmente compatible y factible en la vida socioeconómica actual.

Considerando ejemplos actuales, cuando los estados promulgan leyes financieras, ¿el ministro de economía y finanzas está menos motivado, quizá, por razones idealistas cuando afirma que las restricciones en el gasto evitan dedicar demasiados recursos a una causa que merece la pena, señalando cómo los recursos adicionales que se destinan a dicha causa deben tomarse de otra igualmente justa? ¿O cuando enfatiza que existe un problema de compatibilidad al dirigir recursos hacia un propósito concreto no solo en el momento actual sino también en otros momentos, destacando así los efectos que suponen las decisiones presentes sobre deuda pública o el medioambiente en las generaciones futuras?

Recientemente, la economía ha comenzado a sentir pasión por temas como los determinantes de la felicidad, redescubriendo así una de las

motivaciones que subyace en los orígenes del estudio de esta disciplina (véase el Capítulo 12). A este respecto, una de las frases más descriptivas que documenta la atención que los economistas clásicos prestaban a este tema se encuentra en un fragmento del intercambio mantenido entre dos gigantes del pensamiento económico. Comentando el trabajo de Adam Smith, Malthus afirmó que “El objeto declarado en las investigaciones del Dr. Adam Smith es la naturaleza y causas de la riqueza de los países. Sin embargo, hay otra cuestión, quizá más interesante aún, que ocasionalmente se mezcla con la anterior, quiero decir la investigación de las causas que afectan a la felicidad de los países”.

Los filósofos y los científicos sociales siempre han discutido sobre la felicidad. Lo que hoy resulta novedoso es el alto grado de interés renovado por estos temas dentro de la economía, determinado, en gran medida, por la oportunidad de contar con grandes conjuntos de datos disponibles que posibilitan medir los distintos efectos de diferentes variables sobre la felicidad o satisfacción vital declarada por las personas. El dicho: “Las cosas que cuentan no se pueden contar” destaca la dificultad que entraña la comprensión y medición de áreas como la felicidad. Sin embargo, los estudios empíricos sobre felicidad, desarrollados en las últimas décadas, fundamentados en el elevado volumen de datos disponibles, reducen, en cierta medida, el impacto de dicha afirmación. Sobre todo, estos estudios muestran cómo la economía está llegando a entender la importancia de un enfoque integrado, en el que las preferencias individuales (que, como veremos, forman la base de varios capítulos que estudian el comportamiento del consumo, la producción y las elecciones entre trabajo y tiempo libre) se comprueban empíricamente en vez de asumirse *a priori* sobre la base de un enfoque filosófico concreto, otorgando un mayor peso, en última instancia, a las afirmaciones de las personas (aunque con comprobaciones rigurosas) que a las convenciones de los filósofos.

Estas observaciones sobre el estudio de la felicidad en economía, que trataremos con más detalle en el Capítulo 12, nos sirven ahora exclusivamente para concluir nuestras observaciones introductorias sobre la economía y sus desarrollos más recientes. La economía está evolucionando desde una ciencia deprimente (que, en realidad, es una ciencia que estudia las interdependencias y las restricciones de las acciones humanas de acuerdo al principio de “idealismo personificado, pragmático”) hacia

una ciencia que, más allá de jugar un papel fundacional, se está dedicando pasionalmente a la consideración mucho más detallada de los determinantes de la prosperidad humana.

### 1.6. Atención a las interdependencias: el coste de oportunidad

El capítulo introductorio de cualquier texto sobre microeconomía debe aportar algo de luz sobre algunos aspectos clave que suponen los fundamentos de todos los análisis desarrollados en los capítulos siguientes. Sin lugar a dudas, uno de ellos es el coste de oportunidad. Recordando la pregunta hecha en el apartado anterior, una de las razones por las que la economía se percibe como una ciencia deprimente es que saca a la luz restricciones, obstáculos o elementos críticos de problemas que hay que resolver, que una reflexión más apresurada y menos analítica no reconocería.

Uno de los más importantes es el **coste de oportunidad**. Normalmente, pensamos que el precio de mercado determina el coste de una acción, bien o servicio determinados y que la ausencia de precio significa que su coste es cero. Por el contrario, el principio de coste de oportunidad nos enseña que *todo tiene un coste, incluso las cosas cuyo coste es cero en términos de precio monetario*.

La cuestión es muy sencilla. La sabiduría popular tiende a considerar nuestras carteras, o los límites sobre decisiones de gasto que nos impone nuestro presupuesto, como la única restricción, o coste, sobre nuestras acciones. Como veremos en los siguientes capítulos, en realidad existen al menos dos restricciones básicas que afectan a las acciones humanas: el límite de las posibilidades tecnológicas y el tiempo. El tiempo es, probablemente, la restricción más relevante ya que no puede ser modificado ni por el crecimiento de material disponible, ni por el progreso científico o técnico. De hecho, es posible que podamos relajar las restricciones económicas si nos hacemos más ricos, pero no podemos prolongar el número de horas que tiene un día, aunque el progreso de la medicina puede extender, lenta y progresivamente, la longitud de la vida. Las restricciones de tiempo se deben a que, en la mayoría de los casos, resulta imposible hacer dos cosas a la vez y, así, cada decisión que tomamos, aunque sea respecto a una actividad que no conlleve coste dinerario, excluye la posibilidad de hacer otra cosa durante ese tiempo.

En realidad, si prestamos atención nos damos cuenta de que cuánto más aumentan nuestros recursos económicos disponibles, más se incrementa también el precio relativo del tiempo respecto al dinero. Así, la restricción más importante pasa a ser el tiempo y, por ello, el tiempo se convierte en un bien máspreciado que el dinero. No es accidental que, a medida que la renta individual crece en las sociedades ricas, la donación de dinero tiende, cada vez más, a reemplazar la donación de tiempo. Para aquellas personas con una buena situación económica y que están muy ocupadas, el tiempo vale mucho más que el dinero. Por la misma razón, un directivo bien remunerado estará más inclinado a pagar más por reducir el tiempo necesario para ir de un lugar a otro y, de esta manera, tendrá más posibilidades de viajar en avión en vez de en tren (al contrario que un estudiante universitario) e, incluso, a viajar en tren de alta velocidad en vez de en un tren normal.

Igualmente, las prácticas de cocina de las generaciones anteriores (exceptuando, por supuesto, las de cocineros profesionales) se van desplazando hacia la preparación de recetas que requieren menos tiempo de preparación. Para darnos cuenta de este hecho, solo tenemos que fijarnos en las costumbres culinarias de nuestros padres y compararlas con las de la generación actual en términos de tiempo dedicado a la preparación de alimentos. La oportunidad de comprar una ensalada ya lavada y cortada en el supermercado (que cuesta unas nueve veces más que los ingredientes de la ensalada sin preparar) es realmente propio de esta nueva generación; representa el caso clásico de la prima de precio, con la que, de hecho, no compramos el producto sino el ahorro de tiempo.

Si pasamos de los ejemplos a las definiciones, el coste de oportunidad representa el valor de aquello a lo que renunciamos cuando hacemos una elección particular. El ejemplo más clásico (que veremos en el Capítulo 9), es la decisión de tomarnos una hora libre durante el día (suponiendo que tengamos la posibilidad real de usar el tiempo de una hora de trabajo productivo). No necesitamos pagar a nadie para hacer dicha elección, por lo que puede que pensemos que dicha elección es libre. En realidad, al elegir esta opción renunciamos a una hora de trabajo y, así, el coste de oportunidad de la hora de tiempo libre está representado por el dinero que habríamos ganado si hubiéramos dedicado esa hora a trabajo productivo.