

LA INVENCIÓN DEL HOMO ECONOMICUS  
Y LA EXPULSIÓN DE LA ÉTICA DE LA ECONOMÍA.  
¿UN CAMINO SIN RETORNO?

*THE INVENTION OF HOMO ECONOMICUS  
AND THE EXPULSION OF ETHICS FROM ECONOMICS.  
A WAY WITHOUT RETURN?*

*Blanca Miedes Ugarte*  
Universidad de Huelva  
miedes@uhu.es

*David Flores Ruiz*  
Universidad de Huelva  
david.flores@dege.uhu.es

Recibido: febrero de 2013, aceptado: septiembre de 2013

RESUMEN.

En el presente artículo, a través de una revisión bibliográfica, se analizan las relaciones que se establecen entre la Ética y la Economía y cómo la invención del concepto de *homo economicus* propicia y culmina la separación entre ambas disciplinas. La revisión de las críticas de A. Sen y A.O. Hirschman a este reduccionista concepto de agencia humana, permite mostrar que, sin embargo, el vínculo entre ambos campos de pensamiento no se había roto definitivamente. En la última sección, a modo de conclusión, planteamos que existen indicios en el campo de la investigación y de la acción social que indican que ese vínculo se está restaurando, que la separación de la Economía y la Ética es un camino con retorno, y que de esta forma toda la disciplina estará mejor armada para enfrentarse, teórica y prácticamente, a los principales desafíos humanos actuales.

*Palabras clave:* Ética; Economía Ética; Teoría Económica; Pensamiento Económico.

## ABSTRACT.

Through a literature review, this article analyses the relationships between Ethics and Economics, and the process to which the invention of the concept of *homo economicus* signified the separation of both disciplines that have been seen as different intellectual domains since then. However, the work highlights some aspects of the criticism of prominent authors like A. Sen and A. O. Hirschman on neoclassical economic agency. These criticisms show that the link between both fields of thought had not been completely and definitively broken. One the last section, as conclusion, we suggest that nowadays there is evidence in the research field and in the social action terrain of such a link is being restored improving theoretical and practical capabilities of Economic Sciences to deal with main current human challenges.

*Keywords:* Ethics; Ethical Economics; Economic Theory; Economic Thought;

*Clasificación JEL:* A11, A12, A13.

## 1. INTRODUCCIÓN.

El presente artículo quiere rendir un sentido homenaje al profesor Guzmán Cuevas, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Sevilla y Vicepresidente de la Sociedad de Economía Mundial, fallecido el pasado año después de unos meses de enfermedad.

De ahí que en este trabajo abordemos un tema directamente relacionado con una de sus líneas de investigación, la cual le estuvo ocupando, y preocupando, en los últimos años de su vida. Nos referimos al estudio de la Ética Económica como disciplina que contribuye a rescatar el debate sobre los valores en la Economía. Para el profesor Guzmán, buena parte de los problemas que sufre actualmente la humanidad (grandes desigualdades, importantes niveles de pobreza, deterioro del medio ambiente, intensidad y frecuencia de las sucesivas crisis económico-financieras, etc.) tienen su origen en los valores individualistas y utilitaristas que han inspirado los comportamientos personales y colectivos en los dos últimos siglos. Estos valores son los que promueven y justifican que sea comúnmente aceptado el axioma de que los agentes económicos se rigen exclusivamente por la búsqueda de su máximo beneficio monetario y del poder de mercado a corto plazo, aunque sea a costa de sus semejantes y del entorno en el que habitan.

Como solía afirmar cuando comenzaba sus charlas, “las ideas mueven el mundo”, pues, a partir de éstas, se construyen y organizan las diferentes instituciones (educativas, financieras, investigadoras, legislativas, etc.) que conforman una determinada sociedad, bajo la cual se desenvuelve el comportamiento de los agentes económicos.

La Ética Económica debería aportar a la Economía la imprescindible reflexión sobre qué tipo de valores e ideas permitirían hacer compatible los intereses individuales de los agentes económicos con los intereses sociales. El análisis de estas cuestiones se situaría en el nivel axiológico, en la vertiente normativa de la ciencia económica. Asimismo, debía incluir también un análisis de cuáles son o han de ser los valores sobre los que asentar las diferentes instituciones que conforman el marco bajo el que se desenvuelve el comportamiento de los agentes económicos. Aquí el enfoque sería predominantemente positivo y se situaría en un plano sociopolítico. Es la mejor comprensión de este marco la que permitiría diseñar y aplicar de un modo más pertinente las diferentes técnicas de análisis de la ciencia económica (estadística, econome-

tría, etc.) para entender y prever el comportamiento de dichos agentes. Sin embargo, en los dos últimos siglos, la ciencia económica se ha venido concentrando en los aspectos más técnicos dejando de lado la reflexión sobre los valores y las ideas.

Esto no fue siempre así. La interconexión entre los niveles axiológico, sociopolítico y técnico estuvo presente en los orígenes del análisis económico, no obstante, el vínculo entre la Economía y la Ética se rompió en los albores de la ciencia económica moderna. El presente artículo, analizando la evolución que ha experimentado la conceptualización del agente económico en el pensamiento económico, sostiene la tesis de que es precisamente una determinada conceptualización del mismo (el *homo economicus* individualista racional) la que propició que la Economía, como disciplina autónoma, se separase de la Ética. No obstante, como muestran las críticas a este concepto de agencia de autores como Amartya Sen y Albert O. Hirschman, recogidas en el tercer apartado, esta separación resultaba, para muchos, insatisfactoria. Los escritos de estos dos autores son especialmente relevantes para ilustrar la preocupación latente, aunque frecuentemente ignorada, en la disciplina por complejizar la estructura de la economía enriqueciendo las bases sobre las que analizar los comportamientos, las motivaciones y los criterios con que los agentes evalúan sus opciones, es decir, por incluir las consideraciones éticas. Por último, concluimos el artículo argumentando que, de hecho, las relaciones entre Ética y Economía, se encuentran recuperándose, en un proceso lento que ya dura varias décadas, a partir de diferentes de programas de investigación para la ciencia económica.

## 2. RELACIONES ENTRE ÉTICA Y ECONOMÍA. LOS ORÍGENES DE LA CIENCIA ECONÓMICA.

La Ética se conforma como una parte de la Filosofía, estudiándose dentro de lo que se conoce más concretamente como Filosofía Moral, reflexionando sobre la moral, es decir, sobre lo que se debe hacer. Por tanto, podríamos decir que la Ética nos sirve para reflexionar, tanto cuando construimos Ciencia Económica, como cuando hacemos política o arte. De tal forma que, tal y como recoge Savater (2003:88), la Ética, en sí misma, no es nada; es la reflexión sobre la libertad, y sobre los valores de libertad, que hace la persona cuando ejerce su libertad, ya sea en la economía, con su familia, en la educación o en cualquier otro campo. En definitiva, tiene como cometido ayudar a reflexionar sobre los valores de cada uno de los campos científicos. Por consiguiente, la Ética está directamente relacionada con el comportamiento del individuo en sociedad, con sus valores, y, por tanto, con las ciencias sociales, en general y con la Economía, en particular.

Así, el origen del campo científico de la Economía, tal y como reconoce Sen (1989), se puede remontar a Aristóteles, encontrándose, dicha disciplina, relacionada fuertemente con la Ética. No en vano, como describe este autor, la economía se encuentra relacionada, en última instancia, con el estudio de la

ética y de la política. De hecho, al tiempo en que Aristóteles discute el papel del estado en los asuntos económicos, mantiene firmemente el punto de vista de que “el fin del estado” es “la promoción común de una buena calidad de vida”. Tal y como recoge Aristóteles en su *Ética Nicomaquea* (Sen, 1989:21), la vida basada en la consecución de dinero se emprende por obligación, y, evidentemente, la riqueza no es el fin último a conseguir, en la medida en que es meramente útil para alcanzar otros fines.

Por tanto, no hay razón alguna para separar la Ética del estudio de la Economía y de la Política. De hecho, las reflexiones éticas pueden tener importantes consecuencias en el comportamiento humano y, por tanto, de éste en las relaciones económicas. De tal forma, que las motivaciones y el comportamiento de los agentes económicos están relacionados con la ética, es decir, con los valores.

En definitiva, la economía aristotélica tiene como características principales: a) que la economía se encontraba dentro de la filosofía práctica de la ética política; b) supone un enfoque holista de la vida económica, por lo que es posible partir de una unidad fundamental del todo anterior a las partes en la vida económica; y c) tiene un carácter naturalista que implica que la economía está al servicio de la satisfacción de necesidades naturales, que son limitadas.

Así, Aristóteles concibe a la Ciencia Económica desde un enfoque fundamentalmente ético, planteando el comportamiento económico del ser humano en el marco de convivencia social, cuyo fin último es alcanzar el bienestar colectivo. En este sentido, tal y como recogen Fontela y Guzmán (2003:24), el sentido de la existencia del hombre en sociedad constituye el fin básico de la Economía, con independencia de la utilización de los cálculos y técnicas necesarias para conseguir dicho fin, lo cual entraría a formar parte del enfoque técnico.

No en vano, como reconoce Orduna (2007), si la Economía fuera solo una técnica no sería válida para impulsar el correcto desarrollo de la sociedad, lo cual tiene que ver más con la filosofía de los comportamientos sociales, es decir, con la Filosofía Moral, que con las técnicas aplicadas para hacer frente y resolver los problemas. De esta forma, la técnica aplicada en cada momento para resolver los problemas vendrá dada por el paradigma y valores imperantes en la sociedad, los cuales condicionan el comportamiento de los agentes económicos.

Sin embargo, podría decirse que la importancia del enfoque ético se ha ido debilitando a medida que la Economía se ha desarrollado. De hecho, durante un largo período de tiempo, desde Aristóteles hasta Adam Smith, lo que representa unos 22 siglos, la Economía ha estado ligada a la Filosofía Moral, es decir, a la Ética. De tal forma, que los tratados de Economía se basaban en los comportamientos de unos agentes económicos que buscaban la felicidad, entendida ésta, no como un consumo exclusivo de bienes materiales, como lo es en la actualidad, si no que este comportamiento estaba guiado por la consecución de otros objetivos como podían ser el honor, la gloria, el reconocimiento social, el placer de trabajar, la amistad, el hacer las cosas bien, etc. (Fontela y Guzmán, 2003:24)

Ante estos valores, el dinero, que representa los beneficios pecuniarios y meramente materialistas, se consideraba como un medio e instrumento para conseguir otros objetivos de orden superior, directamente relacionados con esos valores éticos, anteriormente citados. Por tanto, los agentes económicos se movían por su propio interés o, tal y como recoge Guzmán (2003), por una ética de amor propio. No obstante, esos motivos o valores que impulsaban a actuar a los agentes económicos han cambiado respecto a los actuales. De tal forma que, mientras que antes del capitalismo predominaban valores como la lealtad, la amistad, el trabajo, la religión etc., posteriormente, se impuso el dinero, es decir, el capital, como valor exclusivo y dominante.

En la época de Adam Smith, finales del S. XVIII y comienzos del S. XIX, el proceso de creciente complejización y diferenciación de la sociedad y la actividad económica, hace que, aunque siga existiendo una cierta “ética pública”, ésta ya no sea holística como la aristotélica, sino más bien atomista, individualista, que se expresa a través del contrato social. De tal forma, que la “ética pública” comienza a ser individualista, interesada, pactista y contractualista.

Para Adam Smith (1723-1790), profesor de economía moral, el orden ético y el económico no se pueden separar, pues la economía está al servicio del bienestar dentro de un contexto de justicia social, ya que, como último término, nos encontramos la realización de los individuos en libertad. Y, para que ello sea así, tal y como reconoce Smith, la Ley y la responsabilidad social preceden al mercado. Por consiguiente, cuando se habla del pensamiento de Adam Smith, debe ponerse en relieve no sólo la relativa “orientación social” del interés propio, sino también las necesarias “instancias de control” (como la justicia) que el interés propio necesita en el orden social para que sea realizable el “sistema de libertad”.

Sin embargo, desde la época de Adam Smith, el pensamiento económico neoclásico comenzó a divergir en lo que respecta a la hora de dar contenidos y hacer compatible la necesidad de lograr el interés individual buscando simultáneamente el interés colectivo. Así, tal y como recoge Sen (1989:25), *si se examina en qué enfoque hacen más hincapié las publicaciones sobre economía moderna, es difícil no darse cuenta del abandono del análisis normativo profundo y de la ignorancia de la influencia de las consideraciones éticas en la caracterización del comportamiento humano real.*

Por consiguiente, del presente epígrafe, se pueden destacar, al menos, tres argumentos de peso para considerar el análisis y estudio de la Ética dentro del campo de la Ciencia Económica. Éstos son:

- La consideración de la Ciencia Económica como una ciencia social, que analiza el comportamiento y relaciones entre personas, lo cual está estrechamente relacionado con los valores de éstas.
- El propio objetivo de la Ciencia Económica, que trata de elevar el nivel de vida de toda la sociedad con unos recursos limitados, lo cual hace necesario el deber de compatibilizar intereses individuales como los colectivos, entrando, en este caso, la Ética a jugar un papel muy

importante a la hora de analizar este tipo de compatibilidad.

- Los propios orígenes y antecedentes de la Ciencia Económica, situados en la Filosofía Moral.

No obstante, en los dos últimos siglos, el análisis de la Ética en el campo de la Ciencia Económica, lejos de ir avanzando, fue retrocediendo (Guzmán, 1999). De tal forma, que ha solido considerarse, tanto por economistas como por personas ajenas a la profesión, que el campo de la Ética no tiene nada que ver con el de la Economía, es más, se consideran disciplinas científicas desconectadas e incluso contrapuestas que nada tienen que ver la una con la otra<sup>1</sup>.

Las razones explicativas de esta evolución divergente, y del estado en el que se encuentra la Ética Económica, se recogen en el siguiente epígrafe, y se centran fundamentalmente, en la consolidación del concepto de *homo economicus* como agente económico sobre el cual gira el funcionamiento del sistema de mercado capitalista. No en vano, en esta misma línea se manifiesta Guzmán (1999:73-74) al considerar que «las motivaciones humanas vienen a representar uno de los fundamentos más importantes de cualquier sistema funcional y, concretamente, en nuestro campo, constituye quizás la piedra angular sobre la que gira el mecanismo del sistema económico... debiéndose poner la lupa de nuestro análisis en este factor motivacional que ha resultado y sigue resultando clave en el devenir de la economía capitalista».

### 3. ORIGEN Y CONSOLIDACIÓN DEL CONCEPTO DE HOMO ECONOMICUS. SU PAPEL EN LA DEFINICIÓN DE LA ECONOMÍA MODERNA.

El concepto de *homo economicus* es un concepto absolutamente esencial para la comprensión de la historia del pensamiento económico moderno. De hecho, el nacimiento de la Economía como disciplina académica y como campo de investigación autónomo es posible porque se asienta sobre un concepto de *hombre* (y de las relaciones entre los hombres) tan concreto y específico como ese. Por esta razón no sorprende en absoluto la resistencia de gran parte de los economistas a deshacerse de esta concepción aun reconociendo su incapacidad para explicar los procesos básicos relacionados con la actividad económica humana.

El primer paso para esta operación de reducción se produce en los albores de la modernidad en la que lo «político» se separa de lo «religioso» cuando deja de concebirse el destino y la condición del hombre como algo que está escrito de una vez por todas. El recién nacido *individuo* moderno se representa enton-

<sup>1</sup> En este sentido se manifiesta Guzmán (1999:71) al afirmar que «la Ética Económica se halla en un estado de escasa preocupación por parte de los propios economistas y, a menudo, las referencias éticas a la economía mundial no suelen sobrepasar los límites de un cierto voluntarismo bienintencionado en aras a buscar soluciones a los grandes problemas económicos internacionales: desigualdades, pobreza estructuras, emigraciones, desempleo masivo, fracaso de la ayuda al desarrollo, etc. ».

ces como «un ser libre, capaz de elegir individualmente su destino y de influir personalmente en sus cualidades morales» (Calvo García, 1989:50)<sup>2</sup>.

Así pues, el hombre del renacimiento ya no es una obra acabada, desde entonces el ser humano es perfectible. A partir de ese momento el individuo adquiere la responsabilidad moral de controlar sus pasiones y de buscar en lo posible su propia perfección. La razón será el principal instrumento del que se podrá servir este individuo para practicar el autodomínio. El control racional de su conducta servirá para asentar las bases de un orden social seguro. La moral del individuo se convierte en el pilar de la sociedad. Y la imagen del hombre concreto se diluye para identificarse con el modelo abstracto de lo que debería ser.

Esta representación del ser humano da origen a una de las ideas más firmemente arraigadas en el pensamiento occidental, el individualismo. Pero es una concepción que no repara en los hombres concretos sino en una representación abstracta de los mismos que prácticamente los vacía de contenido (Arce Carrasco, 1988:29).

Desde entonces, como afirma Louis Dumont, por *individuo* podemos designar dos cosas: a) el sujeto empírico de la palabra, el pensamiento, la voluntad, muestra representativa de la especie humana, tal como se encuentra en todas las sociedades (hombre particular), y b) el ser moral, independiente, autónomo y por ende (esencialmente) no social, tal como se encuentra ante todo en nuestra ideología moderna del hombre y de la sociedad» (Dumont, 1982:19).

Sobre esta última concepción es sobre la que ha asentado sus bases la Economía desde Adam Smith hasta nuestros días, quedando el primer sujeto apartado a la esfera de los fenómenos considerados económicos.

Si el nacimiento del individuo moderno viene de la mano de la emancipación de la esfera política de la religiosa, su consolidación está estrechamente relacionada con la emancipación de lo económico del ámbito de lo político. Esta doble operación sólo se ha producido en la sociedad occidental de manera que la sociedad de tipo individualista que tenemos en occidente es la excepción a la regla general del conjunto de sociedades que han existido a lo largo de la historia. Así, sólo en nuestra sociedad hay una distinción entre lo que es “político” y lo que es “económico”. La idea básica es que en las sociedades tradicionales lo más valorado socialmente son las relaciones entre hombres. En las sociedades modernas la escala de valor se invierte y priman las relaciones del hombre con las cosas. Esto tiene que ver con la concepción de la riqueza. En las sociedades tradicionales la riqueza inmobiliaria prima sobre la constituida por los bienes muebles. Los derechos sobre la tierra se imbrican

<sup>2</sup> En la Edad Media se consideraba que el cristiano era un hombre perfeccionado. «El bautismo convertía al hombre en una criatura nueva, lo elevaba desde su condición natural degradada por la caída original hasta hacerlo participar de los atributos de la divinidad. La doctrina medieval del libre albedrío hacía al hombre responsable de sus acciones “malas”; pero las buenas obras se entendía que eran realizadas por su participación de la gracia divina» (Calvo García, 1989:54). Por eso la nueva visión del hombre de la modernidad al separar la moral humana de la divina supone una emancipación de la esfera política de la religiosa.

en la organización social, suponen un poder sobre los hombres, la riqueza mobiliaria no posee esta característica (Véase el análisis de Dumont, 1982, sobre el individualismo posesivo de Locke)<sup>3</sup>.

El individuo moderno es parte de la ideología que da origen al nacimiento del pensamiento económico científico, por ello es una concepción tan arraigada en la representación que de sí misma se hace la sociedad occidental.

Así pues, para que lo económico pudiera ser reconocido como tal hubo de emanciparse no sólo de lo político sino también de la moralidad. Lo primero exigía formular en el dominio de lo económico cierta *coherencia interna* porque, de otro modo, el orden debería inyectarse desde fuera (algo que lograron los fisiócratas desde Quesnay). Lo segundo fue posible gracias a la proposición de que en esta esfera, a excepción de todos los demás ámbitos, operaba la *armonía natural de los intereses*, por la cual el interés particular coincide con el general.

En relación con este último punto, la concepción de la sociedad que aparece recogida en la *Fábula de las abejas, o vicios privados, beneficios públicos* de Mandeville (1982), publicada por primera vez en 1714 y ampliada en 1723, constituye el otro gran paso para la emancipación de la esfera económica al separarla de la moralidad. Según se cuenta en este conocido escrito, en una colmena (representación de la sociedad humana) se dan al mismo tiempo una gran corrupción y prosperidad. Sus habitantes se plantean volver a la virtud, y cuando lo hacen, con el vicio desaparecen la actividad y la prosperidad sustituyéndose por la inactividad, el tedio, la pobreza y una reducción considerable de la población.

Lo que el autor de la fábula plantea es que la prosperidad material de la sociedad, que implícitamente coloca como objetivo, es independiente de la virtud de sus miembros, es más, depende concretamente de la pasión por los bienes materiales<sup>4</sup>, de la avaricia y de la codicia de los hombres. Esto parte de

<sup>3</sup> El individualismo posesivo de Locke basa la propiedad en el trabajo del individuo y no en sus necesidades y esto separa la concepción de la propiedad, asentada sobre un principio social, de la lockeana, basada sobre un principio individual. Así pues, la relación jurídica entre un hombre y unas cosas, no deriva de necesidades del orden social, sino de una propiedad intrínseca del hombre como individuo. La propiedad se establece con respecto a los bienes y a uno mismo, la idea de libertad deriva de ahí: los hombres son libres en cuanto que propietarios de sí mismos, en particular de su cuerpo y de su trabajo. En contra de Macpherson (1979) (que cree que la posesión es un mero accidente en un fenómeno general de individualismo) Dumont piensa que es la propiedad la que hace emerger este individualismo. Para nosotros, lo interesante es que este concepto de propiedad fortifica, afianza este individualismo.

<sup>4</sup> De hecho como señala Hirschman, Mandeville restringió el área de su paradoja a un vicio privado muy específico «la pasión por los bienes materiales en general y por el lujo en particular». Para este autor la idea de la motivación del hombre guiada por su propio interés es un planteamiento que viene haciendo el pensamiento político desde el Siglo XVI y que culmina en el XVIII y responde a la idea de que la gobernabilidad de las sociedades puede ser más llevadera si los hombres persiguen sus intereses (*que deducen a través de la razón*) que si se dejan llevar por sus pasiones (*impulsivas e irreflexivas*). Para Hirschman, la originalidad de Mandeville es reducir este interés al puro y mero interés material y en esto, como es sabido, lo seguiría A. Smith que transformaría el lenguaje del primero y al vicio (la avaricia, la codicia) lo llamaría *ventaja* y a la *pasión* por conseguirla, *interés*. Hirschman (1999:42).

una visión anterior que considera al individuo previo a la sociedad, al entender que la satisfacción de las necesidades materiales del hombre es la única razón por la que los hombres viven en sociedad (vuelven a aparecer la idea que eleva a las relaciones del hombre con las cosas por encima de las de los hombres entre sí).

Lo económico alcanza así un estatuto normativo propio garantizado por la armonía de intereses en esa esfera particular. En el terreno económico el hombre puede prescindir de la moralidad. La conducta humana queda pues definida por una doble articulación: en el campo de las relaciones sociales en general la referencia del individuo es el orden social mismo; en el ámbito económico la referencia de la conducta es su interés propio (identificado ya con el interés material) y la sociedad no es más que un mecanismo por el que los intereses se armonizan. Esto justifica la conducta egoísta. Y da pie al origen de una ética utilitaria, y a una filosofía utilitarista en la que el bien (moral) es sustituido por la prosperidad del mayor número.

La cuestión es que a partir de Mandeville no sólo no supone conflicto moral alguno que una misma persona sea considerada un ciudadano respetable, y mantenga una relación adecuada con la sociedad, a la vez que en sus negocios privados demuestre una gran codicia y avaricia (virtudes, en principio, claramente antisociales), sino que además, esto último es el comportamiento correcto porque, en el dominio autónomo de la esfera económica, sólo si se comporta así estará contribuyendo al bien común.

Pues bien, todas estas influencias (Quesnay, Locke, Mandeville) son recogidas por A. Smith en *La Riqueza de la Naciones*, en las que el autor da el paso fundamental para consolidar el individualismo moderno a través de su teoría del valor trabajo.

El interés de A. Smith se centra en la creación de riqueza. Esta creación de riqueza parecía pedir un agente vivo: en Quesnay era la naturaleza, en Smith, el hombre, individuo creador. Éste, cuidando de sus propios intereses y siguiendo su *natural* y *exclusiva* «propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra» (Smith, [1776]1994:16) genera la división del trabajo y con ella el aumento de productividad. Este incremento de las capacidades productivas, al aumentar el precio real del trabajo, también repercute en los salarios. Este último elemento se adecua a la equidad con lo que el proceso tiene además resultados morales.

Es la actividad racional individual, la que cada individuo realiza usando su razón para perseguir sus propios intereses, la que amplía el campo de lo mercantil afectando a cada vez más parcelas de la sociedad y generando con ello el incremento de riqueza (Smith, [1776]1994:20). El nacimiento del *homo economicus* estaba servido y su supuesta existencia ha influido de manera notable en la forma en que hemos concebido lo económico desde entonces. Así, esta visión impregnó al liberalismo clásico que confirió al mercado, y por tanto a la categoría de lo económico el papel protagonista en la organización social. El mercado además se autorregula, funciona como un sistema mecánico constituyendo la ganancia la pieza fundamental del engranaje. Su carácter

de fenómeno natural lo hace universal, se considera que este papel protagonista del mercado se produce en todo momento y en todo lugar. Digamos de paso que a través de los economistas clásicos esta visión de supremacía de lo económico como factor genético de lo social, aunque desde el enfoque de los procesos de producción, se afianzó en Marx, que la extendió a su enorme área de influencia posterior<sup>5</sup>.

Fuera antes o fuera después, el nacimiento de lo económico, el paso de un tipo de relación a otro (de los hombres con los hombres a los hombres con las cosas) y el pleno surgimiento del individuo moderno (preparado desde hace mucho para su ascensión final) son aspectos solidarios de un único y mismo fenómeno. Por eso el concepto de individuo egoísta y racional, el *homo economicus*, es una de nuestras representaciones más afianzadas y por eso el individualismo es uno de los rasgos básicos de la cultura capitalista, en la que lo económico tiene un papel protagonista.

#### 4. DOS CRÍTICOS INSATISFECHOS: A. SEN Y A. O. HIRSCHMAN.

##### 4.1. LA CRÍTICA DE AMARTYA SEN. LA SIMPATÍA Y EL COMPROMISO.

El economista indio Amartya Sen, ha realizado constructivas propuestas dirigidas a complejizar la estructura de la economía del bienestar enriqueciendo las bases sobre las que analizar los comportamientos, las motivaciones y los criterios con que los agentes evalúan sus opciones. Estos asuntos han ocupado gran parte de la atención de este autor a lo largo de su dilatada obra. Uno de ellos es especialmente relevantes para el tema aquí tratado: la crítica al *estre-*

<sup>5</sup> Hay que precisar aquí dos cuestiones: en primer lugar, que en este esquema del liberalismo clásico hay una fuerte presencia de lo normativo como ha señalado Gunnar Myrdal (1954) y que por lo tanto no ha de interpretarse que sus autores creyeran que la realidad económica funcionaba así exactamente; en segundo lugar, que esto se pone particularmente de manifiesto en el caso de la armonía de intereses de Adam Smith, quien es consciente de que, tal y como se ha apuntado en el epígrafe anterior, en muchas ocasiones la intervención del Estado es necesaria y está justificada. «La transición que es completa en el plano de los principios no llega a penetrar verdaderamente su práctica» (Dumont, 1982:134). Por nuestra parte y para ilustrar las dudas smithianas sobre la armonía de intereses podemos añadir que para Smith no está en absoluto clara la identificación de la obtención de una más alta tasa de beneficios con la prosperidad de la sociedad. Eso le lleva a afirmar que «los intereses de quienes trafican en ciertos ramos del comercio o de las manufacturas, en algunos respectos, no sólo son diferentes, sino por completo opuestos al bien público. El interés del comerciante consiste siempre en ampliar el mercado y restringir la competencia. La ampliación del mercado suele coincidir, por regla general con el interés público; pero la limitación de la competencia redundará siempre en su perjuicio, y sólo sirve para que los comerciantes, al elevar sus beneficios por encima del nivel natural, impongan, en beneficio propio, una contribución absurda sobre el resto de los ciudadanos. Toda proposición de una ley nueva o de un reglamento de comercio, que proceda de esta clase de personas, deberá analizarse siempre con la mayor desconfianza, y nunca deberá adoptarse como no sea después de un largo y minucioso examen, llevado a cabo con la atención más escrupulosa a la vez que desconfiada. Este orden de proposiciones proviene de una clase de gentes cuyos intereses no suelen coincidir exactamente con los de la comunidad, y más bien tienden a deslumbrarla y a oprimirla, como la experiencia ha demostrado en muchas ocasiones» (Smith, [1776]1994:240-241).

*cho concepto de racionalidad económica y la pobreza del agente económico de las elaboraciones de la Teoría del Bienestar* y, en consecuencia, la insuficiencia de sus principios básicos para que esta teoría pudiera efectivamente dar lugar a elaboraciones de tipo normativo aceptables desde el punto de vista ético. Este último hecho ha provocado, según el autor, que aumente el distanciamiento entre la Economía y la Ética, cuando las dos ramas de conocimiento tuvieron un origen común (Sen 1989).

Con respecto a la crítica a la racionalidad económica, Sen es meridianamente claro en su ya citado artículo *Rational Fools* al criticar los dos métodos de que se vale la economía convencional para definir la racionalidad del comportamiento: 1) la consistencia; 2) la maximización del propio interés.

En relación con el primero, Sen dice que el hecho de que la elección sea consistente no parece ser suficiente para que ésta sea racional. También es necesario que tenga cierta relación con *lo que se quiere*. Esto es lo que Sen denomina «racionalidad de correspondencia» y es un aspecto instrumental que constituye una condición necesaria pero no suficiente de la racionalidad, dado que ésta incluye un aspecto reflexivo («racionalidad de reflexión») sobre lo que uno cree que *debe querer, valorar o tener como objetivo*. En definitiva, la consistencia interna resulta ser un criterio demasiado pobre para decidir si una acción es racional o no.

Con respecto al segundo punto, la reflexión de este autor podría resumirse en la pregunta: ¿Por qué debe ser únicamente racional perseguir el propio interés excluyendo todo lo demás?, Sen entiende que no hay ninguna razón para creer esto. Y aporta otras dos motivaciones por las cuales las personas podrían actuar considerando el bienestar de los otros y que pueden tener el mismo peso que el egoísmo en la toma de sus decisiones (esto último dependerá de la persona y del contexto): la *simpatía* y el *compromiso*.

Resumiendo mucho la contribución de Sen diremos que cuando la sensación de bienestar de la persona es psicológicamente dependiente del bienestar de otra, se trata de un caso de simpatía (es más directo). Por otro lado, estamos ante un caso de compromiso cuando una persona elige un acto que ella cree que supondrá una menor cosecha de bienestar personal para ella que una alternativa que es también posible para ella. La comparación es entre niveles de bienestar anticipados. De esta manera el autor excluye de la definición de compromiso los actos realizados en contra del propio interés, resultantes de un mero fallo en la previsión de las consecuencias. Así, la simpatía asocia cosas parecidas, el bienestar de distintas personas; el compromiso asocia niveles anticipados de bienestar (Sen, 1977).

Cabría añadir que, además, el agente no va a actuar siempre de la misma manera. El contexto y su disposición de ánimo en cada situación probablemente van a tener una influencia importante en el peso del egoísmo, la simpatía y el compromiso en su elección (si es que tiene posibilidad de elegir). Todas estas consideraciones no pueden incluirse en un único orden de preferencias, y éstas ni siquiera son susceptibles de una aprensión probabilística porque

son resultado de un gran número de factores que *no son independientes* unos de otros.

Sen dice que estas consideraciones pueden ser de utilidad en diversos campos de la Economía donde el *compromiso* pueda jugar un papel importante: el consumo<sup>6</sup>, los bienes públicos, los pactos empresariales, la acción colectiva, la negociación colectiva, el trabajo, etc. Pero para que puedan ser tenidos en cuenta ha de dotarse al aparato de análisis de una mayor estructura que contemple estos aspectos (sobre la que se puedan construir diversas teorías). En concreto, el autor, apoyándose en la distinción de Harsanyi en 1955 entre preferencias éticas (consideración de lo que es bueno para la sociedad) y preferencias subjetivas (consideración de lo que es bueno para uno mismo), propone la inclusión en el análisis de meta-rankings de ordenes de preferencias que permitan ordenar estos órdenes por su moralidad. El sujeto de las teorías podría evaluar sus propias preferencias desde una perspectiva moral y actuar en consecuencia (Sen, 1977:336).

La presencia de meta-rankings puede ser una mejor explicación que decir que los jugadores son poco inteligentes, (como hace la teoría de los juegos basada en la racionalidad individualista), cuando en el dilema de prisionero<sup>7</sup> frecuentemente la gente elige la estrategia no-egoísta, aunque corre el riesgo de perder más con esta estrategia si el otro jugador es egoísta. Lo que afirma Sen es que la gente, lejos de ser tonta, es más sofisticada que lo que el modelo supone y las personas se preguntan por el tipo de preferencias que les gustaría que el otro jugador tuviera, es decir, ponen en marcha sus meta-preferencias-valores como los llama Hirschman (1986a)- y actúan según las mismas. De todas formas Sen advierte que lo que a él le preocupa es el supuesto de que se persiga el máximo interés en cada acto, que esto sea llamado racional o irracional no afecta nada a su crítica original. Evidentemente es una cuestión que no afecta al análisis pero desde nuestro punto de vista es muy relevante por cuanto que afecta a la creación de una determinada conciencia de cómo tienen que ser las cosas. Lleva implícito un precepto normativo. Desde el momento que en nuestra cultura el comportamiento comprometido es tachado de irracional (testimoniado esto por frases populares como «es tan bueno que parece tonto», o la americana, «si eres tan listo, ¿porqué no eres rico?») y la racionalidad es un aspecto muy valorado, nuestros procesos de socialización están reprimiendo que desarrollemos esos comportamientos ligados al compromiso.

<sup>6</sup> Aquí Sen no lo ve tan claro y plantea que el *compromiso* en el consumo es excepcional («actos exóticos como el boicoteo de aguacates sudafricanos»). A tenor de la fuerza que está tomando esta práctica hoy en día, por un lado, y al contenido de muchas campañas publicitarias que apelan al «compromiso» de las personas con diversas causas, por otro, parece que actualmente el consumo «comprometido» puede tener un mayor alcance.

<sup>7</sup> El juego consta de dos jugadores provistos de dos estrategias, una egoísta, la otra no. Individualmente, y haga lo que haga el otro, a cada uno le va mejor si coge la estrategia egoísta, pero los dos estarán mejor si eligen los dos la no egoísta. El dilema se repite aún repitiendo el juego.

#### 4.2. LA VISIÓN DE HIRSCHMAN. COMPLICANDO LA ECONOMÍA.

Una de las principales aportaciones de Hirschman es su obra de 1970 *Exit, Voice and Loyalty* en la que llega a una importante generalización sobre la combinación de condicionantes económicos y no económicos en la respuesta de los agentes a problemas en la organización de los recursos.

La gente, ante el deterioro en la calidad de lo que se les ofrece, puede reaccionar abandonando el mercado (*salida*) que es el comportamiento supuesto por la economía convencional, o bien puede protestar, usar su *voz*, o bien puede mantenerse *leal* (pero seguramente esto último tendrá un límite y su respuesta acabarán por convertirse en «salida» o «voz»). Hirschman plantea: 1) que no hay razón para considerar que la *salida* es más automática que la *voz* y por lo tanto que el automatismo ni es exclusivo del campo de lo económico ni es el único rasgo de lo económico, donde, al igual que en política, se dan, de hecho, importantes dosis de discrecionalidad; 2) que el comportamiento de los agentes será una mezcla de *salida*, *voz* y *lealtad* y que según las circunstancias así será la combinación.

Lo que nos interesa de esta aportación es precisamente esta mezcla de comportamientos que supone unas capacidades reflexivas y autoevaluadoras de los agentes sobre su propia actividad desconocidas en la economía convencional. Años más tarde el autor tendría ocasión de profundizar en esta cuestión a través de su artículo *Against Parsimony* (Hirschman, 1986a).

En este trabajo, con un discurso muy diferente al de Sen, Hirschman abunda en la crítica de éste al individuo aislado y egoísta de la economía ortodoxa argumentando que la simplificación de la naturaleza humana en la disciplina no es admisible y que por ello es necesario complicarla. Sobre la base de su dilatada experiencia, el autor invita a la disciplina a tomarse en serio aquellas acciones y comportamientos humanos que no pueden reducirse al tradicional concepto de interés. En definitiva, propone devolverle al agente económico su *voz* (la comunicación, la protesta, la autorreflexión) y con ella sus tensiones entre acciones «instrumentales» y «no instrumentales» y entre «interés público» e «interés privado»<sup>8</sup>.

Hirschman destaca el hecho de que los humanos sean seres autoevaluadores, considerando que la autoevaluación (la reflexión) es una extensión de la función *voz* por la que alguien se convence o persuade a sí mismo de algo. Esto fuerza la inclusión en los análisis de las metapreferencias de los agentes de las que hablaba Sen, siendo estas últimas un reflejo de los valores individuales.

La presencia de la *voz*, de las capacidades de comunicación, persuasión y auto-evaluación crea importantes tensiones en las personas. Por ejemplo, entre acciones instrumentales (la que son motivadas por el logro) y no instrumentales (las que tienen un interés intrínseco y son realizadas en función de la propia importancia del proceso). Hirschman destaca que estas últimas, pese a

<sup>8</sup> Una profunda y exhaustiva reflexión sobre la obra completa de Hirschman puede encontrarse en Meldolesi (1997).

ser ignoradas, también son asunto de la economía y su análisis permite ir más allá en la comprensión de temas como la acción colectiva y los saltos en la productividad del trabajo.

Una pregunta clave para este autor es cómo se pasa del compromiso personal de la esfera privada a la pública, ensayando una respuesta en *Shifting Involvements, Private Interest and Public Action*. El planteamiento de este trabajo es que las razones por las que las personas participan de la acción colectiva tienen que ver con la búsqueda de la felicidad y un posible sentimiento de frustración originado en la actividad privada. La decepción privada provocaría un cambio de metapreferencias que llevaría al individuo a actuar en el terreno público. La acción colectiva tendrá así un valor intrínseco ya que el hecho de participar es un valor en sí mismo. La acción colectiva no tiene por qué ser totalmente instrumental, de hecho razones no instrumentales influyen poderosamente en su desarrollo. En realidad, es resultado de una compleja combinación entre ambos tipos de comportamientos y variable en el tiempo y según el contexto (Hirschman, 1986a:152).

El autor hace una dura crítica a la prescripción de la economía más ortodoxa que fija el ideal en una sociedad movida única y exclusivamente por intereses individuales<sup>9</sup>. De hecho, coincide con Sen en señalar que incluso en una sociedad así, para que los individuos consigan sus propios intereses individuales sería necesario que guiaran sus acciones por un código ético un poco más amplio que el convencional, es decir, que además de la honestidad y la confianza, necesarias para el cumplimiento de los contratos a los que llegan con sus congéneres, también serían necesarias ciertas dosis de *benevolencia* (Screpanti y Zamagni, 1997:376)<sup>10</sup>.

En definitiva, el análisis de Hirschman, como él mismo dice, trata de romper con la parsimonia del *homo economicus* devolviéndole las tensiones que son más características y definitorias de la actividad humana. La conclusión de Hirschman no puede ser más clara: una Economía que reflexione y tenga en

<sup>9</sup> Así, hace notar cómo el hecho de que la gente se repliegue del todo a la esfera privada sólo pasa con gobiernos tan autoritarios que tratan de suprimir incluso las expresiones privadas de desacuerdo respecto a la política oficial. «De allí se sigue una conclusión notable. Este alabado ideal de predicibilidad, este supuesto idilio de ciudadanía privatizada que presta activa y exclusiva atención a sus intereses económicos y por tanto sirve de manera indirecta a interés público, pero nunca de forma directa, sólo se vuelve realidad en condiciones políticas de ¡pesadilla!» (Hirschman, 1989:57). La cita está recogida por Meldolesi (1997:70).

<sup>10</sup> La cuestión, como discute Hirschman en *Against Parsimony*, es saber qué tipo de tratamiento hay que darle a esta *benevolencia*, si hay que considerarla como un recurso escaso (y que por lo tanto es mejor no basar el orden social en él, como dice la lectura más común de Smith, o la de Marshall) o como una capacidad cuyo rendimiento crece con el uso (postura de Titmuss y Hirsch que plantean que el hecho de que sí no se potencia el uso del altruismo éste se atrofiará). Ni sólo lo uno ni sólo lo otro, responde Hirschman. Es cierto que el espíritu público se atrofia si no se usa, pero no es cierto que la práctica de la benevolencia tenga un efecto de realimentación positivo indefinido. El uso de la benevolencia puede entrar en conflicto con el interés propio de cada cual y con su propia preservación incluso. Ambas perspectivas tienen un punto de razón, ni las instituciones deben demandar excesivo espíritu cívico, ni han de demandar tan poco que su uso se atrofie. Los economistas deberían tener presentes estas consideraciones.

cuenta un concepto más rico del comportamiento humano también perdería su parsimonia y se animaría en diferentes direcciones, sobre todo si se tiene en cuenta el interés que ha despertado el análisis económico en campos distintos de la Economía. Los economistas estarán mejor armados para enfrentarse a nuevos problemas si incluyen las metapreferencias éticas en sus análisis.

## 5. A MODO DE CONCLUSIÓN. LA RECUPERACIÓN DE LA ÉTICA EN LA ECONOMÍA.

Con un enfoque más aplicado, fundamentalmente, a partir de la década de los setenta, como consecuencia de la insatisfacción intelectual de muchos economistas con el marco ideológico dominante en la disciplina, así como por la acumulación de evidencias respecto de una ciencia económica incapaz de explicar y proporcionar soluciones a las sucesivas crisis económicas internacionales, surgen nuevos programas de investigación en Económica, tales como: las Teorías Alternativas del Desarrollo (entre las cuales se encuentra el Desarrollo Humano, el Desarrollo Local, el Ecodesarrollo, etc.), la Economía Ambiental, la Economía Ecológica, la Economía Compleja, la Economía del Bien Común, la Economía Social y Solidaria..., todas ellas basadas en una idea de actor económico más plural que la del *homo economicus*, en agentes que incluyen metapreferencias y, en consecuencia, en la introducción de métodos de investigación cualitativos como las técnicas de investigación participativas y evaluativas, la observación estratégica, etc.

A diferencia de la economía ortodoxa, estos nuevos programas de investigación no aspiran a proporcionar recetas simples que sirvan para cualquier situación, ya que si algo han aprendido es que las realidades son heterogéneas. Estamos lejos aún de tener un nuevo modelo económico acabado, si bien es cierto que todos estos desarrollos se aproximan más a la realidad, pues son capaces de explicar mejor su dinámica que las concepciones simplistas de las teorías neoclásicas (De Paz, 2005). Todos estos enfoques vienen a complementar y enriquecer los estudios de Economía, sobre todo, por el distanciamiento que había venido produciendo respecto a las consideraciones éticas en los comportamientos económicos.

Sin embargo, como nuestro querido profesor Joaquín Guzmán advertía hace ya casi quince años (1999:80), para hacer frente a los importantes y complejos desafíos actuales (demográfico, climático, energético, pobreza, exclusión, crisis recurrentes...), el restablecimiento explícito de los vínculos entre la Economía y la Ética sigue siendo una asignatura pendiente.

En este sentido, las prácticas sobre el terreno llevan una considerable ventaja a los enfoques más teóricos, con la creciente expansión de empresas sociales y de organizaciones no gubernamentales en diversos ámbitos de actividad. Este tipo de entidades privadas, suelen presentar esquemas de metapreferencias mucho más complejos que la de la simple búsqueda de beneficio pecuniario a corto plazo. En realidad, en la mayor parte de los casos tienden a complementar y cubrir las deficiencias que generan las empresas capitalistas

que se mueven buscando esa maximización. De esta forma, demuestran que el ser humano busca otra posibilidad de autorrealizarse, diferente a la única que conoce el “*homo economicus*”, incrementando, al mismo tiempo, la eficacia de la acción social en lo público.

Esta era una de las últimas líneas de investigación que estaba desarrollando el profesor Guzmán, la Economía Social, analizando cómo las empresas sociales pueden ser tan competitivas y eficientes como las empresas capitalistas, con objeto de demostrar las posibilidades de desarrollo que puede tener esta forma diferente de entender y practicar la economía, respecto al pensamiento neoclásico y las prácticas puramente capitalistas. Asimismo, estaba interesado por el diseño de un marco institucional adecuado que favoreciera la creación y desarrollo de este tipo de empresas de economía social y solidaria, y que les permitiera aprovechar las ventajas del ámbito mercantil y de la competencia (iniciativa privada, flexibilidad, búsqueda del bienestar individual, etc.), corrigiendo, al mismo tiempo, parte de sus negativos impactos sociales y ambientales (Yunus, 2008). Se trata de una posición integradora, que no niega las potencialidades y virtudes de la iniciativa privada para lograr el bien común, todo lo contrario, trata de aprovechar su potencial al máximo.

En definitiva, compartimos con Joaquín que es necesario rescatar la Ética en la Economía y profundizar en las investigaciones económicas que ayuden a definir y promover un orden social más justo, más solidario, más respetuoso con el entorno. Y no nos parece que la solución tenga como punto de partida la negación del individualismo, ni siquiera por atacar a la idea de que las personas persigan su propio interés. Más bien, en la dirección de lo apuntado por Sen y Hirschman, se trata de favorecer los procesos que permitan que la gente se quiera algo más y vaya dejando de lado el egoísmo miope y la racionalidad exclusivamente utilitarista. Como diría Savater (1988), sería posible fortalecer los vínculos sociales, no sólo sin renunciar a la idea de la búsqueda del interés individual humano, sino respetándola como uno de nuestros valores fundamentales<sup>11</sup>. Después de todo «...la pregunta ética –antigua y moderna– es qué quiero verdaderamente para mí y de ella proviene, entre antiguos y modernos, lo que debo hacer con los otros. Lo único que cabría señalar es que *ciertos planteamientos modernos han oscurecido indebidamente el nexo*» (Savater, 1988:50)<sup>12</sup>.

Desde nuestro punto de vista, la importancia creciente de las empresas sociales en todo el mundo, así como la evolución de los enfoques económicos mencionados en este apartado, muestran que existen indicios de que ese vínculo se está restaurando, tanto desde el punto de vista teórico como práctico.

<sup>11</sup> «Resulta que no amamos a los otros porque no nos amamos lo suficientemente bien a nosotros mismos, porque no nos atrevemos o no sabemos amarnos del todo, no porque nos amemos demasiado. Y también quizá porque dejamos legitimar una proliferación del sistema social basada en la absurda contraposición entre amor propio y solidaridad, disparate del que no tienen poca culpa los llamados moralistas» (Savater, 1988:51).

<sup>12</sup> La cursiva es nuestra.

La separación de la Economía y la Ética es un camino con retorno y, como hemos argumentado, con la revitalización de este vínculo la Ciencia Económica estará mejor armada para cumplir con su objetivo, tal y como lo defendía el profesor Guzmán, siguiendo a su maestro José Luis Sampedro: contribuir a dar luz para acabar con la pobreza.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Arce Carrasco, J.L. (1988): *Hombre, conocimiento y sociedad*, Promociones y Publicaciones Universitarias, S. A., Barcelona.
- Calvo García, M. (1989): *La teoría de las pasiones y el dominio del hombre: genealogía de la hermenéutica moderna del control social*, Universidad de Zaragoza, Zaragoza.
- De Paz, M.A. (2005): *La paradoja de la globalización*, Servicios de Publicaciones de la Universidad de Huelva, Huelva.
- Dumont, L. (1982): *Homo aequalis. Génesis y apogeo de la ideología económica*, Taurus, Madrid, (e. o.1977).
- Fontela, E. y Guzmán, J. (2003): *Economía ética y bienestar social*, Pirámides, Madrid.
- Guzmán, J. (1999): "Hacia la globalización de la Ética Económica", *Revista de Economía Mundial*, 1, 65-80.
- Guzmán, J. (2006): "Tres visiones éticas de la economía: Galbraith, Drucker y Ghoshal", *Revista de Economía Mundial*, 15, 281-287.
- Guzmán, J. (2003): "Ética y Ciencia Económica", en Fontela, E. y Guzmán, J. *Economía Ética y bienestar social*, Alianza Editorial, Madrid, 17-43.
- Hirschman, A.O. (1970): *Exit, Voice and Loyalty. Response to Decline in Firms, Organizations, and States*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, (versión en español 1977).
- Hirschman, A.O. (1986a): "Against Parsimony. Three easy ways of complicating some categories of economic discourse", en *Rival Views of Market Society an other recent Essays*, Elizabeth Sifton Books, Viking/Penguin, Nueva York.
- Hirschman, A.O. (1986b): *Interés privado y acción pública*, Fondo de Cultura Económica, México, (e. o. 1982: *Shifting Involvements. Private Interest and Public Action*).
- Hirschman, A.O. (1989): *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes*, Fondo de Cultura Económica, México. (e. o. 1986).
- Hirschman, A.O. (1991): *Retóricas de la intransigencia*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hirschman, A.O. (1999): *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos al capitalismo previos a su triunfo*, Península, Barcelona, (e. o. 1977).
- Jamenson, F. (1996): *Teoría de la postmodernidad*, Trotta, Madrid, (e. o. 1991).

- Macpherson, C.B. (1979): *La teoría política del individualismo posesivo*, Fontanella, Barcelona.
- Méda, D. (1998): *El trabajo ¿Un valor en peligro de extinción?*, Gedisa, Barcelona.
- Meldolesi, L. (1997): *En búsqueda de lo posible. El sorprendente mundo de Albert O. Hirschman*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Mandelville, B. (1982): *La Fábula de las Abejas o los Vicios Privados hacen la Prosperidad Pública*, México, F.C.E. (Es la traducción castellana de la edición crítica de F. B. Kaye de 1924, Oxford, Clarendon Press).
- Myrdal, G. (1954): *The Political Element in Development of Economic Theory*. Lewiss, W.A., Londres.
- Orduna, L (2007): *Economía y antropología ética. El problema interdisciplinario de las ciencias sociales*, Compañía Española de Reprografía y Servicios, Madrid.
- Screpanti, E. y Zamagni S. (1997): *Panorama de historia del pensamiento económico*, Ariel Economía, Barcelona, (e. o. 1993).
- Sampedro, J.L. y Taibo, C (2008): *Conversaciones sobre política, mercado y convivencia*, Catarata, Madrid.
- Savater, F. (1988): *La ética como amor propio*, Grijalbo Mondadori, Barcelona.
- Savater, F. (2003): "Ética y educación", en Fontela, E. y Guzmán, J. *Economía Ética y bienestar social*, Alianza Editorial, Madrid, 87-94.
- Sen, A. (1997): *Inequality Reexamined*, Oxford University Press, Nueva York.
- Sen, A. (1977): "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 7, págs. 317-344.
- Sen, A. (1989): *Sobre ética y economía*, Alianza, Madrid, (e. o. 1987).
- Sen, A. (1997): *Bienestar, justicia y mercado*, Paidós, Barcelona.
- Sen, A. (1998): *Bienestar, justicia y mercado* (Introducción de Damián Salcedo), Paidós/U.A.B., Barcelona, (e. o. 1993).
- Smith, A. (1994, [1776]): *Investigación sobre La Naturaleza y Causas de La Riqueza de las Naciones*, Fondo de Cultura Económica, México (octava reimpresión de la edición de E. Cannan, introducida por M. Lerner (1937) y con un estudio preliminar y nueva traducción de Gabriel Franco en 1987).
- Yunus, M. (2008): *Un mundo sin pobreza. Las empresas sociales y el futuro del capitalismo*, Paidós, Madrid.

