

L'ORDRE DE MARCHÉ COMME CROYANCE

FRANÇOIS FACCHINI*

Résumé: Cet article propose une théorie radicalement subjective de l'ordre de marché. Il propose d'écarter, d'une part, les théories qui figent l'ordre autour d'un modèle qui lui préexiste (théorie de l'équilibre et théorie des ordres auto-organisés) (2) et de développer, d'autre part, une conception de l'ordre qui prend le point de vue des acteurs (3). L'ordre n'est pas défini dans cette perspective en référence à un critère posé *ex ante* par l'observateur, mais par rapport aux règles qui le constituent. L'ordre de marché est alors pensé comme un ordre *suis generis* qui est invisible par nature puisque mental. C'est parce que les hommes ont des motifs de croire et la volonté de croire que le marché est un ordre qu'il en est un. L'ordre de marché ne se perpétue, dans ces conditions, que s'il est perçu comme tel par les individus qui cherchent à réaliser leur projet de production et de consommation par l'échange.

Abstract: This article proposes a radically subjective theory of market order. It argues that we should reject the theories that construct a rigid notion of order around a pre-existing model (equilibrium theory and the theory of self-organising orders) (2) in favour of a conception of order from the point of view of the agents (3). In this context, order is no longer defined in terms of criteria imposed *ex ante* by the observer, but in terms of the rules of which it is constituted. Market order is then approached as a *sui generis* order which is by nature invisible, because it is mental. The market is an order because agents possess the motivation and desire to believe that it is. Under these conditions, the market order can only survive as long as it is perceived as such by individuals seeking to carry out projects of production and consumption through exchange.

Key words: equilibrium, order, and trust.

Clasificación JEL: D50.

* Maître de Conférences à l'Université de Reims, Champagne-Ardenne (France). Chercheur associé au LAEP, Université de Paris 1 (France), <http://laep.univ-paris1.fr/facchini/index.htm>

22 rue de la Clef 7005, Paris (France). facchini@univ-paris1.fr

I. INTRODUCTION

Le subjectivisme conduit à proposer une théorie des anticipations et une théorie de l'ordre économique (Klein 1997). Généralement la théorie de l'ordre est pensée de manière objectiviste. Il s'agit de savoir comment une infinité de marchés isolés où s'ordonnent deux à deux des décisions de production et de consommation réussissent spontanément ou non à former un ordre. Il s'agit alors d'expliquer comment se coordonnent les millions de marché qui composent l'économie de marché. Le succès d'un échange est lié au succès de tous les autres puisqu'un bien X peut servir d'intrant dans la production d'un bien Y qui lui-même sert à la production d'un bien Z, etc. La coordination n'est plus un accord ou la rencontre de deux anticipations, mais un processus, une chaîne d'action où chaque décision est totalement dépendante de toutes les autres. La coordination deux à deux est donc une condition nécessaire, mais pas suffisante de l'ordre de marché, car l'ordre n'est pas une somme de comportement, mais une séquence d'actions individuelles combinées par des effets de composition. L'ordre est une méta-coordination qui enchaîne des situations isolées de coordination qui n'ont intentionnellement aucun lien entre elles. La théorie de l'ordre de marché traite, pour cette raison, un problème plus large que la théorie de la coordination au sens de Schelling.

Pour définir l'ordre, on peut admettre préalablement à toute théorie que «la réalité est ordonnée dans l'exacte mesure où elle satisfait notre pensée. L'ordre est donc un accord entre le sujet et l'objet. C'est l'esprit se retrouvant dans les choses» (Bergson 1941, p. 224). Il est possible alors de distinguer les théories de l'ordre en fonction de ce qui fera que le sujet et l'objet sont en accord. Les théories de l'équilibre général et des ordres auto-organisés pensent l'ordre à partir d'une représentation idéale de l'observateur qui cherche à savoir si la réalité (l'économie

de marché) s'accorde avec son modèle. La démarche de ces théories est celle des sciences physiques. Il s'agit de chercher les lois qui régissent l'ordre économique comme on cherche les lois qui gouvernent l'ordre naturel. Ces lois sont inconnus des hommes, transcendent leur décision et précisent la manière dont la main invisible agit sur l'action humaine.

L'originalité de cet article est de rompre radicalement avec cette démarche objectiviste et d'adopter le point de vue des acteurs. Les lois de l'ordre économique ne sont pas à rechercher hors du monde. Elles existent sous la forme de règles informelles et formelles. Il n'est pas utile, pour cette raison, de se demander si l'ordre humain obéit aux mêmes lois que l'ordre physique. Il faut simplement comprendre comment les institutions humaines structurent les comportements et leur font croire qu'il existe un ordre. Nous soutenons, pour ces raisons, que la théorie de l'ordre de marché doit se faire au niveau des croyances. C'est parce que les marchands croient que l'économie de marché est un ordre qu'elle en est un. Le subjectivisme permet ainsi de sortir des réflexions analogiques qui inspirent de nombreuses théories du marché et de l'ambiguïté qu'entretient la théorie autrichienne de l'ordre avec ce type d'approche.

Nous proposons donc dans cet article une théorie subjective de l'ordre de marché qui tente d'expliquer pourquoi les hommes croient que le marché est un ordre alors que ce dernier est invisible. Dans une première section nous distinguons la théorie subjective de la main invisible des interprétations objectivistes proposées par les théories de l'équilibre et des ordres auto-organisés (2). Dans une seconde section nous qualifions l'ordre de marché et montrons que c'est parce que les hommes ont des motifs de croire et la volonté de croire que le marché est un ordre, qu'il en est un (3). Nous concluons que l'ordre de marché ne se perpétue que s'il est perçu comme tel par les individus qui cherchent à réaliser leur projet de production et de consommation par son intermédiaire (4).

II. L'ABANDON DE LA THÉORIE DE LA CONVERGENCE À L'ÉQUILIBRE

Traditionnellement la théorie économique adopte une conception ménagère ou objectiviste de l'ordre.

La conception ménagère de l'ordre est celle des parents d'un enfant qui ont prévu une place pour chaque chose sur la base d'un modèle optimal de minimisation de la place perdue. Une chambre d'enfant est ordonnée dans cette perspective lorsque chaque chose est à sa place. L'ordre est figé (statique) autour d'un modèle qui lui préexiste. Seules des situations de désordres momentanés peuvent exister. Cette conception de l'ordre est celle de la théorie de l'équilibre général. L'interaction doit conduire à la réalisation d'un modèle d'ordre qui lui préexiste. Cette conception est aussi celle de la théorie de l'*auto-organisation* (systèmes dynamiques non linéaires).

La théorie de l'équilibre général décrit, par exemple, les conditions dans lesquelles le système des prix est susceptible de réaliser un ordre, c'est-à-dire un équilibre. Elle soutient que le comportement de maximisation des consommateurs et des producteurs peut sous certaines conditions produire un équilibre entre les quantités demandées et offertes sur tous les marchés de produits et de facteurs économiques. Le modèle Arrow-Debreu établit rigoureusement les conditions de cet équilibre général et complète ainsi avantageusement le modèle walrassien, mais ne montre pas comment se réalise cet équilibre. La solution du tâtonnement walrassien n'a malheureusement pas permis d'expliquer le processus qui mène à l'équilibre. Le théorème de Sonnenschien-Mantel-Debreu stipule, en effet, que même si les prix sont parfaitement flexibles, rien ne garantit que les mouvements de prix assurent la convergence simultanée de tous les marchés vers une situation d'équilibre (Blaug 1982, Guerrien 1989).

La théorie classique de la convergence à l'équilibre, proposée par la théorie autrichienne des processus de marché, se présente

alors comme une solution (Littlechild 1978, pp. 82-83). Elle peut sous certaines conditions être renforcée par la théorie de l'auto-organisation.

2.1. La théorie de la convergence à l'équilibre et la théorie de l'entrepreneur

Pour une partie des économistes qui se rattachent à l'école autrichienne l'économie de marché est un processus d'équilibration où l'équilibre agit comme un aimant¹. Le concept d'équilibre décrirait ainsi de manière réaliste (Littlechild 1982, p. 94) l'économie de marché (Rothbard 1970, p. 236).

Cette thèse soutenue un temps par Friedrich von Hayek et reprise par Israel Kirzner (1979, pp. 117-119)² explique pourquoi l'école autrichienne est jugée mal à l'aise vis-à-vis de l'équilibre. Elle n'a cependant jamais conduit les économistes autrichiens à adopter la théorie de l'équilibre et son explication. La théorie des processus de marché refuse en effet d'étudier les conditions imaginaires d'une économie de marché à l'équilibre. Elle propose au contraire d'expliquer la manière dont les actions humaines se coordonnent sur le marché dans le monde qui est le leur, c'est-à-dire un monde de durée, d'ignorance et d'incertitude. Elle ne focalise pas son attention sur les conditions d'existence d'une situation d'équilibre, mais sur le processus temporel qui permet aux individus de se coordonner. L'objet initial de la théorie des processus de marché est donc d'expliquer la convergence vers l'équilibre et non l'équilibre.

¹ « For me the changes the entrepreneur initiates are always toward the hypothetical state of equilibrium » (Kirzner 1973, p. 73) cité par Mario Rizzo (1996, p. xvii).

² On trouve cette idée bien sûre chez I. Kirzner (1979, pp. 117-119), mais aussi chez Hayek qui traite dans ces travaux principalement de la tendance à l'équilibre et non de l'état d'équilibre.

Elle se propose de comprendre comment l'offre se coordonne à la demande sans supposer l'existence d'un système de prix équilibrant automatiquement et mécaniquement les décisions individuelles dans un monde a-temporel (Mises 1985, pp. 245-271). Elle recourt à la figure de l'entrepreneur³ pour rendre compte de l'ajustement sur les marchés et étudier avec minutie les conditions institutionnelles de son travail de coordination (prix, monnaie, contrat, propriété, concurrence, règles de confiance, règles de solidarité, etc.). La théorie de l'entrepreneur se présente, en ce sens, comme la théorie amie de la théorie néoclassique de l'équilibre puisqu'elle lui propose une théorie de la convergence à l'équilibre qu'elle ne possède pas (Kirzner 1992, p. 7). Elle donne une solution à un problème resté sans réponse dans le cadre de la théorie des équilibres⁴. On comprend ainsi aisément pourquoi Gerald O'Driscoll (1978)⁵ estime qu'Israel Kirzner propose une sympathique ré-interprétation de l'hypothèse d'information parfaite de l'école de l'équilibre⁶.

2.2. L'émergence de la théorie des ordres spontanés et la critique de la théorie de la convergence à l'équilibre

L'école autrichienne ne s'accorde plus, cependant, sur le bien fondé de cette position. Elle préfère, désormais, penser qu'il est impossible d'affirmer que le processus de marché converge

³ La théorie de l'équilibre n'a pas de théorie de l'entrepreneur parce qu'elle théorise un jeu à somme nul où sur le long terme les profits sont nuls. Aucune théorie de l'entrepreneur n'est possible dans une théorie des états d'équilibre (Kirzner 1979, pp. 26-29).

⁴ C'est une autre distinction importante entre théorie de l'équilibre et théorie des processus. L'erreur n'implique pas nécessairement l'incertitude, mais exclut l'équilibre qui se définit comme une situation sans erreur (Kirzner 1979, pp. 124-135).

⁵ O'Driscoll (1978, p. 128).

⁶ «In fact, he (Kirzner) even suggests a sympathetic reinterpretation of the perfect knowledge assumption of neoclassical price theory» (O'Driscoll, G. 1978).

vers un point d'arrivé dont on connaîtrait *a priori* les qualités (Boettke, Horwitz, et Prychitko 1993). Elle propose, pour cette raison, une théorie des processus de marché indéterminé et ouvert à la surprise et reprend en ce sens les prémisses théoriques avancées par la théorie de la main invisible (Loasby 1976, p. 42, O'Driscoll 1978) et développées successivement par Carl Menger (1881) et Friedrich von Hayek (1967, 1973).

Ce renouvellement de la théorie autrichienne des processus de marché et de son positionnement vis-à-vis de la théorie de l'équilibre s'explique par les critiques adressées par Ludwig von Lachman (1976a) à la thèse d'Israel Kirzner (1973) et par les travaux consacrés à l'évolution de la position d'Hayek sur l'équilibre⁷.

A) Ludwig von Lachmann fait une remarque de bon sens. L'équilibration dépend fondamentalement d'une distinction. Il y a ce qui est donné et ce qui change. Le changement dans les données est dés-équilibrant dans le sens où il redéfinit l'équilibre vers lequel l'économie tend (Lavoie 1991, p. 42). Les dés-équilibres ne sont plus simplement le résultat des changements dans les données exogènes, mais trouve leur origine dans l'activité de coordination de l'entrepreneur qui en ajustant d'un côté désajuste de l'autre. C'est le processus de coordination lui-même qui produit des erreurs et rend l'équilibration impossible (Rizzo 1996, p. xviii). L'équilibrage opéré par l'entrepreneur est en ce sens aussi un facteur de déséquilibre. Rien ne permet de penser que les forces d'équilibration l'emporte sur les forces de dés-équilibration.

⁷ Voir aussi sur cette controverse l'article de Karen Vaughn (1992) repris dans son ouvrage de 1994. Mario Rizzo (1995) dans sa Book Reviews pour le Journal of Economic Literature, vol. XXXIII, december, p. 1976 fait trois critiques à ce livre. L'une d'entre elle est qu'il estime que la manière dont Karen Vaughn présente le débat sur la tendance à l'équilibre n'est pas toujours suffisamment rigoureuse et précise; «*second, her analysis of the equilibration debate among Austrians is not always as accurate and rigorous as it could be*».

Le refus de la théorie de la convergence ne signifie pas, cependant, que l'école autrichienne contemporaine se soit ralliée à la position de Ludwig von Lachmann. En fait elle estime que ce dernier confond équilibre et ordre (O'Driscoll 1978, p. 133). L'équilibre suppose que tous les plans sont parfaitement coordonnés alors que l'ordre suppose simplement qu'il existe un mécanisme qui facilite la correction des erreurs d'anticipation et permettent ainsi une amélioration du bien être individuel. L'ordre n'est pas un état mais un processus de changement (Hayek 1978, p. 184).

B) Les travaux consacrés à l'évolution de la position d'Hayek permettent à l'école néo-autrichienne de proposer une théorie des ordres qui n'entretient aucune ambiguïté avec la théorie de l'équilibre.

Ils reprennent, tout d'abord, les travaux précurseurs de Friedrich von Hayek en admettant qu'initialement ce dernier a largement été influencé par le modèle d'équilibre général. Hayek soutient effectivement que si la monnaie est neutre et si les prix sont flexibles, alors il n'y a pas de déséquilibres. Il argue, cependant, immédiatement après que rien ne permet de penser que la monnaie est neutre et que les prix sont flexibles (Butos 1985, p. 239). Dès 1933 (*Price expectations, Monetary Disturbances and Malinvestments*) il introduit le problème des anticipations et se détache du concept d'équilibre avec son article de 1937 (*Economics and knowledge*). Même s'il est vrai qu'Hayek a longtemps utilisé la notion d'équilibre pour caractériser la direction des changements (Littlechild 1982, p. 85)⁸, il s'en est aussi progressivement détaché pour proposer une théorie des ordres spontanés (O'Driscoll 1978, p. 133, Rizzo 1996). Hayek est en ce sens en accord et en désaccord avec la

⁸ L'école néoclassique de l'équilibre s'inspirera d'ailleurs de la théorie hayékienne en proposant une version stochastique de l'équilibre d'Hayek (Littlechild 1982, p. 92).

thèse de la convergence (Rizzo 1996, p. xvii). Il est en désaccord parce qu'il défend l'idée que sur le marché rien ne permet de garantir que les forces d'équilibration dominent les forces de dés-équilibration. Il est en accord parce qu'il substitue à la notion d'équilibre la notion d'ordre et soutient que l'économie de marché est un ordre.

2.3. Théorie de l'ordre de marché et théorie de l'auto-organisation

Cette reconstruction de la théorie hayékienne à partir de son point d'aboutissement permet alors d'arguer que la théorie de la convergence à l'équilibre s'en tient à une version hayékienne des années 30 où l'économie de troc est conçue comme une économie à l'équilibre (Lavoie 1991, p. 42).

Elle explique, aussi, l'autonomisation de l'école autrichienne vis-à-vis de la théorie néoclassique de l'équilibre. Désormais l'école autrichienne propose une théorie de l'ordre de marché qui pense de manière radicalement différente l'économie de marché (Rizzo 1996, p. 212)⁹, car l'ordre de marché ne se définit plus par l'idée d'équilibre, c'est-à-dire un état des affaires où les agents adaptent les variables qu'ils contrôlent de manière optimale (Fehl 1994, p. 198). Il est un ordre *suis generis* qui se définit dans le processus de son émergence. Il est pour cette raison foncièrement temporel, car il n'existe pas d'ordre *suis generis* sans durée pour qu'il se constitue. Il est de plus fondamentalement ouvert à la nouveauté puisqu'il ne connaît pas son futur. Il se révèle à lui même sous l'effet des actions

⁹ «Some neoclassical economists may be able to make improvements in their analyses by formalizing (and thus transforming) the insights to Menger, Hayek or others. But this is not the essence of the Austrian contribution to knowledge about the social world. Austrians ask different kinds of questions and provide different kinds of answers» (Rizzo, 1996, p. xiv).

humaines (Buchanan et Vanberg 1991, p. 179). Il est, pour cette raison, fondamentalement spontané et non intentionnel. En tant qu'ordre il ne maximise ni ne minimise rien (Buchanan et Vanberg 1991, p. 191). Il est le résultat de pratiques. Il est, en ce sens, fondé sur le consentement des parties au contrat.

Cette reconstruction de la théorie des marchés autour de la notion d'ordre conduit un certain nombre d'auteurs (Lesourne 1985, 1987, 1991) à penser le marché sur la base de la théorie des systèmes dynamiques non linéaires. Il s'agit de s'interroger sur la régularité, la stabilité et la prévisibilité des systèmes et de proposer des modèles à équilibres multiples. Le système est soumis à des forces contraires. Les forces rétroactives négatives ramènent le système vers son point de départ (attracteur). Les forces rétroactives positives renforcent le changement initial et favorise l'instabilité. Les forces jointes des deux effets conduisent à penser l'ordre comme un état de chaos déterministe.

La théorie de l'auto-organisation applique ainsi à l'étude des marchés des modèles directement pensés pour expliquer la réalité physique. Il s'agit d'un travail par analogie qui véhicule une nouvelle conception ménagère de l'ordre et fait de la théorie économique un sous-produit de la théorie physique; une sorte de vulgarisation savante des recherches engagées dans les sciences de la nature. La théorie des ordres auto-organisés fait ainsi la même erreur méthodologique que la théorie de l'équilibre, elle applique à l'étude des ordres humains des modèles pensés pour expliquer des réalités physiques. Elle recherche ce que pourrait être les forces rétroactives positives (attracteur) et négatives (force d'instabilité) et leurs effets conjoints sur les caractéristiques du système. La théorie du marché devient ainsi un sous-produit de la théorie du chaos comme la théorie de l'équilibre l'avait été en son temps de la physique mécanique. La définition de l'ordre est défini hors de la sphère sociale. L'économiste cherche les conditions de l'ordre ainsi défini et conclut au désordre s'il n'arrive pas à retrouver

dans le marché ce qui fait l'ordre vivant. Il suffit alors de penser qu'il existe une autre définition de l'ordre pour infirmer la théorie. Contrairement à ce que propose Karen Vaughn (1999) la théorie formelle de la complexité n'est donc pas une voie satisfaisante pour la théorie subjective des processus de marché.

III. L'ORDRE DE MARCHÉ

La théorie subjective de l'ordre que nous proposons dans cet article évite cette erreur parce qu'elle place l'ordre dans la tête des acteurs. C'est parce que les acteurs croient qu'il existe un ordre qu'il existe. Le référent de l'acteur est un système de règle. Un joueur de football, par exemple, estime que la partie est ordonnée si les règles formelles et informelles du jeu sont respectées. De la même manière un marchand juge que l'économie de marché est ordonnée si les règles du marché sont respectées. La condition nécessaire de l'ordre est le respect des règles qui le définissent (3.1), alors que la condition suffisante est l'acte de foi qui conduit les acteurs à croire que les règles sont toujours respectées (3.2). En faisant ainsi de l'ordre de marché une croyance on est conduit à enrichir les catégories hayékiennes d'ordre sans les dénaturer (3.3).

3.1. Les raisons objectives de croire que le marché est un ordre

L'acteur juge que l'économie de marché est un ordre si les institutions qui le constituent sont respectées. Les institutions sont les règles à l'aune desquels les acteurs jugent de l'existence d'un ordre. Pour qu'un homme juge qu'il existe un ordre il faut qu'il estime que les règles qui le constituent soient respectées. Tous les systèmes de mise en œuvre des règles apparaissent alors

comme des raisons de croire en l'existence d'un ordre puisque pour qu'il y ait ordre il faut que l'obligation faire q en présence de p soit respectée. Il faut que le droit soit scrupuleusement mis en œuvre. Percevoir un ordre c'est constater que les règles qui le définissent sont mises en œuvre. Le respect des institutions dans la théorie subjective de l'ordre correspond donc au respect des conditions de l'équilibre ou de stabilité des systèmes auto-organisés. Les deux approches diffèrent sur trois points.

- (1) La première différence est que les institutions sont nées des pratiques des acteurs et non de la définition arbitraire de l'observateur. L'ordre de marché n'est pas, en ce sens, totalement invisible parce qu'il est charpenté par des institutions, des organisations (firmes), des ordres communautaires (communautés d'affaires), etc.. Une règle comme informer ses voisins qu'un individu viole les règles de confiance et ne coopère pas est une règle de solidarité parce qu'elle produit de l'information et crée des bénéfices pour tous en désignant les comportements non coopératifs. Une telle règle définit des obligations de mise en œuvre (*enforcement function*) (Benson 1999, p. 139) et suppose que les entrepreneurs s'estiment collectivement garants des règles du marché.
- (2) La deuxième différence est que les acteurs n'ignorent pas les règles du marché comme ils ignorent les lois de la nature. Ils sont même les garants des obligations qu'elles produisent. Les mécanismes d'ostracisme, de réputation et de réciprocité qui mettent en œuvre les règles du marché supposent que les agents pensent le marché comme un ordre bénéfique et qu'il est souhaitable de les protéger des comportements de *free riding* qui pourraient à terme menacer sa survie.
- (3) La troisième différence est que les institutions expliquent sans difficultés le passage du local (esprit individuel) au global (système). L'échange bilatéral théorisé par la co-

ordination au sens de Schelling est nécessairement porteur des valeurs de la communauté d'affaire dans laquelle se développe l'échange.

L'acteur croit donc qu'il existe un ordre parce qu'il participe à sa réalisation par sa pratique. L'ordre de marché est, pour cette raison, un ordre *suis generis*. Il se définit en même temps que les règles qui lui donnent naissance.

3.2. La volonté de croire que le marché est un ordre

L'ordre local dont chaque acteur est garant ne suffit pas cependant pour expliquer l'ordre global auquel les acteurs croient. Personne en effet n'est assuré qu'à tout moment les institutions du marché seront respectées. Cette incertitude n'aurait pas de conséquences pour l'entrepreneur si les garanties personnelles qu'il obtient lors de chaque échange bilatéral suffisaient à garantir le succès de ses plans.

Comme le rappelle Max Weber ([1995], p. 410-411), cependant, «l'échange réalisé ne constitue une sociation qu'entre les partenaires à l'échange. Mais le marchandage préparatoire est toujours une activité communautaire dans la mesure où deux aspirants à l'échange orientent leurs offres en fonction de l'activité potentielle d'un nombre indéfini d'autres concurrents, réels ou imaginaires, intéressés à l'échange, et non seulement sur l'activité des partenaires de l'échange et plus cela est vrai, plus le marché est une activité sociale».

Les anticipations des entrepreneurs vont au-delà de l'échange bilatéral. Elles supposent, par exemple, que l'argent acquis au moment de l'échange continuera d'être demandé et employé comme moyen de paiement, que le droit respecté aujourd'hui le sera demain, mais aussi que le droit respecté au moment d'un échange singulier le soit dans les mêmes conditions d'un

bout à l'autre de la chaîne des échanges afin de limiter les erreurs d'anticipation. La nature des anticipations conduit ainsi à soutenir que l'acteur ne croît pas que le marché est un ordre uniquement par ce qu'il connaît. Il le croît aussi parce qu'il a la volonté de croire que les autres acteurs engagés dans l'échange protègent la même communauté de valeur, autrement dit la même foi dans l'intérêt des institutions du marché. Il ne suffit donc pas qu'il existe des règles pour qu'il existe un ordre. Il faut aussi que les acteurs croient qu'elles sont mises en œuvre.

L'esprit se retrouve alors dans les choses parce qu'il a des raisons objectives de croire que la réalité est en accord avec ce qu'il croît être un ordre mais aussi parce qu'il a la volonté de croire que la réalité est en accord avec ce qu'il croît être un ordre. Cette volonté de croire fonde l'acte de foi dans la pérennité des institutions du marché. Elle est un acte aveugle qui n'est justifié par rien. C'est donc bien parce l'ordre de marché est fondamentalement inaccessible à l'intelligence humaine (Horwitz 2000, p. 26) et qu'il surpasse de loin notre capacité de voir et de concevoir (Hayek 1994, p. 23) qu'il exige un acte de foi de la part des acteurs.

Les entrepreneurs engagés dans le processus de rivalité prennent, ainsi, le risque de perdre leur bien et de découvrir que leur projet était relativement moins nécessaire à la vie des hommes que ce qu'il croyait au moment où il l'avait imaginé. Ils prennent aussi le risque que institutions du marché ne soient pas correctement respectées à l'autre bout de la chaîne des échanges et que leurs anticipations soient, pour cette raison, erronées. Ils acceptent, cependant l'incertitude du résultat du processus marchand et ne conteste pas les règles (*ex post*) parce qu'ils ont confiance dans l'ordre de sélection qu'est le marché (Witt 1985, Foss et Foss 1999, p. 38)¹⁰. Ils ont confiance dans leur

¹⁰ Foss, K. et Foss, N. (1999, p. 38) expliquent parfaitement cette idée de la manière suivante. «Il n'y a pas seulement des contraintes de type heuristique per-

partenaire, leur communautaire d'affaire et la pérennité des institutions du marché. Cette confiance est donc une condition d'existence du marché.

Cet acte de foi (*fides humana*) n'est qu'en partie aveugle puisqu'il est fondé sur l'existence d'institutions et sur une connaissance pratique des affaires (éléments de validation et de preuve de la parole donnée comme les contrats écrits, les titres de propriété, les témoins, les sanctions en cas de non respect de la règle, etc. et mémoire [réputation]). Les institutions du marché sont, donc en ce sens, la condition nécessaire de l'ordre alors que l'acte de foi est sa condition suffisante. L'ordre de marché est donc un ordre mental. Il est la représentation que s'en font les hommes qui participent à l'échange. Il n'est pas un adjectif qui qualifie une situation, car c'est la représentation d'ordre elle-même qui est un effet de système ou de composition.

En définissant l'ordre de marché comme une croyance fondée sur des raisons nécessitantes (le respect des institutions) mais non déterminante (suppose un acte de foi) nous nous éloignons de la théorie de la main invisible telle qu'elle s'est développée depuis Adam Smith. La théorie de la main invisible montre, en effet, pourquoi il faut croire que le marché coordonne une myriade d'actions individuelles alors que personne ne sait trop comment¹¹. Dans cet ordre «tout le monde est dépendant, pour quelque acte économique que ce soit, d'un agent économique situé en "amont" qui lui fournisse les moyens nécessaires, et les lui fournisse tels exactement qu'il en a besoin, au moment où il en a besoin, dans

sonelles au niveau individuel, des règles de comportements, des normes sociales auxquelles les agents peuvent adhérer, etc., mais il y a aussi des contraintes (système) qui pèsent à un niveau plus agrégé, comme les forces de sélection au niveau de l'industrie».

¹¹ Frédéric Bastiat (p. 187) pose le problème dans des termes équivalents «dans la sphère économique, un acte, une habitude, une institution, une loi n'engendrent pas seulement un effet, mais une série d'effets. De ces effets, le premier seul est immédiat: il se manifeste simultanément avec sa cause, on le voit. Les autres ne se déroulent que successivement, on ne les voit pas, heureux si on les prévoit».

les quantités dont il a besoin» (Nemo 2002, p. 51). Cette théorie soutient donc que l'ordre du marché est invisible parce que personne ne peut prévoir les effets d'un échange sur la chaîne des échanges. Elle conduit alors à donner aux économistes la mission de rendre visible l'invisible par la mise en évidence des enchaînements (des lois) qui mènent à l'équilibre ou à la situation d'ordre. Notre théorie de l'ordre nous conduit, au contraire, à penser l'ordre comme partiellement invisible, car construit sur un acte de foi et des raisons objectives de croire (respect des institutions). Elle propose ainsi une explication hors équilibre de la métaphore smithienne de la main invisible (Koppl 1992,1994) sans avoir recours à un modèle construit hors de l'esprit des individus qui participent à l'échange sur le marché.

Cette théorie de l'ordre comme croyance ne renie pas malgré les apparences les catégories hayékiennes de l'ordre. Elle s'enrichit, au contraire, en s'y confrontant.

3.3. La ré-interprétation des catégories hayékiennes

La théorie radicalement subjective de l'ordre conduit (1) à penser l'ordre de marché comme un ordre partiellement invisible et (2) à soutenir que c'est la représentation de l'ordre elle-même qui est un effet de composition et non l'ordre en lui même.

Un ordre partiellement invisible

L'ordre de marché est tout d'abord partiellement invisible. Il est visible parce que toute croyance se fonde sur des raisons objectives. Il est invisible parce que ces raisons objectives ne sont pas déterminantes. Il faut aussi que les hommes fassent un acte de foi.

La raisons objectives qui conduisent à penser que le marché est un ordre sont les éléments fabriqués, exogènes et simples.

L'homme pour croire cherche toujours des éléments concrets qui lui permettent de contrôler les effets de ses actions afin d'assurer la réussite de ses plans (Fehl 1994, p. 197). La firme se présente ainsi comme un lieu de planification qui n'a la qualité d'un ordre que s'il respecte les règles que son créateur a fixées *ex ante*. Elle est un élément concret d'ordre. Elle est un facteur visible de l'ordre de marché. De la même manière, les conventions de la monnaie (Menger 1892, Horwitz 1993), de la propriété privée (Benson 1999, pp. 136-137, Nemo 1988, pp. 297-300), du contrat, de la concurrence et des prix sont visibles. Elles permettent de juger de l'existence d'un ordre. C'est parce que les hommes échangent des biens qu'ils ont progressivement établis des règles et qu'ils croient que le marché est un ordre.

Si le respect des institutions du marché est la condition nécessaire de l'ordre l'acte de foi est sa condition suffisante. Alors que l'écriture, la monnaie, ou un standard (type VHS) sont palpables par les participants sur le marché, l'ordre est invisible (Klein 1997, p. 321) parce qu'il repose sur un acte de foi. Il s'agit d'un ordre phénoménal, inscrit dans la tête des entrepreneurs qui le constituent. La perception de l'ordre n'est pas une simple image du réel, mais une abstraction, une conjecture (Hayek 1960, p. 53) dérivée de la capacité du système nerveux à classer (Smith 1997) et à reclasser à différents niveaux les impulsions nerveuses (Hayek 1952). Il est pour cette raison abstrait ou dérivé d'une autre entité. Il est le résultat d'un exercice de classification de l'esprit (Nadeau 2001). L'ordre de marché est en ce sens un phénomène parce qu'il est le produit d'une sensation d'ordre.

Deux conséquences importantes peuvent être déduites de cette définition.

- (1) L'existence de règles de conduites abstraites n'est plus alors une condition suffisante pour qu'il existe un ordre. Il faut aussi que les hommes jugent par un acte de foi que le marché

est un ordre. L'existence de règles de conduites abstraites (institutions) est une condition nécessaire de l'ordre puisque sans référent personne ne pourrait juger de l'existence ou non d'un ordre.

- (2) Le non respect des institutions du marché provoque, en revanche, la méfiance des acteurs vis-à-vis du marché, car il atteint en son cœur les raisons objectives de croire que le marché est un ordre.

Ordre spontané versus ordre mental

Cette définition phénoménale de l'ordre semble à première vue inconciliable avec le principe central de la théorie hayékienne du marché qui est la spontanéité. Un ordre est spontané parce qu'il n'a pas été provoqué (définition 1) ou parce qu'il est équivalent à un processus involontaire (définition 2). Comment concilier cette proposition à l'idée que l'ordre exige un acte de foi?

En fait elle n'est que partiellement inconciliable avec la théorie hayékienne de l'ordre spontané. Pour le montrer nous rappelons succinctement les catégories hayékiennes et expliquons dans quelle mesure la spontanéité des règles abstraites dans la constitution de l'ordre de marché est une caractéristique importante de l'ordre de marché.

La théorie hayékienne de l'ordre de marché est qu'il s'agit d'un ordre spontané et non d'un ordre concret (Vaughn 1999, p. 245-246).

- (1) Un ordre spontané est émergent, endogène et complexe. Il n'est pas directement perçu par les individus et ne sert pas à réaliser un objectif précis. Il repose sur l'action orientée de ses éléments par des règles abstraites; cette orientation ne signifiant rien de plus que le fait que les actions des

éléments concourent à garantir le maintien ou la restauration de cet ordre (*catallaxie*). Il est auto-régulé par les règles qui ont été sélectionnées parce qu'elle permettait de produire cet ordre. Il est sans fin, mais permet de réaliser les fins hétérogènes des individus qui participent à son existence en respectant ses règles. Il est endogène, car il est le résultat de l'adaptation des hommes à un grand nombre de faits qui ne sont pas connaissables en totalité par personne. Il est complexe, car il n'est au service de personne en particulier et se fonde sur une multitude de décisions aux intentions souvent contradictoires (Hayek 1985, p. 51).

- (2) Un ordre concret ou taxis est, au contraire, fabriqué, exogène et simple, car il est directement perceptible par l'individu. Il sert à réaliser des objectifs précis et il s'organise d'une manière centralisée autour de règles de commandement (Hayek 1985, p. 45). L'ordre concret suppose une pensée virtuellement omnisciente puisque chaque élément a une fonction qui lui est assignée par commandement et qui participe à l'émergence et à la stabilité de l'ordre ainsi créé. L'ordre concret est, en ce sens finalisé autour du plan qui explique son existence. Il s'agit d'un ordre exogène ou ménager. Le monde est ordonné parce qu'il respecte le plan de son créateur. L'ordre concret est simple au sens où il est visible et pensé par l'organisateur. Il peut atteindre un degré de complication important, mais ne peut jamais réaliser un système complexe, car la connaissance que mobilise son concepteur est explicite et individuelle. Il peut souhaiter édicter des règles, mais ses règles n'auront jamais la nature de règles abstraites.

La théorie de l'ordre spontané permet d'affirmer que le référent (les institutions du marché) n'est pas arbitraire ou né d'un acte *coercitif*. Il est au contraire le résultat de la pratique des affaires. Spontanément l'homme perçoit un ordre parce

qu'ils est inséré dans un système de règles de conduite qui lui permet de qualifier le marché d'ordre puisqu'il croit qu'il existe un ordre non pas sur la base d'un critère d'ordre défini de manière exogène (Vaughn 1999, Witt 1985)¹², mais parce qu'il a de bonnes raisons de croire que les règles qui dominent l'échange sont respectées. Ces règles s'appliquent à tous (Hayek 1994, p. 209) et respectent les trois lois fondamentales de la nature, celle de la stabilité de possessions (Hayek 1994, p. 208), de son transfert par consentement et d'exécution des promesses (Hayek 1994, p. 209). Elles servent, ainsi, à créer *a priori* et *ex ante* une égalité des chances entre tous les intervenants sur le marché dans un processus dont on sait que l'issue est aléatoire. L'ordre se définit par les règles et les règles obéissent à une logique de complexité.

Le référent est la règle. La règle est née spontanément. L'ordre de marché se définit par rapport à ces règles spontanées ou abstraites car elles sont le référent par rapport auxquels les acteurs jugent de l'existence ou non d'un ordre. En agissant sous les règles du marché les acteurs renforcent leur croyance dans l'ordre de marché puisqu'ils se donnent à eux-mêmes et aux autres des raisons objectives de croire qu'il existe. Ce n'est donc pas l'ordre qui est spontané mais le référent qui permet de juger de cet ordre. L'ordre est une croyance qui suppose un acte de foi, mais il se fonde sur des règles spontanées.

Le processus qui conduit les hommes à respecter ses règles abstraites est, pour cette raison, la force principale qui explique l'ordre. L'échange économique génère un ordre par lui-même parce qu'il produit les règles qui permettent de juger qu'il s'agit

¹² Les rapprochements entre auto-organisation et ordre spontané en sciences humaines sont pour cette raison porteurs d'une ambiguïté que de nombreux auteurs ne perçoivent pas.

Voir par exemple l'article de K. Vaughn (1999) qui souhaite que les économistes de l'école autrichienne s'intéressent de manière plus approfondie aux travaux d'Arthur, l'article de Witt (1985) ou l'essai D. Parker and R. Stacey (1994).

d'un ordre. Ce ne sont pas les institutions du marché qui génèrent par elles-mêmes un ordre (Fehl 1994, p. 200), mais les institutions du marché qui génèrent par elles-mêmes une définition de l'ordre (le référent).

Dans le même esprit il ne faut pas penser que c'est l'ordre qui est coercitif, mais le choix du référent. Un ordre coercitif est un ordre défini par des règles arbitraires et mises en œuvre par la force. Un ordre consenti est, au contraire, construit sur un référent impersonnel et communautaire mis en œuvre par un système sophistiqué de sanctions sociales qui ne recourent pas à la force et qui est fondamentalement décentralisé (solidarités, culpabilité, ostracisme, réputation et réprobation). L'origine de la croyance dans l'ordre de marché réside donc dans la capacité des individus à intérioriser volontairement et sans coercition les règles de conduite qui gouverneront leur comportement.

Dans la même logique, l'ordre concret doit être assimilé à un ordre ménager construit autour d'un référent voulu et défini par un individu particulier qui définit l'ordre sur la base d'un plan qu'il a élaboré de toute pièce comme les économistes lorsqu'ils inventent le marché de concurrence pure et parfaite ou les marchés auto-organisés.

IV. CONCLUSION

En définissant l'ordre de marché comme une croyance dont la condition nécessaire est le respect de ses règles spontanées et la condition suffisante un acte de foi on ne peut plus assimiler l'ordre de marché à un ordre idéologique ou conventionnelle (1), on redéfinit la position de l'école autrichienne vis-à-vis du paradigme de la complexité (2) et on comprend pourquoi la foi dans le respect des règles est une condition matérielle essentielle de la coordination au sens d'Hayek.

Un ordre ni conventionnelle ni idéologique

Notre définition de la confiance nous permet, tout d'abord, d'écarter les thèses selon lesquelles l'ordre de marché serait un ordre idéologique ou un ordre conventionnel (au sens post-keynésien). L'ordre de marché est expérimental et repose sur les raisons suffisantes et non déterminantes de la confiance. Il n'est pas idéologique (logique des idées) parce que les règles qui le définissent ne sont pas indépendantes de l'expérience. Croire qu'il existe un ordre est nourri par des pratiques. Il ne s'agit donc pas pour les entrepreneurs de plaquer une conception artificielle de l'ordre pour qualifier *ex post* une réalité. Le marché est un ordre parce qu'il est vécu comme tel.

L'ordre n'est pas non plus conventionnel¹³. Un ordre conventionnel est par nature arbitraire. Les individus décident de rouler à gauche. Ils affirment que le marché est un ordre sans aucun élément de preuve. Ils font un acte de volonté (foi au sens luthérien). Ce type de comportement ne correspond pas à la réalité de la foi et de la confiance que font les marchands dans l'ordre de marché. Leur foi individuelle est entretenue par les éléments de validation qu'ils perçoivent et par le fait qu'il la

¹³ Sur ce débat voir par exemple la critique post-keynésienne de Theodore A. Burczak (2001), «Profit Expectations and Confidence: some unresolved issues in the Austrian/post-Keynesian debate», *Review of Political Economy*, vol. 13, number 1, January, pp. 59-80 et la réponse de Roger Koppl et William Butos (2001), «Confidence in Keynes and Hayek: Reply to Burczak», *Review of Political Economy*, vol. 13, number 1, January, pp. 81-86.

Les auteurs tombent d'accord sur l'idée que les anticipations et notamment les décisions d'investissement sont guidées par des conventions sociales. Butos et Koppl (2001, p. 83) estiment cependant que les post-keynésiens sous-estiment le fait que les conventions sont liées à des mécanismes de sélection et de tri-systématique. Ils distinguent à cette occasion la différence entre la définition post-keynésienne des conventions comme croyance et la définition autrichienne des conventions comme pratique. Une croyance peut être arbitraire. Une pratique est toujours soumise au fait. Elle a donc des raisons d'exister.

partage avec d'autres. L'ordre de marché est le résultat d'une boucle rétro-active, où le respect des règles incite à la confiance et se renforce ainsi.

Les conséquences méthodologiques

La théorie de l'ordre de marché présentée ici n'utilise pas le paradigme de la complexité qui réunit pourtant aujourd'hui la plupart des écoles de pensée (Marx, Keynes) de manière classique, car elle l'insère dans une démarche radicalement subjective (Lagueux 1988). Elle gagne ainsi en cohérence et en réalisme. Elle gagne en cohérence parce qu'elle inscrit dans les représentations individuelles la dimension collective de l'action. Le passage du local au global doit être pensé comme un acte de la pensée. Elle a pour conséquence de concilier les points de vue d'Hayek et de Rothbard (1995) puisque l'ordre n'existe que parce que les hommes croient en ses règles et jugent les résultats du jeu satisfaisants. En fondant l'intentionnalité sur des règles ont place l'individu dans le social sans nier que ce sont ses choix qui restent à l'origine de l'ordre.

Les conséquences morales

La conséquence morale (prescription) de ce travail est que la confiance, que les hommes ont dans leur probité mutuelle, est un préalable à la stabilité de l'ordre économique et au développement économique. Toute généralisation de la méfiance dans l'ordre (interaction) et dans l'action d'autrui (deux à deux) nuit au processus de création de richesse. Il ne suffit pas de renforcer les preuves de la sécurisation des droits et des contrats, il faut aussi que les hommes croient que le respect des règles de l'échange conduit à la formation d'un ordre. Il faut qu'il

donne leur assentiment. Cela suppose une adhésion aux valeurs des institutions du marché qui va au-delà de ses conséquences matérielles. L'ordre de marché se développe et se stabilise que dans un contexte culturel qui lui est favorable, autrement dit, dans un environnement où les hommes estiment que ce qu'il leur arrive et ce qui leur arrivera est Bien.

BIBLIOGRAPHIE

- BASTIAT, F., *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas. Choix de systèmes et Pamphlets économiques*, Romillat.
- BENSON, B.L. (1999), «An economic theory of the evolution of Governance and the emergence of the state», *The Review of Austrian Economics*, 12, pp. 131-160.
- BERGSON, H. (1941, 1994), *L'évolution créatrice*, rééd. Coll. Quadrige, PUF, Paris.
- BLAUG, M. (1982), *La méthodologie économique*, Economica, Paris, traduit de l'anglais, Cambridge Surveys of Economic Literature.
- BOETTKE, P. , HORWITZ, S. and PRYCHITKO, D.L. (1993, p. 66), «Beyond equilibrium economics: reflections on the uniqueness of the Austrian Tradition», in Boettke and Prychitko (ed.), *The Market Process. Essays in Contemporary Austrian Economics*, Edward Elgar.
- BUCHANAN, J. ET Vanberg, V. (1991, p. 179), «The Market as a creative process», *Economic and Philosophy*, vol. 7, n. 2, pp. 167-186.
- BURZACK, T.A. (2001), «Profit Expectations and Confidence: some unresolved issues in the Austrian/post-Keynesian debate», *Review of Political Economy*, vol. 13, number 1, January, pp. 59-80
- BUTOS, W. (1985), «Hayek and General Equilibrium Analysis», *Southern Economic Journal*, vol. 52, n. 1, pp. 332-343.

- FEHL, U. (1994, p. 198), «Spontaneous Order», in Boettke, P. (ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar, pp. 198-199.
- FOSS, K. et FOSS, N. (1999, p. 38), «Le processus de marché et la firme: vers une perspective en termes de droits de propriété dynamique», in Kraft, J. (ed.), *Le processus de concurrence*, Economica, Paris; traduit en anglais *The Process of Competition*, Kraft, J. (ed.), Edward Elgar 2002.
- GUERRIEN, B. (1989), *La théorie néoclassique. Bilan et perspective du modèle d'équilibre général*, Economica, Paris.
- HAYEK, F.A. (1952), *The Sensory Order*, Chicago: University of Chicago Press., traduction française (2001), *L'ordre sensorial. Une enquête sur les fondements de la psychologie théorique*, CNRS Communication, Paris.
- (1967), *Studies in Philosophy Politics and Economics*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- (1973 traduction française 1980), *Droit, législation et liberté, règles et ordre*, tome 1, coll. Libre échange, PUF, Paris.
- (1978), *New Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Routledge and Kegan Paul, Londres.
- (1994), *La présomption fatale. Les erreurs du socialisme*, coll. libre échange, PUF, Paris (p. 23), traduction française de *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, edited by W.W. Bartley III Routledge, London and New-York 1988.
- HORWITZ, S. (1993), «Spontaneity and Design in the Evolution of Institutions: the Similarities of Money and Law», *Journal des Économistes et des Études Humaines*, vol. 4, n. 4, pp. 571-588.
- (2000), «From The Sensory Order to the Liberal Order: Hayek's Non-Rationalist Liberalism», *The Review of Austrian Economics*, vol. 13, n. 1, pp. 23-40.
- KLEIN, D.B. (1997), «Convention, Social Order, and the Two Coordinations», *Constitutional Political Economy*, vol. 8, n. 4, pp. 319-336.

- KIRZNER, I.M. (1973), *Competition & Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, London.
- (1979), *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the theory of entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.
- (1992), *The meaning of the market process, essays in the development of modern Austrian Economics*, Routledge, London and New York.
- LACHMANN, L. (1976a), «On the central concept of austrian economics: market process», in Dolan (ed.), pp. 126-132, *The Foundation of Modern Austrian Economics*, Sheed & Ward, INC, Subsidiary of Universal Press Syndicate, Kansas City.
- LAVOIE, D. (1991), «The Discovery and Interpretation of Profit Opportunities: Culture and the Kirznerian Entrepreneur», in B. Berger (ed.), *The Culture of Entrepreneurship*, ICS Press, Sans Fransisco, California, pp. 33-59.
- KOPPL, R. (1992), «Invisible Hand Explanations and Neoclassical Economics: Toward a Post Marginalist Economics», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 148, n. 2, pp. 292-313.
- (1994), «Invisible Hand explanations», in Boettke, P. (ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- KOPPL, R. and BUTOS, W. (2001), «Confidence in Keynes and Hayek: Reply to Burczak», *Review of Political Economy*, vol. 13, number 1, January, pp. 81-86.
- LAGUEUX, M. (1988), «Individualisme, subjectivisme et mécanismes économiques», *Cahiers du département de philosophie de Montréal*, n. 8807.
- LANGLOIS, R.N. (1992), «Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Social Institutions», in Caldwell, B.J. and Boehm, S. (ed.), *Austrian economics: tensions and new directions*, Boston: Kluwer Academic Publishers.

- LESOURNE, J. (1985), «Introduction: A la recherche d'une théorie de l'auto-organisation», *Economie appliquée*, 38, pp. 559-568.
- (1987), «Un système autopoïtique: le marché», *Revue Internationale de Systémique*, 1, pp. 141-158.
- (1991), «From market dynamics to evolutionary economics», *Journal of Evolutionary Economics*, 1, pp. 23-27.
- LITTLECHILD, S. (1978), *The Fallacy of Mixed economy. An Austrian critique of economic thinking and policy*. London: Institute of Economic Affairs.
- LITTLECHILD (1982), «Equilibrium and the Market Process», in I. Kirzner (ed.), *Method, Process and Austrian Economics. Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Lexington Books, Lexington, Massachusetts, Toronto, pp. 85-100.
- LOASBY, B. (1976), *Choice, Complexity and Ignorance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- MENGER, C. (1892), «On the Origin of Money» (trans. C.A. Foley), *Economic Journal*, 2, June, pp. 239-255.
- MISES, L. (1985), *L'action humaine*, 4, «La catallactique ou économie de la société de marché», ch. XIV, pp. 245-271, PUF, Paris.
- NADEAU, R. (2001), «Friedrich Hayek et la théorie de l'esprit», in Cometti, J.P. et Mulligan, K. (ed.), *La philosophie autrichienne de Bolzano à Musil*. Histoire et actualité, Librairie Philosophique J. Vrin, Paris.
- NEMO, P. (1988), *La société ouverte selon Friedrich von Hayek*, coll. Libre échange, PUF, Paris.
- (2002), «La théorie hayékienne de l'ordre auto-organisé du marché (la main invisible)», *Cahiers d'économie politique*, n. 43, L'Harmattan.
- O'DRISCOLL, G. (1978), «Spontaneous Order and the Coordination of Economic Activities», in Spadaro (ed.), pp. 111-142.
- PARKER, D. and STACEY, R. (1994), *Chaos, Management and Economics. The implications of Non-Linear Thinking*, London, Institute of Economic Affairs.

- RIZZO, M. (1999), «Real Time and Relative Indeterminacy in Economic Theory», in Baert, P.J.N. (ed.), *Time in Contemporary Intellectual Thought*, Elsevier Sciences B.V.
- (1996a), «Introduction. Time and Ignorance ten years after», in O'Driscoll, G. and Rizzo M. (1996), *The Economics of Time and Ignorance*, Basil Blackwell.
- (1996b), «Uniqueness, Complementarity and Tension: A Review of Israel Kirzner, Editor, Classics in Austrian Economics», *Advances in Austrian Economics*, vol. 3, pp. 207-212.
- ROTHBARD, M. (1970), *Man, Economy, and State*, Los Angeles: Nash Publishing Co.
- (1995), «The present state of Austrian Economics», *Journal des Économistes et des Études humaines*, 6 (1), pp. 43-89.
- SMITH, B. (1997), «The Connectionist Mind: A Study of Hayekian Psychology», in S. F. Frowen (ed.), *Hayek, Economist and Social Philosopher: A Critical Retrospect*, London, Macmillan, pp. 9-29, article repris et traduit dans *Intellectica* (1999), n. 28, janvier.
- VANBERG, V. (1989), «Carl Menger's Evolutionary and John R. Commons' Collective Action Approach to Institutions: A Comparison», *Review of Political Economy*, 1 (3), pp. 334-360.
- VAUGHN, K. (1992), «The Problem of Order in Austrian economics: Kirzner vs. Lachmann», *Review of Political Economy*, vol. 4, 3, pp. 251-274.
- (1994), *Austrian economics in America: The Migration of a tradition*, Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press.
- (1999), «Hayek's Theory of the Market Order as an Instance of the Theory of Complex, Adaptive Systems», *Journal des Économistes et des Études humaines*, 9: 2/3, pp. 241-256.

VERNEAUX, R.(1959), *Epistémologie générale ou critique de la connaissance*, Beauchesne, Paris.

WITT, U. (1985), «Coordination of Individual Economic Activities as an Evolving Process of Self-Organization», *Economie Appliquée*, vol. 37, pp. 569-595.

EL PROBLEMA DE LA RACIONALIDAD EN LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA

JOSÉ ATILANO PENA LÓPEZ*

Resumen: El presente trabajo analiza los rasgos fundamentales del denominado *homo oeconomicus*, esto es, las bases antropológicas del razonamiento económico generalizado en la *mainstream*, para poner de relieve las lagunas presentes en esta construcción teórica, en particular su incapacidad para recoger la dimensión social y ética del hombre. Partiendo de esta crítica, sistematizaremos las diversas propuestas alternativas, haciendo hincapié en la necesidad de integrar las dimensiones «extraeconómicas» dentro del razonamiento económico, concretamente, las referentes al comportamiento ético. En este sentido nos detendremos especialmente en las denominadas propuestas humanista y austriaca. Finalmente, y en razón de lo anterior, se proponen una serie de cambios necesarios en el análisis de la toma racional de decisiones por los agentes en Economía.

Palabras clave: *homo oeconomicus*, antropología económica, ética, escuelas heterodoxas.

Abstract: The present work analyses the fundamental characteristics of *homo oeconomicus*, that is to say, the anthropological bases of the generalised economic mainstream reasoning, to demonstrate the deficiencies of this theoretical construction, particularly its incapacity to gather the social and ethical dimension of man. Considering these weaknesses, we will systematise the diverse alternative proposals, insisting on the necessity to integrate the «extraeconomic» dimensions within the economic reasoning, concretely, the ethical behaviour. In this sense we study specially the Humanist and Austrian schools. Finally, a set of necessary changes in the process of analysis of economic reasoning are proposed, trying to introduce anthropologic realism in economic models.

Key words: *homo oeconomicus*, economic anthropology, ethics, heterodox perspectives.

Clasificación JEL: B41, B50, B52, B53.

* Universidade de A Coruña. Mail: atilano@udc.es.

«El hombre económico se comportaría de este modo en una situación habitual:
 —¿Dónde está la estación de ferrocarril? —le pregunta alguien.
 —Allí —contesta, señalando la estación de correos—. Y de paso, ¿podría echarme esta carta en el buzón?
 —Sí —contesta el otro, decidido a ver si tiene algo valioso para abrirla...»

A.K. SEN (1977, p. 324)

I. INTRODUCCIÓN: ECONOMÍA Y SIMPLIFICACIONES ANTROPOLÓGICAS

Las orientaciones críticas en Economía constantemente acusan de irrelevancia a la teoría económica convencional en lo que respecta a los «problemas reales» (Wiles y Routh, 1984), ya que, cuando éstos entrelazan hechos antropológicos, sociales y políticos, son obviados bajo la consideración de no-económicos. Esto da lugar, por una parte, a un notable aislacionismo de la Ciencia Económica y, por otra, a cierto imperialismo metodológico en el estudio de aspectos que deberían ser interdisciplinarios.

Una de las razones de este aislacionismo radica en que la teoría económica no hace justicia a las dimensiones culturales e históricas de su materia. Concretamente, la *mainstream* ha sustituido un estudio de la complejidad de la naturaleza humana por el análisis de un simple y poderoso imaginario al que denominamos *homo oeconomicus* (Hollis y Nell, 1975, pp. 10-35).

Si nos retrotraemos a las raíces de este problema, las encontramos en la propia concepción de la racionalidad. Tal y como recogía H. Simon (González, 2004), el status del concepto de racionalidad en el ámbito de las ciencias sociales se puede sintetizar en tres puntos. Por una parte, hay una fascinación por la teoría de la utilidad esperada pese a que se descubre un creciente número de pruebas empíricas divergentes acerca de la conducta humana. Este hecho ha conducido, por otra parte, a la

introducción de hipótesis *ad hoc* en forma de supuestos específicos sobre los límites de la racionalidad y a una creciente preocupación por los estudios empíricos que ponen en cuestión las derivaciones de la teoría neoclásica¹. Sin embargo, pese a que se han dado pasos en el ámbito de la psicología cognitiva para formular una teoría sobre la toma de decisiones fundada empíricamente, la incursión del razonamiento formal propio de la Economía sobre las restantes ciencias sociales no ha comenzado a decaer.

Este problema, además, es especialmente relevante para la práctica de la Política Económica. Uno de los objetos esenciales de la materia es la acción colectiva o cómo se organizan las agrupaciones humanas en el desarrollo de tareas comunes. En general, los seres humanos presentamos una clara tendencia hacia el «exceso de cooperación» frente a lo que podría derivarse de los supuestos sobre la racionalidad individual de la Ciencia Económica. Precisamente, la ética entendida como esta voluntad de cooperación es una de las matrices del funcionamiento del mercado y del desarrollo económico (Zamagni, 1989, pp. 65-77; 1994, pp. 281-296).

II. UNA DESCRIPCIÓN ELEMENTAL

El homo oeconomicus es optimizador, inmutable, irreflexivo en lo que respecta a los fines², egoísta³ (no-tuista) desprovisto de toda identificación grupal y primordialmente materialista. En otras pala-

¹ Éste es el caso de los trabajos de dos recientes premios Nobel (Selten, 1994; V. Smith, 1998).

² Es decir, que carece de racionalidad substantiva. Sin embargo, esta aparente ausencia no deja de encubrir una opción por una racionalidad substantiva encubierta en la propia definición. El hombre es finalista pero los fines ya están predeterminados en la teoría.

³ En el sentido de que se despreocupa por la situación del otro. El término egoísmo resulta especialmente ambiguo. La independencia de las funciones de uti-

bras, se trata de un ser racional en el sentido instrumental que posee un conjunto de preferencias totalmente ordenado e inmutable, información perfecta, una inmaculada habilidad de cálculo, y que busca maximizar su utilidad definida en un sentido individualista y material. Por tanto, el hombre es definido como una especie de «cazador de gangas», una definición tan simple que resulta inaceptable ante la menor introspección y especialmente en términos morales (Sen, 1985, pp. 1-19)⁴.

Metodológicamente eludimos la debilidad de estos supuestos considerando irrelevante el realismo de los supuestos, de forma que el conflicto no es entre la realidad y la teoría, sino entre la capacidad explicativa de una teoría frente a otra (Friedman, 1956, pp. 3-43). Así, una aparente mayor capacidad explicativa del funcionamiento del sistema económico valida incluso la falta de realismo antropológico, de tal modo que el hombre económico sólo es una representación parsimoniosamente útil que genera un conjunto consistente de hipótesis hasta cierto punto plausibles en contrastaciones empíricas.

La descripción anterior es una consecuencia lógica del «individualismo metodológico» típico de la economía. Fruto del cual los economistas explican los procesos sociales como el resultado de la interacción de decisiones individuales, por lo que no es posible comenzar la construcción de la teoría sin haber establecido antes los fundamentos de la motivación humana (Boland, 1982). Esto nos remite al estudio de un doble problema: las preferencias y la racionalidad en Economía.

lidad individuales es recogida mejor por la expresión no-tuismo. En adelante utilizaremos indiferentemente ambos términos; sin embargo, éste último es más apropiado.

⁴ A. Sen, «The moral standing of the market», en E.F. Paul y otros (eds.), *Ethics and Economics*, Oxford, Blackwell, 1985, 1-19. Históricamente, el origen de concepto de *homo oeconomicus* se remonta hasta J.S. Mill (no en Smith); éste es el primer autor que opta por la extracción de una serie de características de los comportamientos humanos para realizar un constructo abstracto. Sobre el tema puede verse Blaug (1980, 83-120).

Comenzaremos por esta última para, posteriormente, reconsiderar la ética implícita en la Economía o el problema de las preferencias.

2.1. La racionalidad en Economía

La condición del hombre como *decision-maker* se fundamenta en tres presupuestos básicos. Los comportamientos deben ser siempre *sistemáticos* (en la misma situación el comportamiento será el mismo), *adaptativos* a las circunstancias (no son respuestas ajenas al entorno) y *discernibles* (siguen un esquema racional de respuesta asociado a la existencia de unos fines concretos). Expresado de un modo muy sintético, cada agente construye un modelo racional del medio en el que se encuentra, consistente con la información de que dispone, y selecciona los medios precisos para la consecución de los objetivos que se plantea.

Así, la concepción generalizada del *homo oeconomicus* supone un proceso de decisión que se limita *al cálculo y a la optimización*. Bajo esta perspectiva, cualquier alteración de comportamiento se explica como una nueva respuesta óptima a la modificación del entorno, pero no en función de un cambio en las preferencias.

Ahora bien, si entendemos que la racionalidad se caracteriza primordialmente por la búsqueda inteligente de fines apropiados, la noción de racionalidad en Economía *se limita a los aspectos instrumentales o prácticos abandonando los cognitivos y valorativos*. La tradición filosófica desde Kant señala la existencia de tres contextos de elección: los relacionados con la creencia (razón epistémica), los correspondientes a la acción (razón práctica) y los concernientes a la evaluación (razón evaluativa) (Rescher, 1988, pp. 2-4). Por consiguiente, podemos hablar de una racionalidad referente a las creencias, que lleva a acep-

tar determinadas tesis o planteamientos; una racionalidad instrumental o práctica que determina qué actos se deben realizar, y, finalmente, una racionalidad evaluativa que fija qué debe ser valorado. Según el análisis característico de la Elección Racional, se asume la existencia de una racionalidad práctica y una cognitiva, aunque ésta sea deficiente, de modo que, dados sus deseos y creencias, definidos como inmutables, el individuo se limita a optimizar. Pero no se hace ningún tipo de mención al tercer modo de racionalidad, ya que los fines están dados de antemano y no son cuestionados. Concretamente, en el consenso neoclásico se concibe una racionalidad instrumental que busca maximizar las expectativas subjetivas esperadas, siendo juzgadas exclusivamente en función de los resultados obtenidos (la utilidad), de modo que es ajena a la racionalidad de los fines o evaluativa. Consecuentemente, las discusiones abiertas sólo son desde el punto de vista de medios, abandonando los aspectos cognitivos y evaluativos (Simon, 1983, pp. 7-10; González, 2002, pp. 150 y ss.).

Vamos a revisar estas dos dimensiones:

En lo que respecta a la racionalidad cognitiva, nos puede resultar particularmente esclarecedor el planteamiento de H. Simon. Este autor propugna la existencia de una racionalidad limitada (*bounded rationality*) en la elección de los medios para alcanzar los fines, reconociendo las restricciones subjetivas que existen en este proceso fuera del control de los agentes, totalmente ausentes en los estudios de Economía. Así, debemos distinguir entre racionalidad sustantiva y racionalidad procesual. La primera de ellas forma parte del estereotipo del *homo oeconomicus* y es no limitada y se encontraría determinada por las características del entorno o restricciones objetivas, de forma que el actor económico tiene como meta la maximización del beneficio o utilidad y poderes de cálculo ilimitados. La simpleza de estas propuestas nos llevaría a suponer un absurdo como que los individuos perciben el mundo tal cual es. La racionalidad

de procedimiento o limitada, en cambio, va a depender del proceso que se genera, en lugar de descansar en la obtención de metas dadas, procedimiento limitado en lo que respecta al conocimiento y a las capacidades individuales; por tanto, hay una distinción entre el mundo real y la percepción que el agente tiene de ese mundo. Consecuentemente, frente a la *mainstream* en Economía, en la que una racionalidad perfecta y omnisciente se ajusta a un entorno externo, la racionalidad procesual es adaptativa y ha de descubrir la estrategia adecuada, un proceso complejo donde la capacidad de predicción se ve fuertemente cuestionada (Simon, 1976).

Cuando hablamos de racionalidad limitada también nos referimos al hecho de que las elecciones de los agentes no están exclusivamente determinadas por un objetivo general como pudiese ser la maximización del nivel de utilidad y por el entorno que rodea al sujeto, sino también por el conocimiento del mundo de aquellos que toman las decisiones, de su habilidad para recordar y extraer conclusiones, de la capacidad para afrontar la incertidumbre, incluso de sus capacidad para integrar sus deseos en competencia (Simon, 2000, pp. 25-39). La racionalidad es limitada por la sencilla razón de que estas habilidades se encuentran severamente condicionadas. Por consiguiente, la conducta racional está tan severamente limitada por el entorno interno o los procesos personales como por el externo.

Frente a las tradicionales teorías sustantivas, centradas en el estudio de la calidad del resultado de un proceso de toma de decisiones, la racionalidad limitada se fijará en la calidad de los procesos de toma de decisión, con lo que se hace necesario integrar la psicología de la toma de decisiones en el estudio para reemplazar a los razonamientos de caja negra tradicionales en Economía, donde sólo es considerada la existencia de una meta y de un entorno concreto.

No obstante, aunque considerar la perspectiva del carácter limitado y adaptativo de la razón nos permite aproximar pro-

cesos reales, todavía no hemos abandonado el principal problema de la ciencia económica. Dado que la razón sigue siendo totalmente instrumental, no podemos decidir a dónde vamos, sino que ahora sabemos que tanteamos el modo de llegar a un lugar definido con anterioridad. Simplemente, habríamos introducido realismo en el modelo de maximización de la utilidad esperada al considerar una perspectiva conductual (*behavioral model*) en un mundo más complejo⁵. Por tanto, en esta propuesta los fines siguen estando dados, pese a que la razón también es capaz de evaluar estos fines y optar entre ellos.

Retornando a la dimensión evaluativa, la racionalidad no sólo depende de lo que queremos, sino de lo que debemos querer o, dicho de otro modo, de los fines que es aconsejable escoger en las circunstancias imperantes. De este modo, contrariamente a la perspectiva generalizada, que limita la racionalidad a la elección ante fines dados, la racionalidad es la búsqueda inteligente de fines apropiados (Rescher, 1988, p. 1), de forma que es precisa una *evaluación racional de los fines* (racionalidad evaluativa), con lo que los aspectos positivos y normativos están íntimamente imbricados.

Los trabajos de R. Selten y de las orientaciones conductuales tratan de introducir una dimensión evaluativa y una perspectiva procesual en el análisis de la racionalidad. Los individuos en estos trabajos parten de la información a la que tienen acceso sobre la que aplican un análisis cualitativo (racionalidad epistémica), estos agentes también disponen de unas metas formadas por un proceso de discernimiento individual (racio-

⁵ Los estudios conductuales son ya compleja rama de investigación con diversas derivaciones (psicología, teoría de juegos, microeconomía...); todas ellas tratan de explicar las decisiones económicas que los individuos adoptan en la práctica, especialmente cuando éstas no coinciden con los presupuestos de la teoría económica convencional. Es más, tratan de reemplazar al *homo oeconomicus* por modelos más complejos tomados de la psicología cognitiva, donde los individuos se ven influidos por la aversión al riesgo, disonancias cognitivas y sesgos derivados de sus grupos de pertenencia (Camerer, 1997, pp. 167-188).

nalidad evaluativa) que no tiene por qué identificarse con la maximización de la utilidad individual, para finalmente, conformar una actuación pública o los medios para el logro de ese fin (racionalidad práctica). Concretamente, este autor ha encontrado un buen ejemplo de racionalidad evaluativa en el denominado juego de solidaridad. En este caso, los jugadores presentan un modo de racionalidad distinto del instrumental, que está basado en el valor de la solidaridad (Selten y Ockenfelds, 1998, pp. 517-539). En otros juegos de laboratorio también se aprecia la presencia de valores como solidaridad, equidad, etc., que sirven para modular los fines de los agentes, de forma que la maximización de la utilidad no tiene por qué ser la estrategia dominante y la elección humana está dirigida por un complejo de motivaciones que se basan en la anticipación de consecuencias (placer o dolor) para quien elige y se convierte en altruista en la medida en que anticipa el placer o dolor de otras personas (Simon, 1993, pp. 156-161)⁶.

Esta propuesta se basa, por tanto, en una imagen del ser humano más amplia y recurre a la noción de satisfacción para eliminar el restrictivo concepto de maximización de la utilidad, un punto de vista más acorde con los resultados de la *folk psychology*, ya que no requiere ni la maximización ni la coherencia de las preferencias

2.2. La ética de la racionalidad económica

Como vimos, la Ciencia Económica se ocupa de los agentes eligiendo racionalmente; no obstante, las generalizaciones sobre la toma de decisiones son igualmente proposiciones sobre el modo en que la gente debe realizar esas elecciones. La racio-

⁶ Entre las experiencias realizadas destacan las extensas series de contrastaciones empíricas realizadas sobre el popular «Dilema del Prisionero».

nalidad es en sí misma una noción normativa pero es más dudoso que pueda ser considerada una noción ética. Sin embargo, este confusionismo está presente en el uso de los términos racionalidad y moralidad. Cuando calificamos algo como irracional no lo estamos simplemente describiendo sino que lo estamos condenando, con lo que esta afirmación tiene un carácter normativo. Consecuentemente, la Elección Racional introduce elementos de teoría moral en la economía positiva que acaban derivando en la propia economía normativa (Davidson, 1980, pp. 3-20).

Para un economista, una elección es considerada racional cuando es el producto de un conjunto racional de creencias y preferencias. Un agente es racional en la medida en la que elige aquello que prefiere entre las cosas que puede obtener, siempre y cuando sus preferencias sean completas y transitivas, o, lo que es lo mismo, que puede ordenar cualquier conjunto de bienes de forma coherente (*ordinal representation theorem*). Ahora bien, la Teoría de la Elección Racional no dice nada sobre lo que la gente quiere, por lo que le es indiferente si un individuo toma en consideración la utilidad de los otros. Por tanto, en cuanto teoría no considera lo que los individuos deben elegir sino que trata de establecer un modelo sobre cómo los individuos eligen.

Como consecuencia, las explicaciones en Economía sólo inciden en los aspectos vinculados con las preferencias, por el simple hecho de que en los relacionados con la racionalidad de la toma de decisiones se supone que el agente tiene conocimiento perfecto. Si a esto le añadimos que un individuo racional y egoísta (*self-interested*) siempre prefiere lo que es mejor para sí mismo a lo que supone que es peor, el bienestar de un individuo se ve únicamente determinado por el modo en que sus preferencias son satisfechas. Así, la teoría económica ortodoxa identifica la satisfacción de preferencias con el bienestar, lo cual, desde el punto de vista filosófico, es, cuando menos,

controvertido y con claras consecuencias en la economía normativa.

En definitiva, la Economía consagra un principio de benevolencia mínima: permaneciendo todo lo demás igual; algo es moralmente bueno si los individuos mejoran en su bienestar. Esta cláusula *ceteris paribus* la convierte en una afirmación incontrovertible, dado que se trata de una afirmación tautológica traducible por «permaneciendo todo lo demás igual es moralmente bueno estar mejor», pero no dice nada en absoluto sobre problemas como incrementar o no la desigualdad. Simplemente podemos afirmar que cualquier mejora paretiana es moralmente aceptable (Hausman y Mcpherson, 1993, pp. 671-731).

Sin embargo, deberíamos responder a aquello que parece otorgar a los economistas una cierta autoridad moral sin el más mínimo recurso a la reflexión ética. La razón la hemos mencionado anteriormente, los economistas no consideran controvertida la identificación entre bienestar y satisfacción de preferencias, sino una parte de su visión de la racionalidad. Sólo sería factible identificar bienestar y satisfacción de preferencias si se verificase que los individuos son racionales, autointeresados y perfectamente informados y que las preferencias individuales no pueden ser manipuladas ni deformadas hacia expresiones erróneas, lo cual sabemos que no es cierto. Nuevamente estamos ante el problema de la conciencia rectamente formada. Es la concepción del bienestar como preferencia-satisfacción la que diluye la moral en el ámbito de la Economía. A título de ejemplo, esta simplificación nos llevaría a aceptar como válido el conocido argumento para justificar el robo de un banco de W. Sutton. Simplemente, allí estaba el dinero, o incluso el aceptar que la maximización de beneficios sea un buen criterio para contaminar un río o el recurso al homicidio siempre y cuando los beneficios superen a los costes derivados.

No obstante, nos resta por analizar un problema, si cabe más grave, dentro de este ámbito, la *autonomía de las preferencias individuales* (Becker y Stigler, 1977, pp. 76-90). Nuevamente, la razón de este restrictivo supuesto es la simplificación. Los cambios en las alternativas o en el medio son fácilmente cuantificables en tanto que los cambios en las preferencias o características psicológicas no pueden ser objetivamente medibles. Introducirlos en el modelo impediría identificar el impacto de los cambios en el entorno sobre el comportamiento y lo haría difícilmente comprensible. Expresado con una analogía matemática, una ecuación con dos incógnitas es indeterminada, luego conviene fijar uno de los términos para alcanzar una solución en el otro. De este modo, se abandonan sistemáticamente los aportes de las restantes disciplinas conductuales, en particular de la psicología y de la antropología, con el fin de dotar de mayor consistencia a los modelos explicativos. Éste es probablemente el gran agujero metodológico de la teoría, ya que la noción de preferencia se transforma en el auténtico *deus ex machina* en el que integra desde las opiniones morales hasta sus gustos culinarios.

Este problema no es exclusivo de la Economía Neoclásica, sino que se encuentra igualmente presente en algunas orientaciones críticas que optan por simplificaciones antropológicas de signo distinto a la economía ortodoxa (Cason, 1990, p. 10). Podemos establecer una doble distinción dentro de éstas, dependiendo de su perspectiva sobre el sujeto:

- (i) Por una parte, las orientaciones de tradición marxista adoptan como punto de partida una *reducción del conjunto de alternativas posibles*, de modo que los individuos se ven abocados de forma determinista a actuar en virtud de una posición social o de la pertenencia a un determinado grupo, lo que constituye el entramado de la lucha de clases. Bajo esta perspectiva los sujetos no se encuentran

con un *continuum*, sino con un conjunto discreto de posibilidades, y el determinismo de las preferencias es sustituido por el de los condicionantes sociales.

- (ii) A su vez, las aproximaciones institucionalistas *niegan la existencia de alternativas reales*, en tanto que los sujetos no pueden plantearse hipótesis sobre lo que desconocen, con lo que su comportamiento es esencialmente inercial y tienden a repetir las elecciones realizadas con anterioridad. La racionalidad humana partiría entonces de una *tabula rasa* sobre la que las preferencias son gravadas por un sistema de programación cultural. Bajo esta perspectiva no tendrían lugar las respuestas adaptativas a los cambios en el medio o éstas sólo serían discretas y ante fuertes alteraciones del entorno. En este sentido, tiene un especial relieve el estudio de las relaciones de poder, ya que la capacidad de castigar o recompensar desplaza la desobediencia o los comportamientos arriesgados de los abanicos de elección y los orienta en una determinada dirección mediante la fijación de las preferencias.

2.3. El sistema de Equilibrio General

En último término, las simplificaciones antropológicas sobre la capacidad de elección del hombre, que vengo señalando, son el soporte adecuado para el sistema de Equilibrio General. Éste se presenta como un modo de resolución de conflictos sobre bases exclusivamente individuales y sin necesidad de recurrir a sistemas de organización jerárquica para el mantenimiento del orden. De hecho, como ciencia enraizada en el periodo ilustrado, la Economía participa de todo el movimiento en pro del individualismo y en la defensa del establecimiento de un cuerpo de libertades básicas e inalienables (Goldsmith, 1985). A su

vez, la revolución newtoniana, al generar una comprensión del universo como un todo interrelacionado y en equilibrio de fuerzas contrapuestas, puso las bases del paradigma mecanicista sobre el que se asienta la metodología clásica en Economía, de tal modo que la tópica «Mano Invisible» smithiana es perfectamente interpretable como la traducción de este paradigma en el sistema socio-económico. Posteriormente, el utilitarismo benthamiano supuso la base filosófica sobre la que construir la traducción matemática de este sistema; es más, sin éste no habría podido desarrollarse la revolución marginalista que acabó por estrechar el foco de estudio de la Economía sobre la toma de decisiones descentralizada y con un fuerte componente matemático (Arrow y Debreu, 1954, pp. 265-290), abandonando aspectos cruciales introducidos en su momento por los clásicos.

Sin embargo, la elegancia teórica del concepto no es ajena a importantes fallos. Por ejemplo, para que el Equilibrio General sea eficiente es preciso que toda la coordinación sea realizada a través de los mercados, lo que introduce fuertes restricciones. Cuando estas condiciones no se satisfacen —es decir, ante un problema de externalidades— el sistema no sería válido, lo que implica que el Equilibrio General sólo sea aplicable a bienes privados y no a los bienes públicos. De igual manera, el Equilibrio General requiere que cada individuo sólo vea afectada su utilidad por su propio consumo, que sea puramente *no-tuista*. En la medida en que los sujetos viesan afectada su función de utilidad por la de otros individuos, se destruirían los supuestos básicos del sistema⁷.

⁷ Este razonamiento, comúnmente asumido, se ha revelado como falseable. La existencia de interdependencia entre las funciones de utilidad puede ser compatible con el sistema de Equilibrio General, bajo dos condiciones: el conocimiento de las funciones de utilidad ajenas y la atenuación progresiva de la interdependencia en razón de la distancia. Al respecto, puede verse Dimand y Dimand (1991, pp. 61-75).

Si a los problemas anteriores les añadimos los asociados a la existencia de una forma deficiente de conocimiento e información y la perfectibilidad de éste (aprendizaje), se pone especialmente de relieve el carácter estático del modelo, que asume que toda la información está disponible inicialmente⁸.

El hecho es que resulta imposible anticipar toda la información y en estas circunstancias, cuando las decisiones presentes tengan consecuencias futuras, un individuo completamente racional debería considerar todas sus posibles repercusiones; por consiguiente, en un sistema económico fuertemente interdependiente se requeriría un complejo análisis a todas luces inabarcable. En la práctica, los individuos obvian un amplio conjunto de posibilidades, adoptando comportamientos inerciales, fruto de un proceso de aprendizaje centrado sobre comportamientos pasados, y esperados y los fallos se concentran en su incapacidad de anticipación de los comportamientos de otros sujetos.

Ahora bien, el fallo más evidente va en otro sentido: el agujero antropológico del hombre económico convencional al que venimos aludiendo hace inexplicable el hecho humano más relevante, la persistencia de *colusión* entre individuos y las relaciones de solidaridad (Schelling, 1960)⁹.

⁸ Introducir el riesgo en la teoría facilita la incorporación de la inexistencia de información perfecta. El agente incorpora la utilidad esperada descontando las consecuencias de sus acciones en función de su probabilidad. Esto le exige disponer de una distribución de probabilidades completa, aunque sólo sea subjetiva, e igualmente debería considerar los costes de información y procesado de la misma. Pese a ello, los aspectos básicos del modelo permanecen.

⁹ Las derivaciones de este problema se prolongan en infinidad de agujeros de la Teoría Económica, como la fundamentación microeconómica de la rigidez en precios y salarios, la ilusión monetaria. A título de curiosidad, merece la pena recordar el concepto de *invisible handshakes* citado en la obra de A. Okun (1981). Éste es también el caso del conocido análisis de Akerlof sobre la tendencia a formar agrupaciones de fidelidad entre congregaciones con raíces personales comunes en (Akerlof, 1983, pp. 54-63). En todos ellos se intenta responder a comportamientos inexplicables desde el estricto imaginario de la economía.

Tomando algunos ejemplos cercanos, la creciente preocupación por la productividad ha puesto de relieve el carácter discrecional del esfuerzo y la dedicación dentro de las organizaciones¹⁰. El *homo oeconomicus* no es un individuo en quien pueda confiarse, puesto que siempre juega con la posibilidad de sacar ventaja de cualquier situación, los únicos incentivos posibles son de naturaleza monetaria y siempre que exista un control directo. Sin embargo, múltiples instituciones optan por la persuasión moral, reforzando los comportamientos altruistas por medio de un sentido de compromiso con respecto a la organización.

Si tomamos en consideración ahora la *operativa de los mercados*, éstos funcionan de modo radicalmente diferente al modelo walrasiano. La principal razón de esta disonancia reside en la dimensión espacial de las transacciones. Un acuerdo se asocia a un encuentro entre individuos y presenta una causalidad múltiple, puesto que pueden ser derivados tanto de transacciones comerciales como subproductos de otras actividades sociales. Además, la negociación es un proceso en el cual cada parte trata de influir en la percepción del coste de oportunidad de la otra parte, de modo que el proceso termina cuando ambos consideran que los costes de prorrogar la negociación para manipular las percepciones de la otra quedan contrarrestados por los beneficios de concluir el acuerdo inmediatamente. Como consecuencia, la fijación de precios consume más tiempo y se ve influida por más factores que los supuestos por el mercado walrasiano. Es más, no puede hablarse de la existencia de un precio único, sino de una fuerte dispersión de precios en transacciones simultáneas, condicionadas por las distancias físicas y sociales.

Junto a lo anterior, la ejecución de los contratos resultantes puede conllevar una serie de problemas, al existir dificultades

¹⁰ Éste es el típico problema de la teoría de la Agencia, como, ejemplo, ver Arrow (1985, pp. 37-55).

de sincronización entre recepción y pago, lo que eleva el riesgo de incumplimiento (*default risk*), a lo que hay que añadir la asimetría informativa. Para los estadios mencionados de búsqueda y negociación no existen vías de reducción de costes por incentivos contractuales; por tanto, los costes de transacción asociados a cualquier intercambio son típicamente costes fijos independientes del volumen y valor del comercio, de forma que muchos mercados no son factibles porque las ganancias derivadas del comercio son insuficientes para cubrir dichos costes. En este sentido, la confianza generada entre los miembros de una institución estable desempeña un papel crucial como base de una cooperación espontánea, y la ética, a su vez, se convierte en indispensable al desarrollar relaciones de compromiso con respecto a su institución de referencia o grupo social.

Esta debilidad se traslada también hacia otras áreas de la teoría económica convencional, donde las principales orientaciones han buscado alternativas a los planteamientos tradicionales. El caso más destacado es el de la Economía del Desarrollo y la persistente dificultad para explicar las diferencias interregionales en los niveles de vida y las tasas de crecimiento. Muy difícilmente las disparidades son exclusivamente un producto de las dotaciones factoriales y el dominio tecnológico, ya que factores como los de la cultura, la ética o la religión, y otros de difícil cuantificación, juegan un papel igualmente clave.

Por tanto, desde el punto de vista de la *mainstream* en Economía el *homo oeconomicus* se asimila al comportamiento de un *decision-maker* individualista que constantemente reinventa su entorno, carece de un pasado común y de una pertenencia grupal, cuando estas dimensiones se revelan como constitutivas del ser humano y de la actividad económica. Expresado de otro modo y recogiendo las categorías utilizadas por M. Buber, la Economía sufre una notable incapacidad para tomar en consideración los *a priori* de las relaciones económicas (Gui, 2000, pp. 139-169; Macnail, 1985, pp. 541-546). Frente a ésta, las restan-

tes ciencias sociales, en particular la sociología, adoptan perspectivas orgánicas en las que el individuo pasa a ocupar un papel secundario y las normas se vuelven prioritarias a las preferencias. Esta visión orgánica va a destacar las relaciones de largo plazo al margen del mercado que existen entre individuos, tanto en actividades de producción como de consumo. Lo evidente en este caso es que la adopción de un «individualismo metodológico» no debe obviar la importancia de las agrupaciones sociales, la ética de las mismas y sus instituciones, en la coordinación económica, al igual que la preocupación por los intercambios no debe ocultar el análisis de la naturaleza de los «encuentros y acuerdos» entre individuos, así como la generación y el consumo de bienes relacionales en dichos encuentros.

Este problema sugiere el planteamiento de una agenda de investigación alternativa, centrada en la explicación de la evolución histórica de las instituciones económicas y del impacto de dicha evolución en la actuación económica (Hodgson, 1988)¹¹.

III. LA NATURALEZA HUMANA Y EL PROBLEMA DEL *HOMO OECONOMICUS*

A modo de síntesis, puede ser interesante realizar un recorrido por los principales puntos de confrontación entre las ciencias conductuales, en particular la psicología, y el paradigma anteriormente expuesto.

Un importante conjunto de investigaciones sobre el comportamiento real de los agentes económicos ha observado la existencia de desviaciones consistentes respecto a los supuestos

¹¹ Los estudios de corte institucional han ido cubriendo parte de esta agenda de investigación pendiente; concretamente, este autor va a considerar la capacidad de las instituciones sociales para moldear comportamientos y preferencias, superando los límites de la racionalidad del *homo oeconomicus*.

tradicionales del *homo oeconomicus* (Henrich, 2001, pp. 73-79). Este hombre económico constituye una caricatura del comportamiento real¹². Por ejemplo, comúnmente las preferencias de los individuos no respetan el supuesto de transitividad, continuidad (Loomes y Taylor, 1992, pp. 357-365), irreversibilidad (Knetch, 1992, pp. 129-139) e interés particular (Fehr y Gächter, 2002, pp. 980-995). Igualmente, los hallazgos de Henrich demuestran que las diferencias de grupo son más importantes que las características personales en la explicación de los comportamientos individuales. Incluso los experimentos realizados partiendo de la teoría de juegos ponen de evidencia que los individuos pueden comportarse de modo altruista incluso en juegos simples o de una única tirada. En este sentido, Nowak (2000, pp. 1773-1775) llega a afirmar que las respuestas humanas emocionales han sido configuradas por miles de años de convivencia en sociedades y grupos de pequeña escala y que nuestras interacciones nunca constituyen interacciones anónimas, con lo que los supuestos relacionados con un mercado impersonal no expresan el modo en que el hombre adopta las elecciones sociales.

Y lo que es más: tal como pone de relieve la *Behavioral Decision Theory*, deberíamos hablar de dos modos de racionalidad. Por una parte está el modo experimental, intuitivo, automático y natural, centrado en imágenes a las que se asocian sentimientos positivos o negativos a través de procesos de aprendizaje o experiencia. Esta heurística afectiva, en la que los individuos de modo intuitivo realizan juicios y toman decisiones, parece vinculada a la mayoría de los entornos habituales de comportamiento y resulta especialmente ajustada para responder a situaciones en las que la experiencia nos capacita para

¹² Los trabajos de Kahneman y Tversky son paradigmáticos en esta línea de trabajo al poner en cuestión los fundamentos de la teoría de la utilidad (Kahneman y Tversky, 1979, pp. 263-291).

anticipar los resultados agradables o desagradables de una determinada decisión. No obstante, este modo de razonamiento instrumental falla cuando los resultados no pueden ser anticipados en razón de experiencias previas. Esta última situación nos lleva a un segundo modo de racionalidad, la analítica, que ha sido tradicionalmente considerada por la Teoría Económica y que supone un proceso lógico de decisiones y valoraciones orientado a una acción más retardada, pero que puede resultar excepcional, ya que la mayor parte de las decisiones se asocian al cumplimiento de normas o a la ejecución de rutinas¹³.

Concretando estas divergencias en cinco rasgos:

1. En primer lugar, *el presupuesto de egoísmo (no tuisismo) carece de fundamento*. Si bien es cierto que los seres humanos persiguen su propio interés, la pregunta realmente importante es en qué medida el interés particular constituye su principal preocupación. Diversas teorías en las ciencias conductuales tan reconocidas como el ciclo vital de Ken Wilber, los siete estadios de desarrollo de la moral de Piaget y Kohlberg, o la más conocida de la jerarquía de necesidades de Maslow, vienen a poner de manifiesto la existencia de una evolución temporal en los modelos de racionalidad práctica del hombre y sus prioridades¹⁴.
2. De igual manera, *la pretensión de separación del mundo físico y humano es deficiente*. Los seres humanos no pueden

¹³ Sobre el análisis de los modos divergentes de racionalidad resulta especialmente interesante el artículo de P. Slovic *et al.*, 2002, pp. 329-342.

¹⁴ Estas tres teorías, las predominantes en los estudios sobre la evolución de prioridades valorativas, vienen a reconocer un proceso de desarrollo humano desde estadios prepersonales (autocentrados) en terminología de Wilber, en los que la preocupación prioritaria es la satisfacción de las necesidades básicas elementales (fisiológicas, de seguridad...) hacia estadios transpersonales, en los que la prioridad pasa a reconocimiento e incluso a las dimensiones trascendentes. En la misma línea, el trabajo de Kohlberg pone de manifiesto una evolución paralela en la moral desde los criterios de interés particular hasta los niveles calificables de proexistencia. Véase Wilber, 1996, y Maslow, 1971.

ser comprendidos al margen de su medio humano y físico, es decir, se encuentran al menos parcialmente incrustados en la sociedad y la naturaleza.

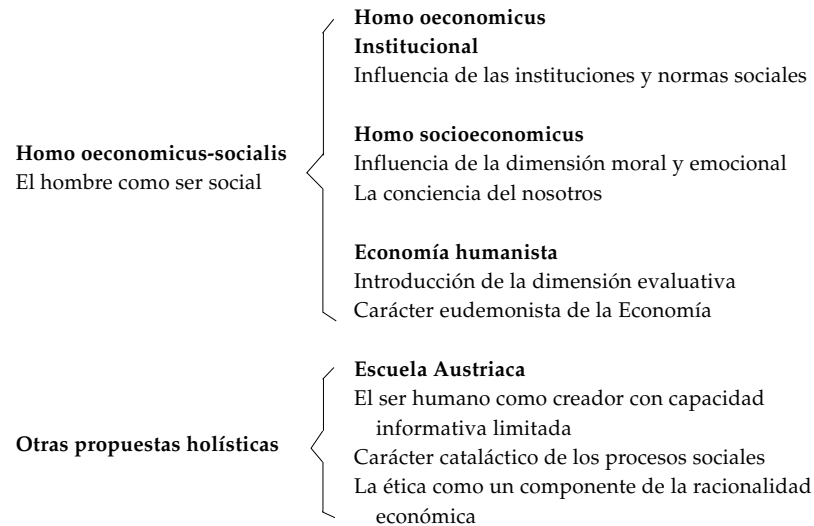
3. *La racionalidad humana, dista mucho del supuesto carácter mecanicista que se le supone y presenta respuestas más holísticas.* De igual manera es preciso considerar la existencia de costes y límites en la habilidad de calcular, patologías psicológicas y emocionales generalizadas y la ineludible necesidad de aceptación social.
4. El carácter supuestamente irreflexivo del *homo oeconomicus* resulta fácilmente falseable. *Toda forma de socialización conlleva un proceso de interiorización de valores morales, religiosos, sociales,* que se traduce en una capacidad de interpretación de la bondad o maldad de las elecciones, esto es, la aparición de una racionalidad evaluativa.
5. Finalmente, *el supuesto de inmutabilidad del homo oeconomicus es deficiente.* El ser humano experimenta un proceso de cambios que afectan tanto a su visión de la realidad como a sus motivaciones.

En conclusión y recogiendo las propias palabras de Maslow, la Economía como ciencia «*plantea una aplicación hábil, exacta y tecnológica de una teoría totalmente falsa de las necesidades y valores humanos, una teoría que sólo reconoce la existencia de necesidades materiales y de orden inferior*» (Maslow, 1971, 310).

3.1. Algunas propuestas divergentes

Cada una de las distintas escuelas heterodoxas intenta dar una respuesta a las deficiencias observadas en la antropología del *homo oeconomicus*, proponiendo una visión del hombre más holística. Vamos a analizar muy brevemente cada una de estas orientaciones (Tomer, 2001, pp. 281-293) (*Esquema I.1*).

Esquema I.1. PARADIGMAS ANTROPOLÓGICOS ALTERNATIVOS



Fuente: Elaboración propia.

3.1.1. El «*homo oeconomicus-socialis*»

Bajo este epígrafe pueden aglutinarse un importante conjunto de escuelas de pensamiento económico que van desde el materialismo marxista y los diversos historicismos a la Economía Humanista, pasando por la Economía Feminista, e incluso alguna que otra vertiente postkeynesiana. La característica común que podemos encontrar en todos ellos es el *socio-idealismo*.

En todas estas orientaciones aparece una doble dimensión: social e individual. Todo individuo busca su interés particular, pero simultáneamente es un ser social, dada su pertenencia a organizaciones e instituciones. Así, en determinadas circunstancias, los individuos parecen comportarse conforme a la racionalidad individualista del *homo oeconomicus*; sin embargo, los

comportamientos más frecuentes resultan sub-rationales o reflejan los sesgos de alguna pertenencia social. Esta dimensión social es heterocentrada, comunal, dependiente y asociada a la cultura. Por tanto, el hombre combina un sentido cooperativo, comunal, con una tendencia a la competitividad. De igual manera, presenta una dimensión idealista, ya que tiene consciencia y una preocupación cuasi-natural por la justicia, la dignidad, el deber, la lealtad, etc. (O'Boyle, 1994, pp. 286-313). Dentro de este núcleo general hemos querido destacar al menos tres orientaciones.

3.1.1.1. El «homo oeconomicus» institucional

En esta versión, al contrario que la convencional, el comportamiento humano no tiene carácter inmutable, sino que sigue hábitos y reglas; por tanto, se encuentra fuertemente influido por instituciones, así como aprende de su experiencia social y personal. Consecuentemente, el comportamiento de este modelo se asienta sobre refuerzos institucionales, con lo que el *homo oeconomicus* institucional no constituye una realidad escindida del grupo de pertenencia y evoluciona al mismo tiempo que éste. Por otra parte, no puede calificarse como un maximizador de utilidad porque sus objetivos son determinados socialmente¹⁵, aunque sí resulta *no-tuista*, o guiado por el interés particular. Las teorías veblenianas son un claro ejemplo en este sentido (Veblen, 1974).

¹⁵ Puede encontrarse una excelente aproximación a esta orientación en Hodgson, 1998, pp. 166-192. Igualmente, en Whalen, 1996.

3.1.1.2. El homo «socio-oeconomicus»

La visión de la socio-economía es totalmente heredera de la propuesta genérica anterior, pero su desarrollo epistémico ha llegado a constituir toda una escuela de pensamiento ya que la antropología subyacente a esta orientación deja en un segundo plano al hombre como decisor racional. Tal y como señala Etzioni: «El ser humano toma decisiones sobre la base de emociones y juicios de valor y sólo secundariamente sobre consideraciones lógicas y empíricas. Incluso, aunque pretenda tomar decisiones en el estrecho margen de la lógica, sus decisiones son todavía sub-rationales, producto de su capacidad limitada» (Etzioni, 1988, p. xi).

Esta escuela opta también por una división del hombre en dos dimensiones: por un lado el yo y por otro el nosotros. La dimensión del yo funciona de modo muy semejante a la propuesta convencional del *homo oeconomicus*; sin embargo, la dimensión del nosotros se encuentra orientada hacia los otros (la familia, la comunidad, la sociedad...) y en ella predominan tanto las obligaciones como los compromisos. Fruto de esta división, el comportamiento humano está determinado por ambos principios, frecuentemente en conflicto, aspecto que no puede ser representado por una única función de utilidad (Etzioni, 1998, pp. 539-549). Es destacable de igual manera que el modelo antropológico de esta escuela es reflexivo en el sentido de que es capaz de reflexionar sobre su propio comportamiento a la luz de sus valores morales.

De entre las propuestas alternativas de carácter holístico a la *mainstream* hemos querido destacar dos paradigmas alternativos. La propuesta humanista, aunque propiamente no constituye un paradigma alternativo, sino una corrección de la perspectiva materialista neoclásica en un sentido aristotélico; y el que subyace a la tradición austriaca, que introduce la ética como un componente esencial en el proceso de cooperación

social que caracteriza la economía de mercado aportando una nueva perspectiva de análisis de los procesos de mercado partiendo de una visión del hombre no reduccionista.

3.1.1.3. La Economía Humanista

Entre las propuestas que reaccionan al paradigma antropológico tradicional está la denominada «Escuela Humanista». Esta orientación va a hacer también hincapié en una concepción *creativa* del ser humano y en su carácter *finalista*, recuperando una visión típicamente aristotélica para las ciencias sociales, pero sin rechazar las aportaciones de la Economía Neoclásica.

En primer lugar, el hombre es reconocido en su capacidad para reconstruir la sociedad y el mundo natural en conformidad con sus deseos; junto a ello, su finalidad última no puede traducirse en una función de la utilidad, sino que es el logro de un fin eudemonista, una «vida buena», a través de la persecución de unos objetivos intermedios. Esto es, se propone una recuperación del finalismo eudemonista. Tal y como señala J. Segal, la acción del hombre, tanto en la esfera privada como en la esfera pública, no puede ser explicada a menos que se plantee la existencia de un principio de sentido o comprensión de la naturaleza humana. Esto incluye una visión de la naturaleza humana, una definición de lo que constituye una vida buena y la delimitación de un proyecto humano (Segal, 1991, pp. 287-309).

Contra poniendo ambos paradigmas, la Economía Neoclásica presenta un único objetivo, el crecimiento, adoptando como uno de los supuestos básicos la insaciabilidad. Por el contrario, la Economía Humanista se alinea con propuestas filosófico-teológicas para adoptar como punto de partida la limitación de los propios deseos y del peso de los bienes y servicios convencionales con relación a la calidad de vida. Así, el *homo sapiens* de la Economía Humanista es, antes que utilitarista y un calculador «cazador de gangas», capaz de reflexionar sobre

su propia condición de hombre y sobre aquello que desarrolla la naturaleza humana, y capaz, por tanto, de realizar elecciones responsables¹⁶.

Esta oposición de paradigmas también se ha expresado a través del conflicto entre reduccionismo y holismo, o, en expresión de Goeller, entre *empty-world economics* y *full-world economics* (Goeller y Weinberg, 1978, pp. 1-11; Daly y Cobb, 1989), aludiendo al hecho de que esta orientación abarca aspectos que la economía convencional situaría fuera de la ciencia, o, más propiamente, filosóficos o ecológicos. Frente a éste, la *mainstream*, bajo la pretensión de objetividad, habría limitado el estudio a aspectos puramente técnicos, abandonando objetivos más ambiciosos referidos a la vida en un sentido amplio. Tal y como señala D. Eberle, el siglo XX ha transformado el hombre moral en el hombre económico y psicológico; si queremos volver a construir algún modo de sociedad, tendremos que recuperar una visión del hombre como ser moral y con un poder de agenda ético. De este modo, aquellos aspectos definidores del ser humano son ante todo la capacidad de reflexión, simpatía, compromiso con un ideal y libertad, aspectos no considerados en la Economía convencional, para la que toda acción tiene como única motivación el interés particular.

Sintetizando, estas divergencias pueden reducirse a los siguientes aspectos. En primer lugar, frente a una definición de Economía como una ciencia de elección racional entre recursos escasos ante deseos ilimitados, la vertiente humanista toma como punto de partida la discusión sobre los bienes y servicios necesarios para el hombre. Aunque esta pregunta no pueda ser respondida, su planteamiento es imprescindible con el fin de definir lo que constituye la «vida buena». La ciencia plantearía entonces una toma de decisiones eficientes usando recur-

¹⁶ Sobre la contraposición de ambos paradigmas puede verse un resumen en Foldvary, 1996, 120-128.

esos escasos, pero de tal forma que el mayor número de personas posible, ahora y en el futuro, pueda alcanzar la excelencia. Consecuentemente, la Economía tiene como fin último una doble tarea: lograr que cada hombre disponga de una suficiente cantidad de bienes y servicios y, junto a ello, contribuir al logro de una vida humana en plenitud.

En tercer lugar está el problema del mal, ignorado en la Economía; es uno de los objetos de estudio, en particular, el papel de las instituciones económicas, sociales y políticas en su eliminación¹⁷.

En cuarto lugar, dado que los hombres disponen de capacidad para distinguir entre lo que constituye un auténtico cumplimiento de la naturaleza humana y lo que no, así como de libertad para seguir o no sus deseos auténticos, lo que precisan los sujetos no es la satisfacción de sus deseos, sino disponer de un conjunto de objetivos acorde con el ser del hombre. Como resultado, dentro de la Economía Humanista los capítulos dedicados al comportamiento del consumidor revisten una importancia especial y se centran en el análisis del origen de los deseos, completándolo con extensas discusiones sobre la finalidad del consumo como mera búsqueda hedonista o la consecución de una *completud* vital o la excelencia del ser.

Finalmente, esta escuela pone en cuestión la supuesta objetividad científica de la teoría económica convencional, otorgando mayor importancia al papel de la experiencia y la intuición en la construcción de la ciencia. Desde su punto de vista, toda teoría debería ser cuestionada sobre su significado para el ser humano y no meramente validada por sus resultados empíricos. Como consecuencia, el ser humano y la experiencia humana, tanto en el análisis de la antropología como de la sociología o de la psicología, son incorporados como fuente de información.

¹⁷ En palabras de Daly, la economía neoclásica ha evadido constantemente el problema del mal recurriendo a la metáfora progresista del salto adelante. Por tanto, los problemas morales serían eliminados por el crecimiento (Daly, 1979, 37-59).

Asimismo, los economistas humanistas sienten una preocupación especial por la capacidad de la economía para promocionar un fuerte sentido de comunidad, dado que es a través de la pertenencia a estas instituciones como adquirimos el conocimiento de lo que significa ser hombre.

Pese al interés indudable de esta orientación, la Economía Humanista peca de un notable voluntarismo ético, para caer en los mismos errores en los que cae la ética en su relación con la Economía; es decir, se limita a aplicar una corrección moral al funcionamiento de la economía, pero desde una perspectiva ajena al propio hecho económico.

3.1.2. *La Escuela Austriaca*

Tal y como vimos, la teoría económica convencional se basa en la aplicación de un concepto estrecho de racionalidad, para el que cualquier proceso de toma de decisiones se limita a la aplicación de un criterio de maximización de la utilidad teniendo en cuenta los costes y beneficios derivados de cada alternativa. Esta perspectiva supone una pérdida de relevancia de la dimensión ética del actuar, ya que la simple búsqueda de las consecuencias más beneficiosas podría parecer un criterio suficiente. Consecuentemente, en la tradición neoclásica las consideraciones relativas a los principios éticos como guía del comportamiento humano perdían relevancia bajo la pretensión de lograr una ciencia universal del comportamiento asentada sobre un único principio, el criterio maximizador de la utilidad esperada.

Sin embargo, el hombre no puede disponer de toda la información, ni de la capacidad necesaria para ese proceso de optimización (Huerta de Soto, 1999, 150 ss.). Ante este problema, la Escuela Austriaca propone un paradigma alternativo al neoclásico, asentado en tres pilares. En primer lugar, el estudio del ser humano como creador y del mercado como institución que coordina la información dispersa. En segundo lugar, el

carácter evolutivo y, por tanto, dinámico de las creaciones sociales, desde el lenguaje a la economía, incluyendo, lógicamente, la moral. Éstos no son un producto de construcciones racionales individuales, sino la consecuencia natural de la participación de infinidad de actores, aglutinando ingentes cantidades de información. Finalmente, la ética vuelve a ocupar un lugar esencial como guía del actuar individual.

Partiendo de que el proceso social es una realidad constituida a través de la interacción de multitud de individuos, cada uno de los cuales dispone de una capacidad creativa innata, resulta del todo imposible calcular los costes y beneficios que se derivan de una determinada decisión. Esto implica que la coordinación, lejos de fundarse en el cálculo, lo hace sobre los principios morales, con lo que reviste rasgos dinámicos y no sería fruto de un racionalismo constructivista. Consiguientemente, la eficiencia, comprendida como coordinación, surge del comportamiento de seres humanos guiados por directrices morales (Huerta de Soto, 1995, 25-32), y, por tanto, no cabe la existencia de relaciones de intercambio (*trade off*) entre Ética y Economía, típicas de la Economía Neoclásica, sino, por el contrario, de complementariedad. En esta aparente relación de conflicto, para la Ética, la Economía y en particular el mercado, es objeto de corrección, en tanto que para la Economía, la Ética es una institución normativa ajena al mercado. Así, por ejemplo, construcciones características como la denominada «Economía del Bienestar», habrían dado lugar a nociones vacías como la de «justicia social», bajo la cual son juzgados los procesos sociales al margen de los comportamientos individuales de los que participan en ellos¹⁸.

De este modo, el consecuencialismo tradicional en el utilitarismo no es capaz de afrontar el problema de la acción huma-

¹⁸ La crítica al concepto de «justicia social» la podemos encontrar en Hayek, 1988. Igualmente, en I. Kirzner, 1989.

na, con lo que las normas de comportamiento apriorísticas asentadas en principios éticos constituyen pilotos automáticos necesarios o formas de precoordinación de las actuaciones individuales, esto es, facilitan la propia coordinación e intercambio de información que genera el mercado. Con lo que existe una clara imbricación entre la teoría económica y la ética social, lo que no implica que la teoría económica pueda llegar a formular por sí sola los planteamientos morales, sino que permite facilitar el razonamiento lógico-deductivo de la ética, evitando los errores ocasionados por los supuestos irreales de plena información y las insuficiencias del concepto de racionalidad. (Huerta de Soto, 1996, pp. 101-132).

En definitiva, el desarrollo teórico de la *mainstream* en Economía, centrado en la noción de eficiencia estática, tiene como punto de apoyo una concepción antropológica y sociológica errónea y heredera del psicologismo y cientifismo decimonónico¹⁹, donde uno de los principales problemas es la supuesta escisión entre comportamiento económico y ético. Para la tradición austriaca, la Economía como sistema se asienta sobre una cadena lógica de principios elementales: 1) La propiedad privada, como principal incentivo al desarrollo de la creatividad; 2) la libertad de disposición de esa propiedad; 3) la competencia en el mercado como sistema de intercambio dinámico de información, y 4) división del trabajo y cooperación social, puesto que la sociedad es sólo la combinación de individuos para el desarrollo de una tarea común (Von Mises, 1995, 173-203). Dentro de este último componente, la ética es el fundamento de la cooperación.

Para esta escuela, por tanto, la teoría económica es muy próxima a la ética social y existe una auténtica interrelación entre

¹⁹ Concretamente, los principales autores de esta escuela rechazan la construcción de una ciencia económica que se limite a imitar el paradigma matemático típico de la Física.

ambas (Kirzner, 1994). Esta última propuesta, donde Economía y Ética aparecen claramente integradas, nos puede servir como punto de partida para una revisión del paradigma antropológico vigente.

IV. CONCLUSIONES: EL HOMBRE ÉTICO

«El principio de la acción es la elección y el de la elección el deseo y la elección de un fin. Por eso, ni sin entendimiento y reflexión ni sin disposición moral hay elección. La elección es inteligencia deseosa o deseo inteligente, y esta clase de principio es el hombre.»

ARISTÓTELES, *Ética a Nicómaco*

Conforme a lo analizado, los restrictivos supuestos antropológicos sobre los que se construye el *homo oeconomicus* dejan abierta la posibilidad de un amplio conjunto de alternativas... Sin embargo, es conveniente centrarse en un único planteamiento holístico que denominamos hombre ético. Este concepto articula una visión notablemente más amplia y potencialmente más realista de la naturaleza humana, y posee una larga tradición en la historia de la reflexión filosófica sobre la economía²⁰, en particular dentro de la última escuela mencionada.

El concepto de hombre ético recoge el hecho de que *los individuos no sólo difieren en preferencias respecto a bienes y servicios, sino también en objetivos con los que se sienten comprometidos, en normas personales, en su capacidad de afrontar decisiones complejas, en el conocimiento y en las orientaciones que han heredado de experiencias previas, en su pertenencia a una comunidad, etc.*

²⁰ Podemos encontrar un sin fin de antecedentes, entre los que cabe destacar como cita habitual las obras de Knight, 1933, y Macfie, 1936, 1946.

Esta perspectiva holística proporciona un marco analítico mucho más rico que el explicitado por la teoría económica convencional para investigar la actuación de grupos, tanto a nivel micro como macro y desde el mercado hasta el funcionamiento del sistema político o del Estado, y permitirá generar una vía de enlace entre la visión generalizada dentro de la Economía, las propuestas alternativas y otras ciencias sociales.

Veamos ahora los aspectos fundamentales de esta definición.

El hombre ético, al igual que en alguna medida el hombre económico, es *finalista y racional*, si bien más semejante en este aspecto al hombre de la escuela austriaca²¹. No obstante, sus fines están fijados de un modo muy general y sólo en situaciones concretas se traducen en objetivos más próximos a los económicos. Además, estos fines generales no tienen naturaleza autónoma sino que pueden estar influidos por los grupos sociales a los que pertenecen los individuos y, en último término, están sujetos a una racionalidad evaluativa.

En cuanto a la racionalidad, el hombre ético no es identificable con el modelo que supone la Economía Neoclásica, dado que *no se enfrenta a problemas hipotéticos perfectamente especificados, sino con problemas complejos en los que el análisis heurístico intuitivo es un complemento esencial del análisis formal*. Esto le conduce a descansar fuertemente en el control de rutinas ante el problema de la toma recurrente de decisiones, que sólo serán reconsideradas cuando emerge un problema concreto en el que falla el planteamiento de la norma. Igualmente el hombre ético se encuentra *vinculado a un grupo de pertenencia* y, por tanto, se caracteriza por recibir la identidad personal y formar sus preferencias a través de su incorporación a un colectivo. En otros términos, su racionalidad tiene una dimensión comunitaria y cooperativa.

²¹ En este sentido, además de las citadas, puede resultar esclarecedora Kirzner, 1986.

Por otro lado, al adoptar la perspectiva del «*nosotros*», el hombre ético presenta una visión más amplia de la naturaleza del problema, analizando aspectos del medio y consecuencias grupales que el *homo oeconomicus* ignora, ya que éste optimiza su comportamiento sobre modelos que fallan en endogeneizar la respuesta de los restantes miembros del grupo. Así, cuando el hombre ético «juega» con un oponente igualmente racional, desarrolla estrategias cooperativas que conllevan formas recíprocas de deber.

En definitiva, la Ética es indudablemente relevante para la Economía, no sólo en su dimensión normativa, donde es particularmente evidente por su carácter evaluativo, sino también en su dimensión positiva porque está incidiendo constantemente en las actuaciones económicas de los individuos. No obstante, esta búsqueda no debe remontarse hasta las raíces, lo que sería en el sentido aristotélico definir lo que constituye una «vida buena», sino analizar cómo la adhesión a ciertas normas está incidiendo en los comportamientos individuales y, consecuentemente en el logro de objetivos económicos. Los éxitos del capitalismo, incluido la posibilidad de alcanzar mayores niveles de vida, no podrían explicarse de no tener en cuenta el trabajo en equipo, la coordinación, la confianza que vienen a mostrar el papel clave de los códigos de comportamiento. Por tanto, aunque no se trata de una nueva discusión de fines, sí exige una discusión sobre el realismo de los constructos y simplificaciones a los que nos tiene acostumbrada nuestra ciencia, en particular el que conocemos como *homo oeconomicus*. Así, la reflexión sobre la interrelación entre Ética y Economía es el modo de introducir realismo o acercar la economía al proceso real de toma de decisiones en el mercado (Koslowski, 1991, 9-14).

Esquema I.2. CONTRASTACIÓN DEL *HOMO OECONOMICUS*
FRENTE AL *ETHICUS*

<i>Homo oeconomicus</i>	<i>Homo ethicus</i>
Racional en un sentido instrumental — Comportamientos sistemáticos — Adaptativos — Discernibles	Racionalidad finalista — Racionalidad heurística compleja Heurística efectiva — Comportamientos inerciales
Conjunto de preferencias completo y totalmente ordenado — <i>Deus ex machina</i> —	Sistema complejo de preferencias — Metapreferencias (Sen) — Simpatía y compromiso — Múltiples funciones de utilidad (Etzioni)
Información perfecta	Información imperfecta — Procesos de aprendizaje e imitación
Perspectiva estática de equilibrio	Perspectiva dinámica
Carácter individualista (<i>Leader</i>)	Racionalidad grupal y cooperativa Comportamientos: — Reputacionales — Simpatías

Fuente: Elaboración propia.

Lo planteado en el presente artículo nos permitiría afirmar la necesidad de una revisión del modelo antropológico vigente en la Teoría Económica teniendo en cuenta los resultados de las ciencias conductuales. Dicha revisión nos conducirá a un replanteamiento tanto de la teoría como la práctica de la ciencia económica y, en particular, de la Política Económica.

En primer lugar, la revisión del paradigma del *homo oeconomicus* debería incorporar aspectos tales como la racionalidad limitada y sus derivaciones (capacidad de aprendizaje, imitación, inercias...). En este sentido, la línea más interesante de la agenda de investigación es el estudio de la caracterización de los agentes a través de la comprensión del conocimiento humano, atendiendo a aspectos tales como la heterogeneidad cultural y valorativa de los individuos e incluso la dimensión ética

y emocional. Indudablemente, estos modelos conductuales son más complejos que los actuales pero potencialmente más realistas, al incorporar conclusiones de otras ciencias sociales como la psicología (Thaler, 2000, pp. 133-141).

Aquellos modelos que sean capaces de incorporar el altruismo y otros aspectos del proceso de toma de decisiones conducirán necesariamente a mejores predicciones; esto es, la teoría económica debe partir del comportamiento, tal y como se expresa, no de supuestos que hagan el comportamiento irreal pero matemáticamente tratable.

BIBLIOGRAFÍA

- AKERLOF, G.A. (1983), «Loyalty Filters», *American Economic Review*, 73, 54-63.
- ARROW, K. (1985), «The Economics of Agency», en J.W. Pratt y J. Zeckhauser, *Principals and Agents*, Boston, Harvard Business School, 37-55.
- ARROW, K. y Debreu, G. (1954), «Existence of Equilibrium for a Competitive Economy», *Econometrica* 22, 265-290.
- BECKER, G. (1976), *The Economic Approach to Human Behaviour*, Chicago, University of Chicago Press.
- BECKER, G. y STIGLER, J. (1977), «De gustibus non est disputandum», *American Economic Review*, 67, 76-90.
- BLAUG, M. (1980) *La metodología de la economía*, Madrid, Alianza.
- BOLAND, L.A. (1982), *The Foundations of Economic Method*, London, Allen and Unwin.
- CAMERER, C.F. (1997), «Progress in Behavioural Game Theory», *The Journal of Economic Perspectives* 11, 4, 167-188.
- CASON, M.C. (1990), «Economic Man», en J. Creedy (ed.), *Foundations of Economic Thought*, Oxford, Blackwell.
- DALY, H. (1979), «Ethical Implications of Limits to Global Development», en W. Finnin, *The Morality of Scarcity: Limited*

- Resources and Social Policy*, Baton-Rouge, Louisiana State University Press, 37-59.
- DALY, H. y COBB, J. (1989), *For the Common Good: Redirecting the Economy Towards Community; The Environment and a Sustainable Future*, Boston, Beacon Press.
- DAVIDSON, D. (1980), «Actions, Reasons and Causes», en D. Davidson, *Essays on Actions and Events*, New York, Oxford University Press, pp. 3-20.
- DIMAND, M.A. y DIMAND, R.W. (1991), «Moral Sentiments and the Marketplace», en W. Barber, *Preclassical, Classical and Marxian Economics*, Cheltenham, E. Elgar, pp. 61-75.
- ETZIONI, A. (1998), «The Methodology of Socio-Economics», *Journal of Socio-Economics*, 27, 5, 539-549.
- (1988), *The Moral Dimension*, Nueva York, Free Press.
- FEHR, E. y GÄCHTER (2002), «Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments», *American Economic Review*, 90, 980-995.
- FOLDARY, F.E. (1996), *Beyond Neoclassical Economics*, Cheltenham, Edgar Elgar.
- FRIEDMAN, M. (1952), *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press.
- GOELLER, H. y WEINBERG, A. (1978), «The Age of Substitutability», *American Economic Review*, 68, 1-11.
- GOLDSMITH, M. (1985). *Private Vices, Public Benefits: Bernard Mandeville's Social and Political Thought*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GONZÁLEZ, W.J. (2002). «Análisis de la racionalidad y planteamiento de la predicción en economía experimental», en W.J. González, *Enfoques filosófico-metodológicos en economía*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.
- «Racionalidad y economía: de la racionalidad de la economía a la racionalidad de los agentes económicos», en W.J. González (ed.), *op. cit.*, p. 75.
- (2004), *Racionalidad, historicidad y predicción en H. Simon*, A Coruña, Netbiblo.

- GUI, B. (2000), «Beyond Transactions: On the Interpersonal Dimension of Economic Reality», *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71, 2, 139-169.
- HAUSMAN y MCPHERSON (1993), «Taking Ethics Seriously», *Journal of Economics Literature*, 31, 2, 671-731.
- HAYEK, F.A. (1988), *El espejismo de la justicia social*, vol. II: *Derecho, legislación y libertad*, Madrid, Unión editorial, 2.ª edición.
- HIRSCHMAN, A. (1986), *Interés privado y acción pública*, México D.F., FCE.
- HODGSON, G.M. (1988), *Economics and Institutions*, Oxford, Blackwell.
- (1998), «The Approach of Institutional Economics», *Journal of Economic Literature* 36, 1, 166-192.
- HOLLIS, M. y NELL, E. (1975), *Rational Economic Man: A Philosophical Critique of Neoclassical Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HUERTA DE SOTO, J. (1996), «Socialismo, corrupción ética y Economía de Mercado», en L. Núñez Ladeveze (ed.), Madrid, Noesis, pp. 101-132.
- (1995), «Estudio preliminar» a I. KIRZNER, *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*, Madrid, U. Editorial, pp. 25-32.
- (1999), «The Ethics of Capitalism», *Journal of Markets and Morality*, II, 2, 150-151.
- (2004), «La teoría de la eficiencia dinámica», *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, vol. I, n.º 1, pp. 11-71.
- HENRICH, J. et al. (2001), «In Search of *homo oeconomicus*: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies», *American Economic Review*, 91, 73-79.
- KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A. (1979), «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk», *Econometrica*, 47, 2, pp. 263-291.
- KIRZNER, I.M. (ed.) (1986), *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding*, London, Macmillan.

- (1989), «Some Ethical Implications for Capitalism of the Socialist Calculation Debate», en E. Frankel *et al.*, *Capitalisms*, Oxford, Blackwell.
 - (1994), *Hayek Social and Political Thought*, Oxford, Clarendon Press.
- KNETCH, J. (1992), «Preferences and Nonreversibility of Indifference Curves», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 17, 129-139.
- KNIGHT, F.H. (1993), *The Ethics of Competition*, London, Allen and Unwin.
- KOSLOWSKI, P (ed.) (1991), *Ethics in Economics, Business and Economic Policy*, Berlin, Springer-Verlag.
- LOOMIES, G. y TAYLOR, C. (1992), «Non Transitive Preferences over Gains and Losses», *Economic Journal*, 102, 357-365.
- MACFIE, A.L., *An Essay on Economy and Value: Being an Inquiry into the Real Nature of Economy*, London, Macmillan, 1936, y *Economic Efficiency and Social Welfare*, London, Oxford University Press, 1946.
- MACNAIL, I. (1985), «Reflections on Relational Contracts», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 141, 541-546.
- MARTÍNEZ VELASCO, L. y MARTÍNEZ HERNÁNDEZ, J. (1994), *La casa de cristal, hacia una subversión normativa de la economía*, Madrid, Fundamentos.
- MASLOW, A. (1971), *The Farther Reaches of Human Nature*, Nueva York, Penguin.
- MISES, L. Von (1995), *La Acción Humana*, Madrid, Unión Editorial.
- NOWAK, M. *et al.* (2000), «Fairness versus Reason in the Ultimatum Game», *Science* 289, 1773-1775.
- O'BOYLE, E. (1994), «Homo Socio-Economicus: Foundational to Social Economics and the Social Economy», *Review of Social Economy*, 52, 3, 286-313.
- OKUN, A. (1981), *Prices and Quantities*, Oxford, Blackwell.
- RESCHER, N. (1988), *Rationality, a Philosophical Inquiry into the Nature and the Rationale of the Reason*, Oxford, Clarendon Press.

- SEGAL, J. (1991), «Alternative Conceptions of the Economic Realms», en R.M. Coughlin (ed.), *Morality, Rationality and Efficiency: New Perspectives in Socio-Economics* Nueva York, Sharpe, pp. 287-309.
- SELTEN, R. (1994), «In Search of a Better Understanding of Economic Behaviour», en A. Heertje, *The Makers of Modern Economics*, Londres, Harvester.
- SELTEN, R. y OCKENFELS, A. (1998), «An Experimental Solidarity Game», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 34, 4, 517-539.
- SEN, A. (1977), «Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory», *Philosophy and Public Affairs*, 6, 324-350.
- (1985), «The Moral Standing of the Market», en E.F. Paul *et al.* (eds.), *Ethics and Economics*, Oxford, Blackwell, 1-19.
- SHELLING, G. (1960), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press.
- SIMON, H. (1983), *Reason in Human Affairs*, Stanford University Press.
- «From substantive to procedural rationality», 130-131.
- (1993), «Altruism and Economics», *American Economic Review*, 83, 156-161.
- (2000), «Bounded Rationality in Social Science», *Mind and Society*, 1, 25-39.
- SLOVIC, P. *et al.* (2002), «Rational Actors or Rational Fools: Implications of the Affect Heuristic for Behavioral Economics», *The Journal of Socioeconomics*, 31, 329-342.
- SMITH, V. (1998), «Theory, Experiment and Economics», *Journal of Economic Perspectives*, I, 3, 151-168.
- THALER, R.H. (2000), «From *homo oeconomicus* to *homo sapiens*», *Journal of Economic Perspectives*, 14, 1, pp. 133-141.
- TOMER, J.F. (2001), «Economic Man vs. Heterodox Men», *Journal of Socioeconomics*, 30, 281-293.
- VEBLEN, T. (1974), *Teoría de la clase ociosa*, Fondo de Cultura Económica, México.

- WHALEN, Ch. (1996), *The Institutional Approach to Political Economy*, en F. Foldvary (ed.), *Beyond the Neoclasical Economics*, Brookfield, Elgar.
- WILBER, K. (1996), *The Atman Project, a Transpersonal View of Human Development*, Wheaton, Quest Books.
- WILES, P. y ROUTH, G. (eds.) (1984), *Economics in Disarray*, Oxford, Blackwell.
- ZAMAGNI, S. (1989), «Sulla cooperazione tra scienza economica e etica: ragioni, problemi, prospettive», *Orientamenti Sociali*, I, 65-77.
- (1994), «Sulla relazione tra economia e filosofia: argomenti per un ampliamento del discorso economico», *Economia Politica*, XI, 281-296.

IL DIVIETO DELL'USURA
NELLA SOCIETÀ CRISTIANA
Valore morale, significato storico
e implicazioni economiche

PAOLO ZANOTTO*

Resumen: El presente trabajo estudia las principales funciones, económicas y morales, de la prohibición del interés en el préstamo de dinero que se estableció, en época medieval, en la *respublica christiana*. Igualmente, se analizan los beneficios en términos sociales que esa norma produjo y las consecuencias negativas que, en cambio, se originaron en el trabajo del ser humano de su anulación por parte de los teóricos de la economía clásica en la época moderna.

Abstract: This work studies the main functions, economic and moral, of the prohibition of interest in loans of money which was settled down, at medieval time, in the *christiana respublica*. Also, it analyses the benefits in social terms that this norm produced and the negative consequences that, however, were originated in the human being's work of their cancellation on the part of the theorists of the classical economy at the modern time.

Palabras clave: divieto di usura; società cristiana; morale cattolica; vangelo; depositum irregulare; libertà d'intrapresa; capitalismo; alienazione.

Clasificación JEL: B11, B31, B53

(*) Dottore di ricerca in «Storia del pensiero politico europeo moderno e contemporaneo». Autore di un volume su *Il movimento libertario americano dagli anni sessanta ad oggi: radici storico-dottrinali e discriminanti ideologico-politiche*, Siena, Università degli Studi di Siena-Di. Gips (Collana «Monografie»), 2001, e di uno studio su *Liberalismo e tradizione cattolica. Osservazioni critiche su Juan de Mariana (1535-1624)*, Roma-Soveria Mannelli (CZ), Istituto Acton-Rubbettino Editore (Quaderni dell'Istituto Acton, n. 16), 2004.

I. ETICA & MERCATO

Lo storico delle idee e delle forme politiche, il filosofo della politica o lo storico del pensiero economico che decidessero di misurarsi con la dottrina *libertarian* avrebbero l'onere di chiarire, prima, che cosa intendano — di preciso — con tale termine. Al centro di numerose controversie infatti si pone, sovente, un fraintendimento lessicale. Molti studiosi individuano le linee-guida del pensiero libertario nell'opera di Murray N. Rothbard. Anche nella produzione di tale autore, tuttavia, è ravvisabile una chiara evoluzione, della quale è opportuno prendere atto, facendo tesoro della sua esperienza umana e del suo percorso intellettuale.

Il peculiare clima che caratterizzò gli anni sessanta e settanta del Novecento indusse Rothbard all'attivismo *For a New Liberty*, spingendolo a battersi in favore dell'economia di mercato dalla sponda della *New Left*. La prospettiva etica che, a quell'epoca, animava lo sparuto nucleo d'intellettuali libertari è efficacemente sintetizzata in un libro che scrisse l'allora giovane economista Walter E. Block con l'intento dichiarato di *Difendere l'indifendibile*¹. In tale esercizio di spregiudicata *ars rhetorica* si portavano alle loro inesorabili conseguenze le idee già espresse in proposito dal medico franco-olandese Bernard de Mandeville in un suo celebre apologo², in cui si erano gettate le premesse per un peculiare *état d'esprit*, propedeutico ad un superamento dei residui di morale cristiana ancora presenti — a varî livelli—

¹ Cfr. Block (1991), in cui si tenta di rivalutare la funzione sociale svolta da figure come la prostituta, il ruffiano, lo spacciatore di droga, il tossicodipendente, il ricattatore, il calunniatore, il diffamatore, il tassista abusivo, il bagarino, il poliziotto corrotto, il falsario ed altre ancora. La corretta prospettiva etica, opposta a quella sostenuta nel saggio di Block, è tradita dal provocatorio ossimoro contenuto nel titolo; prospettiva di cui, peraltro, lo stesso autore sostiene di essersi riappropriato in seguito: si veda in proposito il *Mea culpa* riportato nella 'postfazione' (247-248).

² Cfr. Mandeville (1714) e (1724).

nella società moderna e che sarebbe successivamente giunto a maturazione, culminando con una vera e propria *Difesa dell'usura*, ad opera di Jeremy Bentham³.

In seguito, tuttavia, Rothbard ha chiaramente indicato la via da seguire nel suo classico che, non a caso, s'intitola *The Ethics of Liberty*⁴. In quello che rappresenta il prodotto maturo della sua riflessione filosofico-politica, l'autore ha cercato di costruire una *morale* adeguata a sorreggere un sistema di libero mercato, inteso come sistema della libertà naturale dell'uomo. In sostanza, l'obiettivo che si è posto lo studioso americano ha coinciso con la fondazione razionale di un'etica positiva della libertà. Secondo Rothbard, l'economia è certamente in grado di contribuire, in una qualche misura, alla difesa della libertà individuale, e tuttavia essa si rivela incapace, da sola, di dare origine ad un'autentica filosofia politica tesa a tal fine. Per emettere giudizi politici si richiedono giudizi di valore; ragion per cui la filosofia politica è necessariamente *etica* e, pertanto, occorre progettare un sistema etico positivo al fine di poter difendere, con solide argomentazioni, la causa della libertà. Nella sua basilare *History of Economic Thought*, pubblicata postuma nel 1995, Rothbard ha infine esposto la storia del pensiero economico secondo una 'prospettiva austriaca', esprimendo così le fondamenta storico-dottrinarie della propria teoria⁵.

Ciò che emerge nettamente dall'analisi rothbardiana —peraltro incompiuta a causa della prematura scomparsa— è la necessità di un radicale ripensamento dei presupposti che si pongono alla base dell'economia di libero mercato. Ed è proprio tale rilettura l'elemento che maggiormente fatica a farsi strada presso alcuni dei suoi stessi estimatori. Non è infrequente, ad

³ Cfr. Bentham (1787).

⁴ Cfr. Rothbard (1982).

⁵ Cfr. Rothbard (1995).

esempio, imbattersi in sedicenti *libertarians* che tributano la loro ammirazione a supposti ‘padri del liberalismo economico’ come Adam Smith o David Ricardo. È opportuno rammentare, tuttavia, che tali autori rappresentano i più profondi negatori della teoria soggettivista e proto-austriaca —già formulata nell’ambito economico, sebbene incompiutamente, da pensatori di epoca basso-medioevale ed umanistico-rinascimentale— incarnando, di conseguenza, la più recisa negazione degli autentici valori libertarî.

II. L’ECONOMIA È UNA SCIENZA ‘AVALUTATIVA’?

Lo stesso Joseph Alois Schumpeter, nella sua *History of Economic Analysis*⁶, pur richiamando la tradizionale alleanza della teoria economica con il liberalismo politico del secolo XIX, dichiarava esplicitamente che l’applicazione dell’analisi economica non poteva prescindere dai giudizi di valore etici, politici ed istituzionali. Egli sembrava addirittura voler andare oltre, affermando l’ineluttabile riferimento ai valori nella stessa fase analitica, oltre che nel momento applicativo. Il contributo specifico dello studioso austriaco, dunque, consisteva nel porsi l’interrogativo se fosse lecito per l’economista sottrarsi ad una presa di posizione in sede di valori nel momento dell’analisi scientifica, ossia prima ancora di passare all’applicazione pratica. La risposta che egli dava a tale problema era negativa, almeno per quanto concerneva quelle discipline aventi una diretta rilevanza per i rapporti umani, quale con tutta evidenza andava considerata quella riguardante il benessere materiale.

Ancor più saldamente che presso la cultura ellenica, le trattazioni economiche sviluppate all’interno della società

⁶ Cfr. Schumpeter (1954).

cristiana medioevale dai canonisti e dai filosofi scolastici si mostravano collegate alla dottrina dei doveri (*etica*) e alla dottrina della funzione della cosa pubblica (*politica*). Il punto di svolta era rappresentato da una nuova concezione del lavoro, non più inteso come un'attività essenzialmente negativa in quanto impedimento allo stato di contemplazione e di elevazione verso il divino, come avveniva presso i greci, bensì nobilitato in nome del comando di Dio. Per il cristianesimo il lavoro diveniva così un mezzo di elevazione oltre che di sostentamento, a patto che non fosse diretto esclusivamente al *lucrum*. Il lavoro non era percepito, pertanto, come fine a se stesso, ma si convertiva in valido strumento d'innalzamento morale.

Le tematiche predilette dagli scrittori dell'epoca furono, in special modo, quelle relative al 'giusto prezzo', al 'giusto salario' e all''usura'. Proprio la questione dell'usura avrebbe rappresentato, secondo Rothbard, 'la tragica falla' insita nella dottrina economica enucleata dai giuristi e dai teologi cattolici del medioevo⁷. A fronte del notevole impulso conferito al commercio con l'attenuazione delle restrizioni economiche, che avevano operato i canonisti e i romanisti dell'età media, non venne parallelamente estesa l'applicazione di tali dispositivi giuridico-morali alle severe proibizioni nei confronti del prestito ad interesse⁸. Rothbard è rimasto forse vittima qui — in un certo qual senso — di una visione falsata, nel tentativo di applicare di peso una concezione prettamente moderna ad una realtà storica affatto differente⁹. Egli ha dimostrato un'abilità certamente non comune nel saper leggere i fatti storici non con lo

⁷ «The usury prohibition was the tragic flaw in the economic views of medioeval jurists and theologians»: Rothbard (1995: I, 45).

⁸ Rothbard (1995: I, 42).

⁹ Ha forse finito per pesare eccessivamente, in tale frangente, la sua impostazione metodologica, di fedele economista misesiano, strettamente devoto all'astrattezza ed universalità delle leggi prasseologiche.

sguardo velato dai pregiudizî moderni, bensì immedesimandosi nello spirito del tempo. E, tuttavia, è incorso in un comprensibile fraintendimento quando ha preteso di giudicare con gli occhî di un economista che viveva nella realtà —economicamente sviluppata e culturalmente secolarizzata— del XX secolo alcune misure specifiche che furono adottate in occasione del I Concilio di Nicea, tenutosi dal 19 giugno al 25 luglio del 325 dopo Cristo¹⁰.

Chi scrive è pienamente consapevole di come il mettere in discussione la validità che il prestito ad interesse detiene per un'economia di mercato significhi scontrarsi con uno dei pochi tabù imposti dalle società liberali contemporanee. E tuttavia, una critica, che si spera di documentare appropriatamente, può forse riservare insospettati benefici per il ripensamento globale —attualmente in atto— del sistema capitalistico. È esattamente questo lo spirito con cui sono state formulate le riflessioni che seguono.

III. CAUSE ED EFFETTI DEL DIVIETO DELLE USURE

Secondo una peculiare visione, che radicava nel *contemptus mundi* dell'esperienza monastica, «[p]er il vero santo non soltanto il prestito ad interessi, il piacere per la ricchezza o l'invidia dei poveri per essa, ma l'economia in genere è peccato»¹¹. Mentre l'affare in senso proprio veniva detto *commercium*, infatti, il termine latino attraverso cui s'indicava ogni genere di attività economica era *negotium*, che —come si

¹⁰ La condanna venne ribadita nei Concilî di Cartagine (345 d. C.), Aix (789), III Lateranense (1179), II di Lione (1274), Vienne (1311). La Chiesa continuò a condannare l'usura fino al 1745, quando papa Benedetto XIV riconobbe la liceità degli interessi nell'uso del denaro con l'enciclica *Vix Peruenit*.

¹¹ Spengler (1923: 1351).

poteva leggere nel *Decretum Gratiani*— «negat otium neque quaerit veram quietem, quae est Deus»¹².

È certamente deprecabile la tendenza, «abbastanza diffusa nella storiografia giuridica ed economica, a ridurre la storia di quel divieto ad una sorta di epico certame tra una prassi negoziale impegnata solamente ad eludere il divieto stesso per insano amor del guadagno (aiutata nell'impresa da un nugolo di argomentatori prezzolati e sottili) e un'arcigna macchina inquisitoria dedita a scoprire — il più delle volte con successo — l'anfratto nel quale una mano scaltra aveva rimpiazzato la clausola usuraria»¹³. È opportuno rilevare, infatti, che l'attenzione dei moralisti cattolici era stata carpita dal prestito ad interesse giacché in un'*economia di sussistenza*, quale è comunemente ritenuta quella dell'epoca alto-medioevale, non vi era posto per una funzione economica del credito nel senso moderno e, pertanto, i prestiti erano — solitamente — prestiti al consumo. Ciò che induceva a ricorrere ad un prestito era, quasi sempre, una condizione di emergenza che spingeva alla ricerca di liquidità nell'intento precipuo di far fronte alle spese correnti.

È dunque palese come, in tali circostanze, risultasse oltremodo facile per il prestatore trarre un vantaggio dallo stato di bisogno in cui versava il richiedente. Di qui la necessità morale di vigilare a tutela dei più deboli¹⁴. Sotto tale ispirazione sorsero i Monti di Pietà che emanciparono i poveri dall'oppressione usuraria concedendo prestiti su pegno senza interesse e restituendo al debitore, dietro il rimborso della somma prestata, l'oggetto pignorato¹⁵. In pratica, mentre il mutuatario non era materialmente in condizione di pagare un interesse, il mutuante

¹² Citato in Spengler (1923: 1483, nota 10).

¹³ Santarelli (1989: 147-148). Per accedere a ricostruzioni storiche che non prestano il fianco a tali forzature polemiche, si consultino in particolare i lavori di Nelson (1967) e di Spicciati (1990).

¹⁴ Cfr. Vito (1967: 68).

¹⁵ Cfr. Vito (1967: 72).

non aveva bisogno di ricevere un compenso per il prestito, cosicché —come ha opportunamente riconosciuto anche l'economista Francesco Vito— «[c]ol proibire l'usura per motivi religiosi la Chiesa rese un segnalato servizio alla società dell'alto Medio Evo»¹⁶. Non si può che concordare con Umberto Santarelli, infatti, quando sostiene che, da sempre, l'immagine di colui che s'appropria dell'indigente, aggravando la sua già difficile situazione per trarne un utile a proprio esclusivo vantaggio, è stata universalmente interpretata come sintomo intollerabile di una situazione totalmente immorale¹⁷.

IV. RAGIONI ETICHE ED ECONOMICHE DELLA NORMA

Era stata, di fatto, proprio l'esigenza pratica di salvaguardare le fasce sociali più disagiate a determinare l'adozione di misure precauzionali e non tanto un'aprioristica rigidità nell'esegesi biblica di alcuni passi contenuti nell'Antico e nel Nuovo Testamento. Il divieto biblico, tuttavia, esisteva, anche se non rappresentava affatto una singolare anomalia nel panorama delle antiche civiltà. Contrariamente a quanto affermato dallo stesso Rothbard infatti —che sosteneva la teoria secondo cui, con l'unica eccezione degli ebrei nei confronti degli altri ebrei, nel mondo antico *nessuno*, dalla Grecia alla Cina, dall'India alla Mesopotamia, aveva mai vietato il prestito ad interesse¹⁸— la proibizione dell'usura era un retaggio culturale tipico della tradizione occidentale, nel cui tronco si era innestato il

¹⁶ *Ibidem.*

¹⁷ Cfr. Santarelli (1989: 144).

¹⁸ «With one exception, *no one* in the ancient world — whether in Greece, China, India or Mesopotamia — prohibited interest. That exception was the Hebrews who, in an expression of narrow tribal morality, permitted charging interest to non-Jews but prohibited it among Jews»: Rothbard (1995: I, 43, corsivo aggiunto).

cristianesimo. È assai significativo —da questo punto di vista— che, nei due volumi della sua pur ampia e pregevole *Storia del pensiero economico*, che va dall'antichità fino alla 'rivoluzione marginalista', Rothbard si sia soffermato a descrivere il sistema 'taoista', affermatosi in Cina nei cinque secoli precedenti alla venuta del Cristo (cap. I), per volgersi immediatamente dopo all'età media (cap. II), saltando così a piè pari tutto il lungo periodo relativo alla storia romana.

Presso gli antichi romani, nondimeno, l'usura — nel senso di tutto quel denaro che era ottenuto senza lavoro, solo grazie allo scorrere del tempo —era detta *fenus*¹⁹: dal tema *f*— che si ritrova anche in *femina*, in cui era racchiuso il concetto di generazione (del denaro come dei figli). Nell'antica Roma esisteva un numero considerevole di leggi relative a tale problema. Già la legge delle XII tavole, del 451 a. C., proibiva chiaramente l'usura. Nel IV e III secolo a. C. si alternarono leggi che la proibivano ad altre che la permettevano, seppure a tassi controllati e relativamente bassi. Inoltre, similmente a quanto avveniva presso gli ebrei, anche qui erano essenzialmente i patrizi a praticarla ai danni dei plebei, ma non dei componenti della stessa *gens* aristocratica. Soltanto nei primi secoli della storia di Roma non era esistita alcuna regolamentazione rigida della questione: sia perché le leggi scritte si limitavano unicamente a poche sentenze, sia perché di per se stessa la si praticava poco, sia perché gli eventuali tassi usurari erano fissati caso per caso nei singoli negozi giuridici d'indebitamento²⁰.

¹⁹ Derivato dalla voce verbale *fenero, as, avi, atum, are* (*feneror, aris, atus sum, ari*), 1.^a tr., che significava «prestare a frutto; dare ad interesse; speculare; render con usura»: Castiglioni-Mariotti (1966: 536).

²⁰ Su tale problema nella Roma di età repubblicana e durante i primi trecento anni dell'Impero, si consulti lo studio di Andreau (1999). Si noti, in particolare, la distinzione —approfondita nei capp. II e III— tra coloro che prestavano denaro ad interesse (*feneratores*) e i banchieri di professione (*argentarii*), che svolgevano una funzione alquanto differente e che, comunque, comparvero solo —all'incirca—

Non c'è alcun dubbio, nondimeno, che anche nel Vecchio Testamento l'argomento fosse piuttosto sentito: Rothbard accenna, ad esempio, al Salmo 14²¹. Nelle pagine vetero-testamentarie, tuttavia, è possibile rinvenire fonti ben più incisive. Le Sacre Scritture contenevano infatti un complesso normativo, di carattere giuridico-morale, nel quale si trovavano codificate le clausole del patto stipulato fra Jhwh ed il Popolo ricondotto dall'Egitto alla Terra promessa: si trattava del cosiddetto 'Codice dell'Alleanza'. Qui il divieto si trovava chiaramente e ripetutamente formulato²². L'espresso riferimento alla condizione d'indigenza del mutuatario si trova riportato —ad esempio— in *Exodus*, a fianco della formale enunciazione del divieto: «Se avrai prestato del denaro a qualche povero del mio popolo che abita con te, non lo tormenterai come un esattore, né l'opprimerai con le usure. Se avrai ricevuto in pegno dal tuo prossimo il suo mantello, glielo renderai prima del tramonto del sole {*Si autem argentum mutuuum dederis fratri tuo paperi apud te, non eris eum urgens, non imponens ei usuram. Si autem pignus in pignum acceperis vestimentum proximi, ante solis occasum reddes ei*}; perché è quello il solo indumento col quale ei cuopre la carne sua, e non ne ha altro per dormirvi; se griderà a me, io l'esaudirò, perché sono misericordioso»²³. L'impianto della norma appare evidente: mutuatario è, per definizione, un povero, la cui situazione costituisce il presupposto di fatto tipico ed immancabile del mutuo; l'inevitabile conseguenza che da ciò

intorno al 310 avanti Cristo. Nel cap. VIII, espressamente dedicato al tasso d'interesse, si spiega inoltre il modo in cui si tentò frequentemente di limitare i prestiti fruttiferi attraverso la legislazione, come avvenne ad esempio con la *lex Cornelia Pompeia* dell'88 avanti Cristo. Sul tema si veda anche Andreau (1987).

²¹ «Signore, chi potrà albergare nella tua tenda? [...] Chi il suo danaro non dà ad usura, e doni non accetta contro l'innocente»: *Sal* 14, 1 e 5.

²² Cfr. Santarelli (1989: 144-145).

²³ *Es* 22, 24-26. Il termine ebraico che il sacerdote Giovanni Giovannozzi — in Ricciotti (1940) — ha reso con 'esattore' è *kenosheh*, che letteralmente stava per 'creditore che presta ad interesse'; quello che ha reso con 'usure' è *neshek*, alla lettera 'morso'.

deriva direttamente è il divieto assoluto di esercitare la pratica usuraria ed il significativo limite temporale legato all'eventuale pegno del mantello²⁴. Per comprendere la *ratio* della norma è sufficiente far mente locale alla forte escursione termica che caratterizzava il clima delle regioni in cui, all'epoca, era stanziata la popolazione ebraica: il povero era in grado di privarsi del mantello durante le ore diurne, ma al calar della notte lo necessitava assolutamente²⁵; tanto più che, se si deve credere al detto islamico, «l'abito preso a prestito non tiene caldo». È superfluo chiosare: *cessante ratione legis, cessat ipsa lex*.

Il secondo testo di riferimento sulla condanna dell'usura si trovava contenuto nel *Deuteronomio*: «Non presterai ad interesse ad un tuo fratello né denaro né alimenti né un'altra cosa; allo straniero sì. Al fratello tuo invece presterai senza interesse ciò di cui ha bisogno [...]»²⁶. Sorvolando sul nuovo elemento sostanziale contenuto in questo secondo testo, rappresentato dalla differente regolamentazione del mutuo contratto nei confronti del 'fratello' rispetto a quello stipulato con lo 'straniero', sarà sufficiente concentrarsi, qui, sull'approfondimento dell'elemento formale. Si tratta della descrizione precisa di quei beni che possono costituire l'oggetto del mutuo di cui s'impone la gratuità. Essi consistono, essenzialmente, in quelli che 'romanisticamente' si è soliti definire 'di genere' o 'fungibili'. Di particolare interesse è la sottolineatura —nel testo deuteronomico— della presenza, fra questi, dei viveri: la loro dazione a mutuo, infatti, è un indiscutibile segnale della condizione di assoluta indigenza in cui doveva versare il mutuatario.

V'era inoltre un terzo ammonimento, contenuto nel *Levitico*: «Se un tuo fratello s'è impoverito, ed è caduto in basso stato,

²⁴ Cfr. Santarelli (1989:145).

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ «Non foeneraberis fratri tuo usuram argenti, et usuram ciborum, et usuram cuiuslibet rei quamcumque dederis mutuam. Alieno foeneraberis, fratri autem tuo non foeneraberis»: *Dt* 23, 19-20.

e tu l'hai raccolto come un forestiero ed un ospite, e vive con te, non ricevere da lui usura, né più di quello che tu gli hai dato. Temi il tuo Dio, in modo che il tuo fratello possa vivere presso di te. Non gli prestare il tuo denaro ad usura, e dei generi datigli non esiger da lui il sovrappiù. Io il Signore Dio vostro, che vi cavai dall'Egitto, per darvi la terra di Canaan ed essere il vostro Dio»²⁷. Tra i riferimenti di carattere puramente 'sapienziale' andrebbero inclusi, infine, altri passi vetero-testamentari²⁸, fra cui il già citato Salmo 14.

V. SAN LUCA: UNA PROSPETTIVA GIURIDICA O MORALE?

Tutti i summenzionati precetti, d'altronde, appartenevano al *corpus* etico-giuridico contenuto nell'Antico Testamento. A quel complesso di norme, cioè, che disciplinavano la vita del popolo ebraico. Si è visto come, addirittura, alcuni di essi tendessero a distinguere l'atteggiamento da adottare se ci si fosse trovati al cospetto di un altro ebreo o, viceversa, se il rapporto avesse riguardato un ebreo ed un gentile²⁹. Con la Cristianità medioevale si era, tuttavia, in presenza di una nuova alleanza ed il testo di riferimento era costituito dalla parola del Cristo. Era, dunque, presente nella produzione neo-testamentaria uno scritto che confermasse la sanzione biblica precedente? Il quesito trovò una soluzione affermativa, individuando la possibilità di un richiamo in un celebre passo del vangelo di Luca: «[...] e date in prestito senza speranza di ricambio {*et mutuuum date nihil inde sperantes*}»³⁰. La richiesta, insieme esplicita ed estremamente

²⁷ *Lv* 25, 35-38.

²⁸ Cfr. ad esempio *Prv* 28, 8; *Ez* 18, 8.13 e 17, nonché *ivi*, 22, 12.

²⁹ L'estensione del comandamento a tutti, stranieri compresi, nel cristianesimo primitivo è testimonianza della prospettiva autenticamente 'cattolica' del nuovo credo.

³⁰ *Lc* 6, 35.

esigente, sembrò non lasciare spazio alcuno alla libera interpretazione. Di conseguenza, per il cristiano il mutuo non poteva essere se non gratuito e l'usura, per tenue che fosse, andava irrimediabilmente condannata come illecita. Tale visione, tuttavia, appariva viziata da opposti fraintendimenti. La conseguente interpretazione risultava, pertanto, edulcorata ed eccessiva ad un tempo.

Edulcorata poiché, per la versione latina contenuta nella *Vulgata*, Girolamo —pur rimanendo rigorosamente fedele al testo greco— si avvale in maniera ineccepibile del vocabolario tecnico-giuridico romano e rese, conseguentemente, l'espressione originale scrivendo *mutuum date*. A tal proposito, il Santarelli ha giustamente osservato come, «nel mutuo romano, [...] *re contrahitur obligatio* e non vi può perciò esser differenza quantitativa tra *pecunia data* (che fonda l'*obligatio*) e *pecunia restituta* (che l'*obligatio* estingue); sicché quel *nihil* che Girolamo scrisse non poteva in alcun modo riguardar l'*usura*, la cui corresponsione non poteva trovare il proprio titolo nel *mutuum dare* (ma, semmai, solo in un negozio aggiunto al mutuo anche se ad esso 'funzionale': cioè nella *stipulatio usurarum*). Se, dunque, con linguaggio giuridicamente così esatto, Girolamo scrisse che si doveva *nihil sperare* dalla *mutui datio*, quel *nihil* non poteva di certo riferirsi alle *usurae*, ma doveva per forza riguardare la stessa *pecunia mutuata*»³¹.

Estrapolare una frase da un contesto più ampio, d'altra parte, rischia sempre di falsarne il senso. Ciò è ancor più vero per un testo come il vangelo. Giova riportare, dunque, anche quanto l'evangelista premetteva al fine di motivare adeguatamente il comando: «Ciò che voi volete che gli uomini facciano a voi, fatelo voi pure a loro. Se voi amate coloro che vi amano, qual merito ne avete? Anche i peccatori amano coloro che li amano. E se fate del bene a coloro che lo fanno

³¹ Santarelli (1989: 153).

a voi, qual merito ne avete? I peccatori fanno altrettanto. E se prestate denaro a coloro, dai quali sperate di ricavarne, qual merito ne avete? Anche i peccatori prestano ai peccatori, per ricevere altrettanto {*peccatores peccatoribus faenerantur ut recipiant aequalia*}»³². È a questo punto che si trova inserito il monito: «Ma voi amate i vostri nemici; fate del bene e date in prestito senza speranza di ricambio»; Gesù prosegue assicurando come, in tal modo, «grande sarà la vostra ricompensa e voi sarete i figli dell'Altissimo, ch'è buono pure verso gl'ingrati, e i cattivi. Siate dunque misericordiosi, com'è misericordioso il Padre vostro»³³.

L'ammonimento di Gesù ci viene trasmesso dall'evangelista come una specificazione del comandamento generale di amare anche i propri nemici, facendo loro del bene ugualmente a quanto si fa con gli amici. Chi abbia dimestichezza con l'Antico Testamento, assicura il biblista Angelo Tosato, «non fa fatica a scorgere, sia nel comando più generale che in quello più specifico, un esplicito richiamo alla legge antica e insieme al suo superamento»³⁴. Mosè, infatti, aveva comandato: «Amerai il tuo prossimo come te stesso»³⁵. Il riferimento sembrerebbe rivolto, cioè, unicamente agli altri Israeliti³⁶. L'ottica universale del cristianesimo avrebbe esteso la regola, ridefinendo il concetto stesso di 'prossimo'. Appare più che evidente a questo punto come, con quel *nihil*, non s'intendesse semplicemente spingere a rinunciare all'interesse maturato sulla somma prestata, bensì a predisporre l'animo al fine di poter dare a mutuo senza pretendere di ricevere *nulla* in cambio, neppure quella stessa somma mutuata (*aequalia*) che anche i peccatori esigevano di riottenere a tempo debito dai loro compari, secondo le regole

³² Lc 6, 31-34.

³³ Lc 6, 35-36.

³⁴ Tosato (2002: 273).

³⁵ Lv 19, 18.

³⁶ Cfr. Tosato (2002: 273).

proprie del *ius*. In questo senso l'interpretazione risulta, come si diceva, edulcorata³⁷.

Eppure la lettura di Luca fu, allo stesso tempo, decisamente eccessiva. È ormai chiaro, infatti, come ci si trovasse di fronte ad un semplice 'consiglio' e *non* ad un vero e proprio 'precetto' evangelico³⁸. L'eccesso consistette dunque nel tentativo di omologare, in maniera assolutamente arbitraria, la regola evangelica alla normativa mosaica che vietava al pio israelita di reclamare usura dal proprio 'fratello'. In tal modo, infatti, si pretendeva di trasformare un'esortazione morale, prettamente interiore, in un canone sostanzialmente giuridico³⁹. Gesù non aveva inteso affatto insinuare che il ricevere, o anche soltanto il pattuire, un giusto interesse fosse da considerarsi come un qualcosa di 'oggettivamente' illecito nella propria materialità di comportamento. Era ben altro che contava nella Sua prospettiva: si trattava di non giocare se stessi e la propria 'salvezza' nella vana e mondanissima speranza di ricevere qualcosa da uno qualsiasi di tali negozi⁴⁰.

Sotto il profilo degli avvenimenti storici conviene rammentare, peraltro, come la stessa proibizione di Nicea riguardasse unicamente la particolare categoria dei chierici⁴¹, venendo estesa anche ai laici solo in un secondo momento. L'ammonimento riportato dall'evangelista, inoltre, non riguardava affatto

³⁷ Cfr. Santarelli (1989: 153-154).

³⁸ Sulla distinzione fra 'precetti' e 'consigli' evangelici, quali espressioni della struttura della Legge cristiana, si veda Aquino (1266-73: I-II, q. 106, a. 1).

³⁹ Cfr. Santarelli (1989: 154).

⁴⁰ *Ibidem*.

⁴¹ XVII. *Dei chierici che esercitano l'usura*: «Poiché molti che sono soggetti ad una regola religiosa, trascinati da avarizia e da volgare desiderio di guadagno, e dimenticata la divina Scrittura, che dice: *Non ha dato il suo denaro ad interesse* (Sal 14, 5), prestando, esigono un interesse, il santo e grande sinodo ha creduto giusto che se qualcuno, dopo la presente disposizione prenderà usura, o farà questo mestiere d'usuraio in qualsiasi altra maniera, o esigerà una volta e mezza tanto, o si darà, in breve, a qualche altro guadagno scandaloso, sarà radiato dal clero e considerato estraneo alla regola».

l'applicazione di un equo interesse ai prestiti in denaro, bensì esortava il credente a non esitare nel concedere un prestito a chiunque ne avesse avuto bisogno, perfino quando non si poteva sperare alcunché in cambio: un notevole incentivo, dunque, all'attività economica (che si regge in larga misura sulla circolazione dei capitali), oltre che un atto di profonda carità cristiana nei confronti del prossimo. Tale interpretazione trova conforto nel corrispondente passo dell'apostolo Matteo, che volgeva il monito in positivo e non presentava l'equivoco riferimento all'interesse: «Da' a chi ti domanda, e non voltar le spalle a chi ti chiede un prestito»⁴². L'interpretazione restrittiva che voleva leggere nel passo evangelico un fermo divieto del prestito ad interesse, del resto, cozzava palesemente con la 'parabola dei talenti', dove il padrone rimproverava il proprio servo per non aver saputo mettere a frutto il denaro prestatogli, affidandolo alla cura dei banchieri in maniera tale da poterlo ritirare «con l'interesse {*cum usura*}»⁴³.

VI. LA PROGRESSIVA STORICIZZAZIONE DEL DIVIETO

La vera questione che la prassi e la riflessione teorica cristiana si trovarono, congiuntamente, a dover affrontare non fu tanto la ricerca di un meccanismo atto ad eludere il divieto biblico o, viceversa, di un dispositivo idoneo a perseguirne i contravventori, bensì —assai più in profondità— il problema consistette nell'individuare la stretta connessione che legava sapientemente tale divieto con una determinata struttura economico-sociale (*di sussistenza*). Una volta compreso tale aspetto, si trattava di prendere atto del passaggio che si era verificato verso un nuovo

⁴² Mt 5, 42.

⁴³ Mt 25, 26-27; similmente Lc 19, 23.

assetto socio-economico, di tipo *mercantile*, constatando di conseguenza la perdita di significato di una conferma rigorosa e indiscriminata dell'antica proibizione nella nuova realtà ed elaborando, quindi, gli strumenti analitici che consentissero di distinguere le fattispecie in cui il divieto delle usure conservava intatto il proprio valore rispetto a quelle dove il mantenerlo aveva ormai perduto ogni significato⁴⁴.

Il dibattito legato al divieto delle usure poteva ridursi, in buona sostanza, al problema di definire la natura e la funzione del denaro. Proprio l'impiego specifico che se ne fa ed il genere di utilità che ne traggono le parti contraenti, infatti, è in grado di determinare la diversa essenza che il denaro, di volta in volta, assume; essenza che incide direttamente, come ovvio, sul suo statuto. Ciò è, precisamente, quanto avvenne con il passaggio dall'età feudale, contrassegnata da un'economia di tipo 'curtense', all'età comunale, nel basso medioevo, contraddistinta invece dallo sviluppo di un'economia di mercato e dalla rapida ascesa del ceto mercantile⁴⁵.

Tale passaggio —con tutto quanto esso implicò sotto il profilo economico, giuridico e morale— venne notevolmente agevolato dalla riflessione, sotto molti aspetti disincantata, che si sviluppò all'interno degli 'Ordini Mendicanti' e, soprattutto, in seno all'Ordine dei Frati Minori (*Ordo Fratrum Minorum*) fondato nel 1209 da Francesco d'Assisi. Il religioso provenzale Pierre de Jean Olivi ed il senese Bernardino degli Albizzeschi, entrambi francescani, così come l'allievo di quest'ultimo, il domenicano fiorentino Antonino Pierozzi —in particolare— si distinsero nel teorizzare il ruolo centrale che la capacità imprenditoriale e creativa dell'essere umano aveva quale stimolo per l'economia di mercato. Quanto a Francesco, che era figlio di un ricco mercante, aveva deciso di discostarsi radicalmente dal modello

⁴⁴ Cfr. Santarelli (1989: 148).

⁴⁵ Cfr. Santarelli (1989: 149).

di vita paterno in un émpito di emancipazione interiore. E, tuttavia, né lui né gli altri frati francescani equivocarono mai la povertà —che praticarono volontariamente e con intransigenza come virtù spirituale— con un disprezzo manicheo nei confronti della società mercantile, che conoscevano assai bene, o degli strumenti economici su cui tale realtà si fondava⁴⁶.

La progressiva 'storicizzazione' del divieto, cominciata in epoca medioevale sotto l'impulso di alcuni esponenti del primo Ordine francescano, trovò un'emblematico sviluppo nella prima, durissima, polemica che Lutero condusse, da posizioni di fondamentalismo 'evangelico', contro le 'estorsioni usuarie' che —a suo dire— praticava la Chiesa di Roma⁴⁷. Da parte sua Calvino, l'altro grande riformatore, rivendicò la reciproca autonomia di coscienza e norma biblica, liberando in tal modo l'azione pratica dalle opprimenti discipline che egli riteneva la ingabbiassero⁴⁸. Affatto diversa si rivelò, per contro, la via che, in campo cattolico, perseguirono i teologi-giuristi della Seconda Scolastica⁴⁹. Costoro, decisero di non avventurarsi in terreni piuttosto scoscesi ed insidiosi per il cattolico che intendeva rimanere fedele alla tradizione, come sarebbe stato l'operare dei semplici *distinguo* nel sistema normativo che disciplinava l'usura. Essi si rifiutarono, inoltre, di recidere il legame —altrettanto tradizionale— che manteneva unita la coscienza alla legge, come prevedeva uno dei più specifici postulati della Protesta. Di conseguenza, optarono per incentrare la propria riflessione sul più affidabile registro della 'natura delle cose', riconoscendo che l'essenza medesima del denaro era soggetta a mutazione in base all'impiego cui esso veniva, volta per volta, destinato. Da tale cambiamento, che andava inteso come 'oggettivo' nonostante derivasse da una causa soggettiva quale era l'uso che

⁴⁶ Cfr. Santarelli (1989: 150).

⁴⁷ Cfr. Nelson (1967: 55 ss.).

⁴⁸ Nelson (1967: 107 ss.).

⁴⁹ Cfr. Ambrosetti (1973: 23 ss.).

se ne faceva, poteva e doveva scaturire un nuovo atteggiamento verso le regole di comportamento in relazione alla moneta⁵⁰.

VI. IL DEPOSITO IRREGOLARE DI DENARO

Non si deve dimenticare, inoltre, che il divieto rinveniva una solida giustificazione nell'inscindibilità dell'uso dalla proprietà nei già rammentati beni fungibili (*qui primo usu consumuntur*), di cui la moneta costituisce l'esempio per antonomasia. In base a tale visione, il mutuante non poteva pretendere, oltre alla restituzione del capitale dato in prestito, un compenso per l'uso di quello, giacché tale uso, risultando di fatto inscindibile dalla moneta, spettava al mutuatario, che ne diveniva in quel lasso di tempo proprietario a tutti gli effetti⁵¹. Precisamente su tali precetti giuridici s'imperviava anche la critica di Luis Saravia de la Calle e di altri scolastici spagnoli all'esercizio della banca con 'riserva frazionaria'⁵². Secondo detti autori, infatti, l'utilizzo a proprio beneficio, mediante la concessione di prestiti a terzi, del denaro depositato 'a vista' era da ritenersi illegittimo e supposeva un grave peccato⁵³. Tale dottrina, peraltro, coincideva pienamente con quella già stabilita dagli autori classici del diritto romano, che a sua volta scaturiva naturalmente dall'essenza, causa e natura giuridica del contratto di 'deposito irregolare' (*depositum irregulare*) di denaro⁵⁴.

⁵⁰ Cfr. Santarelli (1989: 151-152).

⁵¹ Assai diverso era, invece, il caso in cui l'uso fosse distinto dalla cosa stessa (come ad esempio per la casa d'abitazione) dove si poteva ben esigere, oltre alla restituzione della cosa, anche una giusta remunerazione per l'uso (il canone d'affitto).

⁵² Per una prospettiva critica sul sistema bancario con 'riserva frazionaria', si consulti Huerta de Soto (1998).

⁵³ Cfr. Huerta de Soto (2001: 57; trad. it. 70-71).

⁵⁴ Sulla singolare figura contrattuale del deposito irregolare, si può consultare Santarelli (1984: 67 ss.).

Il deposito irregolare di denaro fu uno dei due tipi contrattuali che i giuristi medioevali idearono per rispondere all'esigenza di armonizzare i bisogni della società mercantile con le obbligazioni etico-religiose emanate dalla Chiesa. Al soddisfacimento del medesimo intento rispose anche, da un'altra prospettiva, la 'commenda'. Lo scopo sostanziale del contratto di deposito irregolare consistette nel mettere capitali a disposizione dell'attività mercantile. Attraverso tale istituto, in buona sostanza, si disciplinò l'affidamento ad un mercante (o ad un vero e proprio mediatore professionale nel traffico dei capitali, come erano i banchieri) d'una somma di denaro destinata a venire poi investita in affari di mercatura per esser quindi restituita al depositante assieme ad un interesse maturato sulla stessa. Tale interesse altro non rappresentava, in termini economici, se non una partecipazione al profitto d'impresa da parte di chi —direttamente (come nel caso che il deposito irregolare avvenisse nei confronti dello stesso mercante) o indirettamente (se sussisteva un'intermediazione bancaria)— aveva messo a disposizione il capitale⁵⁵.

Ma la qualificazione come società del finanziamento dell'impresa altrui, con la conseguente affrancazione dal divieto del prestito ad interesse —che si rese possibile tramite la *commenda* e il *depositum irregulare*— fu l'esito di un processo graduale. Ciò che interessa notare qui è come l'istanza della prassi sia stata raccolta, in un primo momento, non dalla scienza giuridica ma dalla teologia. Come ha sottolineato il Santarelli: «rapportando i fatti nella loro immediatezza al precetto 'divino' della essenziale gratuità del mutuo fu possibile scoprire perché il finanziamento della mercatura dovesse porsi al di fuori dell'ambito di applicazione del divieto»⁵⁶. Nella *Somma teologica* di Tommaso d'Aquino il ragionamento economico è già

⁵⁵ Cfr. Santarelli (1989: 164-165).

⁵⁶ Santarelli (1989: 166).

compiutamente svolto e le sue conseguenze risultano, ormai, ampiamente acquisite⁵⁷. È così che, mentre discettava *de peccato usurae*, dopo essersi dedicato ad illustrare diffusamente l'effettiva illiceità dell'usura (*accipere usuram pro pecunia mutuata est secundum se iniustum*), l'Aquinate passava a domandarsi se non fosse stato tuttavia lecito il pretendere, in cambio del mutuo di denaro, qualche altro utile che non avesse coinciso con l'usura (*utrum aliquis possit pro pecunia mutuata aliquam aliam commoditatem expetere*)⁵⁸. Fra le possibili *commoditates* giudicate come accettabili rientrò, appunto, il finanziamento della mercatura.

VII. UN INSOSTITUIBILE IMPULSO PER LA LIBERA IMPRESA

Ecco così che, nella condivisibile interpretazione del Sombart, anche le opinioni sul divieto del prestito ad interesse formulate dagli scolastici —e, in particolar modo, da quelli tardo-medioevali— non rappresentarono affatto un ostacolo per lo sviluppo del capitalismo, bensì dovevano piuttosto contribuire a rinvigorirlo e a promuoverlo in misura essenziale⁵⁹. Proprio la 'simpatia cordiale' e la 'piena comprensione' per lo 'slancio' preso dalla vita economica in quel tempo nel proprio paese, infatti, avrebbe indotto i tardi scolastici italiani a mantenersi aggrappati, con tanta tenacia, alla dottrina ecclesiastica dell'usura⁶⁰. Il divieto del prestito ad interesse sulle labbra dei moralisti cattolici del XV e XVI secolo, insomma, stava a significare, in termini tecnici, che non si doveva impedire al denaro di mutarsi in capitale⁶¹.

⁵⁷ Cfr. Santarelli (1989: 167).

⁵⁸ Cfr. Aquino (1266-73: II-II, q. 78, a. 2).

⁵⁹ Cfr. Sombart (1913: 194-195).

⁶⁰ Cfr. Sombart (1913: 197).

⁶¹ Il concetto secondo cui tale divieto costituiva il più energico stimolo allo sviluppo del sistema capitalista, per quanto potesse apparire paradossale a prima

In san Tommaso il concetto di 'capitale' era ancora *in statu nascendi* e, tuttavia, egli già distingueva, come si è visto, sia pure unicamente per segni formali, il mero prestito di denaro dall'investimento di capitale. Cosicché, mentre non ammetteva il guadagno che derivava dal primo, riteneva del tutto legittimo quello scaturito dal secondo⁶². Con Bernardino ed Antonino, viceversa, l'idea si trova ormai sviluppata in perfetta chiarezza, tanto che lo stesso termine 'capitale' ha già un impiego corrente. Il futuro santo senese distingueva, ad esempio, fra *mutuum usurarium* e *ratione capitalis*⁶³. Mentre secondo il suo discepolo fiorentino il capitale investito (*ratio capitalis*) ed il prestito di danaro (*ratio mutui*) andavano messi in reciproca, netta e sostanziale opposizione⁶⁴. Nella forma del mutuo il denaro risultava sterile, non fruttando nulla, mentre sotto forma di capitale esso si mostrava fecondo giacché, come tale, possedeva una peculiare 'qualità creativa'⁶⁵.

vista, studiando le fonti «appena quanto basta», s'imponeva per il Sombart «in modo tale che francamente non capisco bene come sino a ora nessuno abbia colto il nesso che li unisce. Forse dipende dalla circostanza che le fonti vennero per lo più sfruttate da profani di economia politica, privi di quella disciplina concettuale che dovremmo ammirare in Antonino e in Bernardino»: Sombart (1913: 198).

⁶² «Dicendum quod ille qui mutuat pecuniam transfert dominium pecuniae in eum qui mutuat. Unde ille cui pecunia mutuatur sub suo periculo tenet eam, et tenetur integre restituere. Unde non debet amplius exigere ille qui mutuavit. Sed ille qui committit pecuniam suam vel mercatori vel artifice per modum societatis cuiusdam, non transfert dominium pecuniae suae in illum, sed remanet eius, ita quod cum periculo ipsius mercator de ea negotiatur vel artifex operatur. Et ideo licite potest partem lucri inde provenientis expetere, tanquam de re sua»: Aquino (1266-73: II-II, q. 78, a. 2).

⁶³ Cfr. Albizzeschi (1963: XLII, c. II). Sui temi trattati in queste pagine san Bernardino s'intrattenne anche in alcune delle sue celebri 'prediche volgari', pronunciate in Firenze e Siena fra il 1424 ed il 1427.

⁶⁴ «Si [pecunia est tradita] per modum capitalis, seu rectae societatis, tunc in pacto esset, quod deberet eam solis mercatoribus fideliter deputare. Et haec ultima ratio videtur fortiter probare, quod non sit tradita dicta pecunia, nisi ut mutui rationem habens in quo spes lucri reprobatur»: Pierozzi (1440-59: II, 1, 6, par. 16).

⁶⁵ «Illud quod in firmo proposito Domini sui est ordinatum ad aliquod probabile lucrum, non solum habet rationem simplicis pecuniae, sive rei, sed etiam ultra hoc

In pratica, l'utile sul capitale non era affatto proibito, bensì perfettamente lecito; sia nel caso che derivasse da affari commerciali, sia che rappresentasse il frutto di un'impresa capitalistica, al pari che provenisse da un'assicurazione sui trasporti o dalla partecipazione ad un'impresa altrui⁶⁶. S'impondeva un'unica limitazione: che il capitalista prendesse parte all'impresa direttamente, sia col guadagno che con le perdite eventuali. È per tale ragione che l'usura, dove si concedeva una somma in prestito ad un interesse fisso senza alcun rischio, veniva considerata illecita. Come ha giustamente osservato, in proposito, il Sombart: «Ciò dimostra con lampante chiarezza che l'opposizione tentata da qualcuno fra credito produttivo e credito consuntivo [con interesse permesso nel primo caso e vietato nel secondo] non rende pienamente giustizia alla dottrina scolastica del guadagno»⁶⁷.

VIII. DUE MODELLI A CONFRONTO

Si tenterà adesso di esporre, in sintesi, quali siano le opposte logiche che marcano la differenza fra il modello 'cattolico' e quello 'protestante', relativamente all'aspetto economico della società; logiche che rendono apparentemente simili ma, in definitiva, non del tutto assimilabili fra loro i due modelli. Per far questo dovremo prima interrogarci su quali siano stati gli elementi caratteristici di entrambi. In cosa si differenzino, cioè, l'economia di mercato medioevale e quella moderna. Molte volte — e con esiti contrastanti — ci si è chiesti se le radici del

quandam seminalem ratione lucrosi, quam communiter capitale vocamus. Ideo non solum reddi habet simplex valor ipsius, sed etiam valor superadjunctus»: Albizzeschi (1963: XXXIV, c. III).

⁶⁶ Cfr. Pierozzi (1440-59: II, 1, 6, parr. 15 e 29; nonché Albizzeschi (1963: XLII, cc. II e III).

⁶⁷ Sombart (1913: 199).

capitalismo vadano rintracciate nell'etica protestante, così come suggerì Max Weber, o piuttosto nella riflessione maturata in seno alla filosofia scolastica. Un primo equivoco sta certamente nel confondere lo 'spirito del capitalismo', di cui ha parlato Weber, con il capitalismo in quanto tale. Ma la questione sorge anche —e soprattutto— dalla fumosità della terminologia adottata: 'capitalismo' è, in effetti, una definizione che risente di un'antica connotazione polemica. Il termine venne infatti coniato ed utilizzato, in un primo momento, nell'ambito della cultura marxista (sebbene Marx, praticamente, non lo abbia usato) con l'intento di denunciare e criticare un sistema nel quale i lavoratori, che producevano la ricchezza del paese, non potevano poi goderne i frutti⁶⁸.

Una volta introdotto il termine in ambito 'scientifico', se ne sono date molteplici definizioni non sempre sovrapponibili l'una all'altra né facilmente conciliabili fra loro. In esse ricorrono, tuttavia, alcuni elementi comuni che si possono estrapolare, nel tentativo di offrire una visione d'insieme: 1) l'economia capitalista è fondata, come il nome stesso rivela, sul capitale —che serve a finanziare l'impresa —e sullo scambio. Questi due fattori abbisognano, ovviamente, di un elemento fondamentale che è la *moneta*. Diversamente dal periodo feudale, che fu un'"economia naturale", in cui *a*) gli scambi erano scarsi e predominava il consumo diretto dei beni prodotti (autosussistenza); *b*) gli scambi avvenivano, comunque, sotto forma di baratto; 2) si ha una prevalenza del settore, cosiddetto, 'secondario' o *industriale*, rispetto a quello 'primario' o agricolo; 3) il motore che permette alla macchina di funzionare è una figura imprenditoriale intesa come *homo oeconomicus*, «al quale l'economia vale non come un ordine di mezzi ma come un ordine di fini tanto da costituire il dominio al quale va a consacrare le principali sue

⁶⁸ Cfr. Finzi (1987: vol. I, 78).

attività»⁶⁹; una sorta di 'massimizzatore', cioè, che ha come obiettivo primario l'arricchimento personale ma come fine ultimo il successo della propria impresa, di cui mira ad ampliare indefinitamente la capacità produttiva, in quanto non considera il guadagno come un semplice mezzo per soddisfare alle proprie necessità materiali, bensì come il vero strumento per raggiungere lo scopo della sua vita che consiste nel potere economico fine a se stesso; 4) a fronte dell'imprenditore così inteso, nel moderno sistema economico capitalistico si ha il *lavoro salariato*: l'operaio non possiede i mezzi di produzione, che appartengono al datore di lavoro. Per vivere, di conseguenza, egli è costretto a 'vendere' la propria forza-lavoro. In ciò si ha una differenza importante con le economie precedenti dove: a) la persona, e non la capacità di lavorare, era considerata una merce di scambio, come avveniva nei sistemi a produzione schiavistica, o b) il lavoratore, per quanto subordinato, possedeva i propri 'ferri del mestiere', come succedeva sia nel sistema feudale che in quello artigianale di età comunale; 5) a partire dal XIX secolo, in particolare, si è avuta una progressiva *urbanizzazione*, evento indispensabile per l'assetto economico moderno. Nel mondo scaturito dalla 'rivoluzione commerciale' avvenuta nel basso medioevo, per contro, la città rimaneva comunque una realtà numericamente marginale e, in ogni caso, vincolata ad un'economia ancora sostanzialmente agraria; 6) nell'era industriale e post-industriale si è raggiunto il massimo sviluppo nella *divisione del lavoro*. Tale fenomeno si era già affacciato durante il periodo della 'rivoluzione commerciale', ma in quel tempo continuava a prevalere una divisione 'professionale' del lavoro; con l'avvento della 'rivoluzione industriale', invece, è subentrata una divisione 'tecnica'. Nel primo caso il lavoratore si specializzava in un dato mestiere, che corrispondeva ad una

⁶⁹ Evola (1953: 114).

precisa fase del processo produttivo (pettinatura, tessitura, tintoria, etc.); nel secondo egli si sarebbe dedicato ad un'unica operazione interna ad ogni fase della produzione (catena di montaggio)⁷⁰.

IX. VERSO UN'ALIENAZIONE DEL LAVORATORE?

Ha ben messo in luce lo storico economico Carlo Maria Cipolla come, «[t]ra il 1780 e il 1850, in meno di tre generazioni, una profonda Rivoluzione che non aveva precedenti nella storia dell'umanità cambiò il volto dell'Inghilterra. Da allora il mondo non fu più lo stesso»⁷¹. D'altra parte, «[p]er le sfere scientifiche il divorzio effettivo dalla totalità significa la morte», ha acutamente posto in evidenza il filosofo esistenzialista Karl Jaspers⁷², sottolineando inoltre come, conseguentemente alla 'rivoluzione scientifica', «[a]lla conoscenza sottentrano una tecnica e un mestiere meccanizzati, e alla cultura dello spirito, il cui indirizzo conoscitivo è sempre universale, anche nello studio di un settore specifico, si sostituiscono il possesso e l'esercizio di strumenti a cui non servirà essere perfetti»⁷³.

A tale proposito, preme attirare l'attenzione su di un aspetto in particolare: si è detto di come, già nel borgo medioevale, molti fossero i lavoratori che compivano la propria opera alle dipendenze altrui. Lavoro subordinato e lavoro salariato, tuttavia, non rappresentano affatto la medesima cosa. L'artigiano che lavorava alle dipendenze del lanaiolo, ad esempio, era proprietario dei suoi mezzi di produzione (il telaio) ed instaurava quindi con il mercante-imprenditore un contratto

⁷⁰ Cfr. Finzi (1987: 79-81).

⁷¹ Cipolla (1974: 411).

⁷² Jaspers (1925: 11).

⁷³ *Ibidem*.

sostanzialmente differente da quello che un operaio salariato sarebbe stato, poi, costretto a sottoscrivere con il proprio datore di lavoro, per il quale andava a compiere un servizio completamente diverso. Fra le differenze più evidenti e gravide d'implicazioni occorre tenere presente che l'artigiano era virtualmente in grado di collaborare con più imprenditori contemporaneamente, era libero di organizzare il suo lavoro come meglio credeva e poteva sempre cercare di emanciparsi mettendosi in proprio⁷⁴.

Ciò deriva dal fatto che l'articolazione fra arti e mestieri e, di conseguenza, la netta distinzione fra 'artista' ed 'artigiano' è —come la comune radice segnala— un fenomeno tipicamente moderno. Presso gli antichi, infatti, l'*artifex* coincideva, indifferentemente, con colui il quale esercitava un'arte o un mestiere⁷⁵, tanto che —in maniera rivelatrice— le due professioni erano ricomprese, nella società medioevale, sotto un'unica corporazione. Riguardo, poi, alla questione della divisione 'tecnica' del lavoro, che come ricordato ha preso piede in epoca moderna, merita riportare la concezione tradizionale, secondo cui gl'individui non sono oggetti intercambiabili —come vorrebbe il pensiero egualitario— bensì soggetti unici in sé. Ciascuno dovrebbe, in armonia con tale visione, poter svolgere una determinata funzione a cui la sua stessa natura, con le specifiche attitudini che questa implica, lo ha destinato: si noti, a tal proposito, come il termine 'mestiere' significhi propriamente 'funzione', secondo la sua derivazione etimologica dal latino *ministerium*⁷⁶.

Lo svolgere una funzione differente da quella per cui saremmo naturalmente predisposti non può rappresentare, nella visione tradizionale, se non un grave turbamento che avrà una

⁷⁴ Cfr. Finzi (1987: 81).

⁷⁵ Cfr. Guénon (1945: 59).

⁷⁶ Cfr. Guénon (1945: 61).

ripercussione su tutta l'organizzazione sociale di cui ciascuno fa parte. Questo perché, secondo tale concezione, sono le qualità essenziali degli esseri umani a determinare la loro attività. Nella concezione moderna, all'opposto, tali qualità non contano e gl'individui vengono considerati come mere 'unità' intercambiabili e puramente numeriche. È così che ha origine la 'spersonalizzazione' dell'uomo, dato che quest'ottica non può logicamente condurre a null'altro se non all'esercizio di un'attività prettamente 'meccanica', nella quale finisce per non sussistere più alcunché di veramente umano in senso proprio⁷⁷.

Prova ne sia come, nel lavoro industriale, l'operaio non metta nulla di se stesso in quanto sta facendo; cosa che, peraltro, si avrebbe buona cura d'impedirgli qualora ne mostrasse la minima velleità. Preoccupazione che non sussiste, d'altronde, in quanto tutta la sua attività si riduce nel far funzionare una macchina. Egli, inoltre, è reso assolutamente privo d'iniziativa dalla 'formazione' professionale, a cui è sottoposto, la quale si rivela come l'antitesi dell'antico 'apprendistato', dato che egli non è più spinto ad affinare un'abilità personale ma viene indotto ad eseguire determinati movimenti 'meccanicamente' e sempre alla stessa maniera, senza che debba comprenderne la ragione ultima o preoccuparsi del risultato finale, giacché in realtà non è lui l'artefice del prodotto finito, bensì la macchina⁷⁸. Anche il problema dei salari è molto secondario, secondo quanto ha opportunamente rilevato il filosofo francese Gustave Thibon, poiché un «artigiano di paese che costruisce oggetti completi e tratta con una clientela viva è infinitamente più felice e soddisfatto dell'operaio d'officina, pur con uno *standard* di vita ben inferiore a quello di quest'ultimo»⁷⁹.

⁷⁷ *Ibidem*.

⁷⁸ Cfr. Guénon (1945: 63).

⁷⁹ Thibon (1940: 29, corsivo originale).

In ciò, presumibilmente, consistette l'individuazione del capitalismo industriale —ai suoi esordî— come un sistema dominato da 'macchinarî satanici'⁸⁰. E di fronte all'obiezione secondo cui la tecnica avrebbe sempre affiancato l'opera dell'uomo, giova rammentare l'opposta prospettiva che con la modernità si è affermata. Si può infatti sostenere che, per certi versi, la macchina appare come l'esatto opposto del primitivo utensile. Lungi dall'esserne un lineare perfezionamento, come alcuni pensano, essa obbedirebbe invece ad un principio diametralmente opposto. L'utensile costituiva infatti, in un certo qual modo, un 'prolungamento' dell'uomo stesso, consentendogli di meglio esprimere le proprie doti. La macchina, per contro, avrebbe convertito l'uomo in un suo anonimo elemento. Ridotto a servitore del macchinario, l'uomo avrebbe così finito per mutarsi egli stesso in ingranaggio, 'alienandosi' infine dalla propria natura⁸¹.

X. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Lo spunto di riflessione iniziale ha condotto lontano e qualche parola va, forse, spesa a chiarire il senso e la portata di talune affermazioni. Innanzi tutto, è opportuno specificare che considerare 'alienante' un'operazione, non implica necessariamente il ritenerla anche faticosa. I due concetti sono ben distinti fra loro e, molte volte, persino antitetici. Trascorrere ore ed ore di fronte ad un videogioco —ad esempio— è senza alcun dubbio alienante, per quanto certamente provochi un affaticamento fisico alquanto ridotto. Dedicarsi anima e corpo a coltivare duramente la terra, per contro, può essere un'opera sfiancante e, tuttavia, non produce alcun effetto alienante nell'individuo.

⁸⁰ Cfr. Polanyi (1944: 43).

⁸¹ Cfr. Guénon (1945: 63, nota 1).

Ha scritto sempre Thibon che «[e]siste una vita dura e difficile che è umana: quella del contadino, del pastore, del soldato, del vecchio artigiano di paese...; esiste anche una vita molle e facile che è inumana e che genera la corruzione, la tristezza e l'eterna ribellione dell'essere che non svolge alcun ruolo vivente nella Città: quella per esempio dell'operaio *standard* in periodo di alti salari, del burocrate amorfo e ben pagato, ecc. Ed è proprio quest'ultimo genere di esistenza che il socialismo reclama per tutti»⁸². Era, ancora una volta, il *philosophe-paysan* ad osservare come «[i] democratici moderni hanno troppo frettolosamente confuso vita dura e vita inumana. E con ciò si sono condannati quasi unicamente a corrompere sotto il pretesto di umanizzare»⁸³.

Vivere gomito a gomito con altre centinaia d'individui negli squallidi caseggiati di una periferia degradata, d'altronde, può indurre ad un abbruttimento e ad un'incomunicabilità ben maggiori che non il condurre una vita isolata in un modesto casolare di campagna. Potersi sentire, infatti, non significa necessariamente sapersi ascoltare. Aleksandr Solženicyn rilevava l'abbaglio quasi quarant'anni fa, nel romanzo che gli valse il premio Nobel per la letteratura. Nel tetro clima che caratterizzava il reparto n. 13 (quello oncologico) dell'ospedale sito in una sperduta città sovietica dell'Asia centrale alla fine degli anni cinquanta, l'infermiera Zòja chiedeva al degente Kostoglòtov, il quale le parlava delle tante difficoltà che c'erano nel posto dal quale egli proveniva: «Possibile che si stia così male?»; al che, lui rispondeva: «Niente affatto. È la gente che ha un concetto sbagliato del bene e del male. Si considera bene vivere in una gabbia a cinque piani, con la gente che cammina e batte sopra la testa, e le radio che urlano da tutte le parti. Mentre è considerata una terribile disgrazia la vita laboriosa

⁸² Thibon (1940: 31, corsivo originale).

⁸³ *Ibidem*.

del contadino che abita in una capanna d'argilla al limite della steppa»⁸⁴.

L'alienazione di cui si è trattato in queste pagine, dunque, è quel particolare assoggettamento del lavoro umano alle esigenze peculiari dell'automazione, in base al quale si tende a fare dell'uomo una sorta di accessorio della macchina. Ciò deriva espressamente dalla palese incapacità della tecnica a venire incontro ai bisogni etici, estetici ed affettivi dell'uomo e dalla sua conseguente tendenza a favorire, se non a determinare, l'isolamento degl'individui e la loro reciproca incomunicabilità. Né, d'altronde, può rivelarsi fattore indicativo della bontà di una qualunque azione il semplice fatto che essa venga accettata di buon grado o, perfino, perseguita volontariamente da un soggetto. Una scelta non coercitiva non è anche, per mera definizione, una scelta giusta. Non si devono confondere i distinti piani di valutazione: in veste di filosofo della politica si può legittimamente rivendicare la bontà del principio su cui si fonda la libertà di scelta, rispetto a quello che sostiene l'imposizione coattiva; come storico, sociologo, o antropologo non ci si deve lasciar condizionare dalle proprie preferenze nell'esprimere un giudizio, ma ci si deve sforzare perché questo sia —il più possibile— oggettivo.

Anche chi rivendica la possibilità di drogarsi, ad esempio, in quanto atto —più o meno responsabile— comunque conseguente ad una libera scelta individuale, non può tuttavia negare —a meno che non intenda palesemente rinunciare all'obiettività— gli effetti nefasti che l'uso prolungato di sostanze stupefacenti produce sull'organismo umano. Non si può replicare, al medico che nella sua diagnosi attribuisca all'utilizzo di droghe l'insorgenza nel paziente di un 'sarcoma di Kaposi', di fermarsi a riflettere sul fatto che quella persona ha deciso in piena autonomia di drogarsi poiché da ciò ricavava una

⁸⁴ Soljenicyn (1967: 44, corsivo aggiunto).

sensazione di piacere fisico⁸⁵. Non lo si può fare, semplicemente, perché questo non cambierebbe di una virgola la valutazione espressa dal medico. Le due considerazioni, infatti, si collocano su piani paralleli e non comunicanti fra loro. La libertà nella scelta di drogarsi, insomma, non è in grado di neutralizzare gli effetti negativi che tale atto comporta, al pari di quanto avviene per il contadino che si fa operaio volontariamente per faticare di meno e finisce per rimanerne vittima alienandosi.

L'interpretazione più convincente del concetto di alienazione, tuttavia, non appare affatto — nella personale ottica di chi scrive — quella delineatasi all'interno del filone hegel-marxista, dove si attribuiva all'*Entfremdung* il significato di una perdita di coscienza dell'operaio nel regime capitalistico dovuta principalmente alla proprietà privata e, di conseguenza, superabile soltanto tramite la soppressione della stessa⁸⁶. È, piuttosto, quella filtrata attraverso il grande profeta della decadenza della civiltà occidentale, Oswald Spengler⁸⁷, la visione che ha mostrato un'indubbia capacità di svincolarsi da sofismi ideologici tutti interni al medesimo orizzonte ideale, additando nella macchina la causa ultima della decadenza spirituale che attanaglia l'uomo contemporaneo. Il mondo in cui essa domina risulta, nella diagnosi operata dal filosofo tedesco, una realtà senz'anima, livellatrice, mortificante: un

⁸⁵ Già più sensato sarebbe — eventualmente — chiedere al filosofo di fermarsi a riflettere sulle conseguenze, spesso involontarie, che può produrre la libera azione umana. Gli effetti indesiderati dell'eterogenesi dei fini, infatti, viaggiano a doppio senso.

⁸⁶ Sembra assolutamente convincente, infatti, l'ipotesi sostenuta dal filosofo Lucio Colletti, secondo la quale «[i]l 'feticismo delle merci', la *Versachlichung*, la *Verdinglichung*, di cui parla Marx nel *Capitale*, nei *Grundrisse*, nelle *Theorien über den Mehrwert*, sono assolutamente la stessa cosa dell'alienazione o 'estraniamiento' (*Entäusserung*, *Entfremdung*), cioè allo scambio o inversione (*Umkehrung*) fra soggetto e predicato, sostrato particolare e universale logico, del quale Marx tratta nella sua critica giovanile di Hegel»: corrispondenza inedita, riportata in Tambosi (1999: 132).

⁸⁷ Si veda in particolare Spengler (1931).

universo in cui la quantità ha preso il sopravvento sulla qualità e dove il culto sacro dei valori spirituali è stato rimpiazzato da quello utilitaristico degli interessi strumentali⁸⁸. Per Spengler, dunque, Marx ha perfettamente ragione quando sostiene che la macchina è 'la più superba' creazione della borghesia; e tuttavia il filosofo di Treviri, «succubo dello schema antichità-medioevo-età moderna, non ha notato che soltanto la borghesia di una unica civiltà *ha finito col dipendere dalla macchina*»⁸⁹.

Poiché la macchina domina la terra, infatti, ogni non-europeo, dal giapponese all'indù, dal russo all'arabo, tenta di appropriarsi del segreto di questa terribile arma —proseguiva l'autore del *Tramonto dell'Occidente*— «ma interiormente la respinge»⁹⁰. Avveniva così che l'ebreo, come imprenditore ed ingegnere rifuggisse dal costruire macchine, per dedicarsi piuttosto al lato affaristico della loro produzione. Allo stesso modo il russo avrebbe guardato con timore e con odio codesta «tirannia delle ruote, dei fili e delle rotaie» al punto che, se anche un giorno o l'altro egli si fosse dovuto piegare alla necessità, adattandosi al suo utilizzo, l'avrebbe poi rimosso dalla propria memoria e dal proprio ambiente «per costruirsi un mondo nel quale nulla più esista di questa *tecnica diabolica*»⁹¹.

Realizzare un'economia di mercato creativa, in grado di neutralizzare gli effetti alienanti che sono presenti nel sistema utilitaristico affermatosi in età moderna in seguito alle varie 'rivoluzioni', è —probabilmente— la principale sfida che si pone oggi allo scienziato sociale. Alcuni dei meccanismi tipicamente 'industriali' illustrati in queste pagine risultano, ormai, ampiamente superati. Ma l'essenza del problema sembra ben lungi dal potersi considerare risolta nella sua complessità. La

⁸⁸ Sul tema mantengono una loro attualità talune considerazioni svolte — queste, sì, sulla scia del pensiero hegeliano — da Weil (1934: 108-127).

⁸⁹ Spengler (1923: 1492, nota 93, corsivo originale).

⁹⁰ *Ibidem*.

⁹¹ *Ibidem* (corsivo aggiunto).

struttura portante del sistema capitalistico, di per sé valida e indiscussa, necessita di riappropriarsi di quella bussola imprescindibile che hanno a lungo rappresentato i valori della morale cristiana. Essi non interferivano in alcun modo con le leggi economiche, *stricto sensu*, che regolano il libero mercato ma influivano in maniera esclusiva sulla coscienza di ogni singolo attore, condizionando così unicamente il 'foro interno'. Autoconsapevolezza, controllo e competizione appaiono, dunque, come la triade fondante di un'economia di mercato sana, mirata alla costruzione di un modello in grado di soddisfare il bisogno di ricchezza dell'individuo, irrelato agli equilibri etico-politici della società in cui egli stesso vive.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ALBIZZESCHI, Bernardino (1963), *Sermones XXXII-XLV. De contractibus et usuris*, in Bernardinus Senensis, *Sermones imperfecti, Itinerarium anni, Epistolae*, edd. PP. Collegii S. Bonaventurae, Firenze, Quaracchi-Collegio S. Bonaventura, vol. VIII di *S. Bernardini Senensis opera omnia*.
- AMBROSETTI, G. (1973), *Diritto privato ed economia nella Seconda Scolastica*, in Paolo Grossi (a cura di), *La seconda Scolastica nella formazione del diritto privato moderno*, Milano, Dott. A. Giuffrè Editore.
- ANDREAU, Jean (1987), *Vie financière dans le monde romain, Les métiers de manieurs d'argent (IV^e siècle av. J.-C.-III^e siècle ap. J.-C.)*, Roma, École Française de Rome.
- (1999), *Banking and Business in the Roman World, 310 B.C.-A.D. 284*, Cambridge and New York, Cambridge University Press.
- AQUINO, Tommaso di (1266-73), *Summa Theologiae*, fino alla parte III, questione 90 inclusa, di cui la I parte, 1266-68; la I-II, 1269-71; la II-II, 1271-72; la III, 1272-73 [il resto, ossia il Supplemento, è tratto dal *Commento alle Sentenze*].

- BENTHAM, Jeremy (1787), *Defence of Usury*, London, 1790.
- BLOCK, Walter (1976), *Defending the Undefendable: The Pimp, Prostitute, Scab, Slumlord, Libeler, Moneylender, and Other Scapegoats in the Rogue's Gallery of American Society*, San Francisco, Fox & Wilkes, 1991, trad. it. *Difendere l'indifendibile*, Macerata, Liberilibri, 1993.
- CASTIGLIONI, Luigi y MARIOTTI, Scevola (1966), *Il vocabolario della lingua latina*, redatto con la collaborazione di A. Brambilla e G. Campagna, Torino, Loescher Editore.
- CIPOLLA, Carlo M. (1974), *Storia economica dell'Europa pre-industriale*, Bologna, Società editrice il Mulino, 2003.
- EVOLA, Julius (1953), *Gli uomini e le rovine*, Roma, Edizioni Mediterranee, 1998.
- FINZI, Roberto (1987), *Corso di Storia* (3 voll.), Bologna, Nicola Zanichelli Editore, 1990, vol. I: *L'età medievale*.
- GUÉNON, René (1945), *Le Règne de la Quantité et les Signes des Temps*, Paris, Éditions Gallimard, trad. it. *Il Regno della Quantità e i Segni dei Tempi*, Milano, Adelphi Edizioni, 1982.
- HUERTA DE SOTO, Jesús (1998), *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Madrid, Unión Editorial, 2002.
- (2001), *La Escuela Austriaca: mercado y creatividad empresarial*, Madrid, Editorial Síntesis, trad. it. *La Scuola Austriaca. Mercato e creatività imprenditoriale*, a cura di Paolo Zanotto, prefazione di Raimondo Cubeddu, Soveria Mannelli (CZ), Rubbettino Editore, 2003.
- JASPERS, Karl (1925), *Psychologie der Weltanschauungen*, Berlin, Verlag von Julius Springer, trad. it. *Psicologia delle visioni del mondo*, Roma, Casa Editrice Astrolabio-Ubaldini Editore, 1950.
- MANDEVILLE, Bernard de (1714), *The fable of the bees: or, private vices, publick benefits*, London, 1723, trad. it. *La favola delle api: ovvero vizi privati, pubblici benefici con un saggio sulla carità e le scuole di carità e un'indagine sulla natura della*

- società*, a cura di Tito Magri, Roma-Bari, Giuseppe Laterza & Figli Editori, 2002.
- (1724), *A modest defence of publick stews: or, an essay upon whoring, as it is now practis'd in these kingdoms*, London, trad. it. *Una modesta difesa delle case di piacere*, a cura di Giacinto Borelli, Soveria Mannelli (CZ), Rubbettino Editore, 1995.
- NELSON, Benjamin (1967), *Usura e cristianesimo. Per una storia della genesi dell'etica moderna*, Firenze, G. C. Sansoni editore.
- PIEROZZI, Antonino (1440-59), *Summa theologiae moralis*, Venezia, Joannes de Colonia, 1477.
- POLANYI, Karl (1944), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, New York, Holt, Rinehart & Winston Inc., trad. it. *La grande trasformazione. Le origini economiche e politiche della nostra epoca*, Torino, Giulio Einaudi editore, 1974.
- RICCIOTTI, Giuseppe [a cura di] (1940), *La Sacra Bibbia*, Firenze, Casa Editrice Adriano Salani.
- ROTHBARD, Murray N. (1982), *The Ethics of Liberty*, New York and London, New York University Press, 1998.
- (1995), *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought* (2 voll.), vol. I: *Economic Thought before Adam Smith*, vol. II: *Classical Economics*, Cheltenham (UK) and Brookfield (VT), Edward Elgar Publishing.
- SANTARELLI, Umberto (1984), *La categoria dei contratti irregolari. Lezioni di Storia del diritto*, Torino, G. Giappichelli Ed, 1998.
- (1989) *Mercanti e società tra mercanti*, Torino, G. Giappichelli Editore, 1992.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1954), *History of Economic Analysis*, edited from manuscript by Elizabeth Boody Schumpeter, Oxford and New York, Oxford University Press.
- SOLJENICYN, Aleksandr I. (1967), *Ràkovyi kòrpus*, trad. it. *Padiglione cancro*, Roma, Biblioteca Economica Newton (Classici BEN), 1994.

- SOMBART, Werner (1913), *Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des Modernen Wirtschaftsmenschen*, München und Leipzig, Duncker & Humblot, trad. it. *Il borghese. Lo sviluppo e le fonti dello spirito capitalistico*, Traduzione di Henry Furst, Presentazione di Franco Ferrarotti, Parma, Ugo Guanda Editore, 1994.
- SPENGLER, Oswald (1923), *Der Untergang des Abendlandes. Umriss einer Morphologie der Weltgeschichte, Vollständige Ausgabe in einem Band*, München, C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung (Oscar Beck), trad. it. *Il tramonto dell'Occidente. Lineamenti di una morfologia della Storia mondiale*, Parma, Ugo Guanda Editore, 2002.
- (1931), *Der Mensch und die Technik. Beitrag zu einer Philosophie des Lebens*, München, C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung (Oscar Beck), trad. it. *L'uomo e la tecnica. Contributo a una filosofia della vita*, Parma, Ugo Guanda Editore, 1992.
- SPICCIANI, Amleto (1990), *Capitale e interesse tra mercatura e povertà nei teologi e canonisti dei secoli XIII-XV*, Roma, Jouvence.
- TAMBOSI, Orlando (1999), *O declínio do marxismo e a herança hegeliana (L. Colletti e o debate italiano: 1945-1991)*, Florianópolis, Editora da Universidade Federal de Santa Catarina, trad. it. *Perché il marxismo ha fallito. Lucio Colletti e la storia di una grande illusione*, Milano, Arnoldo Mondadori Editore, 2001.
- THIBON, Gustave (1940), *Diagnostics. Essai de physiologie sociale*, Paris, Librairie de Médicis, 1945, trad. it. in Id., *Ritorno al reale. Prime e seconde diagnosi in tema di fisiologia sociale*, Prefazione di Gabriel Marcel, a cura e con considerazioni introduttive di Marco Respinti, Milano, Effedieffe Ed., 1998.
- TOSATO, Angelo (2002), *Vangelo e ricchezza. Nuove prospettive esegetiche*, a cura di Dario Antiseri, Francesco D'Agostino e Angelo Petroni, Soveria Mannelli (CZ), Rubbettino Editore.

- VITO, Francesco (1967), *Introduzione alla economia politica*, Milano, Dott. A. Giuffrè Editore.
- WEIL, Simone (1934), *Réflexions sur les causes de la liberté et de l'oppression sociale*, Paris, Éditions Gallimard, 1955, trad. it. *Riflessioni sulle cause della libertà e dell'oppressione sociale*, Milano, Adelphi Edizioni, 1997.

LA ORIGINALIDAD DE LA ECONOMÍA MARGINALISTA DE JEREMY BENTHAM

ESTRELLA TRINCADO AZNAR*

Resumen: En este artículo, se demuestra que la teoría de Jeremy Bentham es precursora de la economía marginalista. El autor introdujo las ideas de utilidad marginal decreciente, la equimarginalidad en el intercambio, realizó una clasificación entre bienes superiores e inferiores y su definición de la propiedad como una expectativa de posesión le llevó a desarrollar una teoría económica basada en la búsqueda individual de información. Así mismo, dio especial importancia a la figura del empresario innovador y describió el mercado como un proceso de descubrimiento en que el agente central es el empresario.

Palabras clave: Bentham, economía marginalista, empresario.

Abstract: In this paper, we present some Bentham's theory features that make him precursor of marginalist economics. The author described the ideas of decreasing marginal utility and equimarginality, he made a commodity classification that distinguished between an upper and a lower class of goods depending on the proximity to use and his definition of property as an expectation of possession lead him to develop an economic theory based on individual information search. At the same time, he attached special importance to the figure of the innovative entrepreneur and described the market as a discovery process in which the central agent is the entrepreneur.

Key words: Bentham, marginalist economics, entrepreneur.

Clasificación JEL: B12.

(*) Universidad Complutense de Madrid. Agradezco los comentarios de Carlos Rodríguez Braun.

INTRODUCCIÓN

En este artículo demostraremos que la obra del inglés Jeremy Bentham (1748-1832) fue precursora de la economía marginalista y que vislumbró algunas ideas austriacas. Innovador en un tiempo en que la teoría del valor ricardiana era el *mainstream* en las universidades inglesas, introdujo, como es sabido, las ideas de utilidad marginal decreciente y algo parecido a la equimarginalidad en el intercambio. Sin embargo, también llevó a cabo una clasificación entre bienes superiores e inferiores, y su definición de la propiedad como una expectativa de posesión le llevó a desarrollar una teoría económica basada en la búsqueda individual de información. Asimismo, dio especial importancia a la figura del empresario innovador y describió el mercado como un proceso de descubrimiento de las utilidades en que el agente central es, justamente, el empresario (o *projector*).

PROPIEDAD Y EXPECTATIVA

La propiedad, dice Bentham, es únicamente obra de la ley. No es más que una base de la esperanza de sacar un provecho determinado de la cosa que se posee a consecuencia de las relaciones que se tiene con ella por obra de la ley¹. Bentham, como Hume, considera la propiedad como una relación externa. La esencia de la propiedad es que de ella se deriva un beneficio o placer de actos que tienen su terminación en una cosa externa dada y su comienzo en una persona. La combinación del foco externo y la relación placentera hace a la propiedad fuente de felicidad. Los objetos de propiedad pueden ser reales o corporales y ficticios o incorpóreos, pero siempre se dan sobre un objeto externo.

¹ Bentham (1981: 118).

Si se admite que es útil para el bien social que el producto del trabajo sea propiedad del trabajador porque refuerza el sentimiento de expectativa sin el cual no trabajaría, debe amenazarse al ladrón con un dolor de igual intensidad al placer de robar. El mantenimiento de la propiedad permite el crecimiento, que revierte, en última instancia, sobre toda la sociedad. Además, Bentham introduce el *principio de prevención de la decepción*, que será la base de las ramas civiles y penales de la ley de la propiedad. Para Bentham, sin la idea de expectativa, no habría diferencia entre una persona que posee una cosa y un usurpador, si ambos sienten igual placer de poseerla. Hemos de calcular el dolor de la decepción sufrida por alguien que pierde una posesión de un derecho adquirido. Por el principio de no-decepción, el rico espera su opulencia tanto como el pobre sabe de su suerte. Así, y al enfatizar la idea de expectativa, en la transformación de la ley Bentham se basa en un concepto del tiempo futurista, gradualista y continuista.

Es decir, Bentham identifica la propiedad con los sentimientos humanos de placer, seguridad y expectativa, y, especialmente tras la Revolución Francesa, la idea de un cambio revolucionario en la distribución de propiedad le aterroriza.

¡Una revolución en la propiedad! Es una idea que veo con horror... Implica disturbios en las posesiones, desilusión en las expectativas... La opulencia reducida a mendicidad, los frutos de la industria hechos presa de la rapacidad y disipación, la igualación de toda distinción, la confusión de todo orden y la destrucción de toda seguridad.²

Por tanto, Bentham acaba rechazando todo cambio social en favor de la racionalización del *status quo*.

En todos estos casos, ¿cuál debe ser el objeto primario del gobierno? Estabilidad. Éste debe ser el primer objeto de sus deseos en todo punto, si no de sus medidas.

² Stark (1952a: 318), extractado de *Supply without Burden*.

¿Por qué? Lo que se pierde para un hombre por un cambio del precio es ganancia para otro, siendo ambos miembros de la comunidad y el interés de cada uno una porción igual del interés de la comunidad. Ciertamente: pero la constitución de la naturaleza humana es tal que el disfrute resultante de una ganancia nunca es igual al sufrimiento resultante de una pérdida.

La estabilidad de los precios es una rama de esa especie de seguridad que tiene a la propiedad como objeto.³

En cualquier caso, según Bentham, siguen existiendo razones para buscar la igualdad: el pobre puede valerse del principio de minimización de la desigualdad y, además, es cierto que una masa de riqueza dada produce más felicidad cuando está repartida entre más número de individuos. Pero *toda desigualdad que no tenga una utilidad especial para justificarse es una injusticia*⁴.

De todos modos, en la teoría de Bentham no hay relación entre el derecho de propiedad y los derechos humanos, ni una crítica de la relación del hombre con otros hombres y con la naturaleza⁵. Estaba en contra de la esclavitud pero no por motivos morales, sino porque la libertad hace a los trabajadores más productivos. Sin embargo, como la experiencia no ha enseñado a los esclavos otra condición, éstos no perciben su sujeción como abominable y no se verían decepcionados por seguir en esa condición⁶. Diferenciaba entre la trata de esclavos, que desaprobaba (los españoles e ingleses, de hecho, negociaron su prohibición ya en 1817) y la esclavitud misma, que se resistió a condenar taxativamente. De hecho, parecía más preocupado por la suerte de los animales que por la de los esclavos⁷.

³ Stark (1952a: 364-5), extractado de *Supply without Burden*.

⁴ Stark (1952a: 329), extractado de *Supply without Burden*.

⁵ Mises (2001: 209) también criticó la teoría del Derecho Natural, explícitamente basándose en Bentham. Sin embargo, en esto no coincide con otros Austriacos. Por ejemplo, Murray N. Rothbard (1995) ha adoptado una postura iusnaturalista.

⁶ Bentham (1981: 196).

⁷ Rodríguez Braun (1989: 126). Campos Boralevi ha estudiado la postura de Bentham sobre la esclavitud y los animales en Campos Boralevi (1984: 142-175).

VALOR-UTILIDAD: EL CÁLCULO FELICÍFICO

Adam Smith ha echado luz sobre mucho humo; pero hay casos también donde ha echado humo donde antes había luz.⁸

Ésta es la descripción que Bentham hace en *The True Alarm* de la teoría del valor Smithiana, y en términos parecidos criticará, en el margen de *Table of the Springs of Action*, la idea de la propensión a intercambiar (¿por qué no decir que los individuos maximizan su utilidad?)⁹.

En *The True Alarm*, Bentham define la riqueza en base a dos elementos: debe haber un objeto sensible y el objeto debe ser materia de uso y deseo, tener atractivo para los hombres. En el capítulo 5 discute la noción de valor: *Todo valor se funda en la utilidad*.

En la antología de escritos económicos de Bentham que hace Stark, se incluye una relación de extractos que el editor llama «la psicología del hombre económico» (unas ideas que luego serían usadas por la escuela de utilidad marginal). La felicidad para Bentham es una «idea», la expectativa del futuro placer y dolor que influye en la acción interesada y esperada. El hombre, según Bentham, busca maximizar una suma de placeres y minimizar una suma de dolores esperados. Pero ¿hay acciones impulsivas precedentes a ese cálculo, con magnitudes positivas-negativas? Incluso la pasión calcula, dice Bentham, aunque de modo confuso, y, además, para Bentham, la pasión no es un modo de acción habitual. *La proposición de que la pasión no calcula, no es verdad, como casi todas las proposiciones generales y oraculares... Todos los hombres calculan*¹⁰.

⁸ Stark (1952c: 80), extractado de *The True Alarm*.

⁹ Bonner (1995).

¹⁰ Stark (1952c: 434), extractado de *The Psychology of Economic Man*: XXIII. En esto coincide con algunos austriacos. Popper sintetiza una idea central de la economía austriaca: «Las instituciones sociales no proyectadas nacen como conse-

Bentham apunta que la cuantificación de experiencias físicas puede perfeccionarse y producir números concretos sobre valoraciones mentales. Pero esas valoraciones se producen, de facto, siempre que se menciona un precio monetario. El dinero mide experiencias físicas que sólo el sufridor puede valorar. Es decir, el dinero puede ser medida de placer o dolor. Sin embargo, ésta está sujeta a una «objetividad subjetiva». De hecho, el valor de la unidad monetaria es alto para los que tienen poca propiedad y bajo para los que tienen mucha. Por tanto, el valor del dinero relativo sí es objetivo, y podemos hacer comparaciones interpersonales de utilidad entre los hombres a los que podría idealmente medirse su umbral de placer. Si *ceteris paribus* dos hombres en iguales circunstancias pierden la misma cantidad de dinero, podemos suponer que pierden la misma cantidad de felicidad.

Esto es así para los bienes de valor esencial e invariable, como las necesidades relativas. Sin embargo, hay bienes de valor variable y caprichoso, como los lujos relativos, cuya comparación de utilidad interpersonal es más difícil. Bentham diferencia, como Smith, entre valor en uso y valor en cambio, aunque, según Bentham, a propósito de esta distinción Adam Smith es criticable: el agua puede tener valor de cambio en algunas situaciones, mientras que los diamantes pueden tener sus usos¹¹. Pero, con más originalidad, Bentham diferencia entre valor intrínseco y valor convencional. El valor intrínseco es la base del valor convencional, igual que el valor en uso es la base del valor en cambio.

cuencias involuntarias de acciones racionales» [Popper (1961: 88)]. Mises, de hecho, manifestaba que «todo orden social fue pensado y proyectado antes de ser puesto en práctica» [Mises (2001: 225)]. Sin embargo, como dice Huerta de Soto [en la introducción de Mises (2001: 1xi)], hay tres tendencias en la Escuela Austriaca: la racional-utilitarista de Mises, el evolucionismo de Hayek y el iusnaturalismo de Rothbard y Hoppe.

¹¹ Stark (1952c: 19), extractado de *Introduction*.

Nótese que el valor en el sentido de cambio surge de, y depende de, y está proporcionado con, su valor en el sentido de uso: porque ningún hombre dará nada que tenga valor en el sentido de uso en cambio de nada que no tenga ese valor.

Pero el valor en el sentido de uso puede diferenciarse en el general, o el que tiene lugar en tanto, y no más lejos que, la cosa es útil para las personas en general; y en el especial o idiosincrásico, que tiene lugar en tanto que en el caso de esta u otra persona en particular la cosa tiene un valor en el sentido de uso además del valor que tiene en el caso de las personas en general: un ejemplo del cual es el «pretium affectionis», el valor de la afección.¹²

Hemos de decir que James Mill se hizo seguidor del benthamismo en política y gobierno, pero no intentó acercarse al análisis de placer-dolor de Bentham, sino que se basó en la aproximación física de Ricardo a los problemas de producción y distribución¹³. Y a través de Mill padre e hijo y de Mc Culloch, son las ideas ricardianas del valor las que dominan la economía política inglesa hasta 1860¹⁴. Bentham, de hecho, fue crítico de la economía de Ricardo. *En los libros de la Renta de Ricardo, no hay mucha lógica. Quise que los corrigiera en estos particulares, pero no era consciente de ello, y Mill no lo deseaba. Confundía el valor*

¹² Stark (1952a: 108-9), extractado de *The Philosophy of Economic Science: XXV*.

¹³ Sus *Elementos de Economía Política* eran un tratado didáctico que incorporaba las doctrinas de Ricardo. En él, escribe que el valor relativo de los bienes depende de la oferta y demanda, en primer lugar, pero del coste de producción en último término. Incluso reduce la teoría del valor a cantidad de trabajo. No expone la idea de que la utilidad es una razón necesaria, aunque no suficiente, para que los bienes posean valor.

¹⁴ Según Halévy, sólo puede considerarse benthamita en la primera parte del siglo XIX a Samuel Bailey, que en 1825 publica *A Dissertation on the Nature, Measures and Causes of Value*, una de las más penetrantes críticas a Ricardo del XIX. Le llamaban «the Bentham of Hallamshire». Creía que las leyes de economía política son expresa operación de ciertos motivos de la mente humana, visión que contrasta con la teoría física y material de Ricardo. Éste fue criticado por James Mill en la *Westminster Review*, en enero de 1826, en un artículo anónimo. Se ve la dicotomía entre la política benthamita y la economía ricardiana, con la que se identifican los clásicos [Halévy (1928: 353-4)].

*con el coste*¹⁵. Sus ideas no fueron muy tenidas en cuenta, excepto las de *Defence of Usury*. Además, lo que Bentham escribe sobre valor, producción y distribución, crecimiento, empleo o dinero, no fue accesible a los economistas del siglo XIX, o sólo tras el año 1843, a través de la edición de Bowring¹⁶.

BIENES DE ORDEN SUPERIOR E INFERIOR

Sin embargo, la teoría de Bentham está cercana a la posterior metodología mengeriana, no sólo por el subjetivismo, sino porque también diferencia entre bienes de orden superior e inferior, de producción o de consumo, y se basa en la cercanía al uso como parámetro diferenciador¹⁷. Según Bentham, hay bienes de valor inmediato o intrínseco, como la comida; y bienes de valor derivado o servil, como las herramientas.

La utilidad inmediata no admite de grados; pero la utilidad no inmediata puede situarse en grados en el número que se quiera. La «escala» a la que estos grados pertenecen puede llamarse la escala de «vecindad al uso». Los instrumentos cuya estación está en el mayor grado en la escala —digamos el primer grado, el grado más cercano al uso inmediato— pueden llamarse instrumentos de primer orden: aquellos más cercanos a ellos, e.d. más cercanos bajo ellos, instrumentos de segundo orden, y así siguiendo, a través de cualquier número de grados

¹⁵ Bentham Works X, 498; citado en Stark (1952c: 48), extractado de *Introduction*.

¹⁶ Collison Black (1988). Sin embargo, Jevons, en 1871, en su *Theory of Political Economy*, vuelve al principio de la mayor felicidad y a la consideración del placer y dolor como motivo de la acción. Cita a Bentham en varias ocasiones y cuando procede a la cuestión del «placer y dolor como cantidades», en el capítulo II, llega a medir placeres y dolores por su intensidad, duración, certidumbre, cercanía, fecundidad, pureza y extensión, como hacía Bentham.

¹⁷ Sin embargo, aunque analizaban procesos similares, partían de concepciones pre-analíticas de diversa índole. Véase Menger (1984).

que, en cualquier sistema de instrumentos conectados, pueden en cualquier momento encontrarse ejemplificados.¹⁸

En la distinción entre la parte primaria y la derivada de la renta nacional, y entre el ingreso natural y convencional, hay un eco en Bentham de la doctrina fisiocrática. La diferencia entre agricultura, manufactura y artesanía, dice Bentham, es la mayor división del trabajo, la mayor cantidad de usos intermedios empleados conjuntamente y el número de grados en los que los instrumentos se acercan en la escala de «vecindad al uso», es decir, el incremento del tiempo de producción.

Es característico de la teoría de Bentham el hecho de que incluya a las personas, como fuente de servicios, entre la riqueza. Los habitantes son parte del capital productivo del país. Además, el trabajo es «sólo» un bien instrumental, no uno de orden inferior, que sólo puede compensarse con el placer monetario del salario.

Aversión —no deseo— es la emoción, la única emoción que el trabajo, tomado por sí mismo, puede producir... En tanto que el trabajo se tome en su sentido propio, el amor al trabajo es una contradicción en los términos.¹⁹

¹⁸ Stark (1952c: 448-9), extractado de *The Psychology of Economic Man*: XXXIV. Véase Stark (1952c: 84), extractado de *The True Alarm*; o el siguiente párrafo: «Con respecto a “la cercanía al uso”, la estación de los materiales, que sirven como objetos de la industria, es susceptible de unos grados indefinidamente numerosos... Cuando, considerado bajo toda modificación de la que es susceptible, el trabajo ha sido llevado a un estado que se puede llamar con propiedad “trabajo acabado”, si tomamos cualquier artículo de él como ejemplo, se encontrará que es o bien de tal naturaleza que permite, sin intervención de ningún otro objeto, ser aplicado en un modo inmediato al “uso inmediato” —en el sentido de que excluye del dolor o de que administra placer directamente— o que es susceptible de ser aplicado al uso como uso preparatorio, intermedio o digamos instrumental» [Stark (1952c: 448), extractado de *The Psychology of Economic Man*: XXXIV].

¹⁹ Stark (1952c: 428), extractado de *The Psychology of Economic Man*: IX.

UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE, INTERCAMBIO Y EQUIMARGINALIDAD

Las ideas de Bentham están continuamente rozando la de la importancia del principio marginal²⁰. En *Axioms*, el lector encuentra una exposición clara de la idea de «mínimo sensible» de riqueza, una primera aproximación a la utilidad marginal.

Entre el servicio real y su retribución, la medida exacta es la menor cantidad de materia de retribución que aquel que es capaz de prestar el servicio consiente tomar a cambio de él. Ésta es la medida de todos los precios, ésta es la medida del valor de todas las cosas buenas que son valorables y tangibles.²¹

Pero, además, formula también la idea de utilidad marginal decreciente, casi con las mismas palabras que sus continuadores subjetivistas.

La magnitud del placer producido no incrementa en un ratio tan grande como la causa que lo produce. Tómese, por ejemplo, la misma causa que antes: por ejemplo, el dinero. Tómese un individuo: désele una cierta cantidad de dinero, producirás en su mente una cierta cantidad de placer. Désele otra vez la misma cantidad, harás una adición a la cantidad de su placer. Pero la magnitud del placer producido por la segunda cantidad no será dos veces la magnitud del placer producido por la primera.²²

El principio de utilidad marginal decreciente se aplica no sólo al dinero, sino a toda gratificación: altas dosis de la materia excitante aplicada al órgano hacen que su sensibilidad de algún modo se gaste.

²⁰ Schwartz presentó algunas de estas «Sugerencias marginalistas en Bentham» en Schwartz (1976).

²¹ Stark (1952a: 118), extractado de *The Philosophy of Economic Science*: XXVII.

²² Stark (1952c: 441), extractado de *The Psychology of Economic Man*: XXIX.

Respecto al intercambio, es posible que Bentham no viera clara la idea de que, dado que los hombres tienen distintas utilidades o recursos iniciales, ambos negociantes puede beneficiarse de voluntariamente sacrificar una porción de su felicidad por su ganancia²³. Sin embargo, plantea la idea de «intercambio por reparación» e incluso la de indiferencia. *Relación hecha al individuo en cuestión, un mal es reparable y exactamente reparado cuando, tras haber sufrido el mal y recibido la compensación, sería un asunto de indiferencia recibir el mismo mal, junto a la misma compensación*²⁴.

Sin embargo, Bentham sí habla de la utilidad ganada por la transferencia de bienes. En el *Tratado*²⁵, estudia la patología, las sensaciones, afectos y pasiones y los efectos sobre la felicidad. *Sea la modificación del volumen de prosperidad lo que sea, al perder sin obtener un equivalente, un hombre sufre en proporción al valor que estima de él — el valor que les da...*²⁶ Para juzgar el efecto de una porción de riqueza sobre la felicidad la considera en tres estados diferentes: 1) Cuando siempre ha estado en las manos de los interesados. 2) Cuando acaba de salir de ellas. 3) Cuando acaba de entrar en ellas.

I. Caso primero. Las cantidades de riqueza en cuestión están en las manos de las dos partes en cuestión: ni entrando ni saliendo de las manos de ninguno.

1. *Ceteris Paribus*: a cada partícula de volumen de riqueza corresponde una partícula del volumen de felicidad...

5. Mínimo de riqueza, digamos 10 libras por año; sea el mayor exceso de felicidad producido por un exceso en la cantidad de riqueza de 2 a 1; magnitud de la partícula de riqueza, 1 libra por año. Sobre estos datos puede basarse una escala o cuadro, que exhibiría las cantidades de felicidad producida por

²³ Schwartz (1986: 74-103).

²⁴ Stark (1952c: 438), extractado de *The Psychology of Economic Man*: XXVI.

²⁵ Bentham (1981: 110-6).

²⁶ Stark (1952a: 108), extractado de *The Philosophy of Economic Science*: XXV.

cada una de las adiciones hechas a la cantidad de riqueza en el fondo de la escala, dado que hay muchas libras entre 10 y 10.000...

II. Caso en que las partículas de riqueza estén a punto de pasar a las manos de las partes.

1. Fortunas desiguales: una partícula de riqueza añadida al que tiene menos produce más felicidad que al que tiene más...

3. En estos datos puede basarse una escala que exhiba cantidades de felicidad producidas por adiciones al mínimo de riqueza a la felicidad respectiva de cualquier número de personas, cuyas respectivas cantidades de riqueza exceden una a otra por la cantidad de una partícula.

III. Caso tercero, las partículas de riqueza están a punto de salir de las manos de las partes...

6. Cuanto mayor es la fortuna del individuo en cuestión, mayor es la probabilidad de que, por la sustracción de una cantidad dada de su volumen de riqueza, no se haga ninguna sustracción de la cantidad de su felicidad.²⁷

Bentham, con su método geométrico, que muestra las consecuencias estáticas sobre el placer de una transferencia, estaba pensando en una escala que nos recuerda los gráficos de utilidad que posteriormente realizarían los economistas. Además, casi llega a formular el principio de equimarginalidad en el intercambio, aunque no logra definirlo con nitidez.

IV. Supongamos las partículas de riqueza a punto de irse de las manos de una parte a la de otros.

1. Fortunas iguales: tómesese de una parte una porción del volumen de riqueza y entréguese al otro, la cantidad de felicidad obtenida por el que ha incrementado su riqueza no será tan grande como la cantidad de felicidad perdida por el que la ha perdido.

2. Fortunas desiguales: cuanto más pobre sea el perdedor, más rico será el ganador; mayor es la disminución producida en la masa de felicidad por la transferencia que en el último caso mencionado.²⁸

²⁷ Stark (1952a: 113-4), extractado de *The Philosophy of economic Science*: XXV.

²⁸ Stark (1952a: 114-5), extractado de *The Philosophy of economic Science*: XXV.

LA INFORMACIÓN

Tratando el tema del precio y del coste, Bentham dice que para estimar el poder de compra sólo deben tomarse en cuenta los «precios definitivos» —pagados por el consumidor, de los bienes de primer orden— no los «precios preliminares» —de los bienes de segundo orden—. Para Bentham sólo se incrementa el *stock* de riqueza *con ayuda del capital, el resultado del trabajo precedente*²⁹. Pero, a pesar del parecido de esta afirmación con la teoría de Ricardo, en *Institute of Political Economy* Bentham muestra una teoría de los factores de producción diferente de la de Ricardo. Distingue tres factores: inclinación, conocimiento y poder (la voluntad de producir riqueza; el conocimiento de cómo producirla; y el poder sobre las cosas externas necesario para ese propósito). La inclinación se da en cantidad ilimitada, fluye de la constitución del hombre y no requiere ser incentivada. El conocimiento es fruto de la inclinación, con lo que el legislador tampoco tiene que incentivarlo. El poder, es decir, el control sobre el capital y bienes de capital, es el factor de producción limitante, dado que es inevitablemente escaso. Pero es poco posible que el gobierno tome pasos efectivos para evitar esa escasez de un factor natural. Por tanto, en conjunto el *laissez-faire* es la actitud apropiada.

La ventaja de la dirección del capital empleada en la comunidad depende de: 1. la elección del comercio y 2. la elección del modo de llevarlo a cabo. La posibilidad de mejor elección de la dirección del capital, según Bentham, se dará en proporción al grado de interés que el que elige pone en hacer la elección; y en proporción al mayor conocimiento y juicio del negocio³⁰. La posibilidad de que un hombre posea en un grado

²⁹ Stark (1952a: 196), extractado de *Defence of Usury. Proscript. Short Observations on the Injustice and Impolicy of Forced Reductions of the rate Of Interest.*

³⁰ Stark (1952a: 228), extractado de *Manual of Political Economy.*

superior las facultades de conocimiento y juicio depende en gran medida del grado de interés que pone en poseerlas. *El interés que un hombre toma en los asuntos de otros, por ejemplo un miembro de la soberanía en el de los súbditos, no es probable que sea tan grande como el interés que cada uno toma en sí mismo; mucho menos cuando ese otro es un perfecto extraño para él*³¹.

Según Bentham, los bienes que se pueden propagar con externalidades positivas son los que el Estado más debe fomentar. Ha sido celebrada la diferencia que hace, tanto en *Manual* como en *Institute*, entre acciones *sponte acta*, *agenda* y *non agenda*. Según Bentham, no hay una relación correcta de estas tres clases de acciones. La regla general de la intervención consiste en que para estimar la deseabilidad de cualquier gasto del gobierno en un subsidio debe compararse su uso probable con la carga del impuesto más nocivo en vigor, por la simple razón de que ese impuesto podría ser abolido si no fuera por el incentivo concedido de ese modo (vemos que Bentham utiliza la idea de marginalidad en este caso)³².

Para que el Estado logre un incremento de la riqueza, por ejemplo, debe crear una inclinación e incentivos, transfiriendo riqueza de una rama a otra. Pero, dice Bentham, todo lo que incentiva A desincentiva a B, a no ser que la cantidad de capital fuera ilimitada o que el agente público tuviera información sobre el interés privado o algún interés en la rama de comercio.

Es falso porque las dos proposiciones son falsas; pero si ambas fueran verdaderas, la práctica podría no ser errónea. Si fuera más probable que el hombre de Estado buscara en este

³¹ Stark (1952a: 229), extractado de *Manual of Political Economy*.

³² «Regla práctica que se supone nueva: para juzgar la conveniencia y elegibilidad de una rama nueva de gasto, comparar su beneficio con la carga de la porción correspondiente del producto del impuesto más gravoso» [Stark (1952c: 367), extractado de *Institute of Political Economy*].

particular el verdadero interés del individuo más que el mismo individuo, la necesaria limitación de la cantidad de capital de la nación no sería suficiente argumento contra su interferencia.³³

Efectivamente, según Bentham, el problema del gobierno es la información asimétrica. Pero sí éste tuviera más capacidad de obtener y difundir información para que los individuos se inclinen a la rama más beneficiosa de industria, *no puede haber daño en su difusión a costa del gobierno, dado que incluso por el mero avance de una pequeña porción de dinero bien aplicado, puede difundirse una infinidad de conocimiento útil*³⁴.

Pero el gobierno tiene muy difícil resolver su problema de agencia, y sólo es mejor que el individuo en los casos en que puede beneficiar su superioridad en lo que respecta a la longevidad: para el gobierno, el principal es un ser ideal; sin embargo, el manager, que conoce directamente a su agente, no tiene tantos problemas de agencia.

Los individuos actúan para sí mismos: los agentes del gobierno actúan para otros... El principal del agente privado es una persona a la que conoce, una persona a la que ve, una persona que le vigila o que está siempre preparado para vigilarle, una persona a la que está obligado, una persona por la que siente naturalmente un afecto, a la que normalmente ha tenido un afecto y ha tenido una buena opinión de él. El principal del agente del gobierno es un ser ideal, al que nadie conoce y del que nadie se preocupa.³⁵

Por otra parte, para Bentham es fundamental el proceso de descubrimiento de la información o el conocimiento. El subjetivismo de la información dispersa y la incertidumbre que

³³ Stark (1952a: 234-5), extractado de *Manual of Political Economy*.

³⁴ Stark (1952c: 359), extractado de *Institute of Political Economy*.

³⁵ Stark (1952b: 146-7), extractado de *Plan for the Augmentation of Revenue*.

implica un proceso de descubrimiento individual e intransferible no nos permite objetivizar la utilidad. El problema de la agencia del gobierno es que éste no sabe lo que quieren los individuos e interviniendo puede obstruir sus objetivos³⁶. Es posible que su visión atomística de la sociedad de Bentham no le capacite para asegurar un «orden espontáneo». Los mismos austriacos consideran actualmente que los procesos de descubrimiento actúan esencialmente dentro del desequilibrio dinámico. Sin embargo, asumen que, si las acciones e interacciones de hombres más o menos libres, cuyas redes de información son tejidos de relaciones diarias y de secretos comerciales, no llegan a un orden, menos podemos asegurar que la compulsión de un sistema lo logre. Las instituciones son importantes, en este caso, porque juegan un papel crucial en la producción, transmisión y uso de la información y la información aprendida dentro de las instituciones no estatales hacen la acción humana previsible, y mantienen las expectativas. Y dice Bentham en un pie de página respecto al interés del gobierno de recoger esa información:

Pie. Oportunidad para recoger esa información particular, tiempo necesario para reflexionar sobre ello, interés en formarse un juicio correcto, en todos estos particulares siempre está en desventaja respecto a las personas mismas que desea ver empleadas de esa manera.³⁷

³⁶ «No es frecuente que un hombre sea un mejor juez de otro que el otro es para sí mismo, incluso en los casos en que el consejero se toma las molestias de tomar todos los materiales para juzgar, que están al alcance de la persona a que aconseja. Pero el legislador no está en posesión, ni puede estarlo, de ninguno de esos materiales» [Stark (1952a: 140), extractado de *Defence of Usury*].

³⁷ Stark (1952a: 202), extractado de *Defence of Usury*.

LA FIGURA DEL EMPRESARIO

Por todo lo que hemos comentado, Bentham da especial valor a la figura del empresario. Criticó duramente a Smith por haber presentado un decisor que enfrenta el riesgo como una rutina más. En *La Riqueza de las Naciones* no está clara la diferencia atribuida a Say entre el premio del empresario como organizador y el premio del capitalista³⁸. Bentham, sin embargo, defiende a los proyectistas y especuladores en su *Defence of usury*, volviendo a la tradición Cantillon-Say³⁹. Aunque, como Smith, critica la prodigalidad, reprocha a Smith el haber infraestimado el papel de esos «hombres de talento» que, a través de su invención e imaginación, son responsables del progreso y de la riqueza de las naciones, dado que encuentran nuevos canales de comercio. Aunque las empresas de los proyectistas fallen, la sociedad en conjunto queda intacta porque otros intentarán evitar hacer los mismos errores y las innovaciones introducidas por los proyectistas en el proceso productivo o maquinaria se expandirán a través del sistema económico, cualquiera que sea la suerte de su promotor original. Según Bentham, la innovación es la fuerza que mueve el desarrollo porque *lo que es ahora institución, una vez fue innovación*⁴⁰.

³⁸ Según Schumpeter, Smith no tenía teoría del empresario. Consideraba que el capitalista sólo acumula capital y contrata a los trabajadores productivos, y el negocio va solo. Haciendo esto, el capitalista expone sus medios de producción al riesgo de la pérdida, pero aparte de esta actividad, él sólo supervisa su negocio para asegurar sus beneficios [Schumpeter (1954: 555)]. Sin embargo, Knight dice que Smith reconoce que el beneficio contiene, incluso habitualmente, un elemento que no es el interés del capital [Knight (1947)]. Según Hollander, Smith formuló el concepto de beneficio como un premio a la incertidumbre de la renta ganada con la utilización del capital en el establecimiento de una empresa [Hollander (1973: 170)].

³⁹ Hébert R.F. y Link A.N. recogen la obra de Bentham sobre el empresario y destacan que sus vínculos con la tradición intelectual francesa eran más fuertes que los de sus contemporáneos [Hébert y Link (1988: 50-54); véase Santos Redondo (1997: 35)].

⁴⁰ Stark (1952b: 355), extractado de *Observations by Sir Frederick Morton Eden (in form of a Letter) on the Annuity Note Plan as contained in the Three first printed sheets with the two tables: with counter-observations by the author of the plan.*

Los proyectistas se caracterizan por separarse de los modelos rutinarios de comportamiento, sobresalir de la masa, con lo que son una elite restringida que requiere valor y genio. Cita dos casos en que es necesario sólo el coraje, no el genio: la apertura de un nuevo mercado y la búsqueda de una fuente nueva de oferta⁴¹. Bentham probablemente quería que Smith revisara sus opiniones sobre la función llevada a cabo por el hombre prudente en su sistema, dado que conocía el papel del hombre prudente en la teoría de Smith y, sin embargo, le recuerda que éste no se embarca en proyectos nuevos⁴².

Bentham dice que el proyectista introduce una *mejora*⁴³, se adentra en senderos desconocidos o bien en la producción de un nuevo bien adaptado al uso humano o en el mejoramiento de su calidad y disminución de su gasto. *El término proyectista... se da a todas las personas que, en el cultivo de esas artes que han sido llamadas útiles, dirigen sus esfuerzos a cualquiera de esos departamentos en que su utilidad parece más indudable*⁴⁴. Su función, por tanto, es captar la utilidad del bien final anticipadamente, proveyendo los placeres del público en contextos de incertidum-

⁴¹ Cuando añadimos los otros dos determinantes de la innovación —la producción de un nuevo bien y la introducción de un nuevo método de producción—, tenemos 4 de las 5 combinaciones nuevas que cita Schumpeter en *Theory of Economic Development*. Bentham anticipó las ideas de Schumpeter sobre el empresario. Es sorprendente que Schumpeter, aparte de una referencia breve [en Schumpeter (1949: 64)] no hace mención a Bentham en el tema de las características y papel central de la función empresarial [Heberton (1949: 337-8)]. Sin embargo, sí consideraba que Bentham había sido quien con más claridad percibió la importancia y naturaleza de la función empresarial, aunque sus opiniones sobre el tema pasaron inadvertidas a los economistas [Schumpeter (1966: 255-272)].

⁴² Pesciarelli destaca el hecho de que Smith tenga como «hombre ideal» al hombre corriente, moderado y frugal mientras Bentham —y Schumpeter— entronizan al individuo excepcional y aventurero [Pesciarelli (1989: 521-36)]. La visión de Smith contrasta con la de Schumpeter, que dirá que el empresario «camina hacia el éxito sobre el cordel de deudas».

⁴³ Aquí usa cursivas para la palabra «mejora» porque diferencia entre mejora e invención. La mejora es un nuevo método de combinar recursos para propósitos productivos; la invención se da en el progreso científico.

⁴⁴ Stark (1952a: 170), extractado de *Defence of Usury*.

bre⁴⁵. Para Bentham, el empresario es una figura positiva cuando rompe las rutinas empresariales⁴⁶ y, es de suponer, investiga sobre los gustos de los consumidores que, si compran su producto, están saciando un deseo anterior a la compra, aunque sea subconsciente⁴⁷. Pero, ¿cómo es posible, (puede preguntarse), que el motivo por el que un hombre se ve activado sea secreto a sí mismo? Nada es más fácil, nada más frecuente. De hecho, lo raro es, no que no lo conozca, sino que lo conozca⁴⁸. En esto, anticipa la idea Schumpeteriana de innovación como destrucción creadora⁴⁹. El progreso, además, se da por la mejora de los instrumentos⁵⁰.

EL MÁXIMO LEGAL DE TIPO DE INTERÉS

Defence of Usury surgió de un rumor que había oído Bentham según el cual el ministro Pitt planeaba reducir el tipo de interés legal del 5% al 4%. Como dice Stark, ¿eso quería decir que más personas serían perseguidas por la usura!, pero, en la *Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Bentham no fue

⁴⁵ Por tanto, se acerca a la figura del empresario descrita por Kirzner, en que el papel de la sorpresa y el descubrimiento son características de la función empresarial creativa [véase Kirzner (1998: 275-6) en Anexo; y Huerta de Soto (2000: 189)].

⁴⁶ Como dice Dube, para Bentham el riesgo es un «placer» anticipado. Los placeres son más intensos cuanto más inciertos [Dube (1991: 97)], contra lo que hubiera afirmado Hume respecto a la incertidumbre.

⁴⁷ Sin embargo, para considerar ese proceso de sorpresa no es necesario que haya utilidades subjetivas «previas al mercado» [para un análisis del proceso de sorpresa, véase Huerta de Soto (2001: 61)].

⁴⁸ Stark (1952c: 425), extractado de *The Psychology of Economic Man*: VII.

⁴⁹ Spengler (1975: 397-400). Una visión intermedia de la innovación es la que plantean las teorías evolucionistas del cambio económico, con transformaciones de la organización cumulativas y basadas en la «selección natural». Las empresas están motivadas por el beneficio pero sus acciones no son maximizadoras, aunque tienen en determinado momento ciertas capacidades y reglas de decisión [véase Nelson y Winter (1982)].

⁵⁰ La semejanza de la teoría de Bentham con la de Hayek es obvia, como dice Dube [véase Dube (1990: 71-87)].

capaz de encontrar un lugar apropiado para la usura, con lo cual era una ofensa «imaginaria».

La Usura, que si debe ser una ofensa es una ofensa cometida con consentimiento, es decir, con el consentimiento de la parte supuestamente dañada, no puede merecer un lugar en el catálogo de las ofensas, a no ser que el consentimiento fuera obtenido injustamente o no libremente: en el primer caso, coincide con el fraude; en el segundo, con la extorsión.⁵¹

Además, entre los efectos perjudiciales de fijar un máximo de tipo de interés, Bentham enfatiza el decrecimiento en el número de posibles prestamistas y la formación de un mercado negro de crédito. Eso limitará las ganancias del banquero y éste será más cauteloso en sus fijaciones de los márgenes de riesgo implicados en los proyectos. Los préstamos se concederán sólo a los empresarios que operan en caminos de producción y distribución conocidos, con bajo riesgo. Así, Bentham considera que el efecto de una tasa de interés máxima será bloquear cualquier innovación y el mecanismo de desarrollo mismo. Por tanto, es necesario confiar en las fuerzas del mercado.

Además, en su *Defence* le reprochó a Smith que el mismo odio a la palabra «usura» y los prejuicios morales eran los responsables de la ley de la Usura. Aquí, Bentham erraba los argumentos de Smith, dado que éste no estaba hablando de una justicia moral, sino de que la tasa de mercado estaba de acuerdo con las realidades económicas dadas y sería el «precio por el tiempo» que aceptaría el hombre solvente (dado que, según Smith, el hombre es generalmente prudente). En cualquier caso, Bentham acabó su *Defensa de la Usura* en mayo de 1787 y mandó el manuscrito a George Wilson, un abogado de Lincoln's Inn que lo dio a imprenta. El libro apareció hacia el fin de 1787. En una carta a Bentham el 4 diciembre de 1789, Wilson escribió:

⁵¹ Citado en Stark (1952a: 23), extractado de *Introduction*.

¿Te dijimos alguna vez lo que el Dr Adam Smith dijo a Mr William Adam, el MP del Ayuntamiento, el verano pasado en Escocia? Las expresiones del Doctor fueron que «la *Defensa de la Usura* era el trabajo de un hombre superior, y que aunque le había dado algunos duros golpes, estaba escrito de una manera tan elegante que no podía quejarse, y pareció admitir que tú estabas en lo cierto».⁵²

Bentham se refirió a esta conversión supuesta en su segunda edición de *Defence*, en 1790, pero fue cuidadoso al decir que no conoció la conversión de Smith directamente. Buscó el reconocimiento abierto del cambio de opinión y mandó una carta a Smith, que éste recibió en los últimos días de su vida. Todo lo que hizo Smith fue mandar a Bentham una copia dedicada de *La Riqueza de las Naciones*, como reconoce Bentham en *The True Alarm* (escrito en 1801). Y es difícil de creer la conversión de Smith, que, de hecho, con el tiempo reforzó la importancia del hombre prudente en su sistema. Smith y Bentham tenían dos visiones del desarrollo económico: en *Defence*, Bentham lo considera caracterizado por cambios continuos determinados por mejoras, y, por tanto, con una tendencia no lineal; Smith considera que es lento, gradual, uniforme y no susceptible de variaciones repentinas.

La *Defence* en seguida fue reseñada y elogiada por el *Monthly Review* de mayo de 1788⁵³. Además de apreciada en Inglaterra (la cita y defiende Thomas Reid), *Defence* fue muy apreciada en Francia (la cita y defiende Mirabeau) o en América, donde tuvo gran influencia (se adoptaron sus principios en el Estado de Mississippi en 1817, en Alabama, Virginia y New Hampshire). Los liberales aceptaron sus argumentos, y el proyecto de ley presentado el 15 de febrero de 1788 en Irlanda, apoyando una reducción del máximo legal al tipo de interés, fue denegado,

⁵² Rae (1895: 423 y ss).

⁵³ Stark (1952a), extractado de *Introduction*.

tal vez basándose en la *Defence* publicada en Dublín ese mismo año. *Defence* también recibió críticas, pero la primera de ellas aparece 30 años después de la fecha original del ataque de Bentham⁵⁴.

En cualquier caso, como dice Stark, la literatura especializada admite que *Defence of Usury* debe su éxito *más a la brillantez estilística que a la carga de profundidad de pensamiento*⁵⁵. Bentham se estaba haciendo famoso por defender la libertad de mercado, más allá que «el mismo Adam Smith» y, sin embargo, su argumento estaba siendo consciente «tramposo». Su argumento consistía en preguntarse por qué debemos dejar todos los demás precios fijos excepto el máximo de tipo de interés. Sin embargo, el mismo Bentham pidió que se estableciese un precio máximo sobre el grano en *Defence of a Maximum* —aunque esta obra no se llegó a publicar— y ahí se defiende de la inconsistencia reconociendo que, efectivamente, en *Defence of Usury* argumentaba contra un máximo —buscando polemizar con Smith— y ahora, en *Defence of a Maximum*, como diría en el título, estaba a favor de un máximo —buscando polemizar con Long⁵⁶—.

⁵⁴ Por ejemplo, la de Grahame, 1817, *Defence of Usury Laws against the Arguments of Mr Bentham*; la de Robert Maugham, 1824, *Treatise on the Principles of the Usury Laws; with Disquisitions on the Arguments against them by Mr Bentham*; el anónimo de 1825, *Reasons against the Repeal of the Usury Laws*; Francis Neale, 1826, *Essay on Money Lending... and... Answer to the Objections of Mr Bentham*, o John Whipple, 1855, *Free Trade in Money*, con el subtítulo *Stringent Usury Laws, the best Defence of the People against Hard Times*.

⁵⁵ En Stark (1952a: 33) de Introduction.

⁵⁶ En este panfleto, que elaboró a finales de 1801, el problema que abordó Bentham fue el de la escasez de provisiones en general y de grano para el pan en particular que se desarrolló en 1799 y que amenazaba con hambrunas y miseria masiva. Probablemente Bentham no hubiera decidido tomar parte en las discusiones si no hubiera encontrado un adversario valioso, pero lo encontró. Fue Charles Long, que publicó en 1800 un panfleto bajo el título *A Temperate Discussion of the Causes which have led to the present High Price of Bread*. Rechazaba la exigencia del pueblo que pedía la imposición por estatuto de un precio máximo del trigo. Bentham en principio no defendía esa medida pero, ante los argumentos de Long, pensó más en el tema y llegó a la conclusión de que una ley de máximo sería una medida defendible. Sin máximo, los cultivadores y comerciantes pueden querer retener

De hecho, tras 14 años, Bentham vuelve al argumento del *Defence of Usury* y, aunque no se retracta, en el Prefacio reconoce que la fijación de un tipo de interés máximo tiene un mérito que no se le había ocurrido en 1797 y que podría haber aprobado la medida de máximo tipo de interés: hace posible que el gobierno tome prestado en términos más favorables, especialmente en tiempo de guerra. En última instancia, Bentham podría haber defendido la reducción del tipo de interés al modo keynesiano. *He oído que en Inglaterra se propone reducir el tipo de interés para beneficiar al comercio... Eso no es lo que dice Smith, que sólo quería desincentivar a los pródigos y proyectistas*⁵⁷. Sin embargo, tal vez para seguir manteniendo la tesis que defendía al principio, en Institute afirma que la política de dinero barato con una reducción forzada de los tipos de interés supone un impuesto directo sobre los prestamistas que no incrementará, sino que reducirá, el capital, al llevarlo a países con mayor tipo de interés⁵⁸.

Para los economistas modernos, el más notable defecto de la *Defence of Usury* es la ausencia en ella de una teoría del interés. Pero en *Defence* hay ideas que luego Bentham desarrolla en la teoría del interés y del capital. Se negaba a aceptar que el dinero fuera estéril, pero tampoco se veía atraído por una teoría de la productividad física. Se acerca más a una teoría monetaria del tipo de interés, en que la expectativa se hace básica. Así lo

lo que tienen del bien con la esperanza de un posterior incremento de los precios y beneficio. Y frente a la objeción de Long de que el consumo depende del precio y un precio bajo incentivará el consumo, Bentham toca el problema marshalliano de la elasticidad de la demanda, a pesar de que no lo elabora [Stark (1952c: 247-302), extractado de *Defence of a Maximum containing a particular examination of the arguments on that head in the pamphlet of 1800 attributed to a late Secretary to the Treasury to which are subjoined hints respecting the selection of radical remedies against dearth and Scarcity 1801*].

⁵⁷ Stark (1952a: 192), extractado de [Proposed] Preface [to the Second Edition] of *Defence of Usury*.

⁵⁸ Para delimitar el carácter liberal de Bentham en lo que respecta al mercado del crédito, véase Leloup (2002: 7-20).

demuestra su definición de préstamo como un *intercambio de dinero presente por dinero futuro*⁵⁹, o la de ahorrador como aquel que ha realizado *la decisión de sacrificar el presente por el futuro*⁶⁰. En carta III relata el deseo de un hombre de ahorrar, y su grado de ahorro, como la respuesta a

cuál de los dos puede considerarse un dolor más agudo y valorable, el dolor presente de controlar los deseos presentes, o el dolor contingente futuro a que puedo estar expuesto por la necesidad a la que puede reducirme en el futuro el gasto de gratificar estos deseos presentes⁶¹.

El mantenimiento de la ley de la usura, según Bentham, sólo puede venir de un prejuicio moral porque:

Aquellos que tienen la determinación de sacrificar el presente por el futuro son objetos naturales de envidia de aquellos que han sacrificado el futuro por el presente. Los niños que se han comido su tarta son los enemigos naturales de los niños que tienen la suya.⁶²

EL AHORRO FORZOSO

Bentham considera que el dinero no es neutral. La fijeza de rentas nominales de ciertos grupos con alta propensión a consumir, como los rentistas, en un contexto de inflación lleva a que se produzca una transferencia de sus ingresos a los pro-

⁵⁹ Stark (1952a: 132), extractado de *Defence of Usury*: Letter II.

⁶⁰ Stark (1952a: 159), extractado de *Defence of Usury*: Letter X.

⁶¹ Stark (1952a: 133), extractado de *Defence of Usury*: Letter III. En otros ensayos se expresa de forma semejante, y el préstamo se ve «no como el riesgo de prestar sino como la mera auto-negación por no gastar» [Stark (1952 b: 294), extractado de Abstractor compressed view of a Tract intituled Circulating Annuities]. Hemos de decir que Bentham anticipa no sólo a Menger, Jevons o Marshall, sino que a la explicación de Boehm-Bawerk del tipo de interés, diciendo que si el valor del placer futuro depende no sólo de la intensidad y duración, sino de la certidumbre y cercanía, es más pequeño cuanto más incierto y más distante. Por tanto, surgirá un premio de riesgo.

⁶² Stark (1952a: 159), extractado de *Defence of Usury*.

ductores con alta propensión a ahorrar, lo que provoca formación de capital (ahorro forzoso).

Por tanto, Bentham introduce una teoría del ahorro forzoso, o, como él la llama, la «Frugalidad forzosa», que luego desarrollará en el *Institute* en 1804 (casi al tiempo que Thornton en 1802), y que explica las conexiones y mecanismos de operación del dinero y se extenderá hasta la teoría de Keynes. Según Bentham el incremento de la cantidad de dinero favorece la acumulación de capital, aún a costa —y precisamente a costa— de la reducción del consumo de ciertos individuos con rentas fijas, que no reciben los beneficios de su ahorro. Por ejemplo, los precios se habían doblado desde 1760 a 1804 y el poder de compra del dinero se había reducido a la mitad. El objetivo de Bentham era prevenir el mal en el futuro y compensar el daño a las rentas fijas en el pasado. Recordando la teoría de las expectativas racionales, Bentham afirma que en el caso de que el incremento de billetes sea inesperado, no se producirá el incremento de precios inmediatamente y el incremento de la cantidad de dinero podrá afectar positivamente a la actividad y empleo.

Se producirá el mismo mal y en el mismo grado que con el dinero de oro y plata hasta la misma cantidad; pero la magnitud del mal estará en proporción a lo inesperado de la adición, no a la cantidad absoluta; y, en forma de dinero metálico, el influjo no es susceptible de un cambio tan brusco como en forma de papel.⁶³

El gobierno «tiene» la posibilidad de incentivar el ahorro a través de un mecanismo artificial, la creación de dinero (un impuesto inflacionario...); sin embargo, no «debe» hacerlo porque es injusto obligar a la gente a sacrificar riqueza futura por presente⁶⁴.

⁶³ Stark (1952b: 208), extractado de *Circulating Annuities*.

⁶⁴ Hayek (1932: 123-33).

Mantener las cosas en la proporción en que están actualmente debe ser y, en general es el objetivo del legislador. Su gran propósito es conservar la masa total de expectativas en tanto sea posible...⁶⁵

Concluye que el incremento de papel moneda debe restringirse y el de dinero efectivo mantenerse bajo control, o, por lo menos, no positivamente incentivado. Son las principales políticas monetarias por las que Bentham aboga y que desarrollará en *The True Alarm*, en mayo de 1801, intentando atacar el panfleto de Walter Boyd *Letter... on the Influence of the Stoppage of Issues in Specie... on the prices of provisions*. En el panfleto, Boyd mostraba opiniones opuestas a las de Bentham. Según Boyd, la sobreemisión del Banco de Inglaterra era la causa de la inflación del momento. Consideraba responsable de la escasez general de bienes al Banco de Inglaterra, la política de sus directores y, en particular, la suspensión de pagos en especie. Sin embargo, Bentham creía que el Banco de Inglaterra no era culpable y que el problema estribaba en la libertad de los bancos provinciales.

CONCLUSIONES

Bentham, como vemos, presenta una teoría original, que atisba conceptos marginalistas, e incluso austríacos. Existe una continuidad temática entre las teorías de Bentham y la de los economistas, que analizaban los mismos tipos de procesos, aunque sea desde concepciones pre-analíticas diversas. Para Bentham, la felicidad es una «idea», la expectativa del futuro placer y dolor que influye en la acción interesada y esperada. Su metodología es subjetivista y diferencia entre bienes de orden superior e inferior, de producción o de consumo, basán-

⁶⁵ Stark (1952c: 198), extractado de *The True Alarm*.

dose en la cercanía al uso como parámetro diferenciador. Las ideas de Bentham están continuamente rozando la de la importancia del principio marginal. En *Axioms*, el lector encuentra una exposición clara de la idea de «mínimo sensible» de riqueza, una forma de utilidad marginal. Pero, además, formula también la idea de utilidad marginal decreciente, lo que le permite defender por una parte una tendencia hacia la igualdad; por otra un conservadurismo económico que minimice la decepción en la masa total de expectativas. Además, Bentham con su método geométrico que muestra las consecuencias estáticas sobre el placer de una transferencia estaba pensando en una escala que nos recuerda los gráficos de utilidad que posteriormente realizarían los economistas. Casi llega a formular el principio de equimarginalidad en el intercambio, aunque no logra definirlo con nitidez.

Por otra parte, el autor defiende a los proyectistas y especuladores y reprocha a Adam Smith el haber infraestimado el papel de esos «hombres de talento». Para Bentham el proyectista capta la utilidad del bien final anticipadamente. En su *Defence of Usury* criticó a Smith por haber defendido el máximo de tipos de interés: el proyectista encontrará dificultad en hallar financiación y se bloqueará cualquier posibilidad de innovación. Aunque Smith leyó la carta que Bentham le envió sobre este tema, hay evidencias para suponer que no se convirtió a la posición de Bentham. Las distintas concepciones de empresario y del crecimiento hacían irreconciliables las dos teorías. Además, difieren en su teoría del tipo interés: la teoría de Bentham se acerca a una teoría monetaria en que la expectativa se hace básica. Así lo demuestra su definición de préstamo como un *intercambio de dinero presente por dinero futuro*, o la de ahorrador como aquel que ha realizado *la decisión de sacrificar el presente por el futuro*.

Además, Bentham fue un introductor de la economía de los costes de información, y la economía del tiempo y el espacio.

Si por alguna razón se pudiera solventar el problema de la agencia del gobierno, Bentham no tendría ninguna justificación contra la intervención. Sin embargo, este problema no se puede resolver, por la propia definición anárquica de la información, de la que el hombre se apropia individualmente.

Por último, Bentham considera que el dinero no es neutral por la fijeza de rentas nominales de ciertos grupos con alta propensión a consumir, como los rentistas, que en un contexto de inflación lleva a que se produzca una transferencia de sus ingresos a los productores con alta propensión a ahorrar, lo que provoca formación de capital. Nos recuerda a la teoría de las expectativas racionales afirmando que en el caso de que el incremento de billetes sea inesperado, no se producirá el incremento de precios inmediatamente y el aumento de la cantidad de dinero podrá afectar positivamente a la actividad y empleo. Sin embargo, critica este ahorro forzoso porque lleva a transformaciones en la propiedad y a decepciones indeseables en la expectativa de posesión.

BIBLIOGRAFÍA

- BENTHAM, Jeremy (1981), *Tratados de legislación civil y penal*, Madrid, Editora Nacional.
- BONNER, John (1995), *Economic Efficiency and Social Justice: The Development of Utilitarian Ideas in Economics from Bentham to Edgeworth*, Aldershot, Edward Elgar Publishing.
- CAMPOS BORALEVI, Lea (1984), *Bentham and the oppressed*, Berlin, Walter de Gruyter.
- COLLISON BLACK, R.D. (1988), «Bentham and the Political Economists of the Nineteenth Century», *The Bentham Newsletter*, 12, junio.
- DUBE, Allison (1990), «Hayek on Bentham», *Utilitas*, 2, 1, mayo, pp. 71-87.

- (1991), *The Theme of Acquisitiveness in Bentham's Political Thought*, New York, Garland publishing.
- HALÉVY, Elie (1928), *The Growth of Philosophic Radicalism*, London, Faber and Faber.
- HAYEK, Friedrich A.. (1932), «A note on the Development of the Doctrine of Forced Saving», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. XLVI, Cambridge, Harvard University Press, pp. 123-133.
- HÉBERT, R.F. y LINK, A.N. (1988), *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critics*, New York, Praeger.
- HEBERTON EVANS JR, G. (1949), «The Entrepreneur and Economic Theory, a Historical and Analytical Approach», *The American Economic Review*, Papers and Proceedings, XXXIX, mayo, 337-38.
- HOLLANDER, S. (1973), *The Economics of Adam Smith*, London, Heinemann Educational Books.
- HUERTA DE SOTO, Jesús (2000), *La Escuela Austriaca, mercado y creatividad empresarial*, Madrid, Editorial Síntesis.
- (2001), *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial, 3.ª edición [2005].
- KIRZNER, Israel M. (1973), *Competencia y empresarialidad*, 2.ª edición, Madrid, Unión Editorial [1998].
- KNIGHT, Frank H. (1921), *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*, Madrid, Aguilar [1947].
- LELOUP, Sandrine (2002), «El liberalismo económico, a prueba en Bentham: Panóptico y mercado de crédito», *Télos. Revista Iberoamericana de Estudios Utilitaristas*, X, 2, 2001, Santiago de Compostela, SIEU, pp. 7-20.
- MENGER, Carl (1984), *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, New York, New York University Press [1883].
- MISES, Ludwig von (1949), *La Acción Humana. Tratado de Economía*, 7.ª edición, Unión Editorial, Madrid [2004].

- NELSON, Richard R. y SYDNEY, Winter G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press.
- PESCIARELLI, Enzo (1989), «Smith, Bentham and the Development of Contrasting Ideas on Entrepreneurship», *History of Political Economy*, 21, 3, 521-36.
- POPPER, Karl (1957), *La miseria del historicismo*, Madrid, Taurus [1961].
- RAE, John (1895), *Life of Adam Smith*, Londres, Macmillan.
- RODRÍGUEZ BRAUN, Carlos (1989), *La cuestión colonial y la economía clásica*, Madrid, Alianza.
- ROTHBARD, Murray N. (1982), *La ética de la libertad*, Madrid, Unión Editorial [1995].
- SANTOS REDONDO, Manuel (1997), *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza Editorial.
- SCHUMPETER, Joseph A. (1949), *Change and the Entrepreneur*, Research Center in Entrepreneurial History, Harvard University.
- (1954), *History of Economic Analysis*, Oxford, Oxford University Press.
- (1949), «La teoría económica y la historia empresarial», *Ensayos*, Barcelona, Oikos-Tau [1966], pp. 255-272.
- SCHWARTZ, Pedro (1976), «La influencia de Bentham en España», *Información Comercial Española*, n.º 517, septiembre, pp. 52-56.
- (1986), «Jeremy Bentham's Democratic Despotism», *Ideas in Economics*, ed. by R.D. Collison Black, Basingstoke, Macmillan Press, pp. 74-103.
- SPENGLER, Joseph J. (1975), «Adam Smith and Society's Decision-Makers», *Essays on Adam Smith*, Skinner, A.S. y Wilson, T. (eds.), Oxford, pp. 397-400.
- STARK, Werner (1952a), *Jeremy Bentham's Economic Writings. Critical Edition Based in his Printed Works and Unprinted Manu-*

- scripts*, vol. 1, Londres, Published for The Royal Economic Society by George Allen & Unwin Ltd.
- (1952b), *Jeremy Bentham's Economic Writings. Critical Edition Based in his Printed Works and Unprinted Manuscripts*, vol. 2, Londres, Published for The Royal Economic Society by George Allen & Unwin Ltd.
 - (1954), *Jeremy Bentham's Economic Writings. Critical Edition Based in his Printed Works and Unprinted Manuscripts*, vol. 3, Londres, Published for The Royal Economic Society by George Allen & Unwin Ltd.