

CULTURA ECONÓMICA

DICIEMBRE 2019 | AÑO XXXVII | N° 98

Director

Carlos G. Hoevel (UCA)

Editor

Álvaro Perpere Viñuales
(UCA)

Asistente de Redacción

María Florencia Lamas

Consejo de Redacción

Cecilia Adrogué (UdeSA)
Gonzalo Carrión (U. Nacional de Villa María)
Ricardo Crespo (U. Austral)
Octavio Groppa (Universidad Católica de Salta)
Ernesto O'Connor (UCA)
Carlos Newland (ESEADE)
Gerardo Sanchis Muñoz (Universidad Austral)
Camilo Tiscornia (UCA)

Consejo Académico Asesor

William Campbell
Philadelphia Society
Severine Deneulin
University of Bath
Samuel Gregg
Center for Economic Personalism
Thomas S. Hoffmann
Universidad de Hagen
Francisco Leocata
U. Católica Argentina

Miguel Alfonso Martínez
Echevarría
Universidad de Navarra
Joaquín Migliore
U. Católica Argentina
Daniela Parisi
*Università Cattolica del Sacro
Cuore*
Rafael Sassot
Pepperdine University

Carlos Torrendell
U. Católica Argentina
Rafael Rubio de Urquía
U. Autónoma de Madrid
Charles Wilber
U. of Notre Dame
Stefano Zamagni
Università di Bologna
Laszlo Zsolnai
Corvinus University

En la tapa reproducimos un fragmento de la pintura "Port de mer avec la villa Médicis" (1637) óleo sobre tela 102 x 133 cm, del artista Claude Lorrain.

CULTURA ECONÓMICA es una revista de periodicidad semestral de estudios e investigación en el área de la filosofía social y de la economía del Centro de Estudios en Economía y Cultura de la Facultad de Ciencias Económicas de la Pontificia Universidad Católica Argentina. Esta publicación ha sido creada en 1983 bajo el nombre de Revista *Valores en la sociedad industrial* hasta su cambio de denominación en 2007.

Todos los textos publicados son responsabilidad de sus autores y no comprometen la opinión de la Pontificia Universidad Católica Argentina.

Datos de la revista: *Area temática:* Multidisciplinares; Filosofía; Economía; Ciencias Sociales. *Bases de datos:* DIALNET, EBSCO Academic y LATINDEX (catálogo 2.0 y directorio).

Suscripciones, intercambios y recepción de originales: Revista Cultura Económica (UCA). Av. Alicia Moreau de Justo 1400, Edificio Santo Tomás Moro 4° piso, CP: C1107AFB, Ciudad de Buenos Aires, Argentina. Tel. (54 11) 4338-0786. E-mail: culturaeconomica@uca.edu.ar.
Sitio web: www.uca.edu.ar/culturaeconomica. Allí pueden consultarse los números anteriores.
Costo por unidad: \$200. Recargo por envío: para Argentina, \$50+ IVA; para MERCOSUR, \$210; para el resto de América, \$280; para el resto del mundo, \$330.

Revista Cultura Económica. Editor responsable: Carlos Germán Hoevel. Derechos reservados. Propietario: Fundación Universidad Católica Argentina. Marca registrada. ISSN N° 1852-0588.

Preimpresión e Impresión: Ricardi Impresos – Terrada 5470, C1419DMD, CABA - Tel.: (011)4581-8646

Los autores de los artículos publicados en el presente número ceden sus derechos, en forma no exclusiva, para que se incorpore la versión digital de los mismos al Repositorio Institucional de la Universidad Católica Argentina, como así también a otras bases de datos que dicha Universidad considere de relevancia académica.

Revista

CULTURA ECONÓMICA

Editorial | *Editorial*

Mercados y creencias <i>Markets and beliefs</i>	3
CARLOS HOEVEL; CARLOS NEWLAND; ÁLVARO PERPERE VIÑUALES	

Artículos | *Articles*

Los orígenes de la mentalidad capitalista y los agentes económicos activos: una hipótesis global <i>The origins of capitalist mentality and active economic agents: a global hypothesis</i>	11
CARLOS NEWLAND	
Tres lecciones sobre instituciones e incentivos <i>Three lessons about institutions and incentives</i>	31
FEDERICO G. M. SOSA VALLE	
Espíritus de los mercados como determinantes de la libertad económica <i>Spirits of markets as determinants of economic freedom</i>	45
PÁL CZEGLÉDI	
Dos vicios en el uso o aplicación del marginalismo o enfoque microeconómico <i>Two aberrations in the use or application of marginalism or microeconomic approach</i>	82
FERNANDO MÉNDEZ IBISATE	

Ensayos | Essays

Los problemas de agencia como marco teórico de los planes de remuneraciones por opciones: principales contribuciones 115

Agency problems as a theoretical framework for option remuneration plans: main contributions

MIGUEL DARÍO ATTAGUILE

Reseñas de libros | Books' Reviews

John Tomasi. *Free Market Fairness* 133

John Tomasi. Free Market Fairness

ALVARO PERPERE VIÑUALES

Política editorial

Editorial Policy 138

Mercados y creencias

La situación de la economía de mercado ofrece, actualmente, un aspecto de inquietante ambigüedad. Por un lado, es el sistema que ha logrado que muchos países y personas hayan podido crecer y desarrollarse. Por el otro, sigue provocando una persistente resistencia en muchas otras regiones basada en una mentalidad bastante extendida que la cuestiona tanto desde un punto de vista social como moral. La intención de este número de *Cultura Económica*, con Carlos Newland como editor invitado, es ofrecer al lector una exploración de algunas de las razones y puntos de conflicto que podrían comenzar a dar una explicación sobre esta ambigüedad.

Los mercados son espacios de intercambio de bienes o servicios. Allí, lo que alguien produce o no desea es llevado para ser canjeado por otro producto. En el cambio, si no existe coacción, todas las partes se benefician al valorar más lo recibido que lo entregado. Dado que los intercambios se repiten una y otra vez, se van generando tasas de conversión o precios. Ellos son un cruce de las consideraciones y cálculos de los productores -la oferta- y de los consumidores -la demanda. En situaciones competitivas, los precios reflejan los costos de producción en sus valores marginales, o lo que también es conocido como coste de oportunidad.

Pero el mercado también se encuentra íntimamente relacionado con la cultura. Una creencia popular favorable a la apreciación de una economía de mercado tenderá a generar instituciones eficientes y una mejor asignación de recursos. Estas creencias, muchas veces, no se encuentran presentes en las poblaciones ni en muchos economistas que ven a los mercados como organizaciones altamente maleables mediante una adecuada ingeniería regulatoria.

El trabajo de Carlos Newland destaca que las poblaciones de naciones que más se acostumbraron a funcionar y operar en el mercado fueron más propensas a aceptar culturalmente el capitalismo y establecer las instituciones que facilitan su desarrollo. En opinión del autor, allí donde existió un gran número de pequeños agricultores independientes, surgió una cultura más competitiva, que apreciaba la iniciativa individual. Esta cultura habría permeado la creación de instituciones aptas para sostener y promover una economía de mercado floreciente, situación que mostró una gran persistencia en el tiempo.

No obstante, el mercado también está limitado por el marco institucional. Su funcionamiento ha estado condicionado históricamente por múltiples restricciones impuestas por agentes de todo tipo, en buena medida por los gobiernos. El feudalismo implicó una fuerte restricción al movimiento de la mano de obra y venta de la tierra. Los controles de precios impedían incrementos que se consideraban excesivos. La fijación de la tasa de interés buscaba limitar la usura. El artículo de Federico Sosa Valle, a través del análisis de tres autores relevantes, busca entender mejor estas limitaciones institucionales que afectan a los incentivos y el desempeño económico.

El artículo de Pál Czeglédi estudia más profundamente el papel de los valores y las creencias en el libre mercado. Para el autor húngaro, es la consistencia de las creencias, no tanto las creencias en sí, la que puede estar incrustada en la cultura. Con creencias distribuidas más consistentemente, un aumento constante en la libertad económica creará más perdedores ideológicos en el electorado. Esta propuesta está respaldada por algunos análisis estadísticos con las áreas de libertad económica, como variables dependientes y las medidas de inconsistencia de las creencias del mercado desde la Encuesta Mundial de Valores.

Los economistas han centrado también sus esfuerzos en entender el funcionamiento de los mercados, en una subdisciplina tradicionalmente denominada teoría de los precios y luego microeconomía. Dado que el intercambio de mercado es una interacción que ocurre en diversos lugares y bajo diversas condiciones, los precios también serán variados. La fruta costará menos en una zona frutera y la calefacción tendrá mayor precio donde escasee la energía. Una fuerte motivación para los productores es la detección de beneficios en la generación de ciertos bienes, signo de que la sociedad está valorando más una mayor abundancia en ese ramo. Los beneficios serán un motor y una señal que reasignarán los factores de la producción hacia ciertos destinos. Fernando Méndez Ibisate, en el trabajo aquí presentado, marca lo que considera dos peligros en la forma en que se ha desarrollado el análisis microeconómico. En primer lugar, se ha dado una interpretación utilitarista del modelo neoclásico. Por otra parte, se ha desarrollado un énfasis modelístico matemático que puede conducir, junto con el utilitarismo, a una percepción mecanicista e intervencionista de la economía.

Un aspecto menos tratado es el vínculo de las creencias acerca del mercado con la visión acerca de las empresas. Muchas veces, el juicio negativo sobre estas últimas se generaliza en un juicio también negativo sobre la economía de mercado. Tal como sostiene Miguel Attaguile, la vinculación entre ambos es uno de los puntos complejos de estudio de la economía capitalista. De hecho, el advenimiento de las grandes estructuras corporativas, cotizantes en los mercados de capitales, fue el principal vector para propiciar un quiebre en la concepción teórica de la firma. El ensayo de Attaguile se centra, precisamente, en el análisis de la evolución del marco teórico de la firma, en relación con la teoría de la agencia y sus tensiones a causa de la separación del control por parte de los accionistas.

El liberalismo político y económico fue la reacción contra el feudalismo, el mercantilismo y el absolutismo que ponían límites exagerados a la economía de mercado. El proyecto de Adam Smith y de otros economistas europeos, fue el de recuperar el impulso inicial de la primera burguesía hacia una economía libre de la arbitrariedad del poder. Lo cierto es que la libertad económica que promovieron muchas veces con éxito y buenos frutos en materia de creación de riqueza para amplias zonas del mundo, estuvo acompañada por creencias culturales y éticas que permitieron su desarrollo institucional en el tiempo. Sin embargo, eso no fue posible en otras regiones del mundo en las que existía y aún existe una fuerte resistencia a su implantación.

Esperamos que este número, inspirado en estas tensiones conceptuales, signifique un aporte a este debate complejo y de múltiples aristas.

Carlos Hoevel (director)
Carlos Newland (editor invitado)
Álvaro Perpere Viñuales (editor)

Markets and beliefs

The situation of the market economy currently offers an aspect of disturbing ambiguity. On the one hand, it is the system that has enabled many countries and people to grow and develop. On the other, it continues to cause persistent resistance in many other regions based on a fairly widespread mentality that questions it from both a social and moral point of view. The intention of this issue of *Cultura Económica*, with Carlos Newland as guest editor, is to offer the reader an exploration of some of the reasons and points of conflict that could begin to explain this ambiguity.

Markets are spaces for exchanging goods or services. In them, what someone produces or does not want is taken to be exchanged for another product. In exchange, if there is no coercion, all parties benefit by valuing more what they have received than what they have delivered. Since the exchanges are repeated over and over again, conversion rates or prices are generated. They are a crossroads of the considerations and calculations of producers - supply - and consumers - demand. In competitive situations, prices reflect production costs in their marginal values, or what is also known as opportunity cost.

But the market is also closely related to culture. A popular belief favourable to the appreciation of a market economy will tend to generate efficient institutions and a better allocation of resources. However, many times these beliefs are not present in populations or in many economists who see markets as highly malleable organizations through adequate regulatory engineering.

Carlos Newland's work emphasizes that the populations of nations that became more accustomed to functioning and operating in the market were culturally more likely to accept capitalism and establish the institutions that facilitate its development. In the author's opinion, where there was a large number of small independent farmers, a more competitive culture emerged, which appreciated individual initiative. This culture would have permeated the creation of institutions capable of sustaining and promoting a flourishing market economy, a situation that showed great persistence over time.

However, the market is also limited by the institutional framework. Its operation has historically been conditioned by multiple restrictions

imposed by agents of all kinds, largely by governments. Feudalism implied a strong restriction on the movement of labour and sale of land. Price controls prevented increases that were considered excessive. The fixing of the interest rate sought to limit usury. Federico Sosa Valle's article, through the analysis of three relevant authors, seeks to better understand these institutional limitations that affect incentives and economic performance.

Pál Czeglédi's article studies more deeply the role of values and beliefs in the free market. For the Hungarian author, it is the consistency of beliefs, not so much the beliefs themselves, that may be embedded in culture. With beliefs more consistently distributed, a steady increase in economic freedom will create more ideological losers in the electorate. This proposal is supported by some statistical analyses with the areas of economic freedom as dependent variables and measures of inconsistency of market beliefs obtained by the *World Values Survey*.

Economists have also focused their efforts on understanding the functioning of markets, in a subdiscipline traditionally called price theory and then microeconomics. Since market exchange is an interaction that occurs in different places and under different conditions, prices will also be varied. The fruit will cost less in a fruit area and heating will have a higher price where energy is scarce. A strong motivation for producers is the detection of benefits in the generation of certain goods, a sign that society is valuing more abundance in that field. The benefits will be an engine and a signal that will reallocate the factors of production to certain destinations. Fernando Méndez Ibisate, in the paper presented here, marks what he considers two dangers in the way in which this microeconomic analysis has been developed. First, there has been a utilitarian interpretation of the neoclassical model. On the other hand, an emphasis on mathematical modeling has been developed that can lead, along with utilitarianism, to a mechanistic and interventionist conception of the economy.

A less treated aspect is the link between beliefs about the market and the vision about companies. Many times, the negative judgment on the latter is generalized in a negative judgment on the market economy. As Miguel Attaguile argues, the link between the two is one of the complex points of study of the capitalist economy. In fact, the advent of large corporate structures, with publicly traded shares in capital markets, was the main vector to cause a break in the theoretical conception of the firm.

Attaguile's essay focuses precisely on the analysis of the evolution of the theoretical framework of the firm, in relation to the theory of the agency and its tensions due to the separation of control by shareholders.

Political and economic liberalism was the reaction against feudalism, mercantilism and absolutism that put exaggerated limits on the market economy. The project of Adam Smith and other European economists was to recover the initial impulse of the first bourgeoisie towards an economy free from the arbitrariness of power. The truth is that the economic freedom that they promoted many times with success and good fruits in terms of wealth creation for large areas of the world, was accompanied by cultural and ethical beliefs that allowed their institutional development over time. However, that was not possible in other regions of the world where it existed and there is still a strong resistance to its implementation.

We hope that this number, inspired by these conceptual tensions, will make a contribution to this complex and multi-sided debate.

Carlos Hoevel (director)
Carlos Newland (guest editor)
Álvaro Perpere Viñuales (editor)

ARTÍCULOS

Los orígenes de la mentalidad capitalista y los agentes económicos activos: una hipótesis global

Carlos Newland*

ESEADE

newland@eseade.edu.ar

Revista Cultura Económica

Año XXXVII • N°98

Diciembre 2019: 11-30

Resumen: La Anglosfera, el norte de Europa y la Sinósfera son conglomerados de países que incluyen poblaciones con mentalidades afines a la economía de mercado. Estos países tienden a tener instituciones conducentes a la eficiencia económica. Este trabajo, basado en una intuición de F. Hayek, presenta la hipótesis de que la mentalidad capitalista se origina, en buena medida, en las estructuras agrarias del pasado, más concretamente en la proporción de la población acostumbrada a interactuar en el mercado sin grandes restricciones. Esta situación generó una comprensión y aceptación del funcionamiento y virtudes de las economías competitivas. En el resto del mundo, por contraste, una gran parte de la población rural estaba limitada por restricciones feudales o sufrían de interferencias comunales, gubernamentales o tribales. Otra parte se desempeñaba pasivamente en una situación de esclavitud o como trabajadores en haciendas. Esta situación generó una cierta pasividad que se trasladó a una mentalidad más propensa a aceptar la intervención gubernamental.

Palabras clave: capitalismo; mercado; historia; economía

The origins of capitalist mentality and active economic agents: a global hypothesis

Abstract: *The Anglosphere, Northern Europe and the Sinosphere are conglomerates of countries that include populations that manifest the highest degree of pro-market ideology. These nations tend to have institutions that are conducive to economic efficiency. Following F. Hayek's intuition, this paper presents the hypothesis that the capitalist mentality of these countries originates in their historical agrarian structures, given that they all included many economic agents accustomed to actively interacting in the market without strong restrictions. This situation generated an understanding and acceptance of the operation and virtues of competitive economies. In the rest of the world, by contrast, a large part of the rural population was marked by feudal constraints or suffered from strong communal, tribal, and governmental interference; another part were proletarians or slaves in large plantations or haciendas. This condition provoked passivity in laborers, since they perceived their actions to be limited to a large extent by other agents or organizations. This passivity translated into a mentality that had a higher propensity for the acceptance of government intervention.*

Keywords: *capitalism; markets; history; economy*

I. Introduction

Douglass North (2005) recognized the importance and need to understand the impact of economic culture on economic performance, who acknowledged that good institutions were ultimately based on a shared ideology that predominated in a specific society at a time. If a population's culture was supportive of a market system, this would have strong practical effects because economic freedom seems to generate the conditions for economic growth¹. In his *Backwardness in Historical Perspective*, Alexander Gerschenkron (1962) dedicated many pages to the impact of public hostility towards entrepreneurs and capitalism in different societies. He stated that adverse dominant social attitudes could significantly affect economic development (which for him meant industrialization) if they crystallized into governmental action in institutions. For Gerschenkron (1962), there was a "crying need" for further research on the topic, especially relating to questions such as cultural persistence or what he called the "coefficient of changeability" of a society. For Michael Porter (2000), the basis for institutional frameworks favorable for growth is popular support for competition, openness to globalization and international trade, an understanding that free markets benefit a majority of society, and an awareness of the pernicious effects of government favoritism. Porter argues that without this paradigm, it is probable that an alternate view may take root: a view that is more favorable to the existence of noncompetitive rents, such as those granted by protectionist economic policies. A similar point has been made by Deirdre McCloskey (2016), who shows the importance of "articulated ideas about the economy", or more precisely "about the sources of wealth, about positive-sum as against zero-sum economic games, about progress and invention" (McCloskey, 2016: 503).

The Anglosphere, Northern Europe and the Sinosphere are conglomerates of countries that have populations that manifest the highest degree of pro-market ideology. These nations also have to a large extent institutions conducive to economic efficiency. These variables are interconnected: if in the popular culture of a country there is a favorable view of competition, private property, the market, a limited role for the state, and the expansion of private initiative, this will tend to be translated (via the political system) into legal frameworks appropriate to the achievement of prosperity and economic growth. In fact, the three conglomerates mentioned generally have high levels of income and productivity (see a list of countries belonging to each region in Appendix A). The Sinosphere is a special

case, since some of its member nations have experienced the traumas of communist rule, in which non-democratic governments have imposed institutional and organizational frameworks that have not had popular support manifested through democratic mechanisms. But even in these nations the pro-capitalist ideology of their populations seems to bring about a transition towards less centralized systems. The rest of the world, by contrast, shows lower values for the indicators considered: in them the low popular acceptance of the capitalist economy seems to correlate with more interventionist governments and lower income levels. Table A presents indicators for several global regions related to these topics: The Free Market Mentality Index (FMMI) elaborated by Czegledi and Newland, the Fraser Economic Freedom Index corresponding to 2016, and Income Per Capita estimated by the IMF for 2018.

Table A. Global ideological, institutional and economic regions

Conglomerate	Free Market Mentality Index (2004-2015)	Fraser Economic Freedom Index (2016)	GNP per capita in USD (2016)	Active Economic Agents in 1800
Anglosphere	0.64	8.1	46,360	High
Northern Europe	0.58	7.7	55,743	High
Sinosphere	0.53	7.5	23,821	High
Southern Europe	0.46	7.4	29,826	Intermediate
South East Asia	0.45	7.5	18,395	Intermediate
Latin America	0.45	6.6	9,641	Intermediate
Sub-Saharan Africa	0.43	6.4	1,594	Intermediate/low
Central/South Asia	0.42	7.0	3,323	Intermediate/low
Northern Africa	0.42	5.6	3,436	Intermediate
Eastern Europe	0.40	7.1	10,870	intermediate/low
Middle East	0.39	6.5	9,012	intermediate/low

Sources: GNP Per Capita: <https://knoema.com/pjeqzh/gdp-per-capita-by-country-statistics-from-imf-1980-2023?country=Ukraine> (<https://knoema.com/pjeqzh/gdp-per-capita-by-country-statistics-from-imf-1980-2023?country=Ukraine> (current USD)); FMMI: Czegledi and Newland (2018a); Economic Freedom: Gwartney et. al. (2018). Active Economic Agents: Appendix B.

The relevant question is what the three most capitalist regions have in common that help explain their mentality, with its consequent institutions and level of income. The challenge is not to find features common to the more individualistic Northern Europe and Anglosphere, but that are also found in the Sinosphere, which has its own particular cultural legacy. For the first two

regions, Max Weber (1905) offered an explanation based on Protestantism and its beliefs and values. Recently, Deirdre McCloskey (2016) has culturally explained the origins of pro-market ideology (or rhetoric, in McCloskey's terms). According to McCloskey, a radical change has occurred in mentality at an increasing pace since 1600. Beginning in Northern Europe, first in Holland and then in Great Britain, it included a new recognition and praise of business activity and improvement, which encouraged individual creativity and initiative. This was a switch that implied the appearance of a more pro-capitalistic stance, becoming incarnated in beneficial institutions. Why did this happen in Northern Europe? An array of factors collided: religious reformation, revolutions (Dutch, English and French), and the diffusion of reading, all of which brought to individuals a sense of liberty and independence from many personal submissions. McCloskey's account would, however, require an explanation for the Sinosphere pro-business mindset, which cannot be attributed to the factors present in the Northern European case. The same must be said about the explanation given by Horst Feldman (2019), who argues that populations with languages not allowing Pronoun Drop (fundamentally English and idioms belonging to Northern Europe) tend to give primacy to the individual rather than the collective, leading (in our interpretation) to a pro-market mentality. Again, this would leave out the Sinosphere, since oriental languages like Chinese or Japanese permit Pronoun Drop. The challenge, therefore, is to provide an explanation of pro-market mentality that will include the Anglosphere, Northern Europe and the Sinosphere simultaneously.

II. An Hypothesis: The Exercise of Economic Choice

The hypothesis of this paper is that the managerial experience and the exercise of economic choice in production that many individuals performed in these regions has had consequential effects on ideology formation. Friedrich Hayek (1966) proposed the relationship between the proportion of active economic agents (AEAs) and a mentality prone to capitalism. He argued that in any society the individuals who perform managerial roles have an intuitive understanding of the functioning of a market system, in which they operate constantly. They empirically grasp the function of competition, private property and the gains from mutual collaboration. Finally, they connect market retribution to productivity and effort. Hayek's proposition is highly compatible with the sociological views of Berger and Luckman (1967), who see mentality as a consequence of how individuals usually interact with each other. Popular ideology is, to a great extent, a consequence of human

action, which is then embedded in social norms and legislation. To the contrary, if the main experience of most individuals of any society is strongly limited by external decisions, a process of passive acceptance is generated. The same can be said when a strong government interference exists in the form of high levels of taxation or regulation or through imposing forced labor. An individual that is continually conditioned by other actors will generate what psychological studies have called “internalized oppression”². Accustomed to a more externally regulated life, for him or her the full experience of a decentralized economic system and private property will not be natural, and it will be more familiar to sense that betterment originates from an outside action, be it of the landowner, slave owner, tribal chief, feudal lord, businessmen, rural village or the central administration³. Regions characterized by this type of social structure will therefore tend to have greater support for state regulation and interference, and also of governments based on strong political leaders⁴.

To advance with this explanation, it is necessary to conjecture about the proportion of the labor force in each society composed by AEAs around 1800. This is a historical moment in which economic mentality consolidated to a level and intensity that would persist in time to a considerable degree. In the primary sector this category includes small (family-based) farmers renting land or under sharecropping arrangements, small and middle-sized farmers/proprietors, or owners/managers of large estates. In the secondary sector, the category covers construction and rural proto-industrial and industrial manufacturers and independent artisans. Finally, in the service sector it incorporates a great variety of occupations, like transporters, possessors of inns and taverns, and traders and shopkeepers. In their activities these agents contracted factors of production, searched for finance, tried to reduce risk, and had to be able to generate goods or services efficiently enough to sell them later, whether directly or in more distant markets. For any historian, the difficulties of this estimation will be obvious. In the most favorable cases, censuses exist, but they frequently present ambiguous occupational categories. In other instances, imperfect contemporaneous estimates may be used. Therefore, the taxonomy presented here should be treated with caution, as it is only indicative due to the frail documentary base and the assumptions implied. In Table A, we show, to the best of our knowledge, the level of AEAs the regions possessed at the end of the eighteenth century, using only three scales: high, intermediate and low. We do not show numerical values, which would imply that the magnitudes had an exactness they do not possess⁵. Since the rural population represented

more than 70% of the labor force during that period, the primary sector dominates the estimates, except for Great Britain and Holland. We must note it that this variable was probably high (around 50%) in most urban centers due to the numerical importance of independent artisans, shopkeepers and traders.

The regions that show the highest share of AEAs around 1800 also have the highest appreciation of capitalism today: The Anglosphere, Northern Europe and the Sinosphere. There, small farmers (that initially traded on short distances, later further away) were predominant or played a central economic role. The Sinosphere (China, Japan and Korea) had a demand oriented peasant economy, with innumerable self-managing and independent family farms mainly cultivating rice, using labor-intensive techniques⁶. With owned or leased plots, these units produced grain for their own consumption and for the market, together with handcrafted goods, made during non-agricultural labor time. The need for jointly administered small-scale irrigation systems promoted collaboration and trust between producers (Aoki, 2013). It seems that in these societies, especially in China, economic agents performed their activities in a favorable institutional framework without heavy taxation. A similar situation existed in Northern Europe: we find large numbers of independent small farms from Sweden down to Flanders. These rural units were larger than in the Sinosphere, and with a more capital-intensive and diversified pattern of production (Sugihara, 2004). In Northern Europe, a more sophisticated rural manufacturing sector also developed, with its merchant coordinators directing their business not only to local but also to more distant consumers. Great Britain and Holland had had an agrarian structure with many small farmers who owned or leased land long before 1800. Although this group was gradually being reduced in Britain due to enclosures and increasing farm size, this fall was compensated for by a growing number of entrepreneurs in the secondary and large service sectors⁷. In the United States family rural units were common: the dominant characteristic was that a large part of the farmers owned the land they worked, which undoubtedly developed in them a great support for private property. According to Allan Kulikoff, American farmers adopted an individualistic culture, which meant freedom to make binding contracts and to use their property as they pleased. This mentality spread to rural merchants and urban manufacturers. Thus, Kulikoff concluded in his book

on the history of rural America: “Capitalism began in the countryside” (Kulikoff, 1992: 264).

III. Areas with Low Share of Active Economic Agents

In most of the rest of the world, there was a lower share of AEAs, and it is in these regions where the appreciation of capitalism is also weaker today. The most subjugated part of the global labor force comprised slaves, which in the Caribbean in 1800 represented more than 80% of the inhabitants of much of its islands (as in Jamaica, Antigua, Barbados and Saint Domingue), and around one third of the Cuban population. Slavery also accounted for about one third of the Brazilian labor force, and probably a similar proportion in Sub-Saharan (Lovejoy, 2012)⁸. Serfs were also part of this alienated group, since they only partially controlled their economic ventures and were in varying degrees' subject to the will of landlords and communes using their time, land and capital⁹. They did not have freedom of movement, and to a great extent could not own property. They were also different from free renting farmers in that their "lease contracts" were permanent and could not be discontinued or renegotiated. In Eastern Europe, feudalism had not weakened in the modern era. By 1800, it continued to be entrenched to varying degrees, with the most extreme case in Russia, where the serfs could to a great extent be sold separately from the land and where they accounted for more than 50% of the labor force (Lyashchenko, 1949). In Ethiopia, a feudal framework seems to have intensified (as in Eastern Europe) in the seventeenth and eighteenth centuries. In this case, much of the land occupied by rural inhabitants was gradually transferred to the lords and ecclesiastical organizations. In those areas the condition of many workers was much more similar to serfs than to a free peasantry (Habtamu Mengistie, 2011). In Peru, the Spanish established a system of forced labor (the mita) to recruit the indigenous population for the main mining district: every indigenous community had to deliver every year one seventh of its labor force to Potosí.

In many regions of the world, communes or villages also had a fundamental role in determining rural economic activity, especially when they controlled land use. When this was the case, the independence of the peasant was limited by corporate or tribal decision making on the use of available resources. Moreover, when taxes and forced labor were imposed communally and not individually, it was not in the village's interest to allow individuals to migrate¹⁰. In Spanish America much of the indigenous population lived in communal settings, which they could not exit easily: some also worked as wage labor in large neighboring rural properties, in many

cases to be able to pay the taxes imposed on them (Ouweneel and Hoekstra, 1998). In India – where bonded labor and pastoral commons were also frequent (Remani, 2015)¹¹ –, village interference in agricultural production limited individual initiative or possibilities: the lower castes were condemned to servile labor and could not acquire managerial roles or become significant landowners, no matter how enterprising they proved to be. Movement between different activities or professions was also constrained (Béteille, 1990). In Russia the communal organization (mir) complemented the feudal system: its roles included the regulation of use of common land, labor dues, conscription for military service and collecting and apportioning taxes. In the Slav world, in general, it was the commune that bore tax responsibility and decided on common land distribution: it was not in this organization's interest to allow peasants to migrate. In Africa, communal land tenure was also present in the precolonial period, and it implied collective decision-making for agricultural and pastoral activities¹². In this continent tribal organization was dominant; it was structured by patron-client relationships controlled by chiefs or dominant groups (Berman, 1988). In addition, a large section of the population lived in subsistence economies, where most inhabitants were only marginally exposed to market interaction.

Finally, wage labor, also a part of the non-AEA section of the population, existed in many parts of the world in rural units, like haciendas, ranches, cortijos or plantations. The strong presence of these organizations in Latin America meant that a large part of the laboring population was composed of rural proletarians. In Chile, at the end of the eighteenth century, peons represented about three-fourths of rural working males (Baer, 1971)¹³. In Southern Spain, the proportion of rural jornaleros was similar (Solana Ruiz, 2000). In other areas, as in Central and South America, a system of debt peonage was frequent, which could make some laborers function in semi-bondage conditions.

Some countries that had a considerable number of peasants, nevertheless, today show an anti-capitalist bias. Many political units in the Mediterranean vicinity fit this definition. In most of these nations farmers operated in fairly permanent extractive environments, characterized by high levels of taxation or regulation and imposing forced labor for military, economic or public works objectives. Egypt is an example: in the first half of the nineteenth century its innumerable small farmers were subject to high levels of taxation, and the imposition of state corvee labor and military service. On top of this, the government regulated what could be cultivated and

imposed a fixed price for agricultural produce. It also confiscated land to favor large estate (Richards, 1982). Peasants belonging faced a similar condition to the Ottoman Empire: they suffered from arbitrary levies and service requirements together with land confiscation and administrative corruption. This fostered a submissive attitude towards government (Dimitrova-Grajzl, 2007). In India, in many areas in the eighteenth century, local landlords were to apply a high level of taxation that could exceed 50% of production. Farmers and their families were treated with violence or evicted if they did not fulfill tax obligations (Habib, 2008; Fukazawa, 2008). In other nations, extreme arbitrary government action was less common, although a high level of taxation existed. In France at the end of the Ancien Régime farmers payed taxes that represented about one third of their income (including the hated *taille*). French peasants were also forced to participate in public works or serve in the militia (Sée, 2003). In Iran, in the early nineteenth century, a similar situation also existed (Gilbar, 1979).

IV. Natural Conditions

A question that naturally arises is whether certain natural conditions helped to generate small agricultural units in some regions, leading to a high proportion of rural AEAs. The answer lies to some extent in the combinations of land and the climate that encouraged crops with low economies of scale. This occurred particularly in the case of so-called fine grains, such as wheat and rice, dominant in Northern Europe and Asia. Their cultivation required effort and continuous care in the soil's preparation, the application of fertilizers and the elimination of pests. In the case of wheat, a rotation and a greater investment in plows and pack animals, both very vulnerable to personal care, were also required. Although in areas dominated by wheat and rice there could be communal or government mechanisms that intervened in rural production, these were not dominant enough to affect productivity. This conditioning would have generated by 1800 a level of high productivity and income in nations such as China, England, the Netherlands or the United States (Allen, 2009).

In the rest of the world, other crops with simpler production requirements (such as the so-called coarse grains) were more dominant. This was the case of rye in Eastern Europe and millet and sorghum in Africa. These plants would develop in better harmony in feudal, communal or tribal environments, since they allowed for monoculture and required less personal effort with respect to weeds and pests, less investment in equipment and less animal work and fertilizers¹⁴. Since there was a lesser impact of individual

effort on the crops, the peasants were less affected by the work requirements of feudal lords, communities or tribal chiefs. Finally, in the plantation economies, as in the Caribbean or Brazil, the rural sector was dominated by crops such as sugar and coffee with clear economies of scale and where work by gangs was efficient. This situation generated a significant mass of dependent workers (Engerman and Sokoloff, 2002).

V. Conclusion

This paper has tried to contribute to explain the existence in the Anglosphere, Northern Europe and the Sinosphere of a popular culture more favorable to capitalism. This culture has been connected to an agricultural past dominated by independent farmers who would have intuitively understood the benefits of markets – an awareness that generated a mentality and institutions that did not put obstacles in the way of increasing economic efficiency. A higher number of these farmers resulted to some extent from soils and climate that fostered crops where there were no strong economies of scale, such as wheat and rice. All societies had and have supporters of a market economy. However, in these three regions, support is higher than in the rest.

If the proportion of independent farmers and active economic agents in general, was an influential source of a pro-capitalist mentality, this could reduce the claimed effect of religion. It is not only or mainly Catholic, Orthodox or Muslim values that explain backwardness, nor Protestantism that generated economic success, but a certain past rural structure. On the other hand, the anti-capitalistic attitude we find today, for example in Eastern Europe, may have to be not only blamed on its more recent socialistic experience (with government efforts to eliminate independent economic agents) and indoctrination, but also to legacies of feudalism and village control. Finally, this account is less compatible with Acemoglu *et al.* (2001) view that the presence or not of certain populations in certain geographical regions determined their institutional structure and evolution. It was not the absence of a significant number of white colonizers that conditioned future institutions and success, but the (low) share of AEAs in those societies. On the other hand, if certain types of soil and climate mattered because they generated a lower share of AEAs (as in the case of plantation agriculture) or because they favored smaller family farms (as in New England), this explanation is compatible with that proposed by Engerman and Sokoloff (2002), although here the importance of the economic mentality generated in the population is stressed, while they point out the effects of the resulting inequality on institutional development.

Bibliographic References

- Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. A. (2001). "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation". *The American Economic Review*, 91 (5), 1369-1401.
- Allen, R. (1999). *Slaves, Freedmen and Indentured Laborers in Colonial Mauritius*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Allen, R. (2009). "Agricultural Productivity and Rural Incomes in England and the Yangtze Delta, c. 1620-c. 1820". *The Economic History Review*, 62 (3), 525-550.
- Aoki, M. (2013). "Historical Sources of Institutional Trajectories in Economic Development: China, Japan and Korea Compared". *Socio-Economic Review*, 11 (2/1), 233-263.
- Arcondo, A. (ed.) (1995). *La población de Córdoba en 1813*. Córdoba: Facultad de Ciencias Económicas. Instituto de Economía y Finanzas.
- Bauer, A. J. (1971). "Chilean Rural Labor in the Nineteenth Century". *The American Historical Review*, 76 (4): 1059-108.
- Berger, P. L. & Luckmann, T. (1966). *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. Garden City: Anchor Books.
- Berman, B. (1998). "Ethnicity, patronage and the African State: The politics of uncivil nationalism". *African Affairs*, 97 (388), 305-334.
- Berdiaev, N. (1915). *The Psychology of the Russian People. The Soul of Russia*.
http://www.berdyaev.com/berdyaev/berd_lib/1915_007.html
- Bergad, L. W. (2007). *The Comparative Histories of Slavery in Brazil, Cuba, and the United States*. New York: Cambridge University Press.
- Béteille, A. (1980). "The Indian Village: Past and Present". In Hobsbawm, E. J., Kula, W. Ashok Mitra, K. N. & Sachs, R. (eds.). *Peasants in History. Essays in Honour of Daniel Thorner*. Calcutta: Oxford University Press.
- Bonacci, G. & Meckel, A. (2017). "Revisiting Slavery and the Slave Trade in Ethiopia". *Northeast African Studies*, 5-30.
- Booth, A. (1998). *The Indonesian Economy in the Nineteenth and Twentieth Centuries: A History of Missed Opportunities*. Basingstoke: Macmillan and New York: St. Martin's Press.
- Bosma, U. (2011). *Labour Relations in Java 1650, 1800, 1900*.
<https://datasets.socialhistory.org/dataset.xhtml?persistentId=hdl:10622/LCALNW>
- Botelho, T. (2016). *Brazil 1650,1800 [Global Collaboratory on the History of Labour Relations 1500-2000 Dataset]*,
<http://hdl.handle.net/10622/JLFAQZP>
- Cardoso, C. (1988). "The Peasant Breach in the Slave System: New Developments in Brazil". *Luso-Brazilian Review*. 25 (1), 49-57.
- Comadrán Ruiz, J. (1971). *Algunos aspectos de la estructura demográfica y socio-económica de Mendoza hacia 1822-1824*. Primer Congreso de Historia Argentina y Regional: celebrado en San Miguel de Tucumán, del 14 al 16 de agosto de 1971. Buenos Aires: 405-423.

- Czegledi, P. & Newland, C. (2018a). "How is the Pro-capitalist Mentality Globally Distributed?". *Economic Affairs*, 38 (2), 240-256.
- Czegledi, P. & Newland, C. (2018b). "Measuring Global Free Market Ideology 1990-2015". In Gwartney, J., Lawson, R., Hall, J. & Murphy, R. (eds.) *Economic Freedom of the World: 2018 Annual Report*. Fraser Institute. <<https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>>: 189 –211.
- Denzau, A. & North, D. (1994). "Shared mental models: ideologies and institutions". *Kyklos*, 47, 3-30.
- De Vries, J & van der Woude, A. M. (1997). *The First Modern Economy. Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy from 1500 to 1815*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dimitrova-Grajzl, V. (2007). "The Great Divide Revisited: Ottoman and Habsburg Legacies on Transition". *Kyklos*, 60(4), 539-558.
- Doucouliafos, C. & Ulubasoglu, M. A. (2006). "Economic Freedom and Economic Growth: Does Specification Make a Difference?". *European Journal of Political Economy*, 22, 60–81.
- Engerman, S. L. & Sokoloff, K. L. (2002). "Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economies". *Economia*, 3, 41-102.
- European Values Study (EVS) (2015). European Values Study Longitudinal Data File 1981 2008. ZA4804. Data File Version 3.0.0, Cologne: GESIS Data Archive. doi:10.4232/1.12253.
- Feldmann, H. (2018). "Do Linguistic Structures Affect Human Capital? The Case of Pronoun Drop". *Kyklos*, 72(1), 29-54.
- Fenske, J. (2000). *Does land abundance explain African Institutions?* <https://economics.wustl.edu/files/economics/imce/fenskelandabundance.pdf>
- Fukazawa, H. (2008). "Agrarian Relations and Land Revenue. The Medieval Deccan and Maharashtra". In Kumar, D. & Raychaudhur, T. *The Cambridge Economic History of India* (Vol I c. 1200 - c. 1750). Cambridge: Cambridge University Press.
- Gerschenkron, A. (1962). *Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge: Harvard University Press.
- Gilbar, G. G. (1979). "The Persian Economy in the Mid-19th Century". *Die Welt des Islams*, 19, 177-211.
- Góngora, M. (1960). *Origen de los inquilinos de Chile Central*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Gorshkov, B. B. (2018). *Peasants in Russia from Serfdom to Stalin. Accommodation, Survival, Resistance*. London: Bloomsbury Academic.
- Grupo de Investigación en Historia Rural Rioplatense (2004). "La sociedad rural bonaerense a principios del siglo XIX. Un análisis a partir de las categorías ocupacionales". In Fradkin, R. & Garavaglia, J. C. *En busca de un tiempo perdido: la economía de Buenos Aires en el país de la abundancia, 1750-1865*. Buenos Aires: Prometeo.

- Habib, I. (2008). "Agrarian Relations and Land Revenue. North India". In Kumar, D. & Raychaudhuri, T. *The Cambridge Economic History of India* (Vol I c. 1200 - c. 1750). Cambridge: Cambridge University Press.
- Habtamu Mengistie, T. (2011). *Land tenure and agrarian social structure in Ethiopia, 1636-1900*. Ph. D. Thesis Dissertation University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Hayami, A. (2015). *Japan's Industrious Revolution Economic and Social Transformations in the Early Modern Period*. Tokio: Springer.
- Hudson Banks, K. & Stephens, J. (2018). "Reframing Internalized Racial Oppression and Charting a way Forward". *Social Issues and Policy Review*, 12 (1), 91-111.
- Hayek, F. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. (1976). *Law, Legislation and Liberty* (Volume 2: The Mirage of Social Justice). Chicago: The University of Chicago Press.
- Jones, E. L. (1988). *Crecimiento recurrente. El cambio económico en la historia mundial*. Madrid: Alianza.
- Khitrov, D. (2016). "Tributary Labor in the Russian Empire in the Eighteenth Century: Factors in Development". *IRSH*, 61, 49-70.
- Kula, W. (1980). "Money and serfs in eighteenth century Poland". In Hobsbawm, E. J., Kula, W., Ashok Mitra, K. N. & Sachs, R. (eds.) *Peasants in History. Essays in Honour of Daniel Thorner*. Calcutta: Oxford University Press.
- Kulikoff, A. (1992). *The Agrarian Origins of American Capitalism*. Charlottesville: University Press of Virginia.
- Kumar, D. & Raychaudhuri, T. (eds.) (2008). *The Cambridge Economic History of India* (Vol I c. 1200 - c. 1750). Cambridge, Cambridge University Press.
- Lana-Berasain, J. M. (2016). *Spain 1800,1900,2000* [Global Collaboratory on the History of Labour Relations 1500-2000 Dataset]. <http://hdl.handle.net/10622/CH6ZP5>
- Lindert, P. & Williamson, J. (1982). "Revising England's Social Tables 1688-1812". *Explorations in Economic History*, 19 (4), 385-408.
- Lovejoy, P. (2012). *Transformations in slavery: a history of slavery in Africa*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lundh, C. (2005). "Criados agrícolas en la Suecia del XIX. El caso de Escania". *Historia Agraria*, 35, 93-114.
- Lyashchenko, P. (1949). *History of The National Economy of Russia*. New York: Macmillan.
- Maeder, E. (1964). "La estructura demográfica y ocupacional de Corrientes y Entre Ríos en 1820". *Trabajos y Comunicaciones*, 12, 111-138.
- Malefakis, E. (1970). *Agrarian Reform and Peasant Revolution in Spain: Origins of the Civil War*. New Haven: Yale University Press.

- McCloskey, D. N. (2016). *Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the Modern World*. Chicago: University of Chicago Press.
- Moll-Murata, C. (2011). Methodological Paper Japan 1800. file:///home/chronos/u-f573f4cc3130153a6a84f725f635ebe69aa4bea1/Downloads/Nueva%20carpeta/Japan_1800_Methodological_Paper.pdf
- Morrison, C. & Snyder, W. (2000). "The Income Inequality of France in Historical Perspective". *European Review of Economic History*, 4, 59-83.
- Mupfuvi, B. (2014). *Land to the people: Peasants and nationalism in the development of land ownership structure in Zimbabwe from pre-colonialism to the Unilateral Declaration of Independence (UDI) period*. Unpub. Doctoral. Diss. University of Salford.
- Newland, C. (2018). "Is Support for Capitalism Declining in the World? A Free-Market Mentality Index (FMMI) 1990–2012". *Independent Review*, 22 (4): 569-583.
- North, D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. New Jersey: Princeton University Press.
- North, M. (2014). "Serfdom and Corvée Labour in the Baltic Area 16th-18th Centuries". In Cavaciocchi, S. (ed.) *Chiavitù e servaggionell'economia europea. Secc. XI-XVIII: Serfdom and Slavery in the European Economy. 11 Th - 18 Th. Centuries*. Florence: Florence University Press.
- Ogilvie, S. & Carus, A. W. (2014). "Institutions and Economic Growth in Historical Perspective". In Aghion, P. and Durlauf, S. N. (eds.). *Handbook of Economic Growth (Volume 2)*. Amsterdam: Elsevier.
- Ouweneel, A. & Hoekstra, R. (1998). *Las tierras de los pueblos de indios en el altiplano de México, 1560-1920. Una aportación teórica interpretativa*. http://www.cedla.uva.nl/50_publications/pdf/cuadernos/cuad01.pdf
- Overton, M. (1996). *Agricultural Revolution in England: The Transformation of the Agrarian Economy 1500- 1850*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Patterson, O. (1982). *Slavery and Social Death: A Comparative Study*. Cambridge: Harvard University Press.
- Pomeranz, K. (2000). *The Great Divergence. China, Europe and the Making of the Modern World Economy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Pomeranz, K. (2011). *Development with Chinese Characteristics? Convergence and Divergence in Long Run and Comparative Perspective*. European University Institute. Max Weber Program.
- Porter, M. (2000). "Attitudes, Values, Beliefs and the Microeconomics of Prosperity". In Harrison, L. E. & Huntington, S. P. (eds.). *Culture*

- Matters: How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books.
- Rancour-Laferriere, D. (1995). *The Slave Soul of Russia: Moral Masochism and the Cult of Suffering*. New York: New York University Press.
- Regnier, D. A. P. (2012). *Why not marry them? History, essentialism and the condition of slave descendants among the southern Betsileo (Madagascar)*. Unpub. Doctoral. Diss. The London School of Economics and Political Science.
- Remani, K. (2015). "Agrestic Slaves in Cochín State: Perspectives from Pulaya Untouchables in Pre- Colonial and British Rule". *IOSR Journal of Humanities and Social Science (IOSR-JHSS)*, 20 (5), 54-57.
- Richards, A. (1982). *Egypt's Agricultural Development, 1800-1980. Technical and Social Change*. Colorado: Westview Press.
- Robb, P. (1992). "Peasants' choices? Indian agriculture and the limits of commercialization in nineteenth century Bihai". *Economic History Review*, XLV, 1, 97-119.
- Secretaría de Programación y Presupuesto. (1977). *Primer Censo de Población de la Nueva España, 1790*. México.
- Sée, H. (2004). *Economic and Social Conditions in France during the Eighteenth Century*. Kitchene: Batoche Books.
- Slicher van Bath, H. (1963). *The Agrarian History of Western Europe, A. D. 500-1850*. New York: St. Martin's Press.
- Solana Ruiz, J. (2000). "Las clases sociales en Andalucía. Un recorrido sociohistórico". *Gazeta de Antropología* 16, artículo 08. <http://hdl.handle.net/10481/750>.
- Sugihara, K. (2004). "The State and the Industrious Revolution in Tokugawa Japan". *Working Papers of the Global Economic History Network (GEHN)*, 02-04, Department of Economic History, London School of Economics.
- Tilly, C. (1983). *Demographic Origins of the European Proletariat*. University of Michigan.
- Turner Main, J. (2015). *Social Structure of Revolutionary America*. New Jersey: Princeton University Press.
- Vanhaute, E. (2001). "Rich Agriculture and Poor Farmers: Land, Landlords and Farmers in Flanders in the Eighteenth and Nineteenth Centuries". *Rural History*, 12 (1), 19-40.
- Warriner, D., Cushing, G. F., Tappe, E. D., de S. Pinto, V. & Auty, P. (1965). *Contrasts in Emerging Societies: Readings in the Social and Economic History of South-Eastern Europe in the Nineteenth Century*. London: The Athlone Press.
- Weber, M. (1904-05). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Routledge (2001).
- World Values Survey (WVS) (2015). World Values Survey 1981-2014 official aggregate v. 20150418. Aggregate File Producer: JDSystems, Madrid.

¹ See also North and Denzau (1994).

² See this concept applied to racism in Hudson Banks and Stephens (2018).

³ This is the basic argument made by Berdiaev (1915).

⁴ It must be noted that it is not a specific income level that separates AEAs from non-AEAs. In fact, in many cases wage earners may have higher levels of income than self-employed individuals.

⁵ I presented some crude AEA estimates in Appendix B.

⁶ On Japan, see Hayami (2015) and Jones. (1988: 195). On China Pomeranz (2000: 86-87).

⁷ Also present in Holland. See De Vries (1997: 561-594).

⁸ A similar proportion of slaves can be found in Madagascar (Regnier, 2012). In Mauritius, a plantation economy, the proportion was about 80% (Allen, 1999). For the high proportion of slaves in areas of Nigeria, see Fenske (2000). For Ethiopia, see Bonacci and Meckel (2017). Slaves and serfs had, however, some economic autonomy, Slaves were frequently provided by their owners of small plots where they could produce for self consumption or the market. See Cardoso (1988).

⁹ According to Kula (1980), serfs in Poland had a negative incentive to possess capital in the form of draught animals, since the lord of the manor could use them for the labors of the demesne.

¹⁰ On the oppressiveness of the Russian commune (mir), see Rancour-Laferriere (1995, pp. 215-217). On the effects of the communes in serfdom, see Ogilvie and Carus (2014).

¹¹ Robb (1992) stresses the low degree of economic autonomy faced by indian peasants in the eighteenth and nineteenth centuries.

¹² For the case of Zimbabwe, see Mupfuvi (2014, pp. 36-41).

¹³ In Chile, the "inquilinaje" arrangement in the rural sector meant that peasants leasing land from haciendas did so frequently in a scheme that had similarities to the feudal system, with its patriarchal and paternalistic connotations. The use of land was most usually exchanged for labor dues. See Gongora (1960).

¹⁴ For the Russian case, see Gorshkov (2018).

Appendix

Appendix A: Free Market Mentality Index: average values corresponding to the fifth and sixth World Values Survey waves (2005–2009 and 2010–2014)

Country	FMMI	Conglomerate
United States	0.697	Anglosphere
New Zealand	0.686	Anglosphere
Switzerland	0.671	Northern Europe
Taiwan	0.646	Sinosphere
Canada	0.621	Anglosphere
Norway	0.615	Northern Europe
Sweden	0.611	Northern Europe
Great Britain	0.600	Anglosphere
Australia	0.596	Anglosphere
Hong Kong	0.575	Sinosphere
Trinidad and Tobago	0.568	Latin America
Viet Nam	0.553	Sinosphere
Finland	0.549	Northern Europe
Romania	0.547	Eastern Europe
Ecuador	0.547	Latin America
Japan	0.539	Sinosphere
Ethiopia	0.535	Sub-Saharan Africa
Germany	0.524	Northern Europe
Azerbaijan	0.515	Central/South Asia
Uzbekistan	0.513	Central/South Asia
Peru	0.512	Latin America
Rwanda	0.507	Sub-Saharan Africa
Belarus	0.506	Eastern Europe
Georgia	0.504	Central/South Asia
Mexico	0.502	Latin America
China	0.500	Sinosphere
Yemen	0.499	Middle East
Libya	0.499	Northern Africa
Netherlands	0.496	Northern Europe
France	0.494	Southern Europe
Indonesia	0.493	South East Asia
Qatar	0.488	Middle East
Italy	0.488	Southern Europe
Brazil	0.483	Latin America

Malaysia	0.482	South East Asia
Singapore	0.481	South East Asia
Slovenia	0.474	Eastern Europe
Zimbabwe	0.474	Sub-Saharan Africa
Cyprus	0.460	Southern Europe
Ghana	0.458	Sub-Saharan Africa
Colombia	0.454	Latin America
Bulgaria	0.447	Eastern Europe
Moldova	0.445	Eastern Europe
Egypt	0.432	Northern Africa
Pakistan	0.429	Central/South Asia
Uruguay	0.424	Latin America
Philippines	0.424	South East Asia
Andorra	0.419	Southern Europe
Thailand	0.417	South East Asia
Tunisia	0.415	Northern Africa
Morocco	0.414	Northern Africa
Burkina Faso	0.412	Sub-Saharan Africa
Kyrgyzstan	0.409	Central/South Asia
Armenia	0.409	Central/South Asia
Estonia	0.407	Eastern Europe
Kuwait	0.405	Middle East
Spain	0.404	Southern Europe
Nigeria	0.387	Sub-Saharan Africa
South Africa	0.387	Sub-Saharan Africa
Palestine	0.386	Middle East
South Korea	0.385	Sinosphere
Lebanon	0.385	Middle East
Mali	0.377	Sub-Saharan Africa
Iraq	0.376	Middle East
Iran	0.370	Middle East
Jordan	0.364	Middle East
Poland	0.359	Eastern Europe
India	0.359	Central/South Asia
Turkey	0.346	Middle East
Algeria	0.343	Northern Africa
Serbia and Montenegro	0.341	Eastern Europe
Zambia	0.339	Sub-Saharan Africa
Argentina	0.323	Latin America
Chile	0.316	Latin America
Hungary	0.301	Eastern Europe

Kazakhstan	0.283	Central/South Asia
Ukraine	0.283	Eastern Europe
Russia	0.241	Eastern Europe

Source: Czeglédi and Newland (2018a).

Appendix B: AEA shares

We estimate the shares of AEAs in total employment for some nations around 1800 (unless otherwise indicated). The sources are as follows.

Sinosphere: 1) China: 50%. According to Pomeranz (2011, p. 1) proletarians represented there from 10 to 18% of the rural workforce. 2) Japan: 50% (Moll-Murata, 2011).

Northern Europe: 1) Sweden: 60%. In 1800 the majority of the male population in the rural sector was owners or leasers of land used for independent farming. Lundh (2005, p. 99). 2) Germany: 50%. Tilly (1983, p. 51) presents data for Saxony, which also seem to have an AEA share of around 50% in the second half of the eighteenth century. Also see Slichter Van Bath (1963, p. 314). 3) Belgium (c. 1850): Vanhaute (2001). 4) Holland: 50%. We do not have a direct general source for its estimation. In the rural sector farmer ownership of land was high. See de Vries (1997, p. 554). In the province of Overijssel in 1795 day laborers represented 18% of the rural population. The rest were farmers or cottagers owning cattle. The proportion of farmers that contracted external wage labor was 57%. The rest were family-based labor units (Slichter van Bath, 1963, pp. 316-317).

Anglosphere: 1) Great Britain: 50%. Lindert and Williamson (1982). Even by 1851, after a strong process of land concentration, 33% of those working on the land in England were independent farmers (Overton, 1996, p. 178). 2) United States: 50% in 1800 (Turner, 2015, pp. 268-271). The proportion would have been higher had slavery not existed in the country.

Southern Europe: 1) Spain: 43%. Calculated according to the Spanish Census of 1797 (Lana-Berasain, 2016). In this country there clearly was around 1800 a regional differentiation, with the center-north of the country with a higher presence of independent farmers, in opposition of the center-south with a very high participation in the labor force of proletarian workers. (Malefakis, 1970, p. 61). 2) France: 43%. Morrison and Snyder (2000, p. 66).

South East Asia: 1) Indonesia: Java around 1800 seems to have a high AEA, near 50%. Bosma (2011). In Java in 1815 71% of the farmers were landowners. Booth (1998, p. 294).

Latin America: 1) Chile: 25% (Baer, 1971). 2) Mexico (1790): 30%. Calculated from Secretaría de Programación y Presupuesto (1977). 3) Brazil (1808): 30% (Botelho, 2016). Carribean: 20% (Paterson, 1982, and Bergad, 2007). Argentina (1800-1820): (Grupo, 2004; Arcondo, 1995; Maeder, 1964; Comadrán Ruiz, 1971).

Eastern Europe: 1) East Prussia: 20% (North, 2014, p. 150). 2) Hungary: 30% (Warriner, 1965, pp. 38-39). 3) Russia: 15% (Khitrov, 2016).

Tres lecciones sobre instituciones e incentivos

Federico G. M. Sosa Valle*

Fundación Instituto David Hume
fgmsosavalle@googlemail.com

Revista Cultura Económica
Año XXXVII • N°98
Diciembre 2019: 31-44

Resumen: En este artículo, destinado al “gran público informado”, se analizan las relaciones trazadas entre instituciones e incentivos en tres obras aparentemente dispares: *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, de Douglas C. North (1990); *The Elusive Quest for Growth: Economist’s Adventures and Misadventures in the Tropics*, de William Easterly (2001) y, finalmente, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, de Daron Acemoglu y James A. Robinson (2012). Partiendo del supuesto de que los seres humanos son agentes maximizadores de utilidad, se estudia cómo estos autores interpretan la dinámica de los marcos institucionales como sistemas de incentivos para las elecciones de dichos agentes, sin ceder a tentaciones “culturalistas” o sociológicas. Este estudio no solo comprende la incidencia de las instituciones sobre la lógica de la elección económica, sino también la retroalimentación de esta última respecto de las propias estructuras del cambio institucional.

Palabras clave: instituciones; incentivos; cambio institucional; desempeño económico; crecimiento económico; neoinstitucionalismo

Three lessons about institutions and incentives

Abstract: *In this article, aimed at the “informed public”, the relationships drawn between institutions and incentives are analyzed in three seemingly disparate works: Institutions, institutional change and economic performance, by Douglas C. North (1990); The Elusive Quest for Growth: Economist’s Adventures and Misadventures in the Tropics, by William Easterly (2001) and, finally, Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty, by Daron Acemoglu and James A. Robinson (2012). Based on the assumption that human beings are maximizing agents of utility, it is studied how these authors interpret the dynamics of the institutional frameworks as incentive systems for the election of said agents, without yielding to “culturalist” or sociological temptations. This study not only includes the impact of institutions on the logic of economic choice, but also the feedback of the latter regarding the structures of institutional change.*

Keywords: *institutions; incentives; institutional change; economic performance; economic growth; neoinstitutionalism*

I. Introducción

Existen libros que están dirigidos a un espectro de lectores que podríamos denominar gran público informado. No son libros confinados a los círculos académicos y tampoco son de consumo masivo, pero sí conciernen a problemas que involucran a aquellos cotidianos de sociedades enteras y están escritos en un registro que supone cierto entrenamiento intelectual. De este género, existen tres obras que tienen mucho para decir sobre la relación entre instituciones e incentivos. La primera de ellas data de 1990 y la publicó un Premio Nobel de Economía, Douglass C. North: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, en la que se elabora la distinción entre instituciones formales e informales y cambio institucional incremental y discontinuo, al mismo tiempo que realiza un análisis histórico que busca explicar las diferencias de desempeño económico entre los Estados Unidos y América Latina. Se trata de un libro académico que de buen grado puede ser abordado por aquel gran público informado.

Once años después, en 2001, William Easterly publica *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Está planteado como un ensayo político en el que un economista interpreta su propia experiencia profesional como integrante de los equipos internacionales para el desarrollo de países del Tercer Mundo. Para ello, recurriendo a las nociones teóricas de otros economistas destacados, como Paul Romer (quien más tarde, en 2018, recibiera el Premio Nobel de Economía), ensaya un juicio sobre los planes de desarrollo para el tercer mundo, que fueron implementados a partir de la post guerra. Con mucho acierto, la tesis central de Easterly subraya que toda teoría que intente/quiera explicar el desarrollo -o su ausencia-, para tener una relevancia empírica, debe llevar incorporado el siguiente postulado conductual: “la gente responde a incentivos”. De no tomarse tal realidad en cuenta, no existe política pública que pueda resultar exitosa. Easterly dedica algunos párrafos para cada país en vías de desarrollo. Sin embargo, como se expondrá más adelante, la mayor lección que puede extraerse proviene del instrumental teórico desplegado para explicar la dinámica política de la mayoría de tales países, particularmente en lo que al fenómeno de sociedades polarizadas respecta.

El tercer libro a considerar es de más reciente publicación. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, de Daron Acemoglu y James A. Robinson, es de 2012 y alcanzó el debate global por parte del aquí llamado gran público informado. Las proporciones alcanzadas

por la población de profesionales universitarios y académicos de tiempo completo, sumado a la extensión de los medios informáticos, permitió que el mencionado libro generara variadas opiniones y debates en los medios, tanto gráficos como digitales a lo largo del mundo entero. Acemoglu y Robinson dedican sus páginas tanto a aquellos países que resultaron exitosos, como aquellos que no lo fueron, pero también aquí, en el caso de este libro, la lección más fecunda proviene, verdaderamente, de su estructura conceptual. Entre tales nociones, encontramos las de instituciones inclusivas y extractivas, que se reparten, a su vez, en instituciones políticas y económicas. Las peores instituciones son preferibles a la falta total de instituciones. Así, un país ordenado en torno a un sistema político y económico cerrado será preferible a un estado fallido. Sin embargo, una vez logrado un cierto grado de centralización e institucionalidad, lo preferible es avanzar hacia una democracia pluralista y una economía competitiva. El desafío es cómo lograr semejantes transiciones.

El propósito de este trabajo será el de hacer una breve síntesis de las ideas que pueden ser aplicadas al análisis de la incidencia de las instituciones sobre los incentivos económicos y políticos.

II. Instituciones: definición y subtipos

Implícitamente, tanto Douglas C. North, como William Easterly y Daron Acemoglu y James A. Robinson, comparten la misma noción de “institución”. Sobre este respecto, lo que debe ser tomado en cuenta no es una definición real sino su definición operativa, es decir, qué notas características la relacionan con el resto de los conceptos de cada cuerpo teórico. En este sentido, podemos afirmar que, para estos autores, una institución es un limitante para el actuar humano intersubjetivo. Más precisamente, en términos de North, las instituciones pueden ser definidas como “limitaciones ideadas por el hombre que le dan forma a la interacción humana” (North, 1990: 13). El agente racional encuentra limitado su accionar y su espectro de elecciones por instituciones, que pueden derivar tanto de la ley como de la costumbre, de sus hábitos o su moral. Sin embargo, no tienen relevancia los limitantes particulares que experimenta una persona singular, sino aquellos que se encuentran incorporados a la conducta de un número tal de seres humanos que interactúan entre sí, lo que permite reconocerles un carácter estructurante de la acción humana social. De esta manera, si bien una institución limita el actuar humano, por encontrarse extendida a lo largo de todo el entramado social,

construyéndolo, permite a cada individuo, inserto en tal conjunto de interacciones, representarse expectativas sobre el comportamiento de sus congéneres que gozan de un alto grado de probabilidad de resultar ciertas (algo similar había enunciado Friedrich A. Hayek (1973) en su concepto de “orden espontáneo”). Estas expectativas le permiten a cada individuo realizar planes con un alto grado de probabilidad de éxito, o al menos de identificar aquellos planes de acción que podrían resultar ruinosos. En este sentido, una institución no es solamente un limitante de la acción humana, si no, correlativamente, un motivante para la misma. La estructura de interacciones humanas que proyectan las instituciones en los campos político, económico y social, le sirven al agente racional para tomar decisiones más eficientes, por contar con menor margen de riesgo. Por supuesto, no todos los motivantes para la acción generan el mismo desempeño económico, aunque es cierto que la mera estructuración de las interacciones humanas por medio de instituciones, por más ineficientes que sean, representan una ventaja frente a la ausencia total de restricciones para el actuar humano y, por consiguiente, de protección frente al actuar arbitrario. Vemos, así, como la principal distinción a ser trazada es entre anomia e institucionalización.

Esta última distinción se encuentra expresamente enunciada en Acemoglu y Robinson (2012): las instituciones extractivas -aquellas que establecen reglas que favorecen a un grupo en desmedro del conjunto-, sea en lo político como en lo económico, aunque estas sean nocivas, lo son menos que la guerra civil, la polarización, las facciones o la anarquía. Los autores sostienen que un país que no cuente con instituciones “inclusivas”, pero al menos sí instituciones extractivas, habrá de experimentar un rápido desarrollo a ser obtenido de la importación de descubrimientos provenientes de países mejor organizados -el fenómeno del *catch-up*. Sin embargo, luego de alcanzada cierta madurez, si el país en cuestión no avanza hacia la apertura política y económica, el estancamiento y la posterior implosión serán difíciles de evitar.

Aquí es donde el libro de Acemoglu y Robinson (2012) encuentra su punto de mayor afinidad con la obra de Easterly (2001): para continuar en un sendero de crecimiento y desarrollo, los países y sus clases dirigentes deben estar dispuestos a admitir que el progreso solo llega a través de la innovación, y que toda innovación viene acompañada por un proceso de “destrucción creativa”.

Acemoglu y Robinson (2012) llaman al conjunto de regulaciones que obstruyen la innovación “instituciones extractivas”. Por supuesto, otra vez aquí, son menos nocivas las instituciones extractivas que la ausencia total de instituciones. Por otra parte, no todo cambio en el *statu quo* puede ser interpretado como “destrucción creativa” o “entrepreneurship”. Como señala Hayek (1973, 1976, 1979), para que la mayor cantidad de planes mutuamente compatibles puedan ser llevados a cabo, es necesario que un conjunto bien definido de expectativas sea sistemáticamente frustrado: las usurpaciones, las defraudaciones, los carteles, las bandas paramilitares, etc. Lo primordial es contar con instituciones que garanticen un mínimo de orden. Ahora bien, muchas veces las instituciones logran ser puestas en vigencia como consecuencia de que cuentan con el consenso de un determinado número de intereses que ven en la ley una oportunidad para extraer beneficios. Es la distinción que hacen Acemoglu y Robinson (2012) entre las ya aludidas “instituciones extractivas” y las “instituciones inclusivas”. A estas últimas las constituye aquel conjunto de reglas que formalmente son iguales para todos y que materialmente protegen la propiedad privada, el valor de la moneda, la competencia entendida como libertad de entrada a los mercados, entre otros valores propios de capitalismo moderno.

La distinción entre instituciones extractivas e inclusivas puede encontrar su paralelismo en las expresiones de “*Rule by Law*” y “*Rule of Law*”. La primera consiste en el acomodamiento de enunciados normativos generales y abstractos con una segunda intención: la de beneficiar a un grupo a costa del conjunto de la sociedad. Es común escuchar la crítica de que el derecho tiene una falsa neutralidad y que, por lo tanto, toda defensa del “*Rule of Law*” habrá de ser ideológica (en el sentido marxista del término). Sin embargo, lo que distingue al concepto de “*Rule of Law*” del de “*Rule by Law*” (que podemos traducir por “gobierno de la ley” y “gobierno mediante la ley”, respectivamente) es que, para el primero de los términos las consecuencias son de improbable previsión en cuanto a sus alcances particulares y más aún individuales; en tanto que la segunda tiene una intencionalidad - declarada u oculta - manifiesta. Aunque en la mayor parte de los casos también estas leyes están expuestas a generar consecuencias que no habían sido previstas en su origen, muchas veces adversas.

Tanto North (1990), como Easterly (2001) y Acemoglu y Robinson (2012), prefieren englobar tales fenómenos dentro del conjunto de teorías erróneas que sirven para justificar políticas surgidas de acuerdos políticos

en sociedades polarizadas. Esto significa que un determinado arreglo institucional, una política económica de crecimiento, un programa de estabilización, una reforma constitucional, la política exterior y demás, en una sociedad polarizada, no se encuentra inspirada en principios abstractos y formales sino en metas concretas que benefician a determinados sectores de la sociedad por encima de otros.

A menudo se cae en la tentación de explicar el fracaso de tales planes de industrialización por la corrupción evidenciada en la ejecución de los mismos. Efectivamente, se comprueban casos de corrupción, pero la política pública igualmente fracasaría, aunque los involucrados fueran incorruptibles. Muchas veces, las malas políticas destruyen mucha más riqueza que la corrupción política. La corrupción supone una transferencia de recursos y, por lo tanto, una asignación ineficiente de los mismos.

Una mala política pública tiene como consecuencia la destrucción de la riqueza.

III. Instituciones vs. Estados fallidos

Lo que hacen Acemoglu y Robinson (2012) sobre este particular, es abrir dos ejes de análisis institucional: el político y el económico, y, a su vez, introducir la distinción entre instituciones extractivas e inclusivas. Las instituciones extractivas se encontrarían a mitad de camino entre el *Rule by Law* y el *Rule of Law*: existen reglas limitantes del libre arbitrio, pero ellas no son iguales para todos, fundamentalmente se restringe el derecho a acceder a determinadas prerrogativas: limitaciones en el acceso a la toma de decisiones políticas o monopolios legales, por citar ejemplos.

Acemoglu y Robinson (2012) trabajan con los tipos ideales sustitutivos de “Estado fallido” y “Estado moderno”, los tipos ideales complementarios de “instituciones políticas” e “instituciones económicas” y, otra vez, con tipos ideales sustitutivos de “instituciones extractivas” e “instituciones inclusivas”. La democracia política, con pluralidad de voces y extensión de los derechos políticos, como de elegir y de ser elegido para los cargos públicos, significa la realización de las instituciones políticas inclusivas. Una economía que cuente con una moneda sana, un presupuesto público equilibrado, apertura al comercio internacional, libre acceso a los mercados, ausencia de monopolios legales y regulación de monopolios naturales, es el ejemplo de lo que significan las instituciones económicas inclusivas. Para todo ello, se necesita un grado de centralización política

cristalizado en el Estado moderno, que haga cumplir la ley y cuyas prescripciones serán exigibles tanto a los gobernados como a los gobernantes, estableciéndose una esfera pública de cuya administración los gobernantes deben rendir cuentas y ser jurídicamente responsables.

Evidentemente, el instrumental analítico de Acemoglu y Robinson (2012) abrevia tanto en el liberalismo político como económico y, aunque no hagan un total empleo de casi tres siglos de elaboraciones doctrinarias y filosóficas, su sistema clasificatorio es susceptible de ser profundizado mediante la incorporación de los conceptos provenientes de dicha tradición. Por ejemplo, sobre el final de su libro, los autores se ven en la encrucijada de responder a la pregunta que sirve de título para la obra. Para ello, destacan que determinadas coyunturas críticas hacen que un país tome uno u otro sendero: el de desarrollo de instituciones políticas y económicas inclusivas o el destino del estancamiento. Pero aclaran, asimismo, que no existe tal cosa como una ley general de la historia que determine que uno u otro camino vaya a ser tomado forzosamente en algún momento histórico determinado. Es así como los autores invocan tangencialmente la corriente del evolucionismo cultural, según la cual los usos y costumbres sociales evolucionan en respuesta a los cambios en las condiciones del medio ambiente, pero sin comportarse conforme a una regla de transformación preestablecida sino, por el contrario, siguiendo una deriva evolutiva. Siguiendo determinados patrones evolutivos, tarde o temprano se llega a un punto crucial en el que, para que la economía siga progresando, se debe dar curso a mayores niveles de competencia que hagan necesario tolerar el impacto de la llamada “destrucción creativa”. Cuando el sistema político es extractivo, resulta mucho más sencillo resistir la innovación en el plano económico, cuando esta amenaza sus rentas económicas. Llegada esa condición, las circunstancias están dadas para que el progreso económico y político de un país se revierta a instituciones económicas extractivas.

Vale decir, con instituciones inclusivas, tanto en el plano político como en el económico, se torna más difícil buscar atajos a los sectores amenazados por la destrucción creativa de toda innovación que trae el progreso, para neutralizar la misma. Por el contrario, una vez que está montado el aparataje regulatorio, intervencionista y proteccionista que caracteriza a las instituciones económicas extractivas, la contienda se traslada al plano político: quien cuente con los resortes del poder político, habrá de distribuir los beneficios del sistema económico. Súmese a esto las consecuencias de contar con una sociedad polarizada.

IV. Romper el molde

Sin embargo, Acemoglu y Robinson (2012) reconocen que el punto más débil de su teoría consiste en las recomendaciones para “romper el molde”. Cómo hacer para cambiar la matriz histórica que deja estancada a las naciones en instituciones políticas y económicas extractivas, o que las hacen retroceder de tener instituciones económicas inclusivas con instituciones políticas extractivas, a quedar atrapadas en instituciones exclusivamente extractivas con el riesgo de caer en un estado fallido. Esto nos lleva a otro de los autores aquí mencionados: Douglas C. North y su teoría del cambio institucional.

Se llega así a una situación comparable a un cuadro de M. C. Escher: el medio ambiente de las instituciones son las instituciones. Empleando el sistema de clasificaciones de North (1990), se podría ensayar, como solución para esta paradoja, la afirmación de que las instituciones formales se desenvuelven sobre el trasfondo de las instituciones informales, que escapan a la voluntad política, y que los cambios institucionales discontinuos se producen en un contexto de otras instituciones que van transformándose en forma incremental. De esta solución a reintroducir a la cultura como factor de explicación último del cambio institucional solamente queda un paso.

En el otro extremo, siguiendo las tipologías empleadas por Acemoglu y Robinson (2012), las instituciones pueden ser políticas o económicas y, a su vez, pueden resultar extractivas o inclusivas, conjunta o alternativamente. Instituciones económicas inclusivas en un marco de instituciones políticas extractivas puede resultar en una limitación de la destrucción creativa y, por consiguiente, producir una regresión a instituciones económicas extractivas. En la dinámica institucional de Acemoglu y Robinson (2012), la historia puede tanto progresar como retroceder: de instituciones económicas y políticas extractivas se puede involucionar aún a situaciones de estado fallido y guerra civil. Llegar al fin de la historia, con instituciones inclusivas, parece depender de la conjugación de una serie de variables favorables, entre las que se encuentra la voluntad política; en tanto que para recaer en el caos y la guerra civil solo basta con dejarse llevar.

Sin buscarlo, el trasfondo conceptual de *Why Nations Fail* rehabilita la tesis de Carl Schmitt (1932, 1996), en tanto presupone que en el trasfondo de la interacción humana no existe la cooperación sino el conflicto.

Por su parte, Easterly (2001) no se hace estas preguntas, sino que simplemente trabaja bajo una hipótesis que ya toma por corroborada: siempre que haya interacción humana, habrá un marco de incentivos y tal marco de incentivos tendrá determinadas características universales. La preocupación central de North (1990), como así también la de Acemoglu y Robinson (2012), era la de establecer los patrones de acontecimientos y condiciones que hacían que algunas naciones sean prósperas, en tanto que otras no podían salir del estancamiento. Es decir, son obras que necesariamente deben versar sobre las diferencias entre uno y otro país y, por consiguiente, hacer énfasis en las distintas condiciones. Sin perjuicio de que tanto North (1990) como Acemoglu y Robinson (2012) rehúyen expresamente de las explicaciones culturalistas, sino que, por el contrario, postulan modelos y tipologías abstractas de instituciones y cambio institucional a ser aplicados universalmente. Cuando llega el momento de la ejemplificación, necesariamente deben recurrir a las diferencias dadas entre países y regiones. Si bien es cierto que ambos libros recurren a la descripción de los problemas del sur de los Estados Unidos al momento de ilustrar cómo determinadas instituciones generan resultados similares a los de países del tercer mundo, la explicación culturalista queda siempre a disposición.

En cambio, Easterly (2001) se centra casi exclusivamente en los países con bajo desempeño económico y solo tangencialmente alude a casos de alta performance. Por consiguiente, en su obra queda bien separada la empiria del instrumental analítico que emplea para diseccionarla. Para ello, Easterly (2001) no solo utilizará solamente un modelo de agente racional maximizador de utilidad, sino que también enunciará modelos abstractos de interacción humana universalmente válidos.

En la primera parte de la obra, Easterly (2001) describe las panaceas fallidas del crecimiento: ayuda directa, inversión, educación, control poblacional, préstamos para realizar ajustes y subsecuentes condonaciones de deuda. Afirma que tales políticas resultaron invariablemente en un fracaso porque no tomaron en cuenta el principio básico de la economía, que indica que la gente responde a incentivos (*people respond to incentives*, una aseveración que se repite como un mantra a lo largo de todo el libro). Si bien reconoce que, en algunos casos de extrema pobreza y mala suerte es necesario que los gobiernos tomen una acción directa para ayudar a las personas a escapar de trampas de pobreza, propone como principal medio para que los pueblos tomen un camino de prosperidad la labor de establecer

los incentivos correctos. Aclara, sin embargo, que esta no debe ser una nueva panacea sino un principio a ser implementado poco a poco, desplazando las capas de intereses creadas, impregnadas con los incentivos equivocados y permitiendo el ingreso de los incentivos correctos.

Estos incentivos, correctos o equivocados, no dependen de la cultura, ni de la educación de las élites, ni de la geografía. Por el contrario, consisten en modelos abstractos de interacción humana, que pueden materializarse en cualquier época o latitud. Dado que el principal interés de *The Elusive Quest for Growth* es, precisamente, el crecimiento, tales modelos conciernen a dicha materia, pero nada impide que en futuras investigaciones se identifiquen otros patrones abstractos de conducta que permitan inferir incentivos para atender otras cuestiones, como ser el delito, la equidad, la violencia, etc.

Algunas estructuras de incentivos que describe Easterly (2001) en relación al problema del crecimiento son las siguientes: condiciones para rendimientos crecientes en lugar de decrecientes- que provienen de la innovación tecnológica, los que a su vez dependen de fenómenos identificados como “filtración de conocimiento tecnológico” (*leaks of technological knowledge*), “combinación de habilidades” (*matches of skills*) y trampas (*traps*) de pobreza -aunque también existen trampas de riqueza.

El conocimiento tecnológico tiene la capacidad de filtrarse en una población porque es principalmente abstracto. Puede ser ejemplificado en un sistema de contabilidad, la práctica de llevar inventarios, la alfabetización, técnicas y procedimientos para la producción, la distribución y la venta de productos, etc. Si el conocimiento tecnológico consistiera exclusivamente en maquinaria física, entonces sí se llegaría a un punto en el que los rendimientos se tornarían decrecientes. Por el contrario, entendiéndose el conocimiento tecnológico como consistente en “máquinas abstractas”, adquiere las características de un bien público: no se consume con su uso ni tampoco puede ser excluyente. Pero a diferencia de otros casos de bienes públicos, el conocimiento tecnológico tiene la cualidad de extenderse a lo largo de una sociedad multiplicando la productividad de sus integrantes sin entrar en rendimientos decrecientes.

Asimismo, siguiendo las ideas del reciente Premio Nobel de Economía Paul Romer, Easterly (2001) resalta que el cambio tecnológico puede generar rendimientos crecientes gracias a la labor de un agente endógeno de la economía, el *entrepreneur*. Siendo la fuerza de trabajo un

factor de producción fijo con respecto a la maquinaria, se espera que, llegado a un determinado punto, el capital genere rendimientos decrecientes, condicionando así la tasa de crecimiento de una economía (la principal preocupación de *The Elusive Quest for Growth*). Por su parte, el *entrepreneur* no es solamente aquel agente de la economía que descubre nuevos negocios, también descubre nuevos empleos para los bienes de capital existentes (Easterly no lo cita, pero esta es también la principal conclusión a la que llega Ludwig Lachmann (1977) en su obra *Capital and Its Structure*. Esta labor de los *entrepreneurs* de encontrar una nueva utilidad para un conjunto de bienes de capital que habían llegado generar rendimientos decrecientes, haciendo que continúen generando rendimientos crecientes, es la que libera a la tasa de crecimiento de la economía de los límites del cambio tecnológico y, a su vez, la hace depender de factor endógeno de la economía: los incentivos para que los *entrepreneurs* desarrollen su actividad -que algunos dan en llamar, como ya hemos visto, destrucción creativa.

Esta función de los *entrepreneurs* depende también de una característica abstracta del conocimiento tecnológico: este funciona de manera contraria al de la mayoría de los bienes, ya que es más productivo en la medida en que se encuentra más extendido en la población. Esta característica del carácter abstracto del conocimiento tecnológico se relaciona con el fenómeno de la combinación de habilidades (*matching of skills*): el costado negativo de la destrucción creativa estriba en los fenómenos de sustitución (un programa informático de administración de inventarios aumenta la productividad del trabajo economizando los salarios del ejército de empleados que antes los llevaban con lápiz y papel), pero el costado positivo proviene de los fenómenos de complementariedad. Como ejemplifica el propio Easterly (2001), el cardiocirujano será más productivo en un hospital en donde cuente con enfermeras especializadas, otros médicos tan calificados como él, un sistema sofisticado de administración del hospital, y demás, que siendo el único cardiocirujano en una ciudad que no cuenta con enfermeros profesionalizados, ni el auxilio de otros colegas médicos, trabajando en un hospital en el que él mismo tiene que ocuparse de las cuestiones administrativas. Si existieran solamente relaciones de sustitución, a un médico le convendría practicar su profesión en el lugar más alejado de progreso tecnológico e institucional, ya que sus conocimientos serían sumamente escasos. Sin embargo, como las relaciones de complementariedad del conocimiento aumentan exponencialmente la productividad de los profesionales involucrados, al médico le resultará más

conveniente ejercer en un centro de salud que cuente con el mayor número de médicos y paramédicos posible, y con una buena infraestructura administrativa.

Esto último nos lleva al fenómeno de las “trampas” (*traps*): todo agente racional, que maximiza la utilidad de sus elecciones, se encontrará desalentado para profundizar en sus estudios si percibe que no podrá darle ninguna utilidad a su educación. Son los casos en los que una persona descubre que en su país no existe la tecnología ni la cantidad necesaria de profesionales para desarrollar una actividad determinada, o que, existiendo, encontrará vedado el ejercicio de su profesión en función de restricciones en cuanto a su raza, casta, clase social, sexo, etc. Por consiguiente, una persona que se encuentra en un grupo determinado en virtud del cual se perciba vedado o le resulte difícil el ejercicio de su profesión, encontrará en el abandono de sus estudios la asignación más racional de sus recursos, con lo que sus posibilidades de progreso ya no se hallarán limitadas solamente por barreras legales o sociales, sino ya por su falta de idoneidad para funciones de alta remuneración. Tales son las llamadas “trampas de pobreza” (*poverty traps*).

También existen trampas de riqueza. Son aquellos casos en los que el individuo sabe que se encuentra dentro de un grupo favorecido o en el que conoce a una numerosa cantidad de profesionales y, por lo tanto, invierte tiempo y dinero en su educación porque sabe que cuenta con altas probabilidades de éxito, las que luego se verán efectivamente confirmadas. Evidentemente, tales fenómenos de divergencia generan otro problema, abordado tanto por Easterly (2001) como por Acemoglu y Robinson (2012), que es el de las sociedades polarizadas.

Easterly (2001) afirma que el intercambio de bienes y servicios, a través de los mutuos beneficios que reportan a las partes que participan del mismo, es la principal fuente de generación de riqueza. Allí, donde se permite a los individuos intercambiar, en un marco institucional estable con una moneda estable, florece la prosperidad. Sin embargo, Easterly (2001) reconoce que la mala suerte puede asolar a las naciones, por ejemplo, los casos de fenómenos geológicos y climáticos como terremotos, tsunamis o aluviones de barro. Asimismo, reconoce que las situaciones de los individuos involucrados en una trampa de pobreza solamente pueden solucionarse a través de una política pública activa que no solo brinde educación, sino que también establezca las condiciones para que los destinatarios de ese sistema educativo puedan contar con expectativas

ciertas de que podrán aplicar ese conocimiento adquirido y que, por consiguiente, resultará razonable estudiar.

Así como la mala suerte puede incidir sobre el desempeño económico de los países, también lo puede hacer una coyuntura favorable, como puede ser el caso de una mejora transitoria en términos de intercambio de un país dado. Pero esta circunstancia favorable puede llegar a convertirse en una contramarcha. Easterly (2001) explica que, por una simple cuestión estadística, es muy difícil que tanto una nación como un individuo permanezcan siempre en la cresta de la ola y que, con los años, todo tiende a volver al promedio. El problema ocurre cuando un país -o una persona- se acostumbró a determinado nivel de gasto en los años de bonanza y pretende mantenerlo a través del endeudamiento o el emisionismo. Llegamos a los casos en los que, según Easterly (2001), el gobierno puede “matar al crecimiento”: la deuda pública y la inflación generan consumo de capital y, por consiguiente, pobreza.

Otra forma que tienen los gobiernos para desalentar el crecimiento es a través de la corrupción. No solo porque ello significa una transferencia de recursos desde actividades productivas hacia improductivas, sino porque también significa una pésima señal para los ciudadanos. Sin embargo, en los casos de corrupción, como se señaló anteriormente, la riqueza al menos cambia de manos. Existe otro caso, más pernicioso aún, en el que el accionar del gobierno, movido ya sea por la corrupción o inspirado en buenas intenciones, destruye la riqueza, sin siquiera redistribuirla: es el caso de las políticas públicas inconsistentes derivadas de sociedades con un alto nivel de polarización.

William Easterly (2001) enumera cuantiosos ejemplos de todo lo que hay que hacer para destruir el crecimiento. Sin embargo, hay algo que merece ser especialmente destacado: el progreso o el estancamiento de las naciones no depende de factores educativos, ni culturales, ni geográficos, sino del marco de incentivos que predomine. Este marco de incentivos siempre será abstracto, es decir, puede ser aplicado en todo tiempo y lugar e integra una suerte de “acervo tecnológico”.

V. Conclusión

Lejos de la costumbre de adjudicar a factores culturales, educativos, geográficos o relativos a la particular constitución de las élites gobernantes, las tres obras reseñadas ensayan una explicación sobre el progreso y

declinación de las naciones articulada sobre incentivos abstractos, que sirven como una estructura en cuyo marco el agente racional realiza sus elecciones. Los tres autores tienen como común referencia al individualismo metodológico, pero tal agente individual no toma decisiones en el vacío, sino inserto en un marco de incentivos.

Que tales incentivos deban materializarse históricamente para actuar como puntos de referencia para la acción individual, no significa que esos condicionantes provengan de una particular circunstancia de tiempo y lugar, sino que dependen de una estructura abstracta que pone en relación a distintos términos y que se encuentra presente en todo fenómeno de interacción humana.

Referencias Bibliográficas

- Acemoglu, D. & Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Publishers.
- Buchanan, J. M. (1989). *Ensayos sobre Economía Política*. México: Alianza Editorial Mexicana.
- Easterly, W. (2001). *The Elusive Quest of Growth. Economist's Adventures and Misadventures in the Tropics*. Massachusetts: The MIT Press.
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and Economic Order*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1973). *Law, Legislation and Liberty* (Vol. 1). Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1976). *Law, Legislation and Liberty* (Vol. 2). Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1979). *Law, Legislation and Liberty* (Vol. 3). Chicago: The University of Chicago Press.
- De Imaz, J. L. (1964). *Los que mandan*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Lachmann, L. (1977). *Capital and its Structure* (Studies in Economic Theory). New York: New York University Press.
- North, D. C. (1990). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica (Traducción al español, 1993).
- Schmitt, C. (1996). *The Concept of the Political*. Chicago: The University of Chicago Press (Traducción en la edición de 1932 de *Des Begriff des Politischen*).
- Weber, M. (1942). *Historia Económica General*. México: Fondo de Cultura Económica.

Espíritus de los mercados como determinantes de la libertad económica

Pál Czeglédi*

University of Debrecen
czegledi.pal@econ.unideb.hu

Revista Cultura Económica

Año XXXVII • N°98

Diciembre 2019: 45-81

Resumen: Este artículo intenta contribuir a la comprensión de las formas en que las creencias de las personas sobre la economía de mercado configuran la libertad económica. El artículo integra la noción de cultura como "espíritus de los mercados" en la literatura cuantitativa entre países sobre cultura e instituciones, al modelarlo como un sistema multidimensional de creencias sobre la economía de mercado. Propone que es la consistencia de las creencias, no las creencias en sí, lo que puede estar "incrustado" en la cultura y, por lo tanto, la consistencia de las creencias puede considerarse como un determinante de la libertad económica. Con creencias distribuidas más consistentemente, un aumento constante en la libertad económica creará más "perdedores ideológicos" en el electorado, lo que crea una posibilidad política empresarial para compensarlos. Como tal compensación generalmente toma la forma de una reducción en la libertad económica, la implicación es que aquellas áreas de libertad económica que se ven afectadas por esta compensación reflejarán menos libertad en países libres. Esta propuesta está respaldada por algunos análisis estadísticos con las áreas de libertad económica como variables dependientes y las medidas de (in) consistencia de las creencias del mercado que forman la Encuesta Mundial de Valores (*European Values Study*) como dependientes.

Palabras clave: libertad económica; cultura; instituciones

Spirits of markets as determinants of economic freedom

Abstract: *This paper attempts to contribute to the understanding of the ways people's beliefs about the market economy shapes economic freedom. The paper integrates the notion of culture as 'spirits of markets' into the cross-country quantitative literature on culture and institutions by modelling it as a multi-dimensional system of beliefs about the market economy. It proposes that it is the consistency of beliefs, not the beliefs themselves, that may be 'embedded' in culture, and therefore the consistency of beliefs may be considered as a determinant of economic freedom. With more consistently distributed beliefs a consistent increase in economic freedom will create more 'ideological losers' in the electorate, which creates a political entrepreneurial possibility to compensate them. As such compensation usually takes the form of a reduction in economic freedom, the implication is that those areas of economic freedom that are affected by this compensation will reflect less freedom in otherwise free countries. These proposition is supported by some statistical analyses with the areas of economic freedom as dependent variables and the measures of (in)consistency of market beliefs form the World Values Survey (*European Values Study*) as dependent ones.*

Keywords: *economic freedom; culture; institutions*

I. Introduction: values or beliefs or neither?

As economic freedom is one of the fundamental determinants of economic development (Hall and Lawson, 2014), it is little wonder that asking what determines economic freedom seems to be a fruitful way of future research (Bologna and Hall, 2014). Economic freedom is just a way to evaluate a subset of institutions and policies of a country. We can see the question about its determinants as a part of a broader question that concerns the roots of good institutions. The authors of this broader literature have pointed out, however, that ‘values and beliefs’ make up one of such roots. This thick economic, theoretical as well as empirical, literature on ‘culture and institutions’ (Alesina and Guiliano, 2015) have identified several ways in which culture (or values and beliefs) shapes market institutions and therefore economic performance.

Addressing the question of how culture affects economic freedom, this paper tries to contribute to this literature in two ways. The first is to point out that it has neglected two aspects of this question so far. One of them is the observation that values and beliefs may not be the same. Values are deeper and more “hard-wired”. Beliefs are more “superfluous” and might be changed more easily by reason. The other neglected aspect of market beliefs is that they might not be one-dimensional. Such beliefs are usually considered as being more or less anti- or pro-market but people can easily be pro-market on one issue and anti-market on another. I will use the concept of the “spirits of markets” (Storr, 2013) to argue that it is not enough to think of beliefs as being pro- or anti-market because they may not be consistently so. By applying the “spirits of markets” I will argue that what is culturally determined may not be the extent to which public opinion is pro-market. Rather it may be the (in) consistency of the cross-individual distribution of beliefs: whether an individual who is pro-market in one sense tends to be pro-market in another.

The other contribution of this paper is to show that the idea of multidimensional beliefs lends itself to statistical inquiry. By examining data on market beliefs from the World Values Survey and European Values Study, the paper develops a cross-country measure of the (in) consistency of market beliefs and shows that it is one of the factors that shapes the areas of economic freedom.

The question is how to understand the relation between “deeper” culture, not-so-deep beliefs, and economic freedom. In section II, I

will introduce the difference between these two elements of culture and show that there is even an implicit debate in economics concerning the role of these two. In section III, I will show why the “spirits of markets” approach is useful to understand the meaning of more or less consistent market beliefs and the way this (in) consistency can lead to cross-country differences in areas of economic freedom. In section IV, I use some statistical tools and cross-country regressions to give empirical support of what I propose in section III, which will allow me to draw some conclusions in section V.

II. Values and beliefs as determinants of institutions and policies of economic freedom

1. The importance of “deep” culture

“Culture” as discussed in the literature that I am about to summarise briefly includes different elements. For the purpose of examining “culture” as a possible determinant of economic freedom, we should differentiate between at least two groups of these elements. One of them I will call values and the other I will call beliefs. By values I mean the deep-seated parts of culture. Those “traits” that are socially inherited, as several definitions of culture (Guiso *et al.*, 2006 and Mokyr, 2017), emphasize¹. Values refer to what is called internal and informal institutions by Kasper *et al.* (2012). They are deep because they are learnt unintentionally², and they influence choices because they constrain actions (Voigt 2017, 2018).

I call those elements of culture “beliefs” that usually are learnt deliberately, or intentionally, and they provide guidance (or even constraints) for thoughts and not for actions³. They are not deep because persuasion which requires deliberation by both can change them, those persuading and those being persuaded. They are not constraints on actions, and yet they appear to shape institutions. Adam Smith’s ideas, for example, as Mises (2007/1953: 132) says, “presented the essence of the ideology of freedom, individualism, and prosperity” and they “blew up the institutional barriers to the display of the individual citizen’s initiative and thereby to economic improvement”, and “paved the way for the unprecedented achievements of laissez-faire capitalism”.

At first sight, it is not at all obvious that any element of culture is among the determinants of economic freedom. Since institutions and policies made up economic freedom that public players planned and run, it seems to be natural to apply interest group logic to explain its determinants (Grubel,

2015). According to this argument, economic freedom results from force and counter-force in politics: an equilibrium situation between the vote-buying interest group and those groups that are against. The institutional, cultural and ideological environment of this political battle determined the equilibrium level. This argument, however, does not tell apart the theory of the origin of certain institutions and policies from the theory of the origin of economic freedom.

Economic freedom is itself an output of many institutions and policies, and it is a special public good. However, there are two problems with the interest group logic. The first one is theoretical. As Clark and Lee (2015) explain, economic freedom differs from any other “ordinary” public good because there is no interest group which is privately gained by an increase in economic freedom, as opposed to, for example, defence spending⁴. This, I think, implies that explaining cross-country differences in economic freedom as differences in equilibrium outcomes of interest group activity is insufficient. It seems that there is no private material interest that directly benefits more from an increase of economic freedom than from a marginal decrease of it. Even if an interest group logic explains the decrease in economic freedom, explaining its increase, and its long-run level, needs culture.

“Culture and institutions” has been a fruitful research topic for at least two decades in economics (Alesina and Giuliano, 2015), the results show that it is difficult to omit culture when accounting for the evolution of institutions⁵. According to their literature review, “culture”, among many other things, includes collectivist or individualist values, social trust, political attitudes, religious norms, patience and work ethic, beliefs and preferences with a focus on people’s views about the role of the state, preferences for redistribution. It has also shown other parts of culture to be among the determinants of institutions or those of economic development. Tabellini’s (2010) paper became seminal in the field even before being published. He identifies four cultural traits, trust, respect (tolerance and respect for other people), obedience, and control (over one’s life), and condenses them into one principal component. He shows that this culture matters for regional development for Western Europe and that this culture is historically determined.

These cultural elements are thought to be important determinants of contemporary institutions and policies. Their importance is shown, for example, by the evidence that the evolution of the policies and institutions

even in the (old) EU are influenced by culture and cultural heterogeneity (Alesina, Tabellini and Trebbi, 2017; Guiso, Sapienza and Zingales, 2009; Guiso, Herrera and Morelli, 2016). Elements of deep culture are thought to be persistent, too. They have changed little within the EU (Alesina, Tabellini and Trebbi, 2017), and religion, a hard-to-change factor is seen as part of such elements (Arruñada 2010, Arruñada and Krapf, 2018, Nelson, 2012). Religion (Protestantism) has even been shown to have a direct effect on economic freedom (Hillman and Potrafke, 2016).

2. The implicit debate about the deepness of beliefs

There is an implicit debate in the literature on “culture and institutions” about values and beliefs as I understand these terms. Most authors emphasize the deepness of the cultural determinants of institutions. Alesina, Tabellini and Trebbi (2017:5) contrast the “deep cultural traits” they examine with the less deep and “contingent ideas about the appropriate macroeconomic policy framework” which are given a strong emphasis by Brunnermeier, James and Landau (2016). The latter authors’ main concern is the difference between “French” and “German” tradition of economic thinking, which are different as regards the role of the state, but first about the emphasis they place on individual responsibility and the importance of moral hazard.

Realizing that there are not-so-deep cultural determinants of institutions are important to understand that changes in institutions might also be explained by changes in culture. Acemoglu and Robinson (2012), for example, refuse the cultural explanation of institutions as one of the “theories that don’t work” because “those aspects of culture often emphasized – religion, national ethics, African or Latin values – are just not important (...) Other aspects, such as the extent to which people trust each other or can cooperate, are important but they are mostly an outcome of institutions, not an independent cause” (Acemoglu and Robinson, 2012: 57). Zamagni (2013), however, criticizes Acemoglu and Robinson’s book for paying no attention to the role of humanism and renaissance, to the emergence of the ideological foundations of the market economy.

This debate about deepness is also implicitly present in the literature on the determinants of economic freedom. First, there is direct and indirect evidence on the effects of deep cultural traits on economic freedom (Williamson, 2009; Williamson and Kerekes, 2011; Williamson and Mathers, 2011; Williamson and Coyne, 2014), although it is not clear whether culture

is a substitute or complement to formal institutions (Williamson and Mathers, 2011; Williamson and Coyne, 2014). Some other results suggest, indirectly, that values and beliefs may matter. First, changes in economic freedom are very difficult to explain (in the statistical sense) with the traditional variables, especially among the rich countries or among those with a high level of initial economic freedom (March, Lyford and Powell, 2017). Otherwise, some variables that are traditionally considered as determinants of institutions, such as energy export or ethnic fractionalization are found by March, Lyford and Powell (2017) to matter. The time series property of economic freedom shows (Sobel, 2017) that the relatively fast declines of economic freedom are in line with the crisis or “ratchet theory” of government growth, but improvements seem to be much more difficult to understand suggesting hard-to-grasp determinants such as beliefs.

Second, there are differences in the path of economic freedom that seems to be determined culturally. Heckelman (2015) looks at cross-country differences in economic freedom for a period between 1995 and 2014 looking for signs of convergence. He shows that overall there is no sigma-convergence in economic freedom, only club convergence in some regions (Europe and MENA). The evidence is mixed with the convergence of different components in economic freedom. This shows that factors that are more permanent determined some components of economic freedom, while fewer stick factors changed others.

Besides these results about how deep the cultural roots of economic freedom may be, there are other results showing the importance of less deep cultural factors – those I called beliefs above. First, economic history of the rise of the West allows the conclusion that although it is the culture that matters, it is not a “deeply European” culture that does. McCloskey (2006, 2010, 2016) shows that a change in “sociological beliefs” (McCloskey, 2016:503) started economic growth. This change, however, must have been preceded, argues Mokyr (2017), by a change in the way (educated) people thought about science. Since the idea of the desirability of progress cannot be accepted without accepting the possibility of progress, an advent of a “culture of progress” in early modern Europe (Mokyr, 2016: 267) was necessary for sociological change and economic development.

Political ideology might be considered as part of culture but definitely not as part of the deep culture the literature referred to above alludes to. Yet, political ideology of the government has been repeatedly shown to influence economic freedom. Higgs (2012, 1987) concluded that the increase of state

intervention in the US resulted from a change in the ideology of those in power. Using econometrics, Jäger (2017) shows that political ideology matters even among such relatively homogenous countries such as the members of the OECD, despite the claims about the constraining role of globalization. In his study of the OECD, Osterloh (2012) also shows that there has been an impact of ideology on economic growth, just as do Facchini and Melki (2014) for France. In a cross-country setting Murphy (2017) shows that one can find a freer economy (measured by the index of economic freedom) in those countries where a right-wing government was more frequent in the past, but this effect does not last longer than 20 years.

There are two conclusions from this short review leading me to the question concerned with the relationship between values and beliefs in determining economic freedom. One is that those papers that are concerned with the way public beliefs, shape economic freedom are relatively rare. The other is that those papers that are concerned with the role of culture in shaping economic freedom (or some of its particular institutions) do not make a difference between values and beliefs; they are usually concerned with the former. My claim is that the "spirits of markets" approach to culture combined with a public choice approach to beliefs helps us connect the two.

III. Spirits of the markets and market beliefs

My argument is that the literature on culture and institutions suggests three interpretations, a mainstream, "spirits of markets", and a public choice one, concerned with the difference between values, beliefs and their relation to institutions. The literature review in section II suggests a mainstream interpretation which emphasises the deepness of "culture" understood as a mix of values and beliefs (often called informal institutions) and see their roles as incentivising actions. In this view, beliefs and values are not fundamentally different; they both provide incentives for action and they have an influence on whether or not actions are productive.

In what follows, I will argue that there are two other interpretations of either values or beliefs: the "spirits of markets" interpretations of values emphasize that culture provides a framework to understand the world, not instructions to behave in a certain way, while the public choice interpretation emphasizes the difference between the ways beliefs influence public

(political) action as compared to private action. I will also argue that it can merge these two interpretations.

1. The “spirits of markets” interpretation of values

The understanding of “culture” as one of the different possible “spirits of markets” differs from the mainstream view. A good starting point to show this seems to be Lavoie and Chamlee-Wright (2001) who refuse “ranking” national cultures on a scale. Also, Lavoie and Chamlee-Wright (2001) or Storr (2013) do not talk about culture as informal constraints. They see cultures as different ways of looking at the world, not as a set of rules determining the payoffs of individuals. It does not mean, however, that culture does not have any effects on what people think are worth doing; but this effect is much more indirect. Culture influences human actions, in this view, because people with different cultures look at the same payoffs and at the same actions to realize those payoffs in different ways.

This departure from the mainstream view does not necessarily mean that there is no meaning in talking about national cultures. What it suggests is that “culture” cannot be characterized by a point of view about one (or any) question (s). Rather, “culture is a framework of thought that allows us to attach meaning to the world around us” (Chamlee-Wright 2017: 185). It is the “how” not the “what”: it describes the possible ways people usually think and talk about the market, not what they think about it.

The reason is that culture is a system of meanings, not a bunch of ready-made answers shown by the idea of “culture as a constitution” (John, 2015). Those people who do not think the same about a question but use the same “shared patterns of meanings” (John, 2015: 234) to describe what they do not agree on belong to the same culture. Just like a constitution, culture represents an agreement concerning what means what, although this agreement is mostly not the result of a conscious choice. Culture is therefore a framework for human interaction because it makes the meaning of interests, intentions, and beliefs a public good. Such frameworks make up the spirits of the markets (Storr, 2013) or “competing economic spirits”, one of which is dominant.

That is to say, there are different competing frameworks within the same society. “Any sets of attitudes, beliefs and norms found in a particular society is likely to be competing against each other and even opposite sets of attitudes, beliefs and norms” (Choi and Storr, 2018: 20). Which set of view

prevails is a function of institutions. Although, culture changes slowly, the dominant views within a culture can change somewhat faster but the initiators of this change must be cultural or political entrepreneurs. The essence of Kirznerian entrepreneurship (Kirzner, 1973) lies exactly in the change of an end-means framework, in discoveries. Such a "[d]iscovery amounts to a shift in such perspectives, a fundamental change in the way the opportunities and constraints are seen" (Lavoie, 1991: 42).

In sum, in what I call the "spirits of markets" interpretation values are to be seen as a framework of meaning with the help of which people understand society around them. With those values in mind people form beliefs making up different "spirits of the markets". "Culture" measured as an aggregation of views cannot really reflect culture, which may not be quantified at all.

But if our aim, as that of this paper, is to understand the connection between culture and economic freedom, questions remain. If it is not the culture that is manifested in certain views and opinions you can usually find in surveys, then what is it? How should we understand the results that use these survey results? What to make of those results that say that there is a significant and robust cross-country relationship between such views and the quality of institutions or the standard of living? After all, it is McCloskey (2010), one of the proponents of the "interpretation" view of culture, who suggests using the "Values Survey" in accounting for the role of culture. The question is how.

2. The public choice interpretation of beliefs

If a culture is like a constitution, it seems natural to apply some arguments for constitutional political economy to analyse it. Constitutional political economy and public choice provide some useful insights to understand the role of values and beliefs in shaping institutions and policies. Taking such an approach Vanberg and Buchanan (1989) argue that the concept of preference blends the evaluative and the cognitive components of choice, where the former is "a person's evaluations of potential outcomes of choice" (Vanberg and Buchanan, 1989: 50), while the latter is "his theories about the world, in particular, what these outcomes are likely to be" (Vanberg and Buchanan, 1989: 50). To put it differently, "How a person chooses between potential alternatives is not only a matter of 'what he wants' but also of 'what he believes'" (Vanberg and Buchanan, 1989: 51). This formulation of how values differ from beliefs are in line with other authors' definitions. Shepsle (2010)

defines a belief as "a probability statement relating the effectiveness of a specific action (or instrument) for achieving various outcomes" (Shepsle, 2010: 30). Caplan (2000) differentiates between preferences and beliefs similarly by identifying preferences as that which shows "how he would behave" and beliefs as that which shows "what probability he would assign to any conceivable situation actually being the case"⁶.

Vanberg and Buchanan (1989) adds that when choosing about rules, theories are more important:

Compared to ordinary market-choice, there seems to be a dramatic shift in relevance from the interest component to the theory component when choices among alternative rules are concerned. Persons' preferences over alternative rules or systems of rules do not simply reflect "basic values", they are largely a product of their constitutional theories, and, therefore, may be changed through information that impacts on their theories (Vanberg and Buchanan, 1989: 60).

There are three reasons why the choice between rules causes theories more than does ordinary choice. The first reason is that motivations are different at the constitutional level because the information about their particular circumstance of those who choose is more limited (Brennan and Hamlin, 2001). Second, "[w]hat may be called the natural way of observing phenomena fades away" (Buchanan, 1990:17) at the complex level of choice, such as the choice between rules. Interpreting reality must then be based on more or less explicit theories, those who choose must share the fundamentals of which. A third reason comes from the motivations of voting. Because of the well-known result that the probability of voting decisively is actually zero, voters have an incentive to express their ideology in voting (Brennan and Lomasky, 1993). Or they may have an incentive to follow their irrational beliefs because doing so is not as costly as it is on private markets (Caplan's 2001a, b, 2007).

In sum, what I call the public choice interpretation of beliefs says that values and beliefs are different because values in part determine interests and, therefore, private action. Beliefs, however, are "theories" about how society works or should work, and they are like public goods which makes

them especially important in political actions, and much less so in a private action.

3. Consistency and inconsistency of market beliefs

The two approaches I presented in section III.1. and III.2., I argue, complement each other in a way that helps us see the connection between values and beliefs and their effects on economic freedom. The "spirits of markets" approach to culture summarised in section III.1. does not consider public choice mechanisms through which culture affects institutions and policies. In addition, it does not explain the difference between values and beliefs, and does not provide a reason that these two are not equally deep. The public choice view, on the other hand, offers more than just one mechanism to understand the effects of beliefs on policies and institutions but does not explain cross-country differences, and it does not really account for the effect of values. A simple theory that combines these two approaches to account for cross-country differences of economic freedom can be summarized by the following four assumptions.

First, there are different "spirits of markets" (Storr, 2013) or systems of beliefs in a society. This means that there might not be a clear-cut scale which runs between pro-market and anti-market extremes and which can easily describe the distribution of people's beliefs. These beliefs, for reasons analysed in the public choice literature and briefly mentioned above, can be irrational. The ideas that drive people's political actions can be, and they often are infeasible or against what is possible.

Second, spirits of capitalism or belief systems can be imagined as combinations of beliefs about the different aspects of the way the market economy actually works. For example, as we will see in section 4, people might think something of the beneficial nature of private property and something else about the beneficial nature of market competition. As a result, such systems of beliefs can be distributed consistently or inconsistently among the members of the electorate. When the distribution is consistent, then someone who has a better opinion about one aspect of the market economy will have a better opinion of another aspect of it, too. For example, if someone has a higher opinion of private property than does another person, then he or she will have a higher opinion on market competition, too. Systems of beliefs can easily be distributed inconsistently, however. For example, it is possible that those who value private property more value market

competition less compared to others. In this case, there is no clear pro-market – anti-market scale on which the views are distributed.

Third, political entrepreneurship will deviate somewhat from public opinion (Caplan, 2007) mainly because the voters would not like the consequences of their (inconsistent) beliefs. On the other hand, political entrepreneurship can use the redistribution of income as a tool of pleasing the majority (Holcombe, 2002). Political entrepreneurs are creative in gaining the support of a majority of those who feel being political losers by coming up with newer schemes of redistribution of income.

Fourth, not every area is subject to political change as a reaction to a simple change in the majority's opinion. First, some institutions that determine economic freedom are not resulted from a deliberate (majoritarian) political choice. Some institutions result from a long-run evolution (Hayek, 1988), some are shaped by international treaties or organizations (e.g., monetary policy of a Eurozone member country), some are determined by “aristocratic” or bureaucratic traditions of checks on the majority.

In addition, economic freedom, as it is measured, is a mix of the result of public (political) and private (market) choice. The security of property rights depends, for example, not just on legislation but on the action of judges and private players. The area of freedom of international trade includes the share of ‘revenue from trade taxes’ compared to the value of international trade that happens (Gwartney, Lawson and Hall, 2017). Not every area reflects to the same extent, therefore, the intention of the political entrepreneur to please the majority by redistribution. Following a similar line of argument, Jäger (2017) argues that it is mainly two areas, size of government and regulation, that are substantially affected by national governments and party politics.

The conclusion implied by the five propositions above is that in the countries with consistently distributed beliefs an institutional change toward higher economic freedom will more probably imply an increase in redistribution than in those with inconsistently distributed beliefs. The reason is that a pro-market institutional change might not be in contradiction with the voters’ ideology if the beliefs are distributed inconsistently and the institutions themselves do not exactly reflect the median voter’s position. Although the institutional change must be consistent, such a consistent institutional change might be preferred by the majority, even by everyone, if

the beliefs are *inconsistently* distributed. If, however, beliefs are *consistently* distributed, such a change will create ideological losers and a political entrepreneurial opportunity to compensate them.

These propositions are illustrated on Figure 1 and 2. Supposing that there are two dimensions of beliefs and institutions: the scope of private property and freedom of competition, the institutional change must be consistent. The consistency of institutional change is shown by the northeast direction of the arrow that represents it. The assumption that people's beliefs are inconsistently distributed are shown on Figure 1 by a 'cloud' of dots representing the beliefs being scattered around a line with a negative slope. Therefore, a move from 'institutional mix' A to 'institutional mix' B will be preferred by the voters because point B is closer to everyone's ideal belief system than is point A.

Figure 2 shows the case with consistently distributed beliefs. The institutional move towards a higher economic freedom must push the institutional structure farther away from some people's belief, who thus become "ideological losers" of the change.

The conclusion is that with more consistently distributed beliefs an institutional change toward higher economic freedom will create more opportunities to use redistribution to compensate the disappointed voters. A change toward higher economic freedom in institutions leads to higher "political pressure" toward compensating those who "lose" (at least ideologically). The prediction, therefore, is that countries with more consistent distribution of beliefs will have a higher government (and redistribution) when they are freer economically, than do countries with an equally free economy but inconsistently distributed market beliefs.

Another implication is a new way of understanding the relation between "deep" culture and more "superficial" beliefs. The distribution of the economic spirits is a cultural (deeper) factor, while the position of a person on the distribution is the "superficial" part.

IV. A quantitative cross-country approach to the 'spirits of markets'

Below I will attempt to integrate the above concept of different "spirits" of markets into the cross-country statistical literature. Spirits of capitalism is the underlying structure of beliefs, which suggests an interpretation

according to which we should make a difference between the distribution of beliefs and the beliefs themselves.

This means we have to focus on cross-individual data and look at the way individuals differ for their combinations or systems of beliefs. This requires a somewhat different approach than what is usual in the empirical literature I briefly reviewed above. It is one thing to say what percentage of the people asked thinks competition is important and what percentage of them thinks private property must be secured. It is another thing to ask whether those who agree with the first proposition are the same who agree with the second. This latter approach is the one I take to measure the spirits of markets.

1. Sprits of markets in the World Values Surveys (European Values Study)

Following the approach started by Newland (2018) and developed further by Czeglédi and Newland (2018) I will use four beliefs from the combined dataset of the World Values Survey (WVS, 2015) and European Values Study (EVS, 2011):

Property: “Private ownership of business and industry should be increased” vs “government ownership of business and industry should be increased”.

Responsibility: “People should take more responsibility to provide for themselves” vs “the government should take more responsibility to ensure that everyone is provided for”.

Competition: “Competition is good. It stimulates people to work hard and develop new ideas” vs “competition is harmful. It brings out the worst in people”.

Wealth: “Wealth can grow so there’s enough for everyone” vs “people can only get rich at the expense of others”⁷.

All four questions are rescaled so that 10 means the most pro-market position and 1 means the least pro-market position. Principal components analysis is then run with the observations of individual respondents in order to arrive at the main principal component alongside which the combinations of beliefs are distributed. That is, the “loadings” of the first principal component describe the “typical” combinations of the four beliefs above.

The row “Full sample” in Table 1, for example, describes the first principal component run with the four beliefs above for the “whole world” (meaning 257,935 respondents from different countries all over the

world). All the four loadings are positive so alongside the most important "dimension" of beliefs, which accounts for 30.9 percent of the total variation of the four beliefs, those who answer one of the questions with a higher number will also answer the other three questions with a higher number. The first principal component is, however, not perfectly consistent, shown because the loadings are not equal: the property question is more important than the wealth question. This means that people are much more different in their view on private property than in their view on wealth creation. Usually, those having a much more positive view on private property have only a somewhat more positive opinion on wealth creation.

This consistency or inconsistency of the system of beliefs is seen here as a cross-country measure of the way the spirits of markets differ country by country. In the following two subsections I will present some cross-country statistics that show that (1) the consistency of beliefs are strongly connected to the usual cross-country measures of deep culture, and that (2) it is also related in some areas of economic freedom in line with the theoretical conclusions of section III.3.

2. The inconsistency of market beliefs and culture

Looking at the cross-country pattern of the system of market beliefs derived from principal components analysis explained above shows that it is strongly associated with cross-country measures of culture.

Table 1 gives us an impression about that. In that table, the Inglehart-Welzel cultural map (WVS, 2018) is used to derive principal components by culture. Table 1 therefore presents how the spirits of markets differ by cultural regions, as shown by the loadings of the four market belief variables in the first component. As seen, for the English speaking, Catholic and Protestant Europe, and the Baltic regions, similar loadings are derived, but the other regions are different. In the African-Islamic region, for example, two loadings are negative. It means that the stronger belief in private property and competition is associated with weaker beliefs in individual responsibility and wealth creation. It seems that the extent to which beliefs are consistent deepens on culture.

To better see the association between culture and the spirits of markets, we need a cross-country measure of the inconsistency of belief systems. Since the consistency was defined above by the loading of the first principal component, we can define this consistency by how "far" the actual

loadings are from the consistent one which would be 0.5 for each variable⁸. Therefore, we can introduce the measure of inconsistency as the distance of the loadings from complete consistency:

$$\text{inconsistency}_i = (\alpha_{\text{prop}}^i - 0.5)^2 + (\alpha_{\text{resp}}^i - 0.5)^2 + (\alpha_{\text{comp}}^i - 0.5)^2 + (\alpha_{\text{wealth}}^i - 0.5)^2$$

where subscript and superscript *i* denotes a country, and the α 's are the loadings of the variable in the subscript of the α 's. The inconsistency measure has an obvious minimum: 0 with complete consistency (when all the α 's are 0.5). It has a maximum, too, when three of the α 's are negative and has a value of $-1/\sqrt{3}$, while the fourth one is zero. The inconsistency measure in this case is about 3.73. In practice, for those 101 countries I could calculate it⁹ inconsistency runs between 0.007 and 1.995.

The inconsistency index is meant to measure the difference of the spirits of markets across countries by quantifying the distance between the actual system of beliefs and the ideal, completely consistent one. Being a cross-country measure, it is possible to compare it with well-known cross-country measures of culture. A simple version of such an exercise can be found in Table 2. It shows the correlations between the cross-country inconsistency measure, the country means of the four beliefs (property, responsibility, competition, wealth) mentioned above, and different measures of culture. The variable called 'culture index' is a composite measure from Williamson and Kerekes (2011) which follows the concept and method of Tabellini (2010). Embeddedness, egalitarianism, and intellectual autonomy are cross-country measures of culture that follow the concept and method of Schwartz (2008), and are from Licht, Goldschmidt, and Schwartz (2007).

There are at least two implications we can draw from Table 2. First, the inconsistency index is correlated with market beliefs but not strongly. The strongest correlation is found to be with the variable property: the higher the importance given to private property on average, the less inconsistent with the system of beliefs is. This is also true, but with a weaker correlation, for responsibility. Surprisingly, it is not true for the two other variables, competition and wealth, with which the correlation of the inconsistency index is not only a small but positive. People in countries with more consistent spirits of capitalism are more supportive of private property and individual

responsibility but less supportive of the idea of wealth creation by market exchange and of a beneficial competition. Second, all the measures of culture show a relatively high correlation (about 0.5) with the inconsistency index. The signs of these correlations show that the more individualist culture (higher culture index, lower embeddedness, higher egalitarianism and intellectual autonomy) of a country has, the more consistent are its market beliefs.

3. Spirits of markets and economic freedom

The patterns uncovered above are, I think, in line with the "spirits if markets" view of culture. In this subsection I will show some further, and admittedly simple, results to carry the argument further, and show that the spirits of markets as measured above might be seen as one of the determinants of economic freedom, or at least some of its areas.

Table 3 gives an initial impression about this. It presents average value of economic freedom and its areas (Gwartney, Lawson and Hall, 2017) for the country groups in question. Economic freedom and its areas are measured as an average value for those years in which EFW observations are available and which is within the interval over which the market beliefs are measured in the WVS-EVS combined file.

There are three groups of countries in Table 3. The "consistent" group includes those countries in which the first principal component run with the four beliefs are all positive. The weakly inconsistent group includes those countries in which only one loading is negative, while in the inconsistent group there are the countries with two negative loadings [i]. In addition to economic freedom summary and area ratings for these country groups, the table presents the country averages for the four market beliefs, too, in its right-hand section.

Table 3 suggests some patterns for the relation between consistency and economic freedom and for the relationship between consistency and market beliefs. First, there is not much difference in total economic freedom between the three groups in the summary index (efw), sound money (money), or regulation (reg). At the same time, there are differences in the size of government (gov), legal system and property rights (legal), and freedom to trade internationally (trade). The size of government is higher (the freedom measure is lower) in the consistent group while the legal system and property rights are more secure and international trade is freer. Market beliefs about

private property and individual responsibility are also somewhat different across the three groups of countries. Ideas about wealth creation and the beneficial effects of competition are not much different across the groups.

Table 4 shows the correlations between the economic freedom area “size of government” with the other four areas by the same consistency groups of countries as in Table 3. In line with the argument in section III.3, the size of government is negatively correlated with other areas of economic freedom among the consistent group but not in the two other groups as shown in Table 4.

To examine the same in a cross-country setting, Table 5 and 6a,b present the results of regressions with economic freedom and its areas (Gwartney, Lawson and Hall, 2017) as the dependent variables. Table 5 includes only those two independent variables that reflect some aspects of market beliefs: the inconsistency index explained above and “market beliefs”, which is the mean of a country average of the four market belief variables. Table 6a,b add some other controls.

The main focus is the inconsistency index. As shown in Table 5, the inconsistency index is found to significantly (at least at the ten percent level) affect economic freedom in three cases: when the dependent variable is the size of government, the legal system and property rights, or the freedom of international trade. The sign of the effect is in line what was drawn from Table 3: more inconsistent market beliefs are associated with freer (smaller) governments, but a less free legal system and international trade.

That is, the inconsistency of belief systems does not change economic freedom because a more consistent beliefs system leads to a larger government but a better rule of law and a freer international trade; it is the composition of economic freedom, it seems, that is changed by an increase or decrease in the inconsistency of beliefs. Surprisingly, the average of market beliefs is significant only in the case of the legal system and the regulation area¹⁰. One standard deviation change (0.715) in the inconsistency index – which is roughly as large as the difference between the United States (0.479) and Indonesia (1.221) – is associated with 0.374 of a standard deviation (1.382) change in the size of government, which, again, is about as large as the difference between the US and Indonesia in the “size of government” area of economic freedom (6.950 and 7.62). The same one standard deviation increase in the inconsistency index is associated with 0.453 standard

deviation decrease in the legal system and property rights area and 0.263 standard deviation decrease in the international trade area.

In Table 6a,b, three control variables are added in two steps. In columns 1, 3, 5, and 7 of Table 6a and columns 1 and 3 of Table 6b, it is a measure of education (school) and the dummy variable for English legal origin that are added. The school variable is from Barro and Lee (2013) and measures the average years of education for a country in 1985. The year is chosen as the most recent one for which data are available but, preceding the years, economic freedom is measured in. The aim of choosing an early year is to reduce the chance of reverse causality. Education may be a determinant of economic freedom by being a proxy of development and, therefore, that of the demand for good institutions. The other variable that is added in columns 1, 3, 5, and 7 is the dummy for having an English legal origin from La Porta *et al.* (2008). These authors show that legal origin is among the possible determinants of institutions.

In columns 2, 4, 6, and 8 of Table 6a and columns 2 and 4 of Table 6b, the variable called culture index is also added as a determinant. The culture index is from Williamson and Kerekes (2011) and, as I mentioned before, it includes four dimensions that are thought to measure “deep culture” following the ideas of Tabellini (2010), which is probably the most widely accepted concept of culture in the mainstream literature. The idea behind including this variable is to see whether the inconsistency index is only a “proxy” for culture or something more.

After adding these controls, there are some changes in the variable's significance of our interest. First, it's now in three cases of the five, size of government, legal system and property rights, and regulation that the inconsistency index has a statistically significant effect on the area of economic freedom in question.

Second, with government size and regulation, the effect is positive even after controlling for human capital and the culture index. This suggests that an increase in human capital has two opposing effects on the regulation area: more human capital creates a demand for less regulation but it also creates more consistently distributed spirits of markets which creates a possibility for political entrepreneurs to increase regulation to change income redistribution as explained in section III.3. With government size, however, the effect of inconsistency seems to be independent of human capital and even of the culture index.

Third, the effect of inconsistency on the legal system and on international trade is substantially reduced by adding human capital and culture suggesting that a better legal system and a freer trade are not the result of a more consistent distribution of spirits. Rather, it seems, they result from a better culture and higher human capital, which also implies a more consistent distribution of spirits of markets.

4. Results with an alternative measure of (in)consistency

The above is not the only way of measuring the inconsistency of beliefs. One of the widely used one of such measures is the so-called Cronbach's alpha or coefficient alpha (DeVellis, 2003). Cronbach's alpha is based on the covariance matrix of the answers given to the survey questions and compares the sum of covariances to that of all covariances and variances. The simplest formula to calculate the alpha is:

$$\text{alpha} = \frac{Nc}{v + (N-1)c},$$

where c is the average covariance and v is the average variance, while N is the number of survey questions. Cronbach's alpha is zero if there is no covariance between the answers, and it can even be negative if the covariances are negative enough. Maximum consistency means an alpha with a value of 1.

Cronbach's alpha is a measure of consistency because it quantifies the extent to which the total variance of the answers is from one common source. As a result, it is used to check whether respondents are consistent when they answer different questions concerned with the same topic, but its use is sometimes extended to other areas. Ott (2018), for example, uses it to check out whether different areas of economic freedom are concerned with the same concept.

Cronbach's alpha seems to be a good alternative measure to be used in checking the results above. There is one difference to the theory explained in this paper and to my first measure of inconsistency of market beliefs. The theory suggests that there should be different beliefs in society, and my original question and original measure were concerned with the dominant belief. Using Cronbach's alpha means, therefore, investigating the consistency of "average belief", or all the beliefs as a whole, not just the dominant one. The results I will present now should be interpreted carefully with this notional difference in mind.

Table 7 and Table 8a and b repeat the results of Table 5 and 6a and b with the alpha as a measure of consistency of market beliefs, instead of the inconsistency index of the previous section. Comparing Table 7 to Table 5 gives the impression that the results are the same in general, although the details are not. This means that the signs of the coefficients are in the line across the two tables. Cronbach's alpha has a negative effect on the economic freedom area on which the inconsistency index has a positive one, and vice versa. The only exception is the overall index on which both measures are predicted to have a negative, although insignificant, effect. The inconsistency index, however, has a little bit more explanatory power. The areas of economic freedom that are affected are different, however. Now it is sound money and regulation that are significantly affected but several relevant explanatory variances might be missing in Table 7.

Additional explanatory variables are added in Table 8a and Table 8b. It is worth again comparing these tables to their counterparts. The signs of the coefficients are now in line in each case. The significance of the two different measures of (in)consistency are not exactly in line but the main conclusion of the previous subsection is not undone: government size and regulation are those areas which are affected by (in) consistency of market beliefs and affected they are in a way that a higher inconsistency of beliefs are associated with more freedom of these areas.

It seems to be important, too, that the effect of Cronbach's alpha is more sensitive to the inclusion of the culture index than is the inconsistency index. This is again, I argue, is in line with the approach to culture I discussed before. Cronbach's alpha is a measure of the consistency of all the beliefs, whereas my inconsistency index measures that of the dominant beliefs. Deep culture has a stronger effect on what are the beliefs on the menu than on which is the dominant one, the latter resulting from entrepreneurial discovery.

5. Conclusions

Once it is accepted that the quality of (market) institutions is a determinant of the economic development of a country, the next obvious question is what determines these institutions. One answer to which economic research has given substantial support in the past 20 years is culture, the "values and beliefs" people hold. Within this strand of the economic literature this paper has addressed a question about the relation between culture, the beliefs people have about the market economy, and economic freedom which is a

way to describe the economic institutions and policies in a country: How cultures affect economic freedom through market beliefs? The usual way of thinking about this question is to say that culture includes the attitude towards markets which will determine, to some extent, the institutions and policies people choose to live under. This paper has proposed a different answer based on two observations. One is that values and beliefs are not the same: values guide our actions while beliefs guide our thinking. It is more difficult to change our religiosity, or trust toward strangers than to learn to look at the market economy in a different way. The other observation is that market beliefs are not one-dimensional; they have several aspects: opinion on private property, competition, the fairness of government redistribution, etc. People may be more or less consistent in their thinking about these issues.

These two observations suggest that research should pay attention to a feature of market beliefs that has not been addressed so far in the literature: their (in) consistency, which might be a deeper characteristic than the extent to which they are pro- or anti-market on average. The proposition is therefore that culture is rather a determinant of this (in) consistency of market beliefs than the extent to which people are friendly towards a market economy. That is to say, culture is the how, not that what: it is rather a determinant of the ways people think about the market economy than what they think about them. The idea that culture sets the dimensions alongside which people think about the market is in line, it has been argued, with the "spirits of markets" approach to culture in economics, which is an alternative to the mainstream approach.

The paper has also argued that such inconsistency or consistency of beliefs will shape the institutions and policies people make a political choice about. With more consistently distributed beliefs a consistent increase in economic freedom will create more "ideological losers" in the electorate, which creates a political entrepreneurial possibility to compensate them. As such compensation usually takes the form of a reduction in economic freedom, the implication is that those areas of economic freedom that are affected by this compensation will reflect less freedom in otherwise free countries.

This more-than-one-dimensional approach to market beliefs can be translated into the language of statistics by running a principal component analysis with the individual data on market beliefs. Using the opinions on four different aspects of the market economy makes it possible to derive the 'principal component', that combination of these opinions which may be

identified as the most typical. The information in the principal component has been used to derive the extent to which differs from a perfectly consistent one, which gives us a measure of (in) consistency to be used in cross-country econometric investigations. These investigations suggest a story of economic development, economic freedom, and spirits of the market as follows. As the economy develops and people become more educated, they demand and sustain a more secure legal system. An increase in the size of government and regulation will partially offset this increase in economic freedom depending on the consistency of the distribution of market spirits. Paradoxically, a higher inconsistency of the distribution will reduce this off-setting effect.

These results are preliminary because the theory is yet sketchy, and the statistical methods that have been used may be too simple. A more careful look will have to be taken at the relation between economic development and at the change in the systems of beliefs, which might be a further step to take in this quantitative research of the spirits of the markets.

Bibliographic References

- Acemoglu, D. & Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. London: Profile Books.
- Alesina, A. & Giuliano, P. (2015). "Culture and Institutions". *Journal of Economic Literature*, 53(4), 898-944.
- Alesina, A. G., Tabellini, G. & Trebbi, F. (2017). "Is Europe an Optimal Political Area?" *NBER Working Paper No. 23325*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Arruñada, B. (2010). "Protestants and Catholics: Similar Work Ethic, Different Social Ethic". *Economic Journal*, 120(547), 890-918.
- Arruñada, B. & Krapf, M. (2018). "Religion and the European Union". Pompeu Fabra University, *Economics and Business Working Paper Series*, 1601.
- Barro, R. & Lee J. W. (2013). "A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010". *Journal of Development Economics*, 104, 184-198.
- Beugelsdijk, S. & Maseland, R. (2011). *Culture in Economics: History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bologna, J. & Hall, J. C. (2014). "Economic freedom research: Some comments and suggestions". In Hall, J. C. (ed.). *The Annual Proceedings of the Wealth and Well-Being of Nations* (vol. VI (2013-2014)) (pp. 123-135). Beloit: Beloit College Press.
- Boulding, K. (1968). "Religious Foundations of Economic Progress". In Boulding, K. E. *Beyond Economics: Essays On Society, Religion, and Ethics* (pp. 198-211). Ann Arbor: The University of Michigan Press.

- Brennan, G. & Lomasky, L. (1993). *Democracy and Decision: The Pure Theory of Electoral Preference*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brunnermeier, M. K., James, H., & Landau, J. P. (2016). *The Euro and the Battle of Ideas*. Princeton: Princeton University Press.
- Buchanan, J. M. (1990). "The Domain of Constitutional Economics". *Constitutional Political Economy*, 1(1), 1-18.
- Caplan, B. (2000). "Rational Irrationality: A Framework for the Neoclassical-Behaviorial Debate". *Eastern Economic Journal*, 26(2), 191-210.
- Caplan, B. (2001a). "Rational Ignorance versus Rational Irrationality". *Kyklos*, 54(1), 3-26.
- Caplan, B. (2001b). "Rational irrationality and the microfoundations of political failure". *Public Choice*, 107(3-4), 311-331.
- Caplan, B. (2007). *The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies*. Princeton: Princeton University Press.
- Chamlee-Wright, E. (2017). "The Development of a Cultural Economy: Foundational Questions and Future Directions". In High, J. (ed.). *Humane Economics: Advanced Studies in Political Economy* (pp.181-198). Arlington: Mercatus Center, George Mason University.
- Choi, S. G. & Storr, V. H. (2018). "A Culture of Rent Seeking". *Public Choice*, <https://doi.org/10.1007/s11127-018-0557-x>
- Clark, J. R. & Lee, D. R. (2015). "Freedom as a Public Good". In Cebula, R. J., Hall, J. C., Mixon, F. G. Jr & Payne, J. E. (eds.). *Economic Behavior, Economic Freedom, and Entrepreneurship* (pp. 88-101). Cheltenham: Edward Elgar.
- Coyne, C. J., Sobel, R. S., & DoNve, J. A. (2010). "The non-productive entrepreneurial process". *Review of Austrian Economics*, 23(4), 333-346.
- Czeglédi, P. & Newland, C. (2018). "How Is Pro-Capitalist Mentality Globally Distributed?". *Economic Affairs*, 38(2), 240-256.
- DeVellis, R. F. (2003). *Scale Development: Theory and Applications*. Second Edition. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- European Values Study (EVS) (2011). *European Values Study 1981-2008, Longitudinal Data File*. GESIS Data Archive, Cologne, Germany, ZA4804 Data File Version 2.0.0 (2011-12-30) DOI:10.4232/1.11005.
- Facchini, F. & Melki, M. (2014). "Political Ideology and Economic Growth: Evidence from the French Democracy". *Economic Inquiry*, 52(4), 1408-1426.
- Grube, L. E. & Storr, V. H. (2015). *Culture and Economic Action*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Grubel, H. (2015). *Determinants of Economic Freedom Theory and Empirical Evidence*. The Fraser Institute, Vancouver, Canada, April.
- Guiso, L. Herrera, H. & Morelli, M. (2016). "Cultural Differences and Institutional Integration". *Journal of International Economics*, 99(1), S97-S113.

- Guiso, L., Sapienza, P. & Zingales, L. (2006). "Does culture affect economic outcomes?". *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23-48.
- Guiso, L., Sapienza, P. & Zingales, L. (2009). "Cultural Biases in Economic Exchange". *Quarterly Journal of Economics*, 124(3), 1095-1131.
- Gwartney, J., Lawson, R. & Hall, J. (2017). *Economic Freedom of the World 2017 Annual Report*. Fraser Institute. <<https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom>>.
- Hall, J. C. & Lawson, R. A. (2014). "Economic freedom of the world: An accounting for the literature". *Contemporary Economics Policy*, 32(1), 1-19.
- Harrison, L. E. & Huntington, S. P. (eds.) (2000). *Culture Matters*. New York: Basic Books.
- Hayek, F. A. (1988). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. London: Routledge.
- Heckelman, J. C. (2015). "Economic Freedom Convergence Clubs". In Cebula, R. J., Hall, J. C., Mixon, F. G. Jr & Payne, J. E. (eds.). *Economic Behavior, Economic Freedom, and Entrepreneurship* (pp. 102-114). Cheltenham: Edward Elgar.
- Higgs, R. (2012/1987). *Crisis and Leviathan. Critical Episodes in the Growth of American Government*. Oakland: Independent Institute.
- Hillman, A. L. & Potrafke, N. (2016). "Economic Freedom and Religion: An Empirical Investigation". *Public Finance Review*, 46(2), 249-275.
- Holcombe, R. G. (2015). "Public Choice and Austrian Economics". In Boettke, P. J. & Coyne, Ch. J. (eds.). *The Oxford Handbook of Austrian Economics* (pp. 491-507). Oxford: Oxford University Press.
- Inglehart, R., Haerpfer, C., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E. & Puranen B., et al. (eds.) (2014a). *World Values Survey: Round Six - Country-Pooled Datafile* Version: www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp. Madrid: JD Systems Institute.
- Inglehart, R., Haerpfer, C., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E., & Puranen B., et al. (eds.) (2014b). *World Values Survey: Round Five - Country-Pooled Datafile* Version: www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp. Madrid: JD Systems Institute.
- Jäger, K. (2017). "Economic Freedom in the Early 21st Century: Government Ideology Still Matters". *Kyklos*, 70(2), 256-277.
- John, A. (2015). "Culture as a Constitution". In Grube, L. E. & Storr, V. H. (eds.). *Culture and Economic Action* (pp. 225-242). Cheltenham: Edward Elgar.
- Kasper, W., Streit, M. E. & Boettke, P. J. (2012). *Institutional Economics. Property, Competition, and Policies* (Second Edition). Cheltenham: Edward Elgar.

- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F. & Shleifer, A. (2008). "The Economic Consequences of Legal Origins". *Journal of Economic Literature*, 46(2), 285-332.
- Lavoie, D. & Chamlee-Wright, E. (2001). *Culture and Enterprise: The development, representation and morality of business*. New York: Routledge.
- Leighton, W. A. & López, E. J. (2013). *Madmen, Intellectuals, and Academic Scribblers: The Economic Engine of Political Change*. Stanford: Stanford University Press.
- Licht, A. N., Goldschmidt, Ch. & Schwartz, Sh. H. (2007). "Culture Rules: The Foundations of the Rule of Law and Other Norms of Governance". *Journal of Comparative Economics*, 35(4), 659-688.
- March, R. J., Lyford, C. & Powell, B. (2017). "Causes and barriers to increases in economic freedom". *International Review of Economics*, 64(1), 87-103.
- McCloskey, D. N. (2006). *Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. Chicago: The University of Chicago Press.
- McCloskey, D. N. (2010). *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. Chicago: The University of Chicago Press.
- McCloskey, D. N. (2016). *Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the Modern World*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Mises, L. von (1981/1950). *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Mises, L. von (2007/1953). "Why Read Adam Smith Today?". In Mises, L. von, Mises, B. L. von. *Economic Freedom and Interventionism: An Anthology of Articles and Essays* (edited and selected by B. Bien Greaves, pp. 133-135). Indianapolis: Liberty Fund.
- Mokyr, J. (2017). *A Culture of Growth: Origins of the Modern Economy*. Princeton: Princeton University, Princeton.
- Murphy, R. (2017). *The Long-Run Effect of Government Ideology on Economic Freedom*. September 19, available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3039849> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3039849>
- Nelson, R. H. (2012). "Is Max Weber Newly Relevant? The Protestant-Catholic Divide in Europe Today". *Finnish Journal of Theology*, 5, 420-445.
- Newland, C. (2018). "Is Support for Capitalism Declining around the World? A Free-Market Mentality Index, 1990–2012". *Independent Review*, 22(4), 569-583.
- Olson, M. (1996). "Big Bills Left On the Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, and Others Poor". *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 3-24.

- Osterloh, S. (2012). "Words Speak Louder than Actions: The Impact of Politics on Economic Performance". *Journal of Comparative Economics*, 40(3), 318–336.
- Ott, J. (2018). "Measuring Economic Freedom: Better Without Size of Government". *Social Indicators Research*, 135 (2), 479-498.
- Schwartz, Sh. H. (2008). *Cultural Value Orientations. Nature and Implications of National Differences*. Moscow: Publishing House of SUHSE.
- Shepsle, K. A. (2010). *Analyzing Politics: Rationality, Behavior and Institutions* (Second Edition). New York: W. W. Norton & Company.
- Sobel, R. S. (2017). "The rise and decline of nations: the dynamic properties of institutional reform". *Journal of Institutional Economics*, 13(3), 549-574.
- Spolaore, E. & Wacziarg, R. (2013). "How Deep Are the Roots of Economic Development?". *Journal of Economic Literature*, 51(2), 325–369.
- Storr, V. H. (2013). *Understanding the Culture of Markets*. London: Routledge.
- Tabellini, G. (2010). "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe". *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677–716.
- Vanberg, V. & Buchanan, J. M. (1989). "Interests and theories in constitutional choice". *Journal of Theoretical Politics*, 1(1), 49-62.
- Voigt, S. (2017). "Institutions and Transformation". In Merkel, W., Kollmorgen, R. & Wagener, H. J. (eds.). *Handbook of Political, Social, and Economic Transformation*. Oxford: Oxford University Press, forthcoming.
- Voigt, S. (2018). "How to measure informal institutions". *Journal of Institutional Economics*, 14(1), 1-22.
- Voigt, S. & Kiwit, D. (1998). "The Role and Evolution of Beliefs, Habits, Moral Norms, and Institutions". In Giersch, H. (ed.). *Merits and Limits of Markets* (pp. 83-108). Berlin: Springer-Verlag,
- Williamson, C. R. (2009). "Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance". *Public Choice*, 139(3), 371-387.
- Williamson, C. R. & Kerekes, C. B. (2011). "Securing Private Property Rights: Formal versus Informal Institutions". *Journal of Law and Economics*, 54(3), 537-572.
- Williamson, C. & Mathers, R. L. (2011). "Economic freedom, culture, and growth". *Public Choice*, 148(3), 313-335.
- Williamson, C. & Coyne, R. L. (2014). "Culture and Freedom". In Hall, J. C. (ed.). *The Annual Proceedings of the Wealth and Well-Being of Nations, 2013-2014* (pp. 83-104). Beloit: Beloit College Press.
- World Values Survey (WVS) (2015). World Value Survey 1981-2014 Longitudinal Aggregate v.20150418, 2015. World Values Survey

Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: JDSystems Data Archive, Madrid, Spain.
World Values Survey (WVS) (2018). *Findings and Insights*. <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSContents.jsp> (Home>Findings & Insights).
Zamagni, S. (2013). D. Acemoglu and J. A. Robinson: Why nations fail. The origins of power, prosperity and poverty Crown Business, New York, 2012, pp. 529. *International Review of Economics*, 60(4), 409-413.

¹ This emphasis on deepness is also confirmed by some widely used definitions of culture. Guiso et al. (2006) say that culture is a set of “those customary beliefs and values that ethnic, religious, and social groups transmit fairly unchanged from generation to generation” (italics deleted) (Guiso et al. 2006: 36). Although Mogyk’s (2017) definition emphasizes the social as opposed to genetic transmission, and even pure social transmission does not necessarily suggest a “superficial” nature of those beliefs and values, Spolaore and Wacziarg (2013) argue that the nature vs nurture dichotomy is outdated.

² “[I]nternal institutions are not subject to deliberate change” (Voigt and Kiwit 1998: 104), which is the same as to say that “people do not choose their culture” (Lavoie and Chamlee-Wright 2001: 42).

³ They are not, therefore, even informal institutions (Voigt, 2018).

⁴ Mises (1981) also put forward this argument when he writes: “there are no individuals and no classes whose particular interests would lead them to support capitalism. The policy of Liberalism is the policy of the common good, the policy of subjecting particular interests to the public welfare – a process that demands from the individual not so much a renunciation of his own interests as a perception of the harmony of all individual interests” (Mises, 1981: 456-457).

⁵ Harrison and Huntington (2000) provided an early review of the topic. A more recent one is Beugelsdijk and Maseland (2011). Grube and Storr (2015) provided an alternative approach to culture. Mogyk (2017), for example, gave a more concise review, focused on the role of culture in economic development.

⁶ Olson (1996), too, suggests implicitly a criterion that differentiates between values and beliefs: marketability. Olson (1996) distinguishes between private good and public good human capital, two categories which, according to him (Olson 1996), include cultural traits, too. The first type of culture is marketable: a stronger work ethic, for example, has its value for an employer. The second type of culture includes answers to the question as to “what public policies will be successful”.

⁷ The wording of the questions is from the official questionnaire of wave 6 and wave 5 of the World Values Survey (Inglehart *et al.*, 2014a, b).

⁸ To be consistent, the loadings must only be equal, not equal to 0.5. But the sum of the squares of the loadings must be equal to one by construction. This means that with four variables, the complete consistency would be all four loadings being 0.5.

⁹ Table 9 provides the descriptive statistics of the variables.

¹⁰ The regressions of Table 5 and 6a,b have been repeated with only the market belief about individual responsibility as a dependent variable instead of the mean of the four market beliefs. This variable is more often significant, but the conclusions about the inconsistency index do not change.

Figures

Figure 1. Institutional change toward higher economic freedom with inconsistently distributed market beliefs

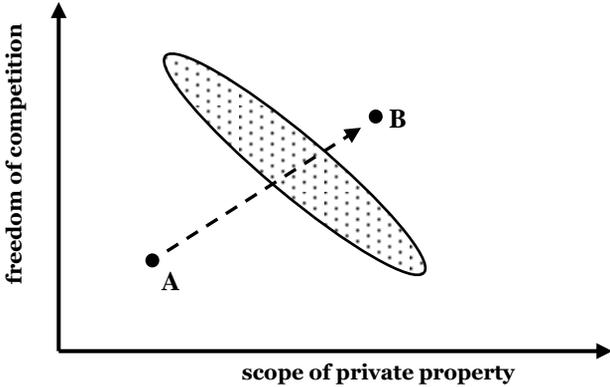
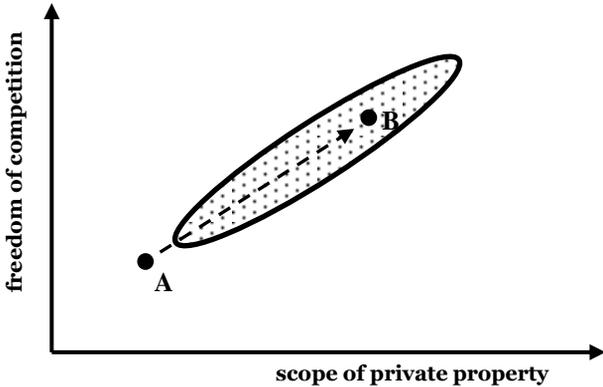


Figure 2. Institutional change toward higher economic freedom with consistently distributed market beliefs



Tables

Table 1. First principal components of the four beliefs by cultural regions

Region	Beliefs				variance explained	obs.
	prop.	resp.	comp.	wealth		
Full sample (world)	0.686	0.388	0.592	0.170	0.309	257,935
English speaking	0.576	0.505	0.569	0.299	0.413	20,134
Catholic Europe	0.625	0.519	0.541	0.217	0.370	31,684
Protestant Europe	0.600	0.538	0.556	0.203	0.394	24,083
Baltic	0.616	0.486	0.556	0.273	0.388	6,519
African-Islamic	0.422	-0.582	0.653	-0.239	0.314	71,423
Confucian	-0.452	0.443	0.263	0.728	0.296	19,550
Latin American	0.673	0.066	0.721	0.151	0.287	35,245
Orthodox	0.659	0.438	0.589	0.160	0.331	35,557
South Asian	0.587	-0.368	0.537	-0.481	0.302	13,740

Notes: Prop., resp., comp., and wealth are the four questions from the WVS-EVS project (WVS 2015, EVS 2011) as indicated in section IV.1. Regions are the cultural areas identified by the Inglehart-Welzel cultural map (WVS 2018).

Table 2. Correlation between the measure of inconsistency, culture, and market beliefs

	inconsist..	prop.	resp.	comp.	wealth	culture index	embed.	egalit.	int. aut.
inconsist.	1 (101)								
prop	-0.525 (101)	1 (110)							
resp.	-0.452 (101)	0.483 (110)	1 (111)						
			-						
			0.30						
comp.			1						
	0.102 (101)	0.057 (109)	(109)	1 (109)					
		-	0.15						
wealth	0.025 (101)	0.207 (101)	2 (101)	0.019 (101)	1 (101)				
culture index	-0.422 (75)	0.339 (80)	9 (81)	-0.151 (80)	-0.048 (75)	1 (81)			
		-	0.58						
embed.	0.532 (46)	0.597 (47)	2 (48)	0.322 (47)	0.096 (46)	-0.594 (41)	1 (48)		
			0.42						
egalit.	-0.430 (46)	0.416 (47)	4 (48)	-0.407 (47)	-0.177 (46)	0.344 (41)	-0.620 (48)	1 (48)	
			0.47						
int. aut.	-0.501 (46)	0.493 (47)	3 (48)	-0.354 (47)	-0.100 (46)	0.523 (41)	-0.897 (48)	0.545 (48)	1 (48)

Notes: *inconsist.*: measure of inconsistency as defined in the text. *Prop.*, *resp.*, *comp.*, and *wealth* are the four questions from the WVS-EVS project (WVS 2015, EVS 2011) as indicated in section IV.1. Culture index is from Williamson and Kerekes (2011). Embeddedness (*embed.*), egalitarianism (*egalit.*), and intellectual autonomy (*int. aut.*) are from Licht, Goldschmidt, and Schwartz (2007).

Table 3. Inconsistency of spirits, economic freedom, and market beliefs

group\ variable												
	efw	gov	legal	money	trade	reg	obs	prop.	resp.	comp.	wealth	obs
consist.	6.741	5.473	6.484	7.529	7.470	6.527	36	6.051	5.439	7.283	6.346	36
weakly incons.	6.647	5.918	5.752	7.835	7.248	6.543	24	5.901	5.056	7.278	6.537	24
incons.	6.516	6.965	4.800	7.403	6.740	6.686	31	5.247	4.741	7.304	6.311	27
Total	6.640	6.099	5.717	7.567	7.163	6.585	91	5.760	5.116	7.288	6.388	87

Notes: *efw*: summary index of economic freedom, *gov*: size of government (area 1), *legal*: legal system of property rights (area 2), *money*: sound money (area 3), *trade*: freedom to trade internationally (area 4), *reg*: regulation (area 5) (Gwartney, Lawson, and Hall 2017). *Prop.*, *resp.*, *comp.*, and *wealth* are the four questions from the WVS-EVS project (WVS 2015, EVS 2011) as indicated in section IV.1.

Table 4. Correlations between area ‘size of government’ and the other four areas of economic freedom in three country groups

	legal	money	trade	reg.	obs.
consistent	-0.477	-0.330	-0.460	-0.034	36
weakly incons.	0.083	0.200	0.163	0.333	24
inconsistent	0.058	0.231	0.270	0.178	31

Notes: *legal*: legal system of property rights (area 2), *money*: sound money (area 3), *trade*: freedom to trade internationally (area 4), *reg*: regulation (area 5) (Gwartney, Lawson, and Hall 2017). Consistent, weakly inconsistent, and inconsistent are country groups as explained in section IV.3.

Table 5. Market beliefs and their inconsistency as determinants of economic freedom areas

	dependent variable					
	efw	gov	legal	money	trade	reg
constant	4.704*** (1.732)	8.69*** (2.537)	1.841 (2.248)	3.385 (3.341)	5.339*** (1.801)	3.069 (1.917)
inconsistency index	-0.094 (0.152)	0.722*** (0.186)	-0.919*** (0.174)	0.055 (0.328)	-0.440** (0.173)	0.292 (0.180)
market beliefs	0.328 (0.274)	-0.522 (0.408)	0.758** (0.364)	0.670 (0.518)	0.357 (0.292)	0.536* (0.306)
R ²	0.039	0.217	0.341	0.021	0.114	0.038
adj. R ²	0.016	0.199	0.326	-0.002	0.093	0.016
obs.	90	90	90	90	90	90

Notes: *efw*: summary index of economic freedom, *gov*: size of government (area 1), *legal*: legal system of property rights (area 2), *money*: sound money (area 3), *trade*: freedom to trade internationally (area 4), *reg*: regulation (area 5) (Gwartney, Lawson, and Hall 2017). The inconsistency index is calculated from the WVS-EVS data (WVS 2015, EVS 2011) as

explained in section IV.2; market belief is the country average of the four market beliefs. Heteroscedasticity robust standard errors are in parentheses. *: statistically significant at the 10 percent level; **: statistically significant at the 5 percent level; ***: statistically significant at the 1 percent level.

Table 6a. Market beliefs and their inconsistency as determinants of economic freedom areas with control variables

	dependent variable:							
	EFW summary index		size of government		legal system and prop. rights		sound money	
constant	4.431*** (1.678)	4.626** (1.978)	10.158*** (2.552)	8.148*** (2.932)	0.986 (2.278)	2.361 (2.246)	3.027 (3.415)	3.358 (3.966)
inconsistency index	0.260 (0.176)	0.187 (0.228)	0.627*** (0.239)	0.706*** (0.261)	-0.441* (0.224)	-0.441 (0.273)	0.492 (0.384)	0.371 (0.521)
market beliefs	0.112 (0.261)	0.024 (0.313)	-0.723 (0.407)	-0.317 (0.469)	0.551 (0.373)	0.195 (0.376)	0.409 (0.541)	0.186 (0.637)
school	0.182*** (0.042)	0.155*** (0.057)	-0.044 (0.070)	-0.001 (0.095)	0.249*** (0.063)	0.148* (0.086)	0.225*** (0.073)	0.132 (0.101)
English legal origin	0.414** (0.208)	0.413** (0.295)	0.799*** (0.283)	0.987*** (0.372)	0.255 (0.307)	0.256 (0.415)	0.488 (0.353)	0.540 (0.443)
culture index		0.129 (0.064)		-0.200** (0.086)		0.359*** (0.072)		0.393*** (0.115)
R ²	0.236	0.315	0.312	0.360	0.454	0.626	0.094	0.233
adj. R ²	0.198	0.256	0.278	0.306	0.427	0.594	0.050	0.167
obs.	86	65	86	65	86	65	86	65

Notes: the inconsistency index is calculated from the WVS-EVS data (WVS 2015, EVS 2011) as explained in section IV.2; market belief is the country average of the four market beliefs; school: average years of education in 1985 (Barro and Lee 2013); the dummy for English legal origin is from La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer (2008), the culture index is from Williamson and Kerekes (2011). Heteroscedasticity robust standard errors are in parentheses. *: statistically significant at the 10 percent level; **: statistically significant at the 5 percent level; ***: statistically significant at the 1 percent level.

Table 6b. Market beliefs and their inconsistency as determinants of economic freedom areas with control variables

	dependent variable:			
	freedom to trade internationally		regulation	
constant	4.166** (1.824)	4.646** (2.037)	2.630 (1.794)	3.492 (1.963)
inconsistency index	0.126 (0.292)	0.012 (0.348)	0.712*** (0.212)	0.546** (0.260)
market beliefs	0.196 (0.305)	0.096 (0.323)	0.254 (0.276)	0.050 (0.299)
school	0.261*** (0.085)	0.290** (0.113)	0.243*** (0.056)	0.224*** (0.069)
English legal origin	-0.072 (0.301)	-0.361 (0.435)	0.682*** (0.287)	0.775* (0.432)
culture index		0.005 (0.074)		0.122 (0.088)
R ²	0.298	0.347	0.274	0.314
adj. R ²	0.263	0.292	0.238	0.255
obs.	86	65	86	65

Notes: the inconsistency index is calculated from the WVS-EVS data (WVS 2015, EVS 2011) as explained in section IV.2; market belief is the country average of the four market beliefs; school: average years of education in 1985 (Barro and Lee 2013); the dummy for English legal origin is from La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer (2008), the culture index is from Williamson and Kerekes (2011). Heteroscedasticity robust standard errors are in parentheses. *: statistically significant at the 10 percent level; **: statistically significant at the 5 percent level; ***: statistically significant at the 1 percent level.

Table 7. Market beliefs and their inconsistency measured by Cronbach's alpha

	dependent variable					
	efw	gov	legal	money	trade	reg
constant	3.752*** (1.579)	11.283*** (2.505)	-1.579 (2.423)	2.223 (2.785)	3.097 (1.915)	3.157* (1.778)
alpha (consistency)	-0.137 (0.126)	-0.508 (0.395)	0.605 (0.500)	0.488*** (0.204)	0.090 (0.260)	0.522*** (0.114)
market beliefs	0.473* (0.260)	-0.838** (0.415)	1.181*** (0.407)	0.875* (0.455)	0.662** (0.317)	0.570* (0.293)
R ²	0.039	0.137	0.217	0.037	0.060	0.058
adj. R ²	0.017	0.117	0.199	0.015	0.039	0.037
obs.	90	90	90	90	90	90

Notes: *efw*: summary index of economic freedom, *gov*: size of government (area 1), *legal*: legal system of property rights (area 2), *money*: sound money (area 3), *trade*: freedom to trade internationally (area 4), *reg*: regulation (area 5) (Gwartney, Lawson, and Hall 2017). The variable *alpha* is calculated from the WVS-EVS data (WVS 2015, EVS 2011) as explained in section IV.3; market belief is the country average of the four market beliefs. Heteroscedasticity robust standard errors are in parentheses. *: statistically significant at the 10 percent level; **: statistically significant at the 5 percent level; ***: statistically significant at the 1 percent level.

Table 8a. Market beliefs and their inconsistency measured by Cronbach's alpha

	dependent variable:							
	EFW summary index		size of government		legal system and prop. rights		sound money	
constant	4.904*** (1.498)	4.215** (1.941)	12.586*** (2.498)	7.350** (2.998)	-0.341 (2.249)	2.224 (2.304)	3.546 (2.952)	2.621 (3.693)
alpha (consistency)	-0.262* (0.137)	-1.024 (0.672)	-0.171 (0.339)	3.146*** (0.889)	0.258 (0.236)	1.355* (0.784)	0.632*** (0.268)	-1.959 (1.418)
market beliefs	0.101 (0.260)	0.116 (0.323)	-0.942** (0.420)	-0.074 (0.490)	0.647 (0.390)	0.132 (0.391)	0.446 (0.516)	0.358 (0.633)
school	0.159*** (0.038)	0.177*** (0.060)	-0.128*** (0.058)	0.050 (0.099)	0.300*** (0.049)	0.143* (0.083)	0.187* (0.072)	0.173 (0.112)
English legal origin	0.392* (0.226)	0.397 (0.302)	0.868*** (0.294)	0.947*** (0.353)	0.243 (0.316)	0.262 (0.399)	0.409 (0.355)	0.510 (0.464)
culture index		0.139** (0.066)		-0.173** (0.086)		0.349*** (0.070)		0.411*** (0.117)
R ²	0.230	0.332	0.260	0.407	0.435	0.622	0.098	0.246
adj. R ²	0.192	0.275	0.223	0.356	0.407	0.590	0.054	0.182
obs.	86	65	86	65	86	65	86	65

Notes: (Cronbach's) *alpha* is calculated from the WVS-EVS data (WVS 2015, EVS 2011) as explained in section IV.3; market belief is the country average of the four market beliefs; school: average years of education in 1985 (Barro and Lee 2013); the dummy for English legal origin is from La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer (2008), the culture index is from Williamson and Kerekes (2011). Heteroscedasticity robust standard errors are in parentheses. *: statistically significant at the 10 percent level; **: statistically significant at the 5 percent level; ***: statistically significant at the 1 percent level.

Table 8b. Market beliefs and their inconsistency measured by Cronbach's alpha

	dependent variable:			
	freedom to trade internationally			regulation
constant	3.989** (1.778)	4.252** (1.936)	4.247** (1.658)	3.414* (1.905)
alpha (consistency)	-0.273* (0.152)	-0.416 (0.989)	-0.604** (0.246)	-1.915** (0.873)
market beliefs	0.252 (0.324)	0.153 (0.324)	0.176 (0.289)	0.163 (0.306)
school	0.257*** (0.061)	0.307*** (0.111)	0.171*** (0.050)	0.241*** (0.068)
English legal origin	-0.122 (0.303)	-0.373 (0.434)	0.652** (0.314)	0.759 (0.456)
culture index		0.010 (0.073)		0.137 (0.096)
R ²	0.306	0.350	0.224	0.319
adj. R ²	0.271	0.295	0.186	0.261
obs.	86	65	86	65

Notes: (Cronbach's) alpha is calculated from the WVS-EVS data (WVS 2015, EVS 2011) as explained in section IV.3; market belief is the country average of the four market beliefs; school: average years of education in 1985 (Barro and Lee 2013); the dummy for English legal origin is from La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer (2008), the culture index is from Williamson and Kerekes (2011). Heteroscedasticity robust standard errors are in parentheses. *: statistically significant at the 10 percent level; **: statistically significant at the 5 percent level; ***: statistically significant at the 1 percent level.

Appendix

Table 7. Summary statistics of the variables used in section 4.

variable	obs	mean	sd.	min	max
efw	94	6.630	0.887	4.3	8.94
size of government	94	6.112	1.382	2.37	8.83
legal system and prop.	94	5.698	1.453	3.38	8.788
freedom to trade internationally	94	7.152	1.197	2.21	9.11
regulation	94	6.581	1.131	3.61	9.42
culture index	81	4.172	1.991	0	10
embeddedness	48	3.766	0.349	3.043	4.503
egalitarianism	48	4.819	0.300	4.249	5.388
intellectual autonomy	48	4.418	0.404	3.696	5.42
English legal origin	110	0.245	0.432	0	1
school	97	6.769	2.537	0.61	12.08
inconsistency	101	0.844	0.715	0.007	1.995
property	110	5.743	0.770	4.119	7.580
responsibility	111	5.081	0.944	2.794	7.109
competition	109	7.320	0.599	4.949	8.997
wealth	101	6.374	0.651	4.947	7.733
market beliefs	101	6.126	0.414	5.218	7.246
alpha	101	0.103	0.499	-3.997	0.672

Dos vicios en el uso o aplicación del marginalismo o enfoque económico

Fernando Méndez Ibisate*

Universidad Complutense de Madrid
fmendez@cee.ucm.es

Revista Cultura Económica
Año XXXVII • N°98
Diciembre 2019: 82-111

Resumen: Tras establecer los fundamentos del enfoque microeconómico que constituyen una forma concreta de contemplar y estudiar los problemas relacionados con el comportamiento humano, la toma de decisiones y las actividades corrientes de las personas en cualquier ámbito, el trabajo analiza dos vicios o anomalías, convertidas en malas praxis, atribuidas o ligadas al modelo neoclásico o corriente principal de análisis económico, pero que no forman parte de su índole o condición: tales son la interpretación o reducción utilitarista de dicho enfoque y el uso desmesurado, como fin en sí mismo, de las matemáticas, con el objetivo de alcanzar una completa axiomatización del modelo en los aspectos o problemas enfrentados. Ambos excesos o desviaciones han servido para justificar de forma creciente la intervención del sistema económico, que también ha buscado su aprobación tanto en esas interpretaciones utilitarias del modelo o enfoque, como en su aparente asepsia matemático-formal. Pero el desarrollo y evolución del enfoque microeconómico logró la profesionalización de la economía como materia científica y como práctica profesional o aplicada.

Palabras clave: marginalismo; economía neoclásica; enfoque microeconómico; utilitarismo; matematización; intervencionismo

Two aberrations in the use or application of marginalism or microeconomic approach

Abstract: *After establishing the principles of the microeconomic approach, which constitute a concrete way to contemplate and study the problems related to human behavior, decision making and current activities of people –in any field–, the work analyzes two defects or anomalies, converted into malpractice, both attributed or linked to the neoclassical model or mainstream of economic analysis, but not part of its nature or condition: the utilitarian interpretation of that approach and an excessive use, as an end in itself, of mathematics, with the aim of achieving a complete axiomatization of the model in the aspects or problems faced. Both deviations have served to justify the increasingly intervention of the economic system, which has also sought approval both in these utilitarian interpretations of the model or approach, as in its apparent mathematical-formal asepsis. But the development and evolution of this microeconomic approach achieved the professionalization of the economy as a scientific subject and as a professional or applied practice.*

Keywords: *marginalism; neoclassical economics; microeconomic approach; utilitarianism; mathematization; interventionism*

I. Introducción

Se alzan voces sosteniendo que el sistema de libre mercado no funciona realmente y que nuestras relaciones comerciales, las transacciones, tanto en términos internos como mundiales, están sometidas a poderes de fuerza desequilibradores que producen sesgos significativos y resultan en desigualdades –acumulativas– en la distribución de sus beneficios¹. Algunos, más sutiles, hablan de economías crecientemente rentistas, con empresas más dedicadas a buscar y explotar su poder de mercado, que buscadoras de beneficios, en una mezcla de ideas y razonamientos entre Keynes y Buchanan.

Pero, sistemáticamente, casi todos reclaman como solución mayor la intervención, control, capacidad distributiva, participación e influencia del Estado, de lo político, en la economía; y son pocos los que señalan que las economías se encuentran ya muy intervenidas, protegidas, vigiladas, excesivamente legisladas, aunque, proporcionalmente al número de normas, cada vez menos eficientemente, o controladas, cuando no dirigidas, por las autoridades. Por lo que, en ese marco, echarle culpas al mercado es desviar el análisis y cargar erróneamente contra las decisiones libres de las personas, por más que siempre estén limitadas o restringidas. Y hace tiempo que R. Coase (1994) demostró que los fallos del mercado, las economías o deseconomías externas, como las bautizó A. Marshall, no son tales, sino que se trata de disfunciones o mal funcionamiento (estructura) de las instituciones que regulan las sociedades, de las que el mercado es una más.

Este trabajo destaca dos desvíos primarios del marginalismo o sistema neoclásico, considerado como corriente principal del análisis económico y que prefiero denominar el enfoque microeconómico², que condujeron a la aceptación y extensión de dicho modelo o enfoque como estructura racionalizadora y justificativa de la intervención de las autoridades políticas, en tanto se lo etiquetaba de enfoque oficial del libre mercado. Tales desvíos son la identificación del enfoque microeconómico con una concepción utilitarista y la matematización del sistema como fin en sí misma, no como instrumento.

Considero, además, que ambos excesos o abusos, tanto el enfoque central utilitarista como la matematización no instrumental, no forman necesariamente parte del origen ni la esencia del enfoque microeconómico, si bien admito que el sistema utilitarista estuvo originalmente como centro en muchos de sus pioneros (Gossen, 1854; Jevons, 1871; Walras, 1874 o Edgeworth, 1881) y valoro la contribución de las matemáticas, como uso y

lenguaje, a una mejor comprensión de la economía y de su alcance; aunque su desviación ha pervertido y dañado tal propósito hasta lograr que las nuevas promociones de economistas ignoren “cómo funcionan los mercados y cómo actúa en realidad una economía competitiva” (Blaug, 2003: 154).

En el siguiente apartado realizo una síntesis de los fundamentos sobre los que considero se asienta este enfoque o paradigma, como son el principio de utilidad marginal decreciente, el principio de sustitución en el margen y un programa heurístico unificado, adaptado de las ciencias de la naturaleza.

Además, propongo un análisis de la evolución de dicho enfoque, desde el marginalismo, a través de la economía neoclásica, que supuso la profesionalización de la economía como disciplina académica y práctica, hasta la percepción u orientación microeconómica del análisis, que supuso la expansión de esa forma de mirar la realidad y los problemas económicos a otras ramas del comportamiento, las actividades y la toma de decisiones humanas, incluidas las instituciones.

Después, analizo los dos excesos o desviaciones del análisis y las herramientas, por cierto, más habituales que raros, relativos a una interpretación meramente utilitarista del modelo y a cierta ceguera de matematización y formalización que explica, interpreta y entiende el modelo como un todo absoluto, un fin en sí mismo, sin reparar en la complejidad de la economía y en los riesgos que entraña trasladar cualquier modelo económico y sus conclusiones a la realidad. Lo que nos ha conducido, a pesar de las importantes mejoras teóricas, analíticas y de instrumental observacional y matemático de las últimas décadas, a cometer errores de bulto y dañinos en el análisis económico, como sucedió con la crisis de 2007. El artículo finaliza con algunas conclusiones básicas.

II. En qué consiste el sistema marginalista o neoclásico

Aunque los autores mantienen peculiaridades, métodos, enfoques y hasta problemas diferentes, o al menos cada uno con su matiz, podemos, como práctica académica, identificar y tratar el marginalismo o enfoque microeconómico del análisis de la economía como un todo, estableciendo 1871, por convención, como fecha de su implantación, que es cuando se publican los libros de W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, y de C. Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre (Principios de Economía Política)*, viendo la luz en 1874 los *Elementos de Economía Política Pura*, de L. Walras³. No obstante, su introducción fue muy paulatina y su evolución y

transformación hasta el enfoque microeconómico ha sido continua, dispar y seguido diversos caminos.

Considero, sin embargo, que hay tres elementos cuya introducción y aplicación sintetizan la aportación central del marginalismo o modelo neoclásico, cual es la construcción de un nuevo, aunque enraizado en el pensamiento económico anterior, enfoque de los problemas económicos, basado en la microeconomía y aplicable al comportamiento humano general en sus actos cotidianos. Esos tres elementos son el principio de la utilidad marginal decreciente, el principio de sustitución en el margen y la aplicación de una afinidad de método; un programa heurístico consistente en “aplicar el método científico a cuantos campos de investigación abordaba[n], tanto si se trataba de meteorología como si se refería a las ciencias sociales” (González González, 1977: 19). Los tres han contribuido a transformar la economía, por encima de todo, en lo que G. S. Becker ha definido como una manera de pensar, entender o considerar el comportamiento social.

1. El principio de utilidad marginal decreciente

Basado en un análisis o proceso individual, aunque como fenómeno social, tal y como ya había señalado la Escolástica respecto de la formación del “precio justo”; en la subjetividad, tanto de nuestras necesidades como de los procesos de ordenación de preferencias y valoración de las cosas (mercancías, bienes, servicios); en la libertad de elección; y en cierta lógica o congruencia en las mismas⁴, el principio de la utilidad marginal decreciente –que al principio se centró sobre todo en el intercambio– significa que el valor de cada porción o cantidad de un bien concreto viene determinado por su uso menos importante o marginal.

En términos formales expresa que la utilidad, satisfacción, provecho, ventaja, rendimiento, goce, agrado, bienestar o como quiera expresarse, que obtenemos del uso, disfrute o empleo de cualquier cosa (bien, mercancía, servicio, tiempo, dinero, conocimiento, información) aumenta con cada incremento que realizamos de la cosa; pero a medida que dichos incrementos se producen, tal satisfacción, utilidad o rendimiento crecerá cada vez menos en proporción. De hecho, bajo condiciones de continuidad y derivabilidad, la utilidad marginal se define como el incremento infinitesimal experimentado en la utilidad total ante incrementos infinitesimales en la cantidad de una mercancía. Y es aquel el que decrece a medida que aumentamos la cantidad del bien.

Este principio, que también se conoce como la primera ley de Gossen⁵, dilucida la “paradoja del agua y los diamantes”, planteada por Aristóteles con hierro y oro, que utilizó la mayoría de la Escuela Clásica de Economía, Marx incluido y con importantes matices J. B. Say⁶, para minimizar la importancia del factor subjetivo en la determinación del valor y establecer causas supuestamente más objetivas, como el coste de producción de los bienes o mercancías (más tarde simplificado, aunque al 93%, por David Ricardo a trabajo incorporado), como fuente del valor de las cosas. Incide, además, en que lo que determina el valor es la utilidad marginal, no la total, y, por tanto, lo que importa en dicha determinación es el valor de cambio (utilidad marginal) y no el valor de uso (utilidad total), que se interpreta como concepto objetivo, pero que incluso, aunque pueda entenderse como subjetivo, es decir, referido no tanto a la cualidad intrínseca del objeto en sí como a la utilidad o satisfacción total que deriva u obtiene cada persona del uso del bien concreto, no es este el que interviene en el valor de la cosa u objeto. Es su uso marginal o menos importante. Acabando, así, con la distinción entre valor y precio. Importa el precio o, dicho de otro modo, el valor final de cualquier cosa es su precio, el valor por el que se intercambia, y no lo que nosotros consideremos, subjetiva u objetivamente, que vale.

Esto no excluye, sino que entronca con el análisis realizado por los escolásticos medievales y modernos respecto de las fuentes del valor: escasez o *raritas*; utilidad o *virtuositas*, que consiste en una cualidad objetiva e inherente del bien para satisfacer necesidades; y deseabilidad o *complacibilitas*, que consistiría en el deseo o agrado subjetivo de satisfacer una necesidad. De hecho, el análisis individual y subjetivo del que parte el marginalismo retoma y desarrolla esta visión de la formación del valor de “los economistas” antiguos, medievales y modernos (siglo XVI). El marginalismo en general, y de forma explícita Carl Menger, incorporan en su análisis, como parte del concepto de utilidad, las cualidades objetivas o propiedades inherentes que poseen los bienes y que los hacen útiles.

2. El principio de sustitución en el margen

Identificado también como principio de equimarginalidad o segunda ley de Gossen, que junto a la primera ley aparece en su obra de 1854, y denominado por Marshall simplemente como principio de sustitución cuando extiende su aplicación al lado de la oferta, el principio de sustitución en el margen prevaleció sobre el principio de optimización entre 1870 y 1914, y sostiene que:

al dividir una cantidad fija de cualquier cosa [bienes, dinero, recursos, tiempo...] entre varios usos competitivos, la asignación 'eficiente' implica que cada unidad del dividendo se asigne de forma tal que la ganancia de su transferencia a un uso determinado sea exactamente igual a la pérdida involucrada en la retirada de otro uso... Además, en cada caso el problema de la asignación tiene una solución de máximo si, y solo si, el proceso de transferencia de una unidad de recursos disponibles a un uso singular entre todos los usos posibles está sujeto a rendimientos o resultados decrecientes (Blaug, 1985: 297).

Esta es la conocida condición que suele extraerse del proceso maximizador rutinario que iguala entre sí las utilidades marginales de cada bien, prorrateadas o divididas por su precio. Dicho principio de maximización, que con el tiempo y la evolución matemática de la economía fue ganando terreno en el sistema neoclásico al principio de sustitución en el margen, consiste en que sobre un conjunto de posibilidades de elección disponibles y alcanzables, se elige aquella posición "óptima" que asigne el mayor valor posible al maximando (que puede ser la utilidad, los beneficios, el producto físico, etc.). Y el cálculo infinitesimal se aplica al análisis marginal cuando la función maximando es continua en el intervalo relevante, si bien las discontinuidades, que tan solo representan una dificultad formal y no sustantiva, no impiden aplicar el principio de maximización, aunque sí el cálculo diferencial. Así ha pasado a primer plano el principio que enuncia el comportamiento económico de cualquier agente como un comportamiento de maximización, sujeto a restricciones.

No obstante, ni siquiera este elemento supuso una ruptura completa o total del modelo neoclásico o del marginalismo con sus predecesores pues, en última instancia, la economía clásica también contaba implícitamente con un análisis, si no basado en la maximización por parte de los individuos, al menos sí asentado en el principio de sustitución en el margen: la ley de rendimientos decrecientes de la tierra, a la que solo le falta el término "marginales", y la teoría ricardiana de la renta de la tierra es un ejemplo, no el único, de esto. Aunque el análisis clásico subrayaba más las rutas de equilibrios sucesivos a través del tiempo (largo plazo), la economía marginalista investiga más las asignaciones eficientes de recursos, tiempo y dinero (corto plazo)⁷.

3. Afinidad de método científico y armonía heurística

Si bien tales principios surgen y se introducen por la necesidad de dar solución a determinados problemas mal resueltos por la Economía Clásica,

especialmente en lo que respecta a la teoría del valor y, por extensión, a la teoría de la distribución, coexiste con tal proceso la convicción de que pueden aplicarse al estudio de la economía ciertas condiciones desarrolladas en el ambiente científico general, sobre todo aquellos avances teóricos, muchos consolidados, que se habían producido en las ciencias naturales, como la física o la biología, pero también en el campo de la ingeniería o las obras públicas. Entre ellos, la aplicación con éxito del método matemático a esas ciencias y la creencia de que existe una unidad de método dentro del conocimiento científico que permite trasladar “analogías formales de uno a otro campo” (González González, 1979: 118). Tales novedades e ideas, que fueron paulatinas y graduales, están íntimamente relacionadas con la consideración progresiva de la economía como ciencia autónoma y con su proceso de profesionalización; por lo que el marginalismo o modelo neoclásico fue fundamental en este cambio o desarrollo⁸.

González González (1977 y 1979) demostró para los casos de Jevons y Edgeworth –sobre el que Jevons ejerció influencias analíticas, teóricas y metodológicas– que lo que ambos economistas plantean no es un programa de recambio de teorías, sino un “conjunto de líneas de investigación”, cuya “pretensión es servir de reglas para generar descubrimientos científicos”; lo que denomina un programa heurístico⁹. Así:

Lo que Jevons tomó de la física no fue una teoría sobre el comportamiento de las unidades de decisión, sino unas normas concernientes a la construcción de teorías científicamente fructíferas. Su heurística, o arte de invención, confiaba en la unidad de la ciencia y creyó con toda naturalidad que resultaría provechoso desplazar estructuras explicativas desde la física al campo de la economía (González González, 1977: 19).¹⁰

Tal razonamiento puede extenderse, geográfica y temporalmente, a un amplio grupo de autores o economistas en Francia y Gran Bretaña, entre los que destaca el grupo alrededor de la Universidad de Cambridge y la *British Economic Association*, liderado por Alfred Marshall, pero también en Lausanne, con Walras (1870) o Pareto (1893). Estos cambios metodológicos, que venían produciéndose desde el siglo XVIII, e incluso desde el XVII con Newton y Leibniz, pero también con Descartes o Pascal, impulsaron que muchos autores con formación matemática o en ingeniería trataran, y resolviesen, con problemas de naturaleza económica, tales como el peaje que se debía cobrar por el uso de un puente en tanto que bien público, quién debía correr con los costes –y cómo debían cargarse– cuando se trataba de acometer determinadas obras públicas relativas a la canalización de aguas o

al desbordamiento de ríos en zonas urbanas, o qué factores daban lugar a precios de monopolio en el caso de los ferrocarriles¹¹.

En definitiva, la unidad, coherencia o similitud entre los economistas marginalistas o neoclásicos no estuvo, ni ha estado, en los criterios o asuntos tratados (no siempre se consideró la oferta o la productividad marginal, ni se derivó la demanda de la utilidad marginal, o no se dio la misma prioridad a la aplicabilidad del análisis teórico, etc.); tampoco en unas mismas tendencias ideológicas o propuestas de política económica, aspecto en el que fueron muy variados; ni en la crítica o defensa, pues de todo ha habido a lo largo del tiempo, sobre el sistema de economía clásico, como tampoco en su actitud de acercamiento o distanciamiento entre ambos modelos; ni siquiera en la forma de abordar los problemas económicos, en algunos aspectos (corto plazo y centrado en las asignaciones eficientes u óptimas o largo plazo y crecimiento o desarrollo económico). Los economistas marginalistas y neoclásicos son muy diversos; pero sí han mantenido los aludidos principios básicos y unidad de método.

4. Evolución del enfoque microeconómico

El marginalismo inicial aplicó esos fundamentos sobre todo al análisis de la demanda y la utilidad en la determinación del intercambio y el valor, retornando al principio subjetivista o la primacía de lo subjetivo en los procesos de valoración que realizan las personas. Algo que no implica una filosofía utilitarista benthamita, ni una aplicación directa de la máxima consecuencialista, pues tal principio subjetivista había sido señalado ya por Aristóteles (ética de la virtud) y asumido, incorporado y transformado por los pensadores de la escolástica medieval y moderna (Escuela de Salamanca, siglo XVI)¹². No obstante, lo hizo de forma restringida, incompleta y rudimentaria, pues cuando lo intentó con el precio de los factores, como por ejemplo realizó von Thünen en 1850, estableció una relación simple entre la productividad marginal y la remuneración de un único factor de producción, el trabajo, pero sin extender el análisis al resto de factores, ni al lado de la producción de forma generalizada, ni cerró el sistema de determinación de precios¹³.

A medida que el marginalismo se fue desarrollando, extendió sus principios y análisis a aspectos teóricos y analíticos, tales como la oferta de bienes y servicios y la determinación de precios o valores relativos también para los factores de la producción, suscitando una unificación de método en el tratamiento del valor y la distribución en el modelo económico y logrando

una teoría genérica y global para ambas. La causa del valor de los factores productivos pasa a ser la misma que explica por qué los diamantes son más caros que el agua, a pesar de que esta sea un bien tanpreciado para la vida y tenga tantos usos alternativos: es la utilidad –productividad en los factores– marginal de cada uno de ellos, que varía de forma inversa (directa) con su abundancia (escasez) relativa, lo que determina su valor o precio.

De forma incompleta y errónea, la escuela clásica mantuvo una teoría del valor a corto plazo (oferta y demanda) y otra a largo plazo (coste de producción), incapaz de resolver la “paradoja del agua y los diamantes” y sin ofrecer una explicación satisfactoria, adecuada y con un único criterio teórico sobre la determinación del coste de producción o de los precios (remuneración) de los factores productivos. Además, operó con una teoría del valor para explicar el precio de los bienes industriales, que únicamente dependían de las condiciones de oferta o del coste de producción, y otra para el precio de los bienes agrícolas, que variaban con la escala de producción y con el patrón de la demanda, determinada, a su vez, por la teoría malthusiana de la población. Dado que el coste influía definitivamente en el valor de los productos, el sistema clásico determinaba primero la distribución, es decir, el precio de los factores, conforme a la tasa “natural” de remuneración de cada uno de ellos, y luego la valuación de los productos.

La extensión del análisis marginalista o modelo neoclásico produjo la aceptación plena en el *corpus* teórico económico de la noción de un sistema de precios interrelacionados, que se determinan de forma mutua y simultánea pero independiente, mediante la acción combinada y sincrónica de la oferta y la demanda¹⁴. Dicho análisis permite obtener mediante un mismo enfoque la determinación de los precios de los productos –aplicando la noción de utilidad marginal– y la determinación de los precios de los factores –aplicando el equivalente de productividad marginal–, demostrando también que los precios de los factores y de los productos quedaban determinados simultánea y mutuamente.

De existir algún tipo de prioridad, el marginalismo establecía, como hizo Menger, que el precio de mercado del producto es el que determinará el precio de los factores de su producción, repartiendo a cada cual, una vez conocido el precio de mercado, según su productividad marginal. Así, pues, ya no había razón de ser para teorías separadas del valor ni para la explicación teórica del modelo clásico-ricardiano, en el que también se sustenta Marx¹⁵.

A medida que toma forma y lugar la idea de que los precios de productos y factores se determinan mutua y simultáneamente, pero de forma unilateral o independiente, entendiendo la teoría de la distribución como un aspecto de la teoría general del valor (la escasez es también fundamental en la remuneración de los factores), esa teoría del valor relativo, del valor de cambio que es el que realmente importa, se estructura de forma lógica mediante el papel equivalente y concurrente de la demanda y la oferta en la determinación de dichos valores, en todo tiempo y espacio¹⁶. Y su universalización irá constituyendo el modelo o sistema neoclásico como teoría explicativa y predictiva (predicción de patrones) de otros diversos problemas económicos, ya no solo valor y distribución, que se extenderá y aplicará con éxito a diversos ámbitos del comportamiento humano, así como al análisis de la toma de decisiones, individuales y colectivas, dando paso gradual a la visión o enfoque microeconómico del comportamiento humano.

Tal ampliación del objeto de estudio de la economía al comportamiento humano y la toma de decisiones, individuales y en sociedad, en todos sus aspectos, queda pronto expresada en la definición de Economía que realiza Alfred Marshall en sus *Principios de Economía* (1890): “La Economía Política o Economía es el estudio de las actividades humanas en los actos corrientes de la vida”¹⁷. Progresivamente, parcelas y ámbitos de esas actividades o “actos corrientes” empiezan a caer dentro del análisis económico y aquellos otros asuntos que ya eran objeto de estudio de la economía empiezan a adquirir un carácter más especializado o técnico, característico del neoclasicismo. Tal sucede con la teoría del capital humano, la economía de la familia, la economía del derecho, la economía de la información, teorías del comportamiento o de las decisiones individuales y colectivas y, más recientemente, la neuroeconomía. También la teoría del *Public Choice* y del Estado, la teoría de los derechos de propiedad y las externalidades, el análisis de la organización industrial, el análisis de las instituciones o institucional, como parte de la teoría económica, el crecimiento económico y la pobreza, etc. Y, aunque muchos han considerado esta evolución del modelo neoclásico, sobre todo a partir de la década de 1960, como una invasión de lo económico sobre ámbitos antes ajenos, no significa que tal enfoque pretenda ser exclusivo o el único para analizar dichos comportamientos, actividades o decisiones. Lo que el enfoque microeconómico propone es una ayuda para entender los problemas corrientes humanos, que puede analizar o explicar en parte los comportamientos y decisiones individuales o colectivos y que, si no se toma en consideración, el análisis y los resultados que se establezcan pueden ser incompletos o erróneos¹⁸.

Sobre todo, lo que significa es que, más allá del mero formalismo, la matematización, modelización y cuantificación de la economía, que el enfoque microeconómico ha aplicado en exceso, la vocación del paradigma neoclásico y la intención mayoritaria de sus principales autores fue la de aportar un cuerpo teórico y analítico no solo explicativo formal, sino también –ante todo– aplicado. Al igual que los economistas de la Escuela Clásica y casi todos los pensadores económicos anteriores, el enfoque microeconómico busca entender y explicar la realidad económica y sus leyes, con el propósito de conformar sociedades más desarrolladas y de mejorar las condiciones de vida de las personas, especialmente de los trabajadores, lejos de su caricaturización como defensores de intereses espurios.

III. Dos vicios o desviaciones del enfoque microeconómico

Aunque el enfoque microeconómico o modelo neoclásico puede haber inspirado los excesos que a continuación trato, estos deben atribuirse, sobre todo, al uso y manipulación de muchos economistas con el propósito de ordenar el sistema económico y las sociedades para efectuar lo que Karl Popper denominó ejercicios de ingeniería social. Aquí me centro en el enfoque utilitarista del modelo y su matematización excluyente.

1. Un enfoque utilitarista benthamita

Sin duda, el propio término de “utilidad” o los mismos principios definidos como característicos de la economía neoclásica inducen a basar este enfoque o paradigma en una perspectiva utilitarista. De hecho, diversos precursores y economistas marginalistas, como Gossen, Dupuit, Jevons, Marshall o Edgeworth, relacionaron el análisis microeconómico con el utilitarismo de Bentham (1748-1832) propiciando o buscando el cálculo hedónico del placer y del dolor (placer o felicidad neto), a fin de lograr el establecimiento, en las personas y en la sociedad, del principio de “máximo placer o felicidad para el máximo número”, que se antoja especialmente apropiado en un sistema que usa o se basa en el concepto de utilidad, su mensurabilidad cardinal y la incorporación y uso del cálculo matemático para el análisis de los problemas económicos. Incluso Menger, sin llegar a tales extremos, considera la utilidad o satisfacción que reportan bienes y factores como reconocible y medible¹⁹.

Sin embargo, tal relación o enfoque utilitarista no es intrínseco ni necesario al modelo neoclásico o microeconómico²⁰. En el sistema neoclásico, el término “utilidad” no es sinónimo de hedonismo. Ni el enfoque microeconómico es una sofisticación, como algunos pretenden (Economía de

la Felicidad, extensión de la Economía del Bienestar), del utilitarismo benthamita o de la filosofía cirenaica o epicúrea: el marginalismo o enfoque microeconómico no ignora –bien al contrario– el interés de los demás²¹.

Aunque no niego que existen autores, o corrientes, marginalistas que relacionan y utilizan una interpretación utilitarista “a la Bentham” del modelo neoclásico o microeconómico²², incluso un enfoque consecuencialista o de ética teleológica, tal uso u orientación es una desviación del modelo y no se trata de una posición inherente o necesaria de dicho enfoque o perspectiva microeconómica. El enfoque microeconómico trata de entender, explicar, y con ello predecir, el comportamiento humano individual en sus actividades y relaciones con otros seres humanos según los principios ya expuestos, aunque, ciertamente, y podemos remontarnos a la Antigua Grecia o antes, tales actividades, relaciones o anhelos, están ligados a la búsqueda de bienestar o felicidad de las personas, de cada uno y de los próximos, que diría Adam Smith en su *Teoría de los Sentimientos Morales*, de 1759. Desde siempre, el ser humano busca la mejora de su condición y de la condición de aquellos con quienes colabora o coopera, siendo especialmente sensible a los menos favorecidos. Es en ese marco en el que se desarrolla el interés por establecer una teoría sobre tales actividades dentro de los actos corrientes de la vida (hechos económicos), que diría Alfred Marshall. En este ámbito es en el que, como una hipótesis más, surge el utilitarismo de Bentham, como una posible solución a la mejora de la condición de las gentes en sus relaciones y acuerdos, tratos o intercambios. El modelo neoclásico o enfoque microeconómico no está necesariamente unido a esta forma de ver el mundo y valorar los resultados, como tampoco es utilitarismo, necesariamente, la búsqueda del bienestar y la felicidad²³.

La mejora de la condición humana, también en el aspecto material, y su felicidad, entendido el término de forma amplia, aunque a la vez restringida por la felicidad –libertad– de los demás, ha estado siempre presente en el análisis marginalista o enfoque microeconómico, como antes en la Escuela Clásica de economía y en muchos autores que la precedieron. Pero ello no requiere equiparar los términos de felicidad, placer, utilidad, satisfacción, bienestar, etc., que son distintos; ni el manejo de tales conceptos implica o supone necesariamente un cálculo hedónico, tampoco cuando se optimiza una función objetivo; y, desde luego, mucho menos que tal análisis pueda realizarse en términos o condiciones sociales, colectivas o agregadas. La cuestión de si es posible saber qué nos hace felices es un problema individual, muy inestable o cambiante (en tiempo y forma e

independientemente de que el orden de preferencias se establezca cardinal u ordinalmente), difícilmente medible e imposible calcularlo en términos colectivos pues, como explicó Hayek (1945), no es posible percibir, obtener, reunir, procesar, entender, seleccionar, elegir, decidir y hasta responsabilizarse de toda la información necesaria y relevante, de todas las preferencias y sus órdenes (incluso aceptando su cardinalidad), de todos los cambios, variaciones o alternativas que se producen en ambas (información y estructura de preferencias) a cada instante, con cada transacción, con cada cambio institucional, con cada decisión de cada individuo, para realizar un cálculo, más o menos centralizado, sobre la utilidad, bienestar o felicidad de un conjunto de individuos.

Para hacer tal cosa, alguien debe establecer algún criterio sobre el conjunto de preferencias y su orden, sobre los conceptos de felicidad, bienestar, utilidad, etc., y determinar algún criterio de “mejor” o “mejora” que abarque al grupo o conjunto (un criterio de ética, que no tiene por qué ser el criterio teleológico, consecuencialista o utilitarista). Y, el problema es: ¿Quién establece esto? ¿Quién establece qué es lo que constituye la felicidad o el bienestar (o su sentimiento), incluso aunque elijamos un concepto de los diversos que se manejan y encontremos un criterio único para dicho concepto? Quien lo haga transfiere, refleja, traslada, extiende o contamina sus propias preferencias al criterio común y su ordenamiento (máxime si las consideramos medibles o cardinales). La imposición de unas preferencias y de una estructura de estas, en mayor o menor medida o con ropajes más o menos de decisión colectiva (democráticos, si se quiere), es tiranía, despotismo o arbitrariedad.

En un intento por prescindir de los vestigios utilitaristas del análisis marginal, Vilfredo Pareto (1848-1923) señaló que las preferencias no eran mensurables cardinalmente, sino ordinalmente. Es decir, se pueden ordenar preferencias, orden que además, como establece Menger, es subjetivo y por tanto cambiante incluso para un mismo individuo, sin que se asignen valores específicos y determinados que expresen grados de placer o satisfacción sino meros niveles de preferencia o de indiferencia²⁴. No es posible establecer un “hedonímetro” o medidor de felicidad, bienestar, satisfacción, placer, etc., como llegaron a proponer economistas como Jevons, Edgeworth y, más indirectamente, Marshall. Además, como ya he señalado, dado que la utilidad o las preferencias son algo completamente subjetivo y cambiante, que varían no ya entre individuos, imposibilitando las comparaciones interpersonales, sino que cambian en un mismo individuo según las circunstancias o

situaciones (también institucionales) que lo atañen e influyen en cada momento, se hace completamente inútil e inaplicable la posibilidad de mensurabilidad o cualquier intento de medición real y su aplicación, dada la atomización, dispersión y evolución constante de nuestras preferencias (información o conocimiento, sobre los que se basan).

La reducción o restricción utilitarista del modelo neoclásico, en los grados y forma en que ha llegado a aplicarse en la segunda mitad del siglo XX, lo aleja del sistema clásico, a pesar de que Bentham fue coetáneo y amigo personal e influyó directamente en los principales autores de la escuela clásica (Smith, Ricardo, Say, James y John Stuart Mill). Tampoco excluyo el hecho de que diversos autores clásicos, entre ellos James Mill o John Stuart Mill, utilizasen en sus obras criterios y métodos utilitaristas. Pero ni los problemas planteados y discernidos en la teoría malthusiana de la población, en la teoría del fondo de salarios o en la ley de rendimientos decrecientes de la tierra, por mencionar tres pilares básicos de la Escuela Clásica, como tampoco sus aproximaciones a la teoría del valor y la distribución, comercio internacional o sus consideraciones sobre el dinero se justifican en, o alegan, el principio utilitarista o un cálculo hedonista²⁵.

No negaré que la idea de “felicidad” figura de forma expresa en los análisis y cambios políticos, sociales y económicos propuestos por los pensadores ilustrados de mediados del siglo XVIII y primera mitad del XIX, y está presente, por ejemplo, en la Declaración de Independencia de los Estados Unidos de América. Pero ni el término se construye a la idea de placer o complacencia, pues los economistas clásicos sabían y advertían que su logro suele requerir grandes esfuerzos y sacrificios cuyos frutos o réditos pueden no llegar a disfrutar muchas personas, incluso generaciones, ni su consideración significa necesariamente una visión utilitaria o hedónica.

La utilidad, la felicidad, la satisfacción, el bienestar, no son ideas objetivas ni mensurables. Su uso se corresponde, ante todo, con una concepción o valoración subjetiva que cada individuo posee y que difiere de la de los demás en lo relativo a sus afanes, objetivos o fines y en la forma de conseguirlos²⁶. Todos esos conceptos son, desde luego, objeto de estudio en la economía neoclásica, pero, considero, están más bien ligadas no a su lectura meramente utilitarista sino al término o idea de justicia y de libertad, ya presente y definido en el análisis de justicia natural (iusnaturalismo) de los filósofos griegos y los escolásticos, en la Edad Media hasta el siglo XVI (Escuela de Salamanca) y XVII. Se trata de una concepción, de un método, que incide más en el subjetivismo del análisis (individual) que, en la

posibilidad, defendida por el utilitarismo, de objetivar, medir y extender uniformemente sobre el conjunto de individuos y la sociedad un concepto específico (“el concepto”) de felicidad, bienestar o satisfacción. Otra cosa es que, erróneamente, se haya hecho así.

2. La matematización como fin del modelo

Sin duda, la adopción y desarrollo del enfoque neoclásico o microeconómico y la espectacular explosión del uso de las matemáticas y su lenguaje en economía han sido fenómenos sincrónicos. Desde sus inicios, precursores y autores marginalistas (Cournot, Gossen, Dupuit, von Thünen, Jevons, Walras o Marshall) utilizaron sin problemas y con profusión las matemáticas, así como la modelización facilitada y animada por aquellas²⁷. Discípulos y continuadores las incorporaron como algo usual en el análisis económico.

Buena parte de este proceso se debe, desde luego, a la aplicación de unidad o afinidad de método científico a los problemas económicos, ya referida. Incluso John Stuart Mill, economista clásico, estableció un *Sistema de Lógica* –así se titula su libro de 1843– científica aplicado a la política y la sociedad. Y Jevons, fundador del marginalismo, fue un reputado especialista de Lógica Matemática cuya obra, *Principles of Science* (1874), llegó a estudiarse en los cursos universitarios de la materia, incluso como sustituto de la *Lógica* de Mill²⁸. La aplicación con éxito de la matemática a la física, la biología (Mendel), la astronomía y otros campos, permitió dar también el salto al análisis de problemas de índole social y a la forma en cómo se abordaban y resolvían²⁹. La unidad de método aplicado a las ciencias sociales dio paso de forma lógica, casi natural, a la extensión del método y herramientas matemáticas a la economía, cuya aplicación había resultado tan útil para las ciencias de la naturaleza. Lo que explica que ambos hechos, adopción y desarrollo de la economía neoclásica e incorporación de las matemáticas al análisis económico, se produjeran juntos. Pero ello no debe inducir a conclusiones precipitadas.

Erróneamente suele considerarse tanto que fue el marginalismo lo que introdujo o, incluso, exigió las matemáticas, como que fue el uso de las matemáticas lo que propició o forzó la llegada del marginalismo y dispuso su triunfo. Pero, aunque tanto el sistema neoclásico ha favorecido la matematización y formalización de la economía, como las matemáticas han tendido a dotar el modelo, o al menos lo han pretendido, pues ya lo tenía, de un carácter más formal, sólido o científico, lo cierto es que, contrariamente a tales conjeturas, ni la aplicación o el desarrollo de las matemáticas a los

problemas económicos explican los cambios que supuso la economía neoclásica y la adopción del enfoque microeconómico, ni la introducción del aparato matemático en el análisis económico fue consecuencia de la adopción y triunfo del marginalismo o la economía neoclásica. Y, desde luego, resulta una simplificación burda creer que la mera matematización de la economía le otorga su carácter científico.

Las matemáticas, como la transposición de principios y analogías desde las ciencias de la naturaleza, permitieron la aplicación de herramientas “novedosas” para visualizar, expresar y entender las ideas o teorías recién planteadas por el marginalismo, así como también los viejos conceptos económicos, aunque no eran herramientas desconocidas o de las que no dispusiesen los autores clásicos. De hecho, John Stuart Mill hace referencia en sus *Principios de Economía Política* (1848) a la posibilidad de trasladar al lenguaje matemático algunas relaciones entre variables económicas mediante funciones o ecuaciones³⁰. Y es que el desarrollo del cálculo infinitesimal y los avances definitivos obtenidos por Newton y Leibniz en el siglo XVII se habían producido con suficiente antelación como para estar bien desarrollados, suficientemente difundidos y al alcance de los autores clásicos, Adam Smith incluido, para aplicarlos al análisis económico. Así que, si tal uso no se produjo fue por otra razón. No tanto de ignorancia, inexperiencia o desprecio del lenguaje y método matemáticos por parte de los economistas hasta entonces, sino más bien por una razón que tiene que ver con el origen del tratamiento y enfoque otorgados desde sus inicios –filósofos griegos, pensadores humanistas y teólogos escolásticos– a los asuntos y problemas asociados con la economía³¹.

Y es que, durante siglos, la economía no constituyó una materia o parcela del saber independiente, sino que se consideró dentro de una categoría más amplia del conocimiento y el pensamiento, la Filosofía Moral, que incluía Filosofía, Ética, Derecho, Política, Historia, pero también Física y Matemáticas, no siendo posible reducirla al marco de las ciencias puras. Lo económico pertenecía, y aún pertenece, al mundo de lo justo, lo ético o moral, lo social –relaciones, cooperación, acuerdos y contratos entre personas–, al ámbito del derecho y de lo político, en el amplio sentido de las relaciones en la *polis* y, ni el lenguaje matemático, ni la simplificación mediante ecuaciones o expresiones funcionales, se consideraban adecuados para captar o aprehender su naturaleza compleja³². Poco a poco, y en ello tuvieron algo que ver y decir los economistas de la escuela clásica, como antes autores preclásicos (Cantillon, fisiócratas o Hume) o el mercantilismo, la economía

fue desligándose de tales ámbitos de justicia –conmutativa y distributiva–, moral, ética, política, aunque nunca del todo; ni siquiera hoy en día tras los cambios experimentados. Tal vez ello sea algo intrínseco a la propia ciencia económica aunque, con el discurrir del tiempo y la evolución acaecida a partir de la economía neoclásica, hayamos sabido ir separando cada vez más y mejor lo positivo de lo normativo³³.

Resulta evidente que el uso del lenguaje y aparato matemáticos en economía se han generalizado, ampliado y avanzado hasta tal punto, que en las publicaciones académicas al uso de los últimos sesenta años resulta difícil seguir muchos trabajos sin conocimientos, a veces profusos y complejos, de matemáticas o sin ser un especialista en algún campo matemático determinado³⁴. Pero, al menos inicialmente y hasta la década de 1950, es cierto que no todos los marginalistas utilizaron las matemáticas ni todos otorgaron la misma importancia a la inferencia inductiva. Algunos economistas neoclásicos expusieron sus ideas en forma literaria y otros dieron prioridad a la prosa frente al lenguaje matemático³⁵. Lo que los marginalistas y neoclásicos hicieron sobre todo fue traducir, con mayor o menor éxito, sus ideas y teorías económicas a matemáticas, aunque sin obviar nunca el sustrato teórico y el contenido analítico, expresados en prosa, ni la complejidad del análisis o las restricciones que suponía la matematización de los conceptos e hipótesis económicos manejados dentro del modelo aportado³⁶. Y aunque marginalistas como Jevons, Walras o Edgeworth defendieron abiertamente las matemáticas como una opción mejor, más avanzada o precisa, incluso el uso que hacen de ellas, con errores o aciertos, se aleja bastante de la forma en cómo estas se utilizan actualmente en economía y del lugar que ocupan en el análisis económico elaborado y desarrollado en el ámbito académico presente: casi más como un fin en sí mismas.

Mark Blaug (2003) se ha quejado especialmente de lo acontecido con la aplicación de la matemática al análisis económico a partir de la década de 1950. Lo considera “una ‘revolución formalista’ porque estuvo marcada, no solo por una preferencia, sino por una preferencia absoluta por la forma del argumento económico sobre su contenido” (Blaug, 2003: 145). Actitud que, más que una dependencia de la matemática y del proceso de modelización de la economía, en realidad constituía un plan matemático que buscaba la completa axiomatización de las teorías económicas³⁷.

Se produjo, así, la transformación de un problema económico, de cómo se produce (existencia, unicidad y estabilidad; los tres y no solo el primero)

un equilibrio en un sistema económico con múltiples mercados y agentes, en un proceso gradual de sometimiento a la axiomatización, que dejaba de lado todo lo concerniente con la verosimilitud e incluso, en determinado momento, cualquier preocupación de contrastación empírica, en el que la teoría del equilibrio general se justificaba “como una estructura matemática autosuficiente”, sin precisar “contacto alguno con la realidad o, todo lo más,” “proporcionando una representación puramente formal de la determinación del equilibrio económico en una economía competitiva descentralizada idealizada” (Blaug, 2003: 150). Como sostiene Blaug, se llegaba así

a la curiosa conclusión de que sabemos que el equilibrio en la teoría del equilibrio general no es único ni estable y que su existencia solo puede demostrarse indirectamente mediante una prueba negativa. Sin embargo, la teoría del equilibrio general continúa siendo considerada como el marco fundamental para el discurso teórico y la base de modelos macroeconómicos computables (Blaug, 2003: 151).³⁸

Quienes, como Alfred Marshall, mostraron su temor ante un uso excesivo, inadecuado o imprudente de los modelos formales y la matematización del pensamiento y análisis económico parecen haber tenido cierta razón y acierto, si atendemos a los acontecimientos económicos desde la segunda mitad del siglo XX hasta nuestros días, especialmente tras la Gran Recesión de 2007 a 2014. Los excesos e imprudencias derivados de cierta fe ciega en “el modelo” o formalismo matemático pillaron a gran parte de los economistas algo desprevenidos ante esta gran crisis, tras décadas de desarrollo y perfeccionamiento de modelos matemáticos y econométricos, muchos de los cuales facilitaron e impulsaron saltos al vacío relativos a sus conclusiones, aplicación y traslación de sus resultados hacia recomendaciones prácticas o de decisiones de política económica y social. La minusvaloración, cuando no el ninguneo o expulsión, durante años de la Historia del Pensamiento Económico en las universidades, en la creencia extendida de que la economía apenas es una técnica o procedimiento, un modelo, que las matemáticas y la estadística se encargan de elaborar y resolver, ha dañado nuestra credibilidad y relevancia, y el estudio de la economía como ciencia.

No propongo, ni pretendo, la desaprobación o rechazo del uso de las matemáticas, el análisis abstracto y la contrastación de datos en economía. Defiendo y animo su estudio, uso y conocimiento. Más bien, intento reivindicar las posiciones al respecto de aquellos autores neoclásicos, máxime cuando los economistas, en general y con salvedades, no hemos sabido en

tiempos recientes vigilar, advertir y encauzar las graves consecuencias de muchas decisiones económicas, sobre todo políticas monetarias y fiscales, distorsionadas y basadas en poderosos modelos econométricos.

3. Percepción y uso mecanicista de la economía: manipulación y control

Existe una correspondencia biunívoca directa entre estos dos vicios, reducción utilitarista del enfoque y fe ciega en la modelización matemática de la economía, y lo que, considero, es el error fundamental y objetivo último de dichas desviaciones. Tal es entender y tratar la economía y los problemas económicos en términos mecanicistas, como si el modelo permitiese, en analogía con las ciencias físicas o de la naturaleza, aislar una parte de la economía; descomponer parte del sistema; accionar determinadas palancas, estímulos o incentivos de los agentes; actuar sobre los mismos; intervenir, disciplinar, controlar, activar, acelerar o desacelerar, recomponer, reparar, reconducir, etc., esas partes del sistema económico y lograr así los resultados u objetivos deseados, planeados o pretendidos. En definitiva, la sempiterna fórmula de lograr el control e intervención del sistema económico por parte de alguna autoridad o el viejo principio de la planificación central.

Pero la realidad es que la economía es algo mucho más complejo y, a diferencia de aquellas otras ciencias donde puede experimentarse bajo control, aquí siempre se producen consecuencias no previstas, no deseadas o no pretendidas por la autoridad o los dirigentes.

La interpretación utilitarista, hedonista o benthamita del modelo neoclásico induce a percibir únicamente de forma materialista la economía y, por tanto, a instrumentalizarlo y considerarlo de forma mecanicista (Blaug habla de constructivismo) o, también, consecuencialista. Tal enfoque utilitarista entiende, falazmente, que, puesto que el sistema o modelo permite mover o ajustar determinadas variables o palancas, produciendo a su vez ciertas respuestas concretas deseadas (obviamente con el propósito, al menos declarado, de mejorar el bienestar o felicidad para el mayor número de gente), basta con que “alguien” o “algo”, por ejemplo un criterio de optimalidad como el de Pareto³⁹, pueda establecer lo que es mejor para los individuos o para la sociedad y, por tanto, que se legitime o se haga imprescindible la manipulación o intervención directa de dichos factores o variables para la consecución de los principios y objetivos utilitaristas.

Muchos economistas, pasados y presentes, han confundido o equiparado la incorporación y extensión del concepto “utilidad” (aquello que es intrínseca y subjetivamente provechoso o valioso para cada individuo) o de ciertos métodos (optimización, análisis coste-beneficio, etc.) desarrollados por el modelo neoclásico, con una interpretación casi exclusivamente utilitarista. Pero, aunque muchos hayan caído en esta falacia, ni el modelo neoclásico ni el uso del enfoque microeconómico conducen necesaria o irremediabilmente a tal interpretación utilitarista e intervencionista de la economía, si bien es obvio que tampoco la excluye.

Tal tentación de manipulación controlada de la economía, extendida o justificada a partir de los referidos excesos del modelo neoclásico, pero no originada por el mismo, supone un grave error de interpretación. Como ya advirtiera Marshall, la economía no es como la física, ni como la medicina. Es algo infinitamente más complejo, variado y cambiante. Ni siquiera es equiparable, como él consideró, con la biología, aunque esa comparación pudiera parecer más feliz que la mecánica. La economía no es un cuerpo, ni está viva. No se percibe ni se ve. Es la interacción de miles de millones de seres humanos persiguiendo sus objetivos, cambiantes e inestables, y realizando transacciones, acuerdos o contratos, en lugares y condiciones extremadamente distintos y distantes. Y no puede detenerse un sector, una parte de la economía, para que la autoridad correspondiente vea qué pone, quita o enmienda, como si fuese un mecanismo. No se puede descomponer, desmontar, paralizar o actuar sobre un mercado y volverlo a reconstruir, recomponerlo con exactitud o ponerlo en marcha, como una máquina. Y aún menos pretender que las personas no hayan actuado ni reaccionado durante tal período o circunstancia y ante las nuevas condiciones que consecuentemente se producen. El uso de todo ese lenguaje metafórico engaña a la gente, incluidos los especialistas, sobre la complejidad de la economía, haciéndola aparentemente más sencilla y animando su intervención o control precisamente para eso, para manipularla de forma engañosa⁴⁰.

Aunque los economistas construimos y utilizamos modelos cuya expansión y complejidad han sido especialmente crecientes y rápidas con el modelo neoclásico, sabemos o deberíamos saber (por desgracia no siempre se tiene en cuenta) que los modelos son simplificaciones analíticas, representaciones simplificadas, de la realidad; que la realidad es enormemente compleja, diversa y cambiante y que, por tanto, no podemos, al menos sin riesgos, trasladar directamente conclusiones extraídas a partir

de un modelo al funcionamiento exacto de la realidad, como tampoco podemos actuar sobre la realidad –al menos no sin consecuencias imprevistas o no queridas– a partir de las conclusiones extraídas de un modelo.

IV. Conclusiones

El marginalismo, modelo neoclásico o enfoque microeconómico, que hoy constituye la corriente principal de pensamiento y análisis económico y cuyos principios, fundamentos y razonamientos básicos utilizan también escuelas consideradas heterodoxas o contrarias al mismo, como los postkeynesianos y neokeynesianos, el neoinstitucionalismo e incluso parte de la escuela austríaca (Menger, Böhm-Bawerk o Hayek), es un método de observar y abordar los problemas económicos basado en los principios de utilidad marginal decreciente, sustitución en el margen y en un criterio unificado del análisis científico, que gradualmente ha derivado hacia la matematización de la economía, con una perspectiva, explicativa y predictiva, basada en la racionalidad del comportamiento humano, observable, medible y contrastable, transformando la economía en una materia técnica y profesional con entidad propia⁴¹.

Sin embargo, el devenir de esa profesionalización y consideración científica, que muchos han puesto continuamente en entredicho, ha producido dos vicios o abusos, que han pasado a considerarse como rasgos distintivos o característicos del modelo neoclásico y cuya instalación y desarrollo han contribuido a producir una percepción mecanicista de la economía y la falsa sensación de ser algo fácilmente susceptible de manipulación e intervención, desde luego siempre para su arreglo o mejora, a través del uso creciente de analogías y metáforas tomadas de campos como la biología, medicina, física, geología, ingeniería, etc. Tal idea es peligrosa por cuanto nubla la complejidad del sistema económico, lo aleja de la realidad, y desprecia las consecuencias no intencionadas o no deseadas de toda intervención, de las que ya advertiera Adam Smith.

Dichos errores o vicios están más extendidos, dentro y fuera de la economía, de lo que suele creerse, y consisten en una interpretación utilitarista del modelo neoclásico junto con una construcción matemático-formal del modelo que es, en sí misma, principio y fin y que conduce a un uso dogmático del modelo y a un exceso de confianza en el mismo a la hora de establecer o aplicar reglas de actuación (marcos normativos o, peor, políticas económicas). En este sentido, la causación va en doble sentido y tanto ambos excesos (utilitarismo y matematización) han favorecido e impulsado esa

percepción mecanicista e intervencionista de la economía, como, ciertamente, muchos economistas y políticos propensos a la intervención económica y la configuración de la sociedad según sus principios, ideologías o arquetipos han utilizado como coartada la modelización matemática o su interpretación utilitarista para justificar y amparar tales propuestas.

También es cierto que la economía neoclásica no rechaza ni pone excesivos reparos a su interpretación utilitarista, o que facilita y anima, por la unificación del método con otras ciencias, el empleo de las matemáticas como representación y aplicación extrema de la realidad económica. Pero no es cierto que el modelo, intrínsecamente, conduzca a esos vicios ni exija tales interpretaciones o enfoques tergiversados: sus precursores y primeros exponentes no lo hicieron así o, al menos, no llegaron a los extremos actuales. Además, el uso de analogías y metáforas desde otras ciencias es realmente antiguo y extenso en todas las corrientes de pensamiento económico.

Ciertamente, las matemáticas se adaptaron pronto y bien a ese cambio de enfoque microeconómico y el utilitarismo no solo encontró cobijo en el paradigma neoclásico, sino que fue un elemento manejado por diversos marginalistas, incluso desde el principio. Y ambos facilitaron la transposición de términos o metáforas traídos de otros campos. Pero el modelo neoclásico o enfoque microeconómico no exige la aplicación del principio de “máximo placer o satisfacción para el máximo número”, ni siquiera como máxima de política económica, pues se trata de un análisis basado en principios subjetivos e individuales, sin posibilidad de saltos al vacío agregado ni holístico; como tampoco muchas de las aportaciones teóricas del enfoque microeconómico precisaron de aparato matemático, por extraño que pueda parecer hoy día. Sirva como ejemplo la idea de atomización o dispersión de la información en la asignación óptima de bienes, recursos o servicios que planteó Hayek⁴².

Ni el modelo neoclásico trajo las matemáticas a la economía, ni su matematización produjo el cambio al paradigma neoclásico. En definitiva, fue más la búsqueda de soluciones a problemas económicos no resueltos por los clásicos y el planteamiento de otros nuevos problemas, muy adaptables –eso sí– a las matemáticas que, a su vez, producían resultados fructíferos y rápidos, lo que impulsó este nuevo enfoque microeconómico, junto con un proceso de independencia o emancipación –y, por tanto, de profesionalización– de la economía como materia científica y aplicada, frente a otras ramas del conocimiento. Lo que después, sobre todo a partir de la

década de 1950 como plantea Blaug (2003), con todas sus grandes aportaciones y avances científicos logrados, ha sido una desviación.

Referencias Bibliográficas

- Baumol, W. J. & Goldfeld, S. M. (eds.) (1968). *Precursors in Mathematical Economics: An Anthology*. Londres: The London School of Economics and Political Science.
- Beltramino, R. (2016). “Las matemáticas y la tradición austriaca. A propósito de un artículo de Juan Carlos y Nicolás Cachanosky”. *Libertas. Segunda Época*, 1, 2, 85-93.
- Birken, L. (1988). “From macroeconomics to microeconomics: the marginalist revolution in sociocultural perspective”, *History of Political Economy*, 20, 2, 251-264.
- Black, R. D. C., Coats, A. W. & Goodwin, C. D. W. (eds.) (1973). *The Marginal Revolution in Economics*, Durham: Duke University Press.
- Blanco González, M. (1996). *Los debates sobre la introducción de las matemáticas en el análisis económico*. Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.
- Blaug, M. (1972), “Was There a Marginal Revolution?”. En Black, Coats & Goodwin (eds.) (1973). *The Marginal Revolution in Economics*. Durham: Duke University Press, 3-14.
- Blaug, M. (1985). *Economic Theory in Retrospect* (4ª edición). Cambridge: Cambridge University Press. Existe traducción española de la 3ª ed. inglesa, como *Teoría económica en retrospectión*. México: Fondo de Cultura Económica, 1985.
- Blaug, M. (2003), “The Formalist Revolution of the 1950s”, *Journal of the History of Economic Thought*, 25, 2, 145-156.
- Buchanan, J. M. & Yoon, Y. J. (1999). “Generalized Increasing Returns, Euler’s Theorem, and Competitive Equilibrium”. *History of Political Economy*, 31, 3, 511-523.
- Cachanosky, N. (2016). “La matemática y la tradición austriaca. Respuesta a Rafael Beltramino”. *Libertas. Segunda Época*, 1, 2, 95-103.
- Cachanosky, J. C. & Cachanosky, N. (2016). “Problemas matemáticos en la teoría de precios”. *Libertas. Segunda Época*, 1, 1, 11-27.
- Coase, R. H. (1994). *La empresa, el mercado y la ley*. Madrid: Alianza.
- Creedy, J. (1986). *Edgeworth and the Development of Neoclassical Economics*. Oxford: Basil Blackwell.
- Creedy, J. (1992). *Demand and Exchange in Economic Analysis. A History from Cournot to Marshall*. Aldershot: Edward Elgar Publishers.
- Edgeworth, F. Y. (1881). *Mathematical Psychics. An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Science*. Londres: Kegan Paul & Co. Reimpreso en Nueva York: Augustus M. Kelley, 1967. Existe traducción española, *Psicología matemática*. Madrid: Pirámide, 2000.

- Friedman, M. (1953). "La metodología de la economía positiva". En Friedman. *Ensayos sobre economía positiva*. Madrid: Gredos S. A., 9-44.
- González González, M. J. (1977). "La teoría del valor y del cambio en W. S. Jevons: contexto de descubrimiento y problemas de difusión". *Revista Española de Economía*, 3, 10-42.
- González González, M. J. (1979). "Forma y fondo en la obra de Edgeworth, Mathematical Psychics". *Información Comercial Española*, 549, 117-129.
- González González, M. J. (1998). "Estudio preliminar". En Jevons W. S. *La Teoría de la Economía Política*. Madrid: Pirámide, 11-30.
- González González, M. J. (2000). "Estudio preliminar". En Edgeworth, F. Y. (1881). *Psicología matemática*. Madrid: Pirámide, 9-29.
- Gordon, H. S. (1985). "Alfred Marshall y el desarrollo de la economía como ciencia". *Cuadernos Económicos de ICE*, 29, 1, 87-103.
- Gossen, H. H. (1854). *The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom*. Cambridge: MIT Press.
- Grice-Hutchison, M. (1982). *El pensamiento económico en España (1177-1740)*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Hayek, F. A. (1945). "The Use of Knowledge in Society". *American Economic Review*, 35, 4, 519-530.
- Hey, J. D. & Winch, D. (eds.) (1990). *A Century of Economcs. 100 Years of the Royal Economic Society and the Economic Journal*. Oxford: Basil Blackwell.
- Howey, R. S. (1960). *The Rise of the Marginal Utility School, 1870-1889*, Nueva York: Columbia University Press.
- Jevons, W. S. (1871). *The Theory of Political Economy* (5ª edición). Londres: Kelley & Millman Inc. Existe traducción española, *La teoría de la economía política*, Madrid: Pirámide, 1998.
- Knight, F. H. (1931). "La economía de la utilidad marginal". En Spengler y Allen. *The Encyclopedia of the Social Sciences*. Nueva York: The Macmillan Co.
- Landreth, H. & Colander, D. C. (2006). *Historia del pensamiento económico*. Madrid: McGraw-Hill.
- Maloney, J. (1990). "The Ideology of Neoclassicism in England, 1870-1914". *Discussion Paper No. 18*. England, The Plymouth Business School, Plymouth Polytechnic.
- Maloney, J. (1991). *The Professionalization of Economics. Alfred Marshall and the Dominance of Orthodoxy*. New Brunswick and London: Transaction Company.
- Marshall, A. (1879). *The Pure Theory of Foreign Trade. The Pure Theory of Domestic Values*. Clifton: Augustus M. Kelley.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. Londres: Macmillan.
- Marshall, A. (1925). *Memorials of Alfred Marshall*. New York: Augustus M. Kelley.

- Marshall, A. & Marshall, M. P. (1879). *The Economics of Industry*. Londres: Macmillan.
- Méndez Ibisate, F. (1994). “El enfoque microeconómico: marginalismo y neoclásicos”. En VV. AA. *Ensayos sobre pensamiento económico*. Madrid: McGraw-Hill, 89-138.
- Méndez Ibisate, F. (2000). “¿Deben los economistas estudiar la historia de la economía? Un análisis metodológico de nuestra materia”. *Documento de Trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales No. 14*, Universidad Complutense de Madrid. URL oficial: <http://eprints.ucm.es/6715/> PDF: <https://eprints.ucm.es/6715/1/0014.pdf> (última visita 24/07/2019).
- Méndez Ibisate, F. (2004). *Marginalistas y neoclásicos*. Madrid: Ed. Síntesis.
- Méndez Ibisate, F. (2018). “Un soplo de Marx y un aire de socialismo en Marshall”. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 5, 2, 113-132.
- Menger, C. (1871). *Principles of Economics*. Glencoe: The Free Press.
- Negishi, T. (1989). *History of Economic Theory*. Amsterdam: North-Holland.
- Negishi, T. (2000). *Economic Thought from Smith to Keynes, en The Collected Essays of Takashi Negishi* (Volumen III). Cheltenham: Edward Elgar.
- Niehans, J. (1990). *A History of Economic Theory. Classic Contributions, 1720-1980*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Pareto, V. (1945). *Manual de economía política*. Buenos Aires: Editorial Atalaya.
- Robbins, L. (1961). *The Theory of Economic Policy*, Londres, Macmillan & Co. Existe traducción castellana, *Teoría de Política Económica*, Madrid; Rialp, 1966.
- Robertson, R. M. (1951). “Jevons and His Precursors”. *Econometrica*, 19, 3, 229-249.
- Rodríguez Braun, C. (2001). “La economía como ciencia lúgubre. Un mito perdurable”. *Claves de Razón Práctica*, 112, 62-68.
- Segura, J. (1987), “La obra de León Walras al cabo de un siglo”, estudio introductorio, que incluye tres apéndices, a la edición española de los *Elementos de economía política pura* de León Walras, Madrid: Alianza, pp. 20-116.
- Segura, J. & Rodríguez Braun, C. (eds.) (1998). *La economía en sus textos*. Madrid: Taurus.
- Shove, G. F. (1942). “El lugar de los «Principios» de Marshall en el desarrollo de la teoría económica”. En Spengler & Allen (1971), pp. 726-754. Originalmente publicado en *The Economic Journal*, LII (diciembre 1942), 294-329.
- Spengler, J. J. & Allen, W. R. (eds.) (1971). *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*. Madrid: Tecnos.
- Stigler, G. J. (1941). *Production and Distribution Theories*. Nueva York: The Macmillan Co.

- Stigler, G. J. (1965). *Essays in the History of Economics*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Stigler, G. J. (1973). "The Adoption of the Marginal Utility Theory", en Black, Coats & Goodwin (eds.). *The Marginal Revolution in Economics*. Durham: Duke University Press
- Trincado Aznar, E. (2003). "Adam Smith, crítico del utilitarismo". *Télos Revista Iberoamericana de Estudios Utilitaristas*, XII, 1, 43-59.
- Trincado Aznar, E. (2005). "La originalidad de la economía marginalista de Jeremy Bentham". *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, II, 2, 119-149.
- Walras, L. (1874). *Elements of Pure Economy*. Londres: George Allen and Unwin.

¹ Nótese que el término mercado incluye tanto aquellas formas que consideramos competitivas o de libre elección y acción como las que representan algún tipo de poder sobre al menos una parte de los partícipes; también son mercados el monopolio, monopsonio u oligopolio de todo tipo. Pero la evaluación y crítica suele hacerse sobre el libre mercado.

² Blaug (1972 y 1985) ha señalado que la adopción del marginalismo fue más un "proceso" que un acontecimiento o cambio brusco y que no se produjo un descubrimiento "múltiple", a la Merton, sino la coincidencia en el tiempo –aunque no por ello insignificante– de diversos y variados descubrimientos independientes. Véase también, y sobre mi preferencia de denominación, Méndez Ibisate (2004), cap. 1.

³ Alfred Marshall reivindicó también originalidad, pues entre 1867 y 1870 –según él– y entre 1869 y 1877 –según Pigou– habría desarrollado buena parte de sus trabajos sobre "Teoría Pura de los Valores Domésticos" y "Teoría Pura del Comercio Internacional", que circularon en 1879 de forma privada y editados por Henry Sidgwick, mismo año en que publicó *The Economics of Industry* con Mary Paley Marshall. Véase Méndez Ibisate, 2004: 246 y ss.

⁴ La coherencia en ordenación y elección significa no tanto que las personas la muestren de forma sistemática y permanente, sino que, al menos, las actitudes o acciones incongruentes se compensan por exceso y defecto o, también se dice, que se aplica la ley de los grandes números. Además, muchas de las acciones que suelen clasificarse como no racionales o irracionales entran en el concepto de racionalidad que en verdad utiliza, aunque no siempre sea así, el modelo neoclásico, que no es tanto el de *homo oeconomicus* como el de *homo rationalis*, es decir, individuo que conoce o es consciente de las limitaciones de información, tiempo y de los costes de oportunidad, incorporándolos en sus decisiones. De hecho, el supuesto de racionalidad plantea que las personas tienden a encontrar la manera correcta (la suya) para conseguir sus objetivos, pero se entiende que puede ser como resultado del pensamiento racional o de otras muchas cosas. El razonamiento lógico, por tanto, no es el único camino, ni siquiera el más común, de llegar a la respuesta lógica. Puede ser el ensayo y error; puede ser la transmisión de conocimientos acumulados por mera tradición; puede ser la simple introspección subjetiva; o incluso ni eso. Además, el supuesto de racionalidad de comportamiento no elimina el error en nuestra toma de decisiones, como tampoco asegura el acierto o la verdad. Véase Méndez Ibisate, 2000: 7-25.

⁵ Hermann Heinrich Gossen (1810-1858). Lo mismo, pero al revés, se cumple para disminuciones.

⁶ Say sostiene una teoría del valor donde la utilidad juega un papel clave y considera que los valores, es decir, las utilidades (también riqueza), no se producen o generan con, o mediante, la producción, sino con y en las transacciones. Y, afirma, que el proceso económico consiste no en la creación o producción de mercancías y servicios sino en la producción o generación de valores; valores, riqueza, que surgen con los intercambios.

⁷ Véase Méndez Ibisate, 2004, capítulo 1.

⁸ No obstante, la economía deberá siempre recordar sus orígenes y afinidades con la justicia; la ética o la moral; el derecho; la política; la psicología o hasta la física y las matemáticas. Y, como nos recuerdan Cachanosky y Cachanosky, 2016: 15-17, como ciencia, explicativa de la realidad y predictiva, aunque sea aproximadamente, la formalización o precisión de sus teoremas, la

exactitud de sus hipótesis o premisas y la rigurosidad de sus conclusiones no dependen “de la formalización con simbología matemática”. Aunque instrumentalmente puedan ayudarla.

⁹ González González, 1979: 117, nota 2. No se trata de un mero traslado de analogías.

¹⁰ De hecho, la teoría del comportamiento de los agentes económicos (humano) y muchas premisas de partida al respecto (individualismo metodológico; comportamiento racional; libertad de decisión e información sin engaño; libre competencia; división del trabajo; extensión del mercado; libertad de empresa, etc.) habían sido formuladas y tratadas sobradamente por los economistas de la Escuela Clásica, empezando por D. Hume y A. Smith. Y el problema de la propiedad privada venía desde Aristóteles.

¹¹ Me refiero, en Gran Bretaña, a la creación de la *British Economic Association*, en 1890, transformada a partir de 1902 en la *Royal Economic Society*, junto a su publicación oficial, el *Economic Journal*. Entre sus fundadores y miembros más activos sobresalen, además de Marshall, Foxwell, John Neville Keynes, Edwin Cannan, Henry Higgs, A. W. Flux, James Bonar, L. L. Price o F. Y. Edgeworth, así como el propio John Maynard Keynes. Muchos de ellos también investigaron e impulsaron el uso de números índices. En Francia, la tradición técnica, especializada, rigurosa y aplicada, que formaba parte de la enseñanza superior francesa en las *grandes écoles*, y cuyo distintivo era el uso de un método científico apoyado en el cálculo o medición sistemática y la deducción matemáticas –junto con la observación–, se aplicó por igual cuando ingenieros como Achille Nicolas Isnard (1749-1803), Henri Navier (1785-1836), Joseph Minard (1781-1870) o Charlemagne Courtois (1790-1863) abordaron y analizaron problemas de índole económica, al tiempo que transmitían sus conocimientos y método científico a figuras como A. A. Cournot (1801-1877), en la *Ecole Normale Supérieure*, o J. Dupuit (1804-1866), en la *Ecole des Ponts et Chaussées*. Y considero que otro tanto puede afirmarse para algunos casos de economistas en Alemania (W. Launhardt), Austria (R. Auspitz y R. Lieben) o, más tarde, en Italia (Pareto, Pantaleoni, Barone o Ricca-Salerno y, tal vez, Ferrara), si bien aquí y en esta época, como en España, despuntaron no tanto autores dedicados al enfoque microeconómico o neoclásico cuanto fiscalistas, hacendistas y estudiosos de la Administración y su papel interventor. Sobre la zona germánica, aparte de la singularidad de Auspitz y Lieben, es conocida la “disputa por el método” entre historicistas alemanes y la escuela austriaca que, liderada por C. Menger, optó claramente también por el marginalismo o enfoque microeconómico del análisis.

¹² Véase al respecto, Grice-Hutchison (1982). También Méndez Ibisate, 2004, capítulos 3 y 4.

¹³ Algo parecido habían intentado los clásicos, Malthus y Ricardo, con la teoría de la renta y su ley de rendimientos (marginales) decrecientes de la tierra.

¹⁴ “Que cada cosa dependa de todo lo demás no es razón para pensar que depende de todo lo demás de forma simultánea e instantánea sin el paso del tiempo real; que ni precios ni cantidades presentan rigideces jamás; que, dado que la información suele ser simétrica para ambos lados del mercado, no hay mercados ausentes [desaparecidos]; que la aceptación de precio es tan universal fuera del equilibrio como en el equilibrio” (Blaug, 2003: 154).

¹⁵ La irrupción y desarrollo del marginalismo o modelo neoclásico no se produjo ni como reacción al marxismo o las ideas socialistas en Europa, ni como un intento común de defensa del capitalismo. Encontramos actitudes políticas bien diferentes en los economistas marginalistas o neoclásicos de forma que, en general, cuando autores como Jevons o Walras escribían sobre cuestiones de política económica, no había una conexión entre su análisis teórico y sus recomendaciones prácticas. Esto cambia con Marshall. Véase Méndez Ibisate (2018). No olvidemos que la defensa de ciertos principios o bases del sistema de “libertad natural” –según lo denominó Adam Smith–, como la propiedad privada, el intercambio libre o la institución del mercado, son problemas que se estudian y discuten desde Platón y Aristóteles, pasando por los Padres de la Iglesia, autores escolásticos de diversos siglos (antiguos, medievales y modernos), pensadores del XVIII, incluida la Escuela Clásica, hasta nuestros días. Por lo que no era preciso buscar un *corpus* teórico que racionalizase la defensa del capitalismo y, ni mucho menos, el marginalismo surge con tal pretensión. Véase Blaug (1972 y 1985), Méndez Ibisate, 2004: 19-23; y para la escuela clásica de economía, Robbins (1961). Maloney (1990 y 1991) sí defiende que existe una tendencia procapitalista intrínseca en la ideología marginalista y, sobre todo, en el modelo neoclásico.

¹⁶ “Discutir acerca de si el valor está determinado por la utilidad o por el coste de producción sería lo mismo que discutir acerca de si es la lámina superior de unas tijeras o la inferior la que corta un trozo de papel” (Marshall, 1890: 348; 289 en español).

¹⁷ Marshall (1890), Libro I, Examen Preliminar, Cap. I, Introducción, secc.1. La definición muestra que el enfoque microeconómico del comportamiento humano y de la toma de decisiones se desarrolla en la década de 1950 pero nace mucho antes, con el propio modelo neoclásico. Marshall es el primero que denomina nuestra materia o ciencia como “Economía”, sin añadidos. En el período clásico se había conocido con el nombre de “Economía Política” y aún los primeros autores marginalistas, como Jevons, Menger o Walras, incluyen el término de Economía Política en sus principales obras. Incluso Marshall publica su primer libro con el título de *The Economics of Industry* (1879), no con el simple *Economics* que llevaría años después, aunque ya como un libro nuevo y transformado.

¹⁸ Entre infinidad de ejemplos o casos pueden citarse como objeto de estudio económico el suicidio; el crimen y el delito; los sobornos y la corrupción; la búsqueda de rentas y el *lobbying*; las adicciones (droga, alcohol, tabaco); la prostitución; el uso de vehículos privados y la seguridad vial; la contratación de seguros; el establecimiento del propio lugar de vida y de trabajo o la constitución de urbes; el matrimonio y la descendencia (incluido el aborto); la inversión en formación o educación; cualquier tipo de contaminación; la discriminación y la explotación; la donación y el altruismo; los comportamientos heroicos; la compra-venta de información (espionaje incluido).

¹⁹ El propio Bentham es considerado como precursor del análisis marginalista, incluso avanzando las ideas de la utilidad marginal decreciente y “algo parecido” al principio de equimarginalidad en el intercambio. Véase Trincado Aznar, 2005: 120 y 123-130.

²⁰ En realidad, más que una interpretación utilitarista del modelo, prefiero conceptualarlo como una reducción al utilitarismo de dicho enfoque y de los conceptos de felicidad y bienestar.

²¹ Además, el principio de máximo bienestar, felicidad o placer (términos que en absoluto son equiparables) para el mayor número de personas implica, de algún modo, que la medición o índice de utilidad o bienestar es el mismo, o muy similar, entre todas las personas, algo que no plantea el enfoque microeconómico: la transferencia de unos bienes o utilidades puede suponer una pérdida superior (o inferior) para quienes se desprenden de ellos que la ganancia que obtienen quienes los reciben, por lo que unos cuantos pueden experimentar variaciones mayores de utilidad, satisfacción o bienestar que los de la mayoría. Incluso Bentham tuvo en cuenta tal hecho, tanto al hacer referencia a la naturaleza humana (“la constitución de la naturaleza humana es tal que el disfrute resultante de una ganancia nunca es igual al sufrimiento resultante de una pérdida”) como a una aproximación de una utilidad marginal decreciente del dinero o de la renta. Véase Trincado Aznar, 2005: 122-126 y nota 16. Véase también Robbins, 1966: 172-173. Pero es que ni siquiera el conjunto de preferencias, ni su ordenación, son similares o equiparables entre personas.

²² A muchos puede considerárseles precursores del análisis del bienestar o de la economía de la felicidad.

²³ De hecho, Adam Smith es todo lo opuesto al utilitarismo y critica el utilitarismo de David Hume, quien consideraba al hombre una marioneta de sus propias pasiones. El utilitarismo de Hume no es tan radical como el de Bentham. Para todo este asunto véase Trincado Aznar (2003). Desde luego, tal interés por el bienestar y la felicidad es muy anterior a la discusión sobre el planteamiento cardinal u ordinal de la utilidad.

²⁴ No le gustaba a Pareto el término “utilidad”, que llegó a sustituir, sin éxito alguno, por el de “*ofelimità*” u “*ophélimité*”, pues afirmaba que expresa una contradicción al denotar como útil o beneficioso el consumo de cosas dañinas, como el alcohol o el tabaco. Y lo dañino no puede ser benéfico.

²⁵ Robbins estaría en desacuerdo con tal afirmación, aunque con matices. Véase Robbins, 1966: 170-173 y 53-56. Pero estaría de acuerdo en que el uso o reducción utilitarista del modelo neoclásico se aleja del utilitarismo clásico: “Se habla mucho en la literatura Benthamista de un cálculo de felicidad; y el término sugiere, naturalmente, un aparato de medición y cálculo de lo más prepotente. Pero, en realidad, todo esto es escaparate. La exposición matemática de tal cálculo, sus ecuaciones de segundas diferenciales y similares, con la implicación de que, supuestas estadísticas suficientes, existe aquí una guía para los legisladores, es algo que viene mucho después” (Robbins, 1966: 173).

²⁶ No es posible determinar una ponderación u orden prioritario de todo eso entre individuos, ni tampoco para el mismo individuo en circunstancias distintas. Ni siquiera “en un momento dado” pues la simple manifestación de un orden de preferencias de otro u otros individuos puede

trastocar o cambiar, normalmente lo hace, las propias o las de los demás. Incluso el conjunto de preferencias u opciones es distinto o varía para cada individuo.

²⁷ El uso de modelos en economía lo introduce y desarrolla David Ricardo (1772-1823).

²⁸ El trabajo y las reflexiones de Jevons en Lógica no pueden separarse de sus aportaciones e ideas en economía, aunque la aparición, entre otros, del álgebra de Boole en 1854, restó relevancia a su contribución en este campo. Véase Méndez Ibisate, 2004: 162-164. En 1869, Jevons diseñó y construyó un aparato mecánico de lógica, basado en el álgebra de Boole, que presentó ante la *Royal Society* en 1870 (actualmente exhibido en el Museo de Historia de la Ciencia en Oxford), considerado como predecesor de las primeras computadoras u ordenadores. El “Piano Lógico” de Jevons, que así se llama, utiliza un alfabeto de cuatro términos para resolver un problema lógico de cierta complejidad en menor tiempo que el cerebro humano. Consta de una serie de engranajes y palancas en su interior y utiliza como entrada proposiciones lógicas, en lugar de números, para realizar silogismos. Dichas palancas se accionan mediante un teclado de letras y signos, que representan las posibles combinaciones del referido alfabeto (de los cuatro términos) y sus posibles negaciones. Las salidas o resultados obtenidos pueden leerse en una serie de indicadores que la máquina posee en su placa frontal.

²⁹ Por supuesto, la matemática ya se aplicaba, mucho tiempo atrás, al ámbito de las finanzas y la contabilidad.

³⁰ Por ejemplo, en su Teoría del Valor (Libro III, capítulo II) hace referencia expresa a la relación existente entre precios (valores) de las cosas y sus cantidades demandadas y ofrecidas como la de una ecuación: “La idea de una *relación* entre la demanda y la oferta no tiene lugar, y no tiene nada que ver con el asunto: la analogía matemática apropiada es la de una *ecuación*.” [L.III, cap. II, § 4. Cursivas en el original]. Más adelante, en el capítulo XVIII del mismo Libro III, al tratar los valores internacionales y el intercambio en el comercio exterior, aplica el mismo término de ecuaciones para denominar a las funciones de demanda recíproca (demanda y oferta) o, como él la llama, “ecuación de la demanda internacional”.

³¹ Se ha demostrado ampliamente que aquellos pensadores y corrientes influyeron en el pensamiento ilustrado, entre ellos a los Filósofos Radicales escoceses. Además de los conocidos trabajos de Marjorie Grice-Hutchinson, véanse los artículos de Gómez Rivas, L. (2005), “La Escuela de Salamanca, Hugo Grocio y el liberalismo”, *Torre de los Lujanes: Boletín de la Real Sociedad Económica Matritense de Amigos del País*, 55: 217-228; Gómez Rivas, L. (2009), “La herencia escolástica en la Ilustración escocesa (Grocio, Pufendorf y la Universidad de Glasgow en el siglo XVIII)”, *Torre de los Lujanes: Boletín de la Real Sociedad Económica Matritense de Amigos del País*, 64: 269-284; Gómez Rivas, L. (2013), “Adam Smith: algunos antecedentes olvidados”, *Procesos de Mercado: Revista europea de economía política*, 10, 2: 73-98; Gómez Rivas, L. (2013), “Influencia de Diego de Covarrubias en la obra de Hugo Grotius (Mare Liberum, 1609)”, *Procesos de Mercado: Revista europea de economía política*, 10, 2: 321-342; o, más recientemente, el libro de Fernández Álvarez, A. (2017), *La Escuela Española de Economía. Parte I: Influencia de Juan de Mariana en Inglaterra (John Locke) y los Estados Unidos (John Adams)*, Madrid, Unión Editorial.

³² Algo que, por cierto, argumentan hoy en día tanto institucionalistas como austríacos, a pesar de ser escuelas enfrentadas desde la segunda mitad del XIX, en lo que se conoce como el *methodenstreit*.

³³ La distinción entre Economía Positiva y Economía Normativa fue introducida por primera vez en la metodología de nuestra ciencia por John Neville Keynes, padre de John Maynard y compañero de departamento de Alfred Marshall en la Universidad de Cambridge, en su obra *The Scope and Method of Political Economy* (1891).

³⁴ Una interesante discusión sobre el uso y aplicación de las matemáticas al análisis económico ha sido expuesta en Cachanosky y Cachanosky (2016); Beltramino (2016) y Cachanosky (2016). El error que achacan Cachanosky y Cachanosky, 2016: 20, nota 6, al análisis marginalista de violar la ley de utilidad marginal por el uso del formalismo matemático, en el ejemplo del coleccionista que paga más por un quinto cuadro que por el primero de su colección, me parece un exceso, no porque el bien sea la colección completa de cuadros, sino porque cada cuadro es un bien distinto y las preferencias y su orden cambian con cada cuadro. ¿Qué sentido, si no, tendría pagar más por un segundo whisky en una tarde de copas? ¿Y si el segundo es distinto (de mejor calidad) o las preferencias han cambiado (que lo hacen) tras el primero? Es evidente que dos cuadros de un mismo autor no son lo mismo ni, en general, el público o el mercado los valora siquiera parecido: por ello la Gioconda o las Meninas tienen una consideración, y una

significación, distinta a la Dama del Armiño o las Hilanderas. Así pues, el marginalismo, economía neoclásica o enfoque microeconómico lo explica, y lo hace correctamente.

³⁵ Los autores de la Escuela Austríaca (Menger, Wieser, Böhm-Bawerk, L. von Mises) no emplearon ecuaciones algebraicas o formulaciones geométricas. Jevons, Walras o Marshall sí, y defendieron su uso, pero no las recomendaban para fines expositivos. Y el economista americano J. B. Clark o Böhm-Bawerk hicieron aportaciones económicas sin utilizar las matemáticas. El mismo John Maynard Keynes resultó parco en su uso.

³⁶ Buen ejemplo de esto es la peculiar relación de A. Marshall con la matemática y su aplicación al estudio de la economía, siendo un excelente matemático como puede apreciarse en el “Apéndice Matemático” de sus *Principios de Economía*. En una famosa misiva a Bowley, Marshall señala: “He insistido cada vez más en las siguientes reglas: 1) Usar la matemática como lenguaje abreviado, más bien que como un instrumento de investigación. 2) Emplearla hasta que se logren resultados. 3) Traducirlas al inglés [se refiere al lenguaje corriente]. 4) Ilustrar los resultados con ejemplos que tengan importancia en la vida real. 5) Quemar las matemáticas. 6) Si no se ha tenido éxito en 4, quemar 3. Esto último lo he hecho con frecuencia” (Marshall, 1925: 427).

³⁷ Blaug (2003) analiza fundamentalmente el problema de la existencia de un equilibrio general en una economía de mercado, a partir del teorema de Arrow y Debreu, e interpreta dicho teorema como una distorsión del programa de investigación, lo denomina una revuelta o “motín del formalismo”, que cambia un problema económico real (“¿es posible el equilibrio simultáneo de múltiples mercados en una economía real?”) por un problema matemático en una economía virtual que no se resuelve mediante los estándares de la profesión económica, sino con los de la profesión matemática. Blaug, 2003: 146-148. “Arrow y Debreu simplemente abandonaron la idea misma de demostrar un vínculo entre la solución matemática del problema de la existencia [del equilibrio] y el resultado de las interacciones del mercado” (Blaug, 2003: 151). Es decir, ni siquiera se plantean cómo se llevan, o pueden llevarse, a cabo realmente los planes de intercambio comercial basados en precios de equilibrio predeterminados.

³⁸ O, como también lamenta, tras una considerable literatura al respecto, “no solo somos incapaces de demostrar que los mercados competitivos son invariablemente estables, sino que hemos obtenido poca percepción sobre qué características hacen a los mercados más o menos estables” (Blaug, 2003: 151).

³⁹ Ello a pesar de que el criterio de óptimo paretiano no contiene consideraciones éticas o morales, ni impone un criterio único ni una medición de lo que cada individuo considere bienestar, utilidad o satisfacción. Simplemente se trata de un criterio –mínimo– que define un óptimo que se alcanza sin que nadie pierda en términos absolutos, aunque sí pueda hacerlo en términos relativos: si nadie puede moverse a una posición mejor porque uno sólo empeora según sus preferencias.

⁴⁰ Véase Rodríguez Braun, Carlos (2002), “Nuestro lenguaje envenenado: la retórica de la economía”, videoconferencia impartida el 25 de septiembre de 2002, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala. <http://newmedia.ufm.edu/video/nuestro-lenguaje-envenenado-la-retorica-de-la-economia/> (última consulta, 31 de julio de 2019).

⁴¹ Con relación a la racionalidad del comportamiento humano, R. Coase afirma: “Las personas pueden ser o no racionales al decidir cruzar una calle muy peligrosa para ir a un restaurante. Sin embargo, podemos estar seguros de que serán menos los que estarán dispuestos a hacerlo si el peligro aumenta. Y no dudamos que, si surge una alternativa menos peligrosa, como, por ejemplo, un cruce peatonal, disminuirá el número de los que se arriesguen a atravesarla por otro sitio, y aumentará la cantidad de los que la crucen, ya que el paso peatonal permite alcanzar un beneficio mayor. La generalización de este conocimiento constituye la teoría de los precios. No me parece que requiera el supuesto de que los hombres son seres racionales maximizadores de la utilidad.” (Coase, 1994: 12).

⁴² Véase al respecto Hayek (1945).

ENSAYOS

Los problemas de agencia como marco teórico de los planes de remuneraciones por opciones: principales contribuciones

Miguel Darío Attaguile*

Universidad Nacional de Río Negro. Centro de Estudios
en Ciencias, Tecnología, Cultura y Desarrollo (CITECDE)
mattaguile@unrn.edu.ar

Revista Cultura Económica

Año XXXVII • N°98

Diciembre 2019: 115-130

Resumen: El objetivo de este ensayo es presentar, muy sucintamente, la evolución del marco teórico de la firma en relación con la teoría de agencia y sus tensiones a causa de la separación del control por parte de los accionistas. Asimismo, se hará un recorrido de los principales trabajos que vincularon el problema del principal-agente a la existencia de un paradigma para tratar la problemática de la remuneración gerencial por planes de opciones.

Palabras clave: teoría de la firma; asimetría de la información; selección adversa; planes de opciones

Agency problems as a theoretical framework for option remuneration plans: main contributions

Abstract: *The aim of this essay is to present, very succinctly, the evolution of the theoretical framework of the firm in relation to agency theory and its tensions due to the separation of control by shareholders. In addition, there will be a tour of the main works that linked the problem of the principal-agent, to the existence of a paradigm to deal with the problem of managerial remuneration for option plans.*

Keywords: *firm theory; information asymmetry; adverse selection; option plans*

I. Introducción

El profundo proceso de atomización que caracterizó la evolución de la estructura empresarial desde inicios del siglo XX, con el advenimiento de grandes estructuras corporativas cotizantes en los mercados de capitales, fue el principal vector para propiciar un quiebre en la concepción teórica de la firma¹, hasta ese momento dominante en el pensamiento económico. Como ejemplo concreto del impacto del fuerte desarrollo de los mercados de capitales a nivel global, en las vísperas de la Primera Guerra Mundial, se contabilizaba un total de 89 bolsas de valores en todo el mundo, con activos negociados en el orden de \$160 billones. Expresado lo anterior como porcentaje del Producto Bruto, el promedio en las principales plazas era alrededor del 350% (Neal, 2016). Tal contexto emergente no se podía analizar a partir de modelos estilizados del tipo neoclásico-marginalista, bajo un esquema de mercado en equilibrio competitivo. Las firmas eran entendidas como “agentes individuales” en búsqueda de maximizar sus beneficios (Tigre, 2005). “Si las empresas maximizan, como lo hacen, no es de mucho interés o cuando menos relevante para la economía” (Archibal, 1998, citado en Favaro Villegas, 2013: 52).

El marco anterior no propiciaba el estudio de posibles contradicciones y antagonismos dentro de la firma, al no formular explícitamente la distinción entre los intereses de los accionistas de los del cuerpo directivo (CEO)². En efecto, su metodología del tipo lógica-deductiva, desatendía procesos históricos del concepto de la firma o empresa, sin tomar en cuenta su carácter sustancialmente institucional. En consecuencia,

el debate acerca del monitoreo de contratos (teoría contractual de la firma) y sobre el conflicto permanente entre principal y agente (teoría de la agencia), que afectan la apropiación de los resultados de la actividad económica desempeñada por la firma, son puestos al margen (Santos *et al.*, 2015: 5).

El crecimiento industrial durante las primeras décadas del siglo XX, halló en fuentes alternativas de financiación su principal sustento. Los tradicionales canales de acceso a fondos líquidos, el proveniente de los socios fundadores y el de la reinversión de dividendos, perdían espacio en relación a aquellos derivados del mercado de capitales. En paralelo iba aumentando la cantidad de accionistas dentro de las empresas corporativas, aunque cada vez con un menor control en la toma de decisiones directivas.

La creciente e inevitable pérdida del control de la firma por parte de los accionistas, exigió cambios profundos en los modelos microeconómicos tradicionales, que de otra forma hubieran permanecido obsoletos.

Aparte de la ya mencionada conducta optimizadora de las firmas, otros de los supuestos que tuvieron que reconsiderarse seriamente fueron el de información completa y la no existencia de costos de transacción. El propietario del capital está expuesto tanto a la incompatibilidad de intereses como a asimetrías en la información, que vulneran aún más su capacidad de monitorear los procesos directivos. Esto lleva a que, como consecuencia de la separación entre propiedad y control de la empresa, la información que maneja el CEO, en cuanto a los mecanismos para generar valor y beneficios de la empresa, sea superior a la de él.

Para el estudio de los problemas relacionados con la asimetría de la información, el marco apropiado desde la perspectiva de las finanzas corporativas evolucionó a partir de la teoría de la agencia (Barona Zuluaga *et al.*, 2010).

Una relación de agencia o de agente-principal, se presenta cuando una o más personas (principal o principales) contratan a otra persona (agente) para que ésta desarrolle un servicio en su nombre, lo cual implica la delegación de la autoridad para la toma de decisiones del principal al agente (Barona Zuluaga *et al.*, 2010: 2).

El objetivo del presente ensayo es doble. Por un lado, hacer una revisión de los trabajos principales que sustanciaron el paradigma que enmarca el nuevo enfoque de la teoría de la firma y su relación con el entorno de los problemas de agencia. Por otro lado, mostrar como ese nuevo paradigma emergente es el que direccionó la problemática de la remuneración por planes de opciones, al incorporar el problema de la alineación de intereses entre el principal y el agente, cuando no son despreciables los costos provenientes por la asimetría informacional. Si bien esto último pudo darle un encuadre a los problemas internos que enfrentan los accionistas en las grandes corporaciones, no pudo comprender y anticipar un riesgo emergente: la dificultad práctica de alinear los intereses a través del diseño de los planes de opciones. En la conclusión intentaremos mostrar cómo lo anterior tuvo su clara expresión en la célebre quiebra de la empresa Enron: el catastrófico declive del precio de la compañía tuvo relación directa con los millonarios pagos a sus principales directivos.

II. Evolución del marco teórico para los problemas de agencia

El origen de la teoría de la firma moderna puede rastrearse en dos trabajos seminales, que podrían ser considerados un giro copernicano en las finanzas corporativas. Cada uno se identifica con los dos grandes marcos teóricos sobre los que se desarrolló la principal literatura al respecto desde mediados de los 70' (Rosenberg, 2004)³. El primero es el de Berle y Means (1932), que sintetiza de manera sistemática los problemas de agencia, como consecuencia de la separación entre propiedad y control de la firma. El segundo es el de Coase (1937), cuyo foco es la conceptualización del Contrato Privado y la inclusión de categorías como los Costos de Transacción, Derechos de Propiedad, Contratos Incompletos.

El trabajo de Berle y Means (1932) pone el acento en la importancia que el control de las firmas recaiga sobre una “tecnocracia puramente neutral”, y no en un creciente número de accionistas desprovistos de los conocimientos suficientes. Consiguientemente, la antigua categoría de propietario y socio fundador es aislada del proceso de toma de decisiones, y se sesga la información y conocimiento de la empresa a favor de los CEO. De esa forma, emerge una nueva dificultad por parte del accionista en lograr alinear sus intereses con los de los CEO, en un entorno de clara asimetría informacional para los primeros. Tal dificultad se conoce como costo de agencia: cuando quienes administran la firma, persiguen sus propios intereses y no los del accionista (el principal)⁴.

Por otro lado, Coase (1937) acentúa la imposibilidad de entender desde los enfoques tradicionales las formas de integración empresarial y, en consecuencia, el sentido y origen de la firma. Era necesario modificar los abordajes e incorporar al análisis los problemas provenientes de lo que denominó los costos de transacción.

Las empresas surgen como una alternativa al mercado en la medida en que reducen los costos de transacción; esto porque en la firma los agentes de producción se pueden contratar bajo un mismo contrato global, en lugar de hacerlo de manera individual como sucede en aquel (García Garnica *et al.*, 2012: 13).

Coase (1960) plantea la posibilidad de resolver ciertas fallas de mercado, en especial las atribuidas a la existencia de costos de transacción, a partir de negociaciones privadas sin intervención del Estado (Meramveliotakis, 2018). La idea es que, dentro de las empresas, como

ámbito privado, se conforman contratos explícitos e implícitos entre los accionistas (el principal) y los CEO (los agentes), y que tales formas institucionales podrían ser más eficientes para reducir los costos que la asignación por medio de los precios de mercado. Los costos de transacción, desde la perspectiva de Coase, son los que se generan por la búsqueda para adquirir información, para la realización de contratos, todos anteriores a la firma del contrato.

Profundizando la línea de Coase, Williamson (1975, 1985) y Klein *et al.* (1978) se concentran en los costos que surgen luego de la firma del contrato: negociar, vigilar y exigir la ejecución efectiva de lo plasmado en los contratos.

Williamson distingue entre costos de transacción *ex ante* y *ex post*, siendo los *ex post* los que surgen en la fase de ejecución de una transacción, y se originan en situaciones no previstas de antemano en el contrato. Es este marco conceptual el que ha permitido a Williamson explicar, con abundancia de detalles, las diversas etapas por las que ha pasado la organización de la empresa desde la forma marshalliana clásica, hasta los grandes conglomerados (Screpanti y Zamagni, 1997).

A pesar de los grandes avances hacia una nueva visión teórica de la firma, hacía falta profundizar un tratamiento más sistemático de la toma de decisiones en entornos de incertidumbre. Para ello la literatura de las finanzas corporativas tuvo un fuerte sostén en el trabajo de Von Neumann y Morgenstern (1944). La obra es considerada el inicio de la teoría de juegos desde una perspectiva económica, y analiza la lógica de un decisor en un contexto en el que se conocen las probabilidades de ocurrencia de los estados de la naturaleza. Otro importante aporte de la obra, es el uso de funciones de utilidad cardinal a los efectos de modelar la conducta maximizadora de los agentes económicos⁵.

Para Williamson, el hombre negocia siempre buscando condiciones favorables y oportunistas:

la búsqueda del interés propio con dolo. Esto incluye algunas de las formas más flagrantes, tales como la mentira, el robo y el engaño, pero no se limita a ellas. Más a menudo, el oportunismo comprende algunas formas sutiles de engaño. Se incluye aquí tanto las formas activas como las pasivas, y tanto los tipos *ex ante* como los tipos *ex post*. El oportunismo *ex ante* y el *ex post* se reconocen en la literatura de los seguros bajo los rubros de la selección adversa y el azar moral [...] El oportunismo se refiere a la

revelación incompleta o distorsionada de la información, especialmente a los esfuerzos premeditados para equivocar, distorsionar, ocultar, ofuscar o confundir de otro modo (Williamson, 1975, citado en García Garnica *et al.*, 2012: 23).

El marco ideado por Von Neumann y Morgenstern, y que fuera desarrollado y ampliado por Friedman y Savage (1948), recibe una primera crítica en Allais (1953), quien ejemplifica una situación en la cual no se cumple uno de los axiomas propuestos en su trabajo⁶. En consonancia, y profundizando la adecuación al nuevo marco microeconómico, Luce y Raiffa (1957) demuestran la racionalidad del decisor en un contexto de riesgo, a partir de un cuerpo de axiomas ampliado en un intento de resolver la paradoja de Allais. La solución propuesta en Luce y Raiffa deberá aguardar para su prueba formal, a un teorema en Mas Colell *et al.* (1995). A través de un argumento adicional sobre las preferencias (que cumplan con los supuestos de continuidad e independencia), demuestran la existencia de funciones de utilidad consistentes con su cuerpo axiomático.

El desarrollo de la Teoría de la Agencia con el nuevo marco metodológico de incertidumbre, hizo posible la modelización de los procesos de optimización en situaciones de asimetría en la información. No obstante, deberá aguardarse hasta el trabajo de Akerlof (1970) para el estudio de los mercados con información asimétrica. Su marco metodológico es la teoría de la utilidad esperada, y el objetivo es el establecimiento de contratos óptimos destinados a cubrir todas las contingencias posibles de la naturaleza. Este trabajo da inicio a una amplia literatura orientada al estudio de la formulación de modelos de principal-agente, asociados a obtener resultados óptimos en presencia de selección adversa o riesgo moral. La selección adversa se produce cuando el agente tiene más información que el principal sobre su propia naturaleza (anterior a la firma del contrato), mientras el riesgo moral ocurre cuando el principal no puede monitorear si las acciones del agente no alteran las condiciones contractuales (Dutto *et al.*, 2011 y Álzate Marín, 2016).

La aplicación de esta idea es incorporada al análisis de la firma en Jensen y Meckling (1976). Según ellos, los costos de agencia se pueden clasificar en tres: a) costos de contratación (los ex ante de Williamson), dentro de los cuales se encuentra el de selección adversa b) costos de control o vigilancia, relacionados con el riesgo moral, c) costos residuales, son aquellos a los que está expuesto el principal por objetivos encontrados con el agente. Su trabajo estudia el conflicto de intereses en base a un modelo de

riesgo Moral, donde la firma es considerada un nexo de contratos entre los tenedores de acciones (Rosenberg, 2004).

A partir de Jensen y Meckling (1976) varios investigadores, entre ellos Grossman y Hart (1983), abordan la problemática de la teoría de la agencia e introducen diseños en contratos óptimos, bajo la restricción de compatibilidad de incentivos. Esta última restricción es un supuesto necesario (aunque no suficiente) para que el principal logre incentivar a los CEO (el agente) utilizando estos tipos de contratos, de forma de lograr un esfuerzo óptimo de su parte (Chaigneau, 2018). La principal dificultad es identificar la variable que mide el “esfuerzo del CEO” que permita el óptimo vínculo entre la remuneración y la performance. En efecto, de ser conocido sin incertidumbre por el accionista, la remuneración óptima sería un salario constante en el tiempo, bajo contratos legalmente constituidos (Ricart, 1986). La idea subyacente en casi todos estos trabajos es el diseño de un esquema salarial desglosado en dos componentes principales: una suma fija y suficiente para estimular al agente a participar de la relación contractual, y otra componente variable y condicionada a resultados por productividad.

III. La teoría de la firma como marco teórico de la remuneración por planes de opciones

Si bien el mercado de derivados financieros tiene una larga historia en las principales ciudades de Europa, a mediados del siglo XX comienza a profundizarse la negociación de opciones sobre acciones. No obstante, para inicios de la década del '70 el volumen negociado en Estados Unidos era apenas de un millón de contratos, llegando a inicios del 2000 con un volumen de 676 millones de contratos. Para el 2008, en plena crisis subprime, el volumen superaba los 3 millones en Estados Unidos⁷.

Como hecho clave, a partir del 2008 se conformó el mayor operador del mercado de derivados del mundo, con la fusión de COMEX, NYMEX, CME y CBOT, bajo la denominación de Grupo CME (Fisanotti, 2014). El bajo costo de emisión, y el alto potencial de ganancias, hizo de las opciones un instrumento muy atractivo en los mercados más desarrollados del mundo, otorgándoles un nivel de liquidez comparable a los del mercado del activo subyacente. Esto llevó aparejado una ingeniería creciente en estímulos salariales alternativos para los CEO, que combinaba desde paquetes accionarios de la firma hasta opciones de compra (Calls)⁸ con excelentes perspectivas de ganancias.

El origen del uso de planes de remuneraciones por opciones financieras (ESOPs), se debe al impulso librado por el abogado y banquero estadounidense Louis O. Kelso. En su libro *el Manifiesto Capitalista* (1958), en coautoría con Mortimer Adler, plantea la importancia de incrementar los salarios de los empleados jerárquicos a través de participaciones en las ganancias de las firmas. Tal era la trascendencia que daba a esa potencial práctica, que veía en la misma continuidad del sistema capitalista su inmediata aplicación (Stumpff, 2009). Las primeras prácticas con ESOPs a los empleados comienza entre 1950 y 1960, y tienen la característica de otorgar el derecho a comprar a un determinado precio y plazo, acciones de la firma (Ermel *et al.*, 2019).

Bomeli (1972) investiga la política salarial de las principales 600 firmas en Estados Unidos para inicios de 1960, y obtiene como resultado que más del 70% ya incorporaba la práctica de los planes por opciones. Comparativamente para el año 1954, apenas superaban el 30%. La profundización en el uso de opciones a mediados de la década del 70, proviene del descubrimiento de una nueva metodología en su valuación. Los trabajos de Black y Scholes (1973) y Merton (1973) son considerados un nuevo giro en las finanzas, al desarrollar un modelo matemático que se convirtió en el referente para todos los derivados financieros. De hecho, no es casual que en el año 1974 se lograra la implementación de una ley para regular su actividad, conocida como Employment Retirement Security Act (Stumpff, 2009).

La práctica fue en aumento y tuvo un desarrollo importante desde inicios de los '90, como un excelente instrumento que condiciona una parte crítica de la remuneración al crecimiento de la empresa. Hay otros aspectos relevantes que justifican el uso de las ESOPs por parte de las empresas corporativas. Entre ellos, reduce la posibilidad de diversificación del CEO por el derecho que otorgan las opciones a acceder a mayor participación en acciones de la firma. En consecuencia, desde una perspectiva de la teoría de la cartera, el CEO aumenta su exposición a la firma, y bajo el supuesto de aversión al riesgo, no tendría estímulos en ejecutar proyectos de alto riesgo para la firma, que en un inversor más diversificado serían óptimos (Tzioumis, 2008).

En el año 1992 se contabilizaba un monto de 11 billones de dólares garantizado en ESOPs entre las firmas cotizantes en el S&P 500; mientras que para el año 2000 ese monto había crecido más de un 1000% (Hall *et al.*, 2003). Según Melle (1999) en EEUU el valor total de ESOPs en poder de

CEO pasó de los 59.000 millones de dólares en 1985, a los 600.000 millones en 1996⁹. Se estima que un 90% de las empresas que cotizan en bolsa ofrecen incentivos con opciones a sus CEO, representando el 40% de su remuneración total (según datos a 1996 para EE.UU.).

En consonancia con la literatura anteriormente citada, se viene desarrollando un extenso trabajo que trata el problema de los incentivos como forma de internalizar la dificultad de la asimetría en información, que aplicados al caso de la empresa por acciones se centra esencialmente en lograr contratos de remuneración óptimos que compatibilicen los incentivos entre los accionistas y los CEO (Kartadjudjuma *et al.*, 2019; Shan *et al.*, 2018; Arévalo *et al.*, 2004).

El supuesto principal en la literatura para el uso de incentivos retributivos con ESOPs es el alto costo de agencia y la dificultad de monitoreo, situación potenciada en empresas con oportunidades de crecimiento (Mehran, 1992; Smith y Watts, 1992; Bizjak *et al.*, 1993). Estos trabajos hallan una relación directa entre los estímulos con Equity y el crecimiento de la firma. Demsetz y Lehn (1985) sugieren que la firma, operando en contextos de incertidumbre, tiene altos costos de monitoreo, lo que hace eficiente el uso de este tipo de incentivos (Rosenberg, 2004). Argandoña (2000) define a la retribución por opciones como

una forma de remuneración variable en la que la empresa ofrece a todos o algunos de sus directivos o empleados una opción de compra sobre un número determinado de acciones de la empresa en una fecha futura, a un precio de ejercicio fijado de antemano (Argandoña, 2000: 4)

Por otro lado, Argandoña (2000) resalta que la lógica detrás de la utilización de ESOPs descansa en

los siguientes supuestos: 1) la maximización del valor de las acciones es el objetivo de la empresa; 2) ese debería ser, por tanto, el objetivo de la actuación de los directivos. Pero de hecho, estos tienen otras metas más personales, no siempre compatibles con el objetivo corporativo; 3) por consiguiente, deben fomentarse aquellas decisiones que maximizan el valor de las acciones y dificultarse las que se opongan a ese objetivo; 4) para ello, los planes de remuneración de los directivos deben ligar su remuneración a la maximización del valor de las acciones, y 5) las stock options son particularmente útiles para ese objetivo, porque los beneficios esperados de las mismas están en proporción directa al aumento del valor de las acciones (Argandoña, 2000: 7)

Los contratos típicos de ESOPs presentan características que las diferencian de las opciones tradicionales que se comercializan en los mercados de capitales. Por un lado, son opciones que no tienen cotización y no son transferibles comercialmente. Si bien es cierto que lo anterior limita posibles conductas especulativas, tiene la dificultad de reducir el alcance del uso de modelos de valuación teóricos, ya que no existen precios de mercado como referentes para calibrar los parámetros requeridos.

Por otro lado, las emisiones de ESOPs se instrumentan bajo la restricción de ejercicio en períodos menores a los 4 años, a la vez que quedan condicionados a la continuidad del CEO en la empresa. Existen algunas excepciones de ejercicio acelerado, pero responden más a un estímulo adicional para directivos de alto prestigio (Hall *et al.*, 2003).

A pesar que las ESOPs tienen un plazo muy largo de ejercicio, hay estudios estadísticos que muestran que un alto número de CEO las ejercen con bastante anterioridad a la fecha final de expiración (Hallock *et al.*, 2010). Esa conducta parece contraria a los resultados del modelo de Black y Scholes (1973), que estima que la pérdida por tal práctica podría rondar el 25% del valor esperado de la opción al final. Pero, a diferencia de las opciones tradicionales, para el caso de las ESOPs el ejercicio anterior a su madurez es una conducta óptima de un agente neutral al riesgo (Heath *et al.*, 1999)¹⁰.

Otro aspecto a contemplar en los ESOPs son los múltiples incentivos adicionales en sus contratos de emisión. Entre los de mayor trascendencia se encuentran los mecanismos de indexación adicionales, y posibles ejercicios muy “*at the money*”, es decir, con precios de ejercicio muy cercanos al valor de mercado de la acción (Rosenberg, 2004). Algunos de los riesgos que se le presentan al accionista al remunerar con ESOPs, son los siguientes: 1) potencial dilución del valor de las acciones para los actuales tenedores en el momento de ejercicio de la opción (disminución del beneficio descontado por acción para los accionistas), 2) posible pérdida del control si los planes de opciones dan lugar a fuerte concentración de paquetes accionarios, 3) la oportunidad de especulación por parte del CEO con la creciente demanda bursátil del papel, y el consecuente *upside* de la opción debida exclusivamente a ese efecto y no a la productividad genuina de sus CEO¹¹. Este último punto será el eje sobre el cual se analizará la evidencia empírica y, en particular, para entender la debacle de la firma Enron.

IV. Evidencia empírica y conclusiones: el caso Enron

A los efectos de analizar evidencia empírica sobre la conducta de las firmas entorno al diseño de contratos salariales en ESOPs, se hará referencia a la crisis de Enron. Enron era una empresa dedicada a la conducción de gas por medio de gasoductos, producto de una fusión en el año 1985. Su sede estaba en Houston y tenía una cantidad mayor a 21.000 empleados en más de 40 países para el año 2001. Fue reconocida como una de las empresas de mayor crecimiento durante mediados de los '90 y hasta inicio del 2000, pero maniobras de fraude, sobornos e influencias políticas para expandir sus negocios al resto del mundo, hicieron que su prestigio comenzara a declinar. Su negocio principal fue mudando a la especulación financiera a través de contratos en el mercado de derivados, aprovechando la desregulación de los servicios eléctricos, obtenido a partir del fuerte lobby de algunas empresas monopólicas (Adam Adam, 2002). El impacto de sus negocios fraudulentos se manifiesta claramente en el precio que toman sus acciones para noviembre del 2001, cayendo de un valor máximo de 96 dólares para agosto del 2000, a 26 centavos (Adam Adam, 2002).

El fraude principal de Enron fue la manipulación de sus estados contables en complicidad con su principal auditor, Arthur Andersen (López Rodríguez, 2015). Una de las estrategias utilizadas era la no contabilización de las ESOPs, en una estafa directa a los accionistas, quienes creían en los beneficios por lograr mejoras salariales sin afectar su liquidez inmediata. (López Rodríguez, 2015). Sin embargo, su inexperiencia nos les permitió comprender el riesgo detrás de tales mecanismos: mejorar los estados contables con el único objetivo de subir ficticiamente el precio de las acciones, y de esa forma, los CEO pudieron ejercer sus opciones con cuantiosas ganancias.

El de Enron es un fenómeno que, entre otros conflictos, evidencia la dificultad de los contratos salariales con opciones para reducir los inconvenientes por problemas de agencia. En particular, la carencia de marcos que permiten establecer límites para los precios de ejercicios. De hecho, la facultad de ejercer las opciones antes de vencimiento, con bajos precios de ejercicio, estimula estrategias especulativas que propenden al posible colapso de las firmas mismas.

Para visualizar el riesgo inherente a la concentración de este tipo de opciones muy *at the money*, el Chairman de Enron, Ken Lay, realizó ganancias por 123,4 millones en el año 2000 por el ejercicio de opciones.

Asimismo, si se tiene en cuenta el coste para las empresas de los planes de opciones entre 1995 y 2000, la rentabilidad promedio del S&P 500 hubiera pasado de 12% a 9,4% anual, según investigaciones de la Reserva Federal (Wall Street Journal, 27/03/2002). Se estima que la quiebra de Enron causó pérdidas cercanas a los 70 billones de dólares en capitalización de mercado, que impactó tanto en accionistas como empleados de menor jerarquía¹².

Una última característica de la conducta de los CEO ante ESOPs con precios de ejercicios ATM es buscar empleados clave que sean cómplices para forzar fuertes subas en los precios de cotización de la firma (Call *et al.*, 2016). El fenómeno Enron muestra con claridad la importancia de delinear eficientemente la estructura de los contratos de los ESOPs. En efecto, el impacto a nivel internacional generado por el fraude de Enron, llevó a la creación de la Ley Sarbanes-Oxley, cuyo objetivo es mejorar los controles internos de las firmas, de forma de evitar potenciales estafas con empresas que cotizan en bolsa.

Las experiencias de declives en los mercados, y la caída y quiebre de empresas de alto prestigio pone en evidencia que, a pesar de los esfuerzos en diseñar mecanismos innovadores para compatibilizar incentivos, todavía existe una brecha pronunciada entre las conductas especulativas de los CEO, y lo predeterminado por los modelos consistentes con el paradigma de la agencia.

Referencias Bibliográficas

- Adam, A. (2002). "Enron-Andersen Un caso para análisis y reflexión". *Contaduría y Administración*, 207, 31-37.
- Aghion, P. & Holden, R. (2011). "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm: What Have We Learned over the Past 25 Years?". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, 2, 181-197.
- Akerlof, G. (1970). "The market of Lemons: quality uncertainty and the market mechanism". *Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.
- Allais, M. (1953). "Le Comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école américaine". *Econometrica*, vol. 21, n° 4, 503-546.
- Álzate Marín, J. J. (2016). "Los aspectos institucionales que influyen en un cambio en la Contabilidad de Gestión". *Revista Science of Human Action*, vol.1, 1, 87-102.
- Archibald, G. C. (1998). "Theory of the firm". En Eatwell, J., Milgate, M. & Newman, P. (eds.). *The New Palgrave – A Dictionary of Economics*. London: Macmillan.

- Arévalo, B. J. & Ojeda, J. J. (2004). "Riesgo moral y contratos: cierta evidencia experimental". *Revista de Economía Institucional*, vol. 6, 10, 47-69.
- Argandoña A. (2000). "La remuneración de directivos mediante opciones sobre acciones: aspectos económicos y éticos". *Documento de investigación N° 411*, IESE, Barcelona.
- Banerjee S., Gatchev, V. A. & Noe, T. H. (2008). "Doom or Gloom? CEO stock options after Enron". *EFA 2018 Athens Meetings* paper.
- Bizjak, M. J., Brickley, J. A. & Coles, J. (1993). "Stock-based incentive compensation and investment behavior", *Journal of Accounting and Economics*, 16, 1-3, 349-372.
- Barona-Zuluaga, B. & Gómez-Mejía, A. (2010). "Conceptual and empirical aspects of the financing of new companies in Colombia". *Cuadernos de Administración*, vol. 26, 43, 81-98.
- Berle, A. A. Jr & Means, G. C. (1932). *The modern corporation and private property*. New York: Macmillan.
- Black, F. & Scholes, M. (1973). "The pricing of options and corporate liabilities". *Journal of Political Economy*, 81, 3, 637-659.
- Bomeli, E. (1972). "Stock Option Plans -- Full Disclosure". *The Accounting Review*, vol. 37, 4, 741-745.
- Call, C. A., Kedia, S. & Rajgopal, S. (2016) "Rank and file employees and the discovery of misreporting: The role of stock options". *Journal of Accounting and Economics*, vol 62, 2-3, 277-300.
- Chaigneau, P. (2018). "Managerial Compensation and Firm Value in the Presence of Socially Responsible Investors," *Journal of Business Ethics*, Springer, vol. 149, 3, 747-768.
- Coase, R. H. (1937). "The nature of the firm". *Economica*, vol 4, 16, 386-405.
- Coase, R. H. (1960). "The problem of social cost". *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- Demsetz, H. & Lehn, K. (1985). "The structure of corporate ownership: causes and consequences". *Journal of Political Economy*, 93, 1155-1177.
- Dutto, G. M. & Beltrán, C. (2011). "La selección adversa y el riesgo moral en los contratos de construcción de obras". *Ciencias Económicas. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, vol. 2, 9-19.
- El Alabi, E. & Milanese, G. (2015). "Evolución de las funciones de utilidad para la toma de decisiones". *Escritos Contables y de Administración*, vol. 6, 1, 15-4.
- Ermel, M. D. A. & Medeiros, V. (2019). "Stock-based compensation plan: an analysis of the determinants of its use". *Revista Contabilidade & Finanças*, vol. 31, n° 82, 84-98.
- Favaro Villegas, D. (2013). "Enfoques de la teoría de la firma y su vinculación con el cambio tecnológico y la innovación". *Revista Cultura Económica*, vol. 31, n° 85, 51-70.
- Fisanotti, L. (2014). "Antecedentes históricos de los mercados de futuros y opciones: cobertura y especulación". *Invenio*, vol. 17, 33, 9-19.

- Foreman-Peck, J. & Hannah, L. (2012). "Some Consequences of the Early Twentieth Century Divorce of Ownership from Control," *Working Papers 0023*, European Historical Economics Society (EHES).
- Friedman, M. & Savage, L. J. (1948). "The utility analysis of choices involving risk". *The Journal of Political Economy*, vol. 56, n° 4, 279-304
- García Garnica, A. & Taboada Ibarra, E. L. (2012). "Teoría de la empresa: las propuestas de Coase, Alchian y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom". *Economía: Teoría y práctica*, n.36, 9-42.
- Grossman, S. J. & Hart, O. D. (1983). "An analysis of the principal-agent problem". *Econometrica*, 51, 7-46.
- Hall, B. J. & Murphy, K. J. (2003). "The Trouble with Stock Options". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 17, 3, 49-70.
- Hallock, F. K. & Olson, C. A. (2010). "New Data for Answering Old Questions Regarding Employee Stock Options". En Abraham, G. K., Spletzer, J. R. & Harper, M. (eds.). *Labor in the New Economy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heath, C. & Huddart, S. (1999). "Psychological factors and stock option exercise". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, 2, 601-627.
- Hull, J. C. (2012). *Options, futures, and Other Derivatives*. New York: Prentice Hall.
- Jensen, M. C. & Meckling W. H. (1976). "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure". *Journal of Financial Economics*, vol. 3, 305-360.
- Kartadjumena, E. & Rodgers, W. (2019). "Executive Compensation, Sustainability, Climate, Environmental Concerns, and Company Financial Performance: Evidence from Indonesian Commercial Banks". *Sustainability 2019*, 11, 6, 1673.
- Kelso, L.O. & Adler, M.F. (1958). *Manifiesto Capitalista*. Buenos Aires: Colección Cúpula, Guillermo Kraft LTDA.
- Klein, B., Crawford, R. G. & Alchian, A. A. (1978). "Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process". *Journal of Law and Economics*, 21, 297-236.
- Krause, M. (2000). "La teoría de la agente y el principal en la estructura de la empresa". *Revista Libertas*, 33, ESEADE, Buenos Aires.
- Landro, A. H. & Gonzales, M. L. (2016). "Acercas del criterio de optimización basado en la maximización de la función de utilidad esperada". *Cuadernos del CIMBAGE*, n° 18, 109-134.
- López Rodríguez, J. D. (2015). "Enron el Hito Contable". En: *Memorias I Jornada Internacional de Estudios Disciplinarios en Contabilidad y I Encuentro De Estudiantes De Contaduría Pública*. Universidad Militar Nueva Granada.
- López Zafra, J. M. (2006). "De la convexidad de la función de utilidad. Aportaciones de Von Neumann Morgenstern al concepto de utilidad en economía". Universidad Pontificia Comillas, ICADE, Madrid.

- Luce, D. & Raiffa, H. (1957). *Games and decisions. Introduction and critical survey*. New York; John Wiley and Sons.
- Mahajan, S. (2002). "Role of out-of-money options in executive compensation". The Leonard N. Stern School of Business, Glucksman Institute for Research in Securities Markets.
- Mas Colell A., Whinston M.D. & Green J.R. (1995): "Microeconomic Theory", Oxford University Press, Oxford.
- Mehran, H. (1992). "Executive incentive, plans, corporate control and capital structure". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 27, 539-560.
- Melle, M. (1999). "Stock options, incentivos a la dirección y gobierno de empresas.". *Cuadernos de Información Económica y Financiera*, 152-153.
- Meramveliotakis, G. (2018). "New Institutional Economics: A Critique of Fundamentals & Broad Strokes towards an alternative theoretical framework for the analysis of institutions". *Asian Journal of Social Science Studies*, vol. 3, n° 2, 50-64.
- Merton, R. C. (1973). "Theory of rational option pricing". *Bell Journal of Economics and Management Science*, 4, 141-183.
- Neal, J. (2016). "The role of stock exchanges in financial globalization: A historical perspective". En Chambers, D. & Dimson, E. (eds.). *Financial market history: reflections on the past for investors today*. London: CFA Institute Research Foundation.
- Ricart, J. E. (1986). "Talento directivo, decisiones de inversión e información asimétrica". *Documento de Investigación DI-106*, IESE.
- Rosenberg, M. (2004). "Essays on stock option compensation and the role of incentives and risk". Swedish School of Economics and Administration, n° 126, Helsingfors.
- Santos, J. G. C. dos, Calíope, T. S. & Coelho, A. C. (2015). "Teorias da firma como fundamento para formulação de teorias contábeis". *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, vol. 9, 1.
- Screpanti, E. & Zamagni, S. (1997). *Panorama de historia del pensamiento económico*. Barcelona: Ariel.
- Shan, W. & An, R. (2018). "Motives of stock option incentive design, ownership, and inefficient investment". *Sustainability 2019*, 10, 10, 3848.
- Smith, C. W. & Watts, R. (1992). "The investment opportunity set and corporate financing, dividend, and compensation policies". *Journal of Financial Economics*, 32, 263-292.
- Stumpff, A. (2009). "Fifty Years of Utopia: A Half-Century After Louis Kelso's 'The Capitalist Manifesto', a Look Back at the Weird History of the ESOP". *The Tax Lawyer*, 62, 2, 419-431.
- Tigre, P. (2005). "Paradigmas tecnológicos e teorias econômicas da Firma". *Revista Brasileira de Inovação*, vol. 4, 1, 187-223.

- Tzioumis, K. (2008). "Why do firms adopt CEO stock options? Evidence from the United States". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 68, 100–111.
- Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and hierarchies, analysis and antitrust: A study in the economics of internal organization*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets and rational contracting*. New York: Free Press.

¹ En el trabajo se utilizará indistintamente los términos "firma" y "empresa".

² Si bien los CEO no son los únicos empleados que perciben remuneraciones variables por opciones, en el texto no se hará esa distinción, sino al empleado representativo como CEO.

³ Hasta la década del '70 la teoría de la firma estaba sistematizada por el modelo neoclásico (Aghion y Holden, 2011).

⁴ Es pertinente resaltar que es una dificultad que enfrenta el principal, que no necesariamente debe manifestarse. Hay estudios que muestran estadísticamente que existen mercados donde ambos intereses pueden estar alineados (Foreman-Peck *et al.*, 2012).

⁵ Para un estudio detallado de la evolución histórica del uso de las funciones de utilidad cardinales en la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre, se remite al lector a la obra de El Alabi y Milanesi (2015).

⁶ Para una lectura con mayor especificidad en el formalismo matemático de los problemas en el uso de este tipo de funciones, un excelente trabajo es el de Landro *et al.* (2016).

⁷ Fuente: *Option Clearing Corporation*. Recuperado de: <https://www.theocc.com/>

⁸ Para un tratamiento sobre los distintos tipos de opciones financieras, ver Hull (2012).

⁹ Citado en Argandoña (2000).

¹⁰ Si existiera cotización, se demuestra bajo el marco de Black Scholes que es óptimo venderla y no ejercerla antes de su expiración (Hull, 2012).

¹¹ Según *The Economist* (7-VIII-99): "Es difícil encontrar argumentos convincentes de que el aumento de valor de la mayor parte de las empresas en los años recientes se deba a los esfuerzos de los ejecutivos, como individuos o como grupo. La economía americana superó la recesión, las tasas de interés bajaron, las presiones inflacionarias han estado dormidas, el gasto ha sido fuerte porque la confianza de los consumidores era alta (en parte, lo reconocemos, debido al alza de las cotizaciones). Todos estos factores estaban fuera del control de los directivos. (...) Muchos altos ejecutivos se han hecho ricos simplemente porque el precio de las acciones de su empresa ha crecido según la tendencia del mercado".

¹² <https://contabilidad360.wordpress.com/2016/02/10/impacto-de-los-problemas-de-agencia-en-los-fraudes-corporativos/>

RESEÑAS DE LIBROS

Free Market Fairness

John Tomasi

Princeton University Press– Oxford, 2012

ISBN: 9780691144467

La relación entre la justicia social, economía y la ciencia política ha suscitado, especialmente en las últimas décadas, innumerables discusiones y debates. En todo el mundo, y quizás de un modo especial en Argentina, estas discusiones no han quedado limitadas al plano puramente académico. Muchas de las tesis y posiciones que se han planteado en torno a esta cuestión fueron realizadas primero en un plano puramente teórico, para luego servir como modelos conceptuales a partir de los cuales se han implementado (o se han intentado implementar) diversas políticas sociales y económicas. Junto a ello, es interesante señalar que, la apelación a la noción de “justicia social” ha servido también para criticar y oponerse tanto a posiciones teóricas acerca de la importancia de la economía y el mercado dentro de la sociedad, como también a programas y proyectos sociales. En uno y otro caso, la crítica usual se ha centrado en lo que se consideraba que era una falta de reconocimiento de la importancia de la justicia social, concebida como un cierto ideal que debía ser buscado y promovido por las instituciones políticas y económicas.

En orden a hacer una presentación más o menos esquemática del problema, aun siendo algo simplificada, podrían resumirse las dos posiciones centrales que hay en esta cuestión de la siguiente manera. Uno encuentra, por un lado, un gran número de intelectuales que destacan que el desarrollo económico que se ha dado en los últimos siglos, especialmente desde el siglo XVIII en adelante, ha traído un notable crecimiento de la riqueza a nivel global. Desde esta perspectiva, las posibilidades reales que tiene una persona contemporánea de acceder a diversos bienes son indiscutiblemente mayores que aquellos a los que podía aspirar alguien del medioevo. Este crecimiento de la riqueza y el mejoramiento general del modo de vida ha sido, para esta corriente, el resultado de la economía capitalista, entendida como aquella en la que aparece como un elemento central la noción de propiedad privada y el derecho a comerciar lo más libremente posible, esto es, sin interferencia de nadie, especialmente del Estado. A nivel político, esta posición defiende que haya, frente a la sociedad estamental medieval, la existencia de la más absoluta igualdad formal ante la ley. En esta defensa de la igualdad formal, el derecho de propiedad y la libertad económica en general ocupan, por lo tanto, un lugar central. Una vez establecido este punto de partida, quedaría garantizado para esta tradición el marco político legal para que la sociedad progrese. Frente a esta

posición, existe otro grupo importante que sostiene que el progreso de una sociedad no debe medirse principalmente por la riqueza material que produce, sino por la capacidad que brinda a sus miembros de acceder a ciertos derechos y de mantener cierta igualdad que vaya más allá de la igualdad formal ante la ley. Para esta corriente, que también se autopercibe como “liberal”, lo central del cambio que trajo la modernidad ha sido la noción de igualdad de derechos, especialmente los políticos y sociales. Ante esto, ciertas desigualdades de tipo material pueden acabar siendo injustas, más allá de que desde un punto de vista puramente formal no haya una desigualdad real. En este sentido, derechos como la educación, la salud o al trabajo ocupan un lugar central. Y para que estos derechos puedan ser respetados, aparece un reconocimiento al poder político de intervenir sobre los derechos de propiedad y sobre la vida económica en general, en orden a alcanzar esta igualdad de oportunidades.

El libro de John Tomasi, *Free Market Fairness* aborda con valentía y decisión la discusión entre estas tradiciones liberales. A lo largo de ocho capítulos, en los que, sin embargo, es posible reconocer claramente tres momentos diferentes, Tomasi desarrolla una posición original y al mismo tiempo invita al lector a reflexionar sobre estas ideas desde una perspectiva diferente.

La primera parte del libro, en la que habría que ubicar a los primeros tres capítulos, Tomasi hace un repaso histórico conceptual por lo que se podría llamar la “tradición liberal”. En ella, ubica lo que podríamos llamar tres “familias” liberales: el liberalismo clásico, el libertarismo y los “*high liberals*”, corriente dentro de la cual Rawls ocupa, sin duda, un lugar preponderante. Dentro de los primeros, Tomasi ubica los grandes teóricos del pensamiento liberal, sobre todo anglosajón, comenzando con la tradición inglesa (Locke, Smith, etc.) y llegando hasta Hayek. En el segundo lugar, aparecen la escuela libertaria. Esta posición, que en el tiempo ha surgido después que la anterior y en cierto sentido se presenta como una evolución respecto de ella, es descripta como aquella que destaca el rol del derecho de propiedad y la libertad económica como los elementos básicos y absolutos, que posee todo individuo, y que la sociedad debe respetar. Para esta corriente, el verdadero pensamiento liberal está centrado en ellos, y los derechos políticos y legales están, en última instancia, atados y ordenados a que sean respetados. Tienen, así, un rol secundario respecto a la libertad económica. La igualdad esencial es, como decía más arriba, la igualdad ante la ley. Una igualdad formal desde la cual todos los hombres parten y pueden ir desarrollando sus talentos y habilidades. Finalmente, la tercera corriente, los “*high liberals*”, aparecen como aquellos que sostienen que la igualdad que busca el liberalismo no es ya una igualdad formal, sino una igualdad de derechos políticos, en los que la equidad ocupa un rol central. Desde esta perspectiva, el estado y la sociedad tienen

como tarea la de promover y fomentar que esta igualdad de oportunidades, a través de la cual es posible una verdadera vida democrática, sea posible.

El eje del problema aparece, según Tomasi, en que una organización social que se asemeja a la pregonada por los libertarios, es decir, una sociedad en la que hay un fuerte respeto por la propiedad privada y las libertades económicas en general, tiende a generar más riqueza que otras formas de organización social. Sin embargo, se puede ver, también, que la aparición de fuertes desigualdades de tipo material han llevado a desigualdades sociales y políticas muy severas. La percepción de que hay aquí una cierta injusticia, no ha sido erradicada de la sociedad y para Tomasi, este simple hecho muestra que la idea de “justicia social” tiene una fuerza que no debe ser menospreciada. Los “*high liberals*”, a su vez, han intentado repensar la sociedad asumiendo esa noción, pero, aunque han logrado dar alguna respuesta al problema de la desigualdad en términos sociales y políticos, ello ha sido a costa de sacrificar derechos económicos básicos. Como señala, a mi juicio con mucho acierto ya en el capítulo cuatro, en el espacio “libertario” nociones como justicia social son incómodas y han desaparecido, mientras que en el espacio de los “*high liberals*” nociones como la libertad económica son incómodas y han desaparecido. Siendo esto así, pareciera que la tradición liberal ha quedado imposibilitada de dar una respuesta global al problema de la igualdad y del desarrollo. Se puede enfatizar una de ellas, pero pareciera que siempre es en detrimento de la otra. En orden a solucionar esta cuestión, Tomasi propone lo que llama la “*Market democracy*”. De ella trata el capítulo cuarto, que es claramente el capítulo central de la obra.

Al llegar al núcleo del debate, Tomasi muestra con mucha claridad sus ideas, invitando al diálogo con el lector. Lo primero que señala es que lo que propone, más que una solución cerrada, es un “programa”, es decir, una línea argumental alternativa a las existentes, que debe ser seguida y desarrollada en orden a buscar la solución. El eje central de su propuesta pasa por repensar qué se entiende por derechos básicos. Si la familia libertaria considera básicos y absolutos a los derechos económicos, y la familia de los “*high liberals*” considera que estos derechos no ocupan un lugar central, prestando en cambio especial atención a los derechos sociales y políticos, Tomasi considera que estos derechos económicos deben ser considerados básicos, pero no absolutos, y coexisten en el mismo nivel en el que son concebidos también los derechos políticos. Esta idea lo pone al autor en tensión con las dos corrientes. Frente a los libertarios, en la medida que señala que su mirada de los derechos, centrada solamente en los económicos, ha acabado siendo muy limitada. Frente a los “*high liberals*”, sin embargo, la argumentación es más sofisticada. Tomasi dedica varias páginas a tratar de demostrar que la anulación total (o casi total) de derechos económicos en orden a defender los

derechos políticos y sociales acaba siendo, sin embargo, una contradicción respecto a lo que se quiere defender. En efecto, una persona que se verdaderamente libre en términos sociales y políticos debe, al menos en parte, ser también verdaderamente dueña de su vida económica y sus resultados. Un sacrificio total de ellos en orden a una anhelada igualdad de oportunidades no acaba logrando ese resultado. Por el contrario, una verdadera igualdad como la que anhelan los “*high liberals*”, e incluso y especialmente Rawls y su tradición, supone para él un reconocimiento de estos derechos como centrales, aun cuando esta tradición no lo haya visto.

Los siguientes capítulos - quinto, sexto y séptimo - Tomasi se dedica a poner en diálogo los principios señalados en el cuarto capítulo con la tradición liberal clásica, la tradición libertaria y la tradición de los “*high liberals*”. En todos los casos, Tomasi se esfuerza por mostrar que la posición que defiende no supone una crítica y oposición frontal a estas visiones, sino un intento por proponer una visión en la que la noción de justicia social sea asumible por aquellos que defienden la centralidad de la vida económica, o también, que aquellos que defienden la noción de justicia social vean la importancia de reconocer como parte de ella a los derechos económicos, al menos a algunos de ellos, como centrales para la consecución de la misma.

El capítulo final, el octavo, ameritaría, al igual que el cuarto, un comentario aparte. Si bien también puede ser leído como parte de este intento de diálogo entre la posición propuesta por Tomasi y la propuesta por las otras familias liberales, especialmente la de los “*high liberals*”, la densidad del tema tratado permite cierto tratamiento diferenciado. Así, frente a la noción de la justicia como equidad (“*justice as fairness*”), idea que remite a la tradición rawlsiana, Tomasi propone la “*free market fairness*”. En ella, la justicia no es el resultado del libre mercado, sino que, lo que se sostiene, en cambio, es mostrar que al concebir a los derechos económicos y a la libertad económica como parte de los derechos básicos (pero no los únicos, como ya se señaló más arriba), la noción de equidad y las instituciones que la acompañan deben ser repensadas. Las tensiones y las continuidades que hay con la propuesta de Rawls se percibe aquí con toda claridad, y se hace evidente lo dicho por Tomasi en el cuarto capítulo, a saber, que si lo que se mira son los fundamentos morales que dan sentido a esta filosofía política propuesta por él, ella puede ser razonablemente entendida como una reinterpretación de la tradición de los “*high liberals*”. Esta reinterpretación, sin embargo, no es una repetición, en tanto que ubica dentro de los considerados derecho básicos elementos de la libertad económica que no están presentes en general en estos autores.

Una vez finalizada la lectura, uno puede ciertamente concordar o también disentir con el concepto de “*market democracy*”, propuesto por Tomasi. Incluso,

estando de acuerdo con las ideas centrales de su propuesta de repensar la relación entre la libertad económica y el resto de los derechos políticos y sociales, uno puede disentir con las conclusiones que saca de ellos. Entre los puntos que él deriva de sus principios y que admiten por lo menos una discusión más compleja, hay tres que, en mi opinión, no parecen tan bien resueltos como otras tesis del libro. Estos temas en cuestión son, primero, la cuestión de los conflictos y de la ayuda internacional, segundo, la cuestión del desafío ecológico y, tercero, quizás desde una perspectiva más estrictamente filosófica, la reflexión que hace sobre la tensión entre tradiciones centradas en la felicidad versus tradiciones de inspiración más kantiana, y el reconocimiento de esta última como la única (o la más) compatible con la “*market democracy*”. El lector latinoamericano deberá estar prevenido, además, de la centralidad que ocupan en sus análisis miembros de la academia de Estados Unidos, y en cambio la ausencia de otras posiciones de autores europeos o incluso latinoamericanos.

Asumido el marco conceptual propuesto en el libro, es justo reiterar que John Tomasi siempre habla de su propuesta como un “programa” más que como una receta cerrada. Todo el trabajo deja la puerta abierta a un debate y reflexión que acabe dando más solidez a esta perspectiva. En este sentido, su obra carece de todo dogmatismo y es, en cambio, una invitación a reflexionar estos temas.

Una mirada general sobre la obra *Free Market Fairness* permite reconocer en ella a un texto desafiante y provocativo, que invita al lector a repensar tanto a la idea de justicia social como a la tradición liberal desde una perspectiva diferente. En mi opinión, su lectura es altamente recomendable para quienes, lejos de toda rigidez, descubren a la vida social, política y económica, lo mismo que a la reflexión filosófica que se hace sobre ella, como una realidad dinámica, que invita a repensar todo una y otra vez. La propuesta de John Tomasi es ambiciosa. Una vez leído su libro, uno puede concordar, disentir parcial o incluso totalmente con él, pero difícilmente pueda permanecer indiferente ante la forma en que es planteado el problema de la justicia social en el mundo contemporáneo.

Álvaro Perpere Viñuales
aperpere@uca.edu.ar

CULTURA ECONÓMICA

POLÍTICA EDITORIAL

TEMÁTICA Y ALCANCE

Cultura Económica es una revista de periodicidad semestral de estudios e investigación en el área de la filosofía social y de la economía del Centro de Estudios en Economía y Cultura de la Facultad de Ciencias Económicas de la Pontificia Universidad Católica Argentina. Su objetivo es investigar las implicancias culturales y éticas de los problemas económicos contemporáneos desde una perspectiva humanística e interdisciplinar. Los volúmenes se publican en los meses de junio y diciembre de cada año. Esta publicación ha sido creada en 1983 bajo el nombre de *Revista Valores en la sociedad industrial* hasta su cambio de denominación en 2007.

La publicación se compone de las siguientes secciones:

- Artículos: trabajos de investigación de alto rigor científico dotados de un sólido aparato conceptual y crítico.
- Ensayos: trabajos que sin detrimento del rigor científico expresan opiniones, experiencias, análisis de carácter más personal o estudios breves.
- Documentos: presentación de documentos o ediciones críticas.
- *In memoriam*: escritos de homenaje por el fallecimiento de personas vinculadas al ámbito académico de la revista
- Reseñas bibliográficas: en esta sección se publican reseñas que incluyen el examen crítico de una obra con una extensión variable de acuerdo a la importancia de los libros a reseñar.

Cultura Económica acepta colaboraciones para todas sus secciones, en castellano o en inglés, presentadas por académicos y profesores de todas las Universidades. La revista no asume necesariamente las opiniones expresadas en los trabajos publicados.

PROCESO DE EVALUACIÓN

Todos los artículos, ensayos, documentos y reseñas enviados a la Revista *Cultura Económica* son sometidos en una primera instancia a la evaluación por parte del Consejo de Redacción. Posteriormente, se remiten los artículos a la revisión de expertos externos de acuerdo a la modalidad del sistema de arbitraje doble ciego. En esta segunda instancia, se mantiene en secreto la identidad del autor y de los revisores. El objetivo de la revisión por expertos externos es valorar con objetividad la originalidad, relevancia y calidad del texto. En base a los informes recibidos de los expertos externos, el Consejo de Redacción junto con el Director y el Editor toman la decisión final de la publicación o no de los artículos.

El equipo editorial de la Revista comunica al autor la decisión respecto de la publicación del artículo y transmite las observaciones efectuadas por los árbitros que contribuyan a mejorarlo. En caso de ser necesaria una modificación, el autor deberá enviar a la Revista el texto modificado en el plazo de un mes. A partir de la recepción del original, el proceso de revisión se desarrolla en un plazo de entre dos y seis meses hasta la decisión final.

POLÍTICA DE ACCESO ABIERTO

Cultura Económica proporciona un acceso abierto inmediato a su contenido, permitiendo descargar, distribuir, copiar e imprimir su material sin restricciones. Así, se busca asegurar el acceso a la información, sin barreras económicas, legales o técnicas, contribuyendo a un mayor intercambio global del conocimiento.

INSTRUCCIONES PARA LA ENTREGA DE ORIGINALES

La publicación se compone de las siguientes secciones:

- Artículos: trabajos de investigación de alto rigor científico dotados de un sólido aparato conceptual y crítico.
- Ensayos: trabajos que sin detrimento del rigor científico expresan opiniones, experiencias, análisis de carácter más personal o estudios breves.
- Documentos: presentación de documentos o ediciones críticas.
- *In memoriam*: escritos de homenaje por el fallecimiento de personas vinculadas al ámbito académico de la revista
- Reseñas bibliográficas: en esta sección se publican reseñas que incluyen el examen crítico de una obra con una extensión variable de acuerdo a la importancia de los libros a reseñar.

Cultura Económica acepta colaboraciones para todas sus secciones, en castellano o en inglés, presentadas por académicos y profesores de todas las Universidades. La revista no asume necesariamente las opiniones expresadas en los trabajos publicados.

Los autores deberán tener en cuenta las siguientes normas a la hora de presentar trabajos para su posible publicación en la revista:

I. Presentación y envío de trabajos

1. Los artículos, ensayos y reseñas presentados deben ser originales e inéditos en castellano o inglés.
2. La Revista del Centro de Estudios en Economía y Cultura se reserva los derechos sobre los trabajos que recibe. Por lo tanto, no pueden ser publicados parcial o totalmente en ninguna otra publicación sin la autorización expresa de la Revista. Si la Revista comunicara la no publicación de los originales, el autor recuperaría sus derechos.
3. Los trabajos se enviarán obligatoriamente en soporte informático (e-mail) o a través del proceso de OJS, en formato Word.
4. Los artículos tendrán una extensión entre 5.000 y 9.000 palabras, excepto en algunos casos especiales a considerar por el equipo editorial. Los ensayos tendrán una extensión entre 3000 y 6000 palabras. Los documentos no tendrán un número fijo, y las reseñas no deben exceder las 2000 palabras.
5. El Título debe ser presentado en castellano y en inglés.
6. En el texto deberá incluirse el nombre y apellido completo del autor. En el caso de que haya más de un autor, la revista respetará el orden elegido por los autores. Además, se deberá enviar una breve nota donde conste el grado académico, profesión, cargo docente, institución de pertenencia, dirección de correo electrónico y, si los hubiera, declaración explícita de los apoyos recibidos para la elaboración del trabajo.
7. Se deberá enviar un resumen de los aspectos centrales del trabajo, que oscile entre 100 y 175 palabras en castellano y en inglés. Se presentarán también en ambos idiomas entre 4 y 8 palabras clave, empleando algún tesauro especializado.

II. Normas de estilo

Las referencias bibliográficas deben ser presentadas en un apartado situado al final de los artículos y deberá respetarse la disposición ejemplificada a continuación:

Libro: Moyano Llerena, C. (1982). *Otro estilo de vida*, Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Texto en un libro con editores: Friedman, M. (1984). "The methodology of positive economics" en Hausman, D. (ed.) (1990). *The philosophy of economics. An anthology*, Cambridge: Cambridge University Press.

Artículo de revista: Belardinelli, S. (2004). "La empresa desde el punto de vista de la sociedad «civil»". *Empresa y Humanismo*, vol. VII, 2/4, 179-190.

Página web: Gomez Caride, Ezequiel (2014). "Religion and the Construction of Argentinian Citizenship. The University of Wisconsin-Madison". <http://gradworks.umi.com/36/24/3624892.html> Último acceso: junio 2018.

Las citas o referencias bibliográficas presentadas en el cuerpo del texto deben colocarse entre comillas y consignar entre paréntesis el nombre del autor, año de la publicación y la página que contiene la cita. En el caso de que se trate de una página web, y no exista paginado, se debe indicar: disponible en línea.

CALIDAD ACADÉMICA

Cultura Económica publica dos volúmenes anuales en los meses de junio y diciembre de manera regular. Desde 2017 la revista se ofrece en papel y en OJS. Mantiene a lo largo de todos sus números una adecuada coherencia con su temática académica y línea editorial.

Todos los trabajos editados en *Cultura Económica* son originales y son sometidos a evaluación previa por el Consejo de Redacción, y en el caso de los artículos, a revisores externos especialistas en las temáticas correspondientes bajo el sistema de evaluación doble ciega.

Cultura Económica informa a los autores las razones de aceptación o rechazo de los artículos, con resúmenes de los dictámenes emitidos por los evaluadores externos.

Cultura Económica cuenta con un Consejo de Redacción, un Consejo Académico Asesor y una nómina de Revisores. También cuenta con un director, un editor y una asistente de redacción.

La nómina de Revisores se compone de investigadores nacionales e internacionales de reconocido prestigio, y el Consejo Académico Asesor cuenta con miembros internacionales expertos en las disciplinas temáticas de la publicación.

DECLARACIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS

La revista *Cultura Económica* busca cumplir con los estándares normativos y éticos propios del ámbito académico. Para ello, los editores asumen el compromiso de seleccionar a revisores idóneos para emitir su juicio acerca de los manuscritos. Asimismo, se comprometen a evaluar los artículos en base a su calidad científica, de modo confidencial, y en un tiempo que no supere los seis meses desde su recepción. Los revisores, por su parte, se comprometen a evaluar los trabajos de modo objetivo y sin sesgos, dentro de los plazos de entrega y en forma confidencial. Por último, los autores asumen el compromiso de enviar trabajos inéditos, originales y sin plagios. También se comprometen a no presentar el mismo trabajo a otra revista en forma simultánea para su selección. Todos los autores se encuentran obligados a declarar que no existen conflictos de intereses que afecten su trabajo e indicar cualquier fuente de financiación vinculada al manuscrito enviado. Los autores son responsables de la calidad científica de sus textos.

CULTURA ECONÓMICA

EDITORIAL POLICY

FOCUS AND SCOPE

Cultura Económica is a biannual journal of studies and research in the area of social philosophy and economics published by the Center for Studies in Economics and Culture of the Faculty of Economics of the Pontifical Catholic University of Argentina. The Journal promotes intellectual exploration on the cultural and ethical implications of contemporary economic problems from a humanistic and interdisciplinary perspective. The volumes are published in the months of June and December of each year. This Journal was created in 1983 under the name of *Revista Valores en la Sociedad Industrial* until its change of name in 2007.

The Journal is composed by the following sections:

- Articles: research works of high scientific rigor endowed with a solid conceptual and critical apparatus.
- Essays: papers that without detriment to scientific rigor express opinions, experiences, more personal analysis or brief studies.
- Documents: presentation of documents or critical editions.
- *In memoriam*: tribute writings for the death of people linked to the academic scope of the journal.
- Bibliographic reviews: this section publishes reviews that include the critical examination of a work within a variable extension according to the importance of the books to be reviewed.

Cultura Económica accepts contributions for all its sections, in Spanish or English, presented by academics and professors from any University. The Journal does not necessarily assume the opinions expressed in the published works.

EVALUATION PROCESS

All articles, essays, documents, and reviews sent to *Cultura Económica* are submitted firstly to revision by the Editorial Board. Subsequently, articles are sent to external experts according to the modality of the double-blind peer review arbitration system. In this second instance, the identity of the author and the reviewers is kept secret. The aim of this process is to objectively assess the originality, relevance and quality of the text. Based on the reports received from external experts, the Editorial Board together with the Director and the Editor make the final decision on the publication or not of the articles.

The editorial team of the Journal communicates the author the decision regarding the publication of the article and transmits the observations made by the reviewers in order to contribute to its improvement. If a modification is necessary, the author must send the revised text to the Journal within a period of one month. Upon receipt of the original, the review process takes place in a period between two and six months until the final decision.

OPEN ACCESS POLICY

Cultura Económica provides immediate open access to its content, allowing you to download, distribute, copy and print your material without restrictions. Thus, it seeks to ensure access to information, without economic, legal or technical barriers, contributing to a greater global exchange of knowledge.

INSTRUCTIONS FOR THE DELIVERY OF ORIGINALS

The Journal is composed by the following sections:

- Articles: research works of high scientific rigor endowed with a solid conceptual and critical apparatus.
- Essays: papers that without detriment to scientific rigor express opinions, experiences, more personal analysis or brief studies.
- Documents: presentation of documents or critical editions.
- *In memoriam*: tribute writings for the death of people linked to the academic scope of the journal.
- Bibliographic reviews: this section publishes reviews that include the critical examination of a work within a variable extension according to the importance of the books to be reviewed.

Cultura Económica accepts contributions for all its sections, in Spanish or English, presented by academics and professors from any University. The Journal does not necessarily assume the opinions expressed in the published works.

Authors must take into account the following rules when they present their works for possible publication in the journal:

I. Presentation and submission of works

1. Articles, essays and reviews presented must be original and unpublished in Spanish or English.
2. The Journal of the Center for Studies in Economics and Culture keeps the rights over the works it receives. Therefore, they cannot be published partially or totally in any other publication without the express authorization of the Journal. If the Journal communicates the non-publication of the originals, the author would recover his or her rights.
3. The works must be sent in computer format (e-mail) or through the OJS process, in Word format.
4. Articles will range between 5,000 and 9,000 words, except some special cases to be considered by the editorial team. Essays will have an extension between 3,000 and 6,000 words. Documents will not have a fixed number, and reviews should not exceed 2,000 words.
5. The title must be presented in Spanish and English.
6. The full name and surname of the author must be included in the text. In case that there is more than one author, the Journal will respect the order chosen by the authors. In addition, a brief note should be sent stating the academic degree, profession, teaching position, membership institution, email address and, if there were any, explicit statement of the support received for the preparation of the work.
7. A summary of the central aspects of the work should be sent, ranging between 100 and 175 words in Spanish and English. Between 4 and 8 keywords will also be presented in both languages, using a specialized thesaurus.

II. Citation rules

Bibliographical references must be presented in a section located at the end of the articles and the provision exemplified below must be respected:

Book: Moyano Llerena, C. (1982). *Another lifestyle*, Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Text in a book with editors: Friedman, M. (1984). "The methodology of positive economics" in Hausman, D. (ed.) (1990). *The philosophy of economics. An anthology*, Cambridge: Cambridge University Press.

Journal article: Kahneman, Daniel (2003). "A psychological perspective on Economics", in *The Economic Review*, American Economic Association, vol.3, N°2, pp.162-168

Website: Gomez Caride, Ezequiel (2014). "Religion and the Construction of Argentinian Citizenship. The University of Wisconsin-Madison". <http://gradworks.umi.com/36/24/3624892.html> Last access: June 2018.

The citations or bibliographic references presented in the text's body must be placed in quotation marks and include the author's name, year of publication and the page containing the citation in parentheses.

ACADEMIC QUALITY

Cultura Económica publishes two annual volumes in the months of June and December on a regular basis. Since 2017 the Journal is offered in paper and in OJS. Throughout all its numbers it maintains an adequate coherence with its academic focus and editorial line.

All works published in *Cultura Económica* are original and are subject to prior evaluation by the Editorial Board, and in the case of articles, to external reviewers specialized in the corresponding topics under the double blind peer review evaluation system.

Cultura Económica informs the authors the reasons for the acceptance or rejection of the articles, and gives reports of the external evaluators' opinions.

Cultura Económica has an Editorial Board, an Academic Advisory Board and a list of reviewers. It also has a director, an editor and a writing assistant.

The list of reviewers is made up of national and international researchers of recognized prestige, and the Advisory Academic Council has international expert members in the disciplines of the Journal.

DECLARATION OF GOOD PRACTICES

Cultura Económica Journal seeks to comply with the normative and ethical standards of the academia. Therefore, editors assume the commitment to select suitable reviewers to issue their opinion about the manuscripts. Likewise, they undertake to assess articles based on scientific quality, confidentially and in a period not exceeding six months from its receipt. The reviewers, for their part, undertake to evaluate the work in an objective manner and without bias, within the deadlines and confidentially. Finally, the authors assume the commitment to send unpublished, original and non-plagiarized works. They also agree not to present the same work to another journal simultaneously for their selection. All authors are required to declare that there are no conflicts of interest that affect their work and indicate any funding source linked to the submitted manuscript. The authors are responsible for the scientific quality of their texts.

Colaboradores

Carlos Newland

Licenciado en Economía (UCA). Doctor en Historia (Universidad de Leiden). Secretario de Investigación del Instituto Universitario ESEADE. Editor invitado y miembro del Consejo de Redacción del presente número.

Federico G. M. Sosa Valle

Abogado (Universidad de Buenos Aires). Magister en Economía y Ciencias Políticas (Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas). Dictó las materias Análisis Económico, Economía Política y Derecho Comercial en la Universidad de Buenos Aires, y Análisis Institucional en la Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas. Es Cofundador y Presidente de la Fundación Instituto David Hume.

Pál Czeglédi

Doctorado en Economía (Universidad de Debrecen). Maestría en Economía (Universidad de Debrecen). Profesor Asociado en la Universidad de Debrecen. Su enfoque de investigación incluye la economía institucional y la economía austríaca aplicada para comprender las diferencias entre países en las instituciones y el desempeño económico.

Fernando Méndez Ibisate

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesor Titular Universidad Complutense de Madrid. Sus líneas de investigación incluyen: Pensamiento Económico (Pensamiento clásico y ortodoxo, Marginalismo y Neoclásicos, Metodología en Economía, John Maynard Keynes) y Teoría y Política Monetaria en la Historia del Pensamiento Económico.

Miguel Darío Attaguile

Licenciado en Economía (UBA). Magister en Finanzas (UTDT). Profesor Adjunto Regular en la Licenciatura de Economía de la UNRN. Director de la carrera de economía Universidad Nacional de Río Negro (UNRN). Investigador del CITECDE en la Universidad Nacional de Río Negro.

Álvaro Perpere Viñuales

Doctor en Filosofía (U. de Navarra). Magíster in Economía y Ciencias Políticas (ESEADE). Investigador del Centro de Estudios en Economía y Cultura (UCA). Investigador en Centro de Estudios de la Orden de Predicadores (U. del Norte Santo Tomás de Aquino). Profesor de Historia de las Ideas Políticas y Económicas (UCA, UBA, Universidad Austral). Secretario de Redacción de esta publicación.