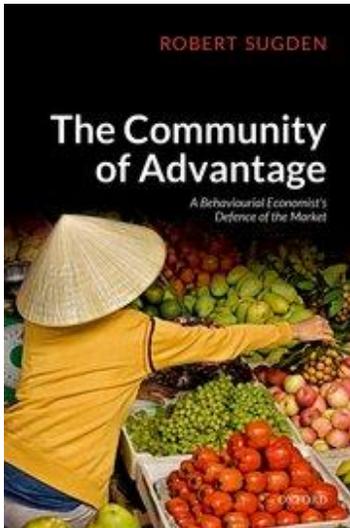


Reseña bibliográfica. The Community of Advantage: A Behavioural Economist's Defence of the Market

Robert Sugden. Oxford University Press, 2018.
ISBN: 9780198825142

Luis Zemborain¹



*Una defensa del mercado por parte de un economista del comportamiento*² es el subtítulo del libro. Después de toda una vida académica dedicada a la economía experimental, Sugden vuelve con este libro a la teoría de base. Su objetivo es afrontar el desafío de desarrollar un tipo de economía normativa que no dependa de supuestos, difíciles de sostener, respecto a las preferencias y, al mismo tiempo, respete las elecciones de los individuos sobre como proyectar sus propias vidas. Ya había reflexionado sobre estas ideas, en la década de los 70, al analizar el famoso teorema de imposibilidad de Amartya Sen. Utilizando como ejemplo la prohibida (en su época) novela inglesa *Lady Chatterley's Lover*, Sen demostró que no podía coexistir un defensor de la libertad individual que cumpliera con el principio de Pareto. Sugden, entonces, buscó cómo dejar de lado estas "preferencias entrometidas" (*meddlesome preferences*) que puedan tener unas personas respecto al comportamiento de otras. El problema se resuelve si en lugar de utilizar las preferencias se pasa a las oportunidades de elección que enfrentan los individuos. Por este camino vuelve a pensar como un economista filósofo, siguiendo la tradición liberal de David Hume, Adam Smith y John Stuart Mill.

Sugden parte de las teorías contractuaristas de Thomas Hobbes y David Hume. De Hobbes toma sus cuatro leyes de la naturaleza humana. Las primeras dos recomiendan a cada persona que trate de lograr un cierto tipo de contrato con los otros integrantes de su grupo social que sea mutuamente ventajoso. Una vez logrado este contrato, sea explícito o implícito, las restantes dos leyes recomiendan a cada individuo que lo cumpla, siempre que la otra parte también lo haga o tenga suficiente prueba de cumplimiento. La lectura que Sugden realiza de Hume podría ser atribuida también a Nozick: "Hume se aparta de la teoría tradicional del contrato social al analizar las instituciones sociales y las prácticas morales como convenciones continuas y autoreproducidas que surgen de procesos evolutivos, en lugar de ser el resultado de un acuerdo previo" (Sugden, 2018, p. 34)³. Presenta, asimismo, tres leyes fundamentales de la naturaleza por las cuales se origina el derecho de propiedad de los bienes externos y, en consecuencia, el de transferirlos a otros miembros de una

¹ Universidad Católica Argentina. Email: lzemborain@uca.edu.ar

² *A Behavioural Economist's Defence of the Market*.

³ "Hume deviates from traditional social contract theory by analyzing social institutions and moral practices as ongoing and self-reproducing conventions that have emerged from evolutionary processes, rather than as the outcomes of some original agreement".

sociedad por mutuo acuerdo, y, en tercer lugar, la obligación moral de cumplir los compromisos.

Tanto en Nozick como en Sugden se puede observar la idea de la autoorganización de los miembros de una sociedad. Los procesos de autoorganización son aquellos que se desarrollan por la propia "dinámica de formación y despliegue de acción humana interactiva" (Rubio de Urquía, 2003, p. 68). Cuando aplicamos esta definición a la economía nos encontramos con procesos de interacción entre personas que se caracterizan por dos propiedades especiales: (i) la producción de cambios estructurales endógenos en la sociedad, y (ii) la producción de "novedades" o hechos no previstos en los planes de acción de cada una de las personas. Una tesis central en economía es que dichos procesos generan un orden espontáneo. Y dicho orden constituye un estado de satisfacción simultánea de los objetivos individuales al interactuar las personas en los mercados. Es el conocido teorema de "la mano invisible" descrito por Adam Smith. Este resalta la segunda propiedad del proceso de interacción cuando afirma que (un individuo) "[...] es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en sus intenciones" (Smith, 1997, p. 402).

La perspectiva contractualista de Sugden reside en mostrar a los miembros de una sociedad cómo se pueden coordinar para lograr un beneficio mutuo. Realiza una clara distinción entre esta perspectiva y dos posibles alternativas. Por una parte, la más conocida y aplicada en la práctica política, llamada economía del bienestar, a cargo de un gobierno o planificador social que debiera ser un autócrata benevolente. Por otra, la propiciada por Amartya Sen, con un observador imparcial, finalmente será también un gobierno, que recoge todos los argumentos expuestos por los ciudadanos que participan en una discusión pública.

Para lograr un acuerdo de beneficio mutuo es necesario partir de una posición básica inicial, y buscar mejorarla mediante una negociación que signifique un beneficio para todos los individuos que participan. Se trata de la solución al problema de negociación de Nash. Inicialmente las partes se encuentran en desacuerdo, empiezan con un conflicto, para luego arribar al acuerdo que beneficia a ambas partes. Sugden comparte con Buchanan que para que sea posible un razonamiento contractualista "es suficiente que los individuos reconozcan la línea de partida como un hecho de la vida" (Sugden, 2018, p. 38).

La visión de Sugden se diferencia marcadamente de las dos alternativas mencionadas en que no es paternalista. Es muy adecuada su posición referida al tratamiento de los errores que los economistas observan en la actuación de personas, cuando estas no se comportan como agentes racionales. En lugar de presentar la solución a estas inconsistencias como un deber de un *public decision-maker*, considera que se debería solamente aconsejar a los individuos sobre cómo podrían perseguir sus propios intereses. La situación, eventualmente, se complica cuando el error individual está relacionado con una característica del entorno de las personas que se encuentra bajo el control de alguna empresa o de una agencia pública. Muchas soluciones beneficiosas provienen de la economía del comportamiento que propone cambios en aquel entorno que incentive (*nudges*) al consumidor hacia elecciones que signifiquen un beneficio.

El título del libro proviene de la descripción del mercado que hizo John S. Mill, como una comunidad de beneficios, tema del capítulo 1. En su argumentación trata cuatro facetas que pueden diferenciarse:

1. ¿A quién debiera dirigirse la economía normativa? Para ello utiliza la perspectiva contractualista de James Buchanan. A ello dedica los capítulos 2 y 3. Compara, con deliberado escepticismo, “el punto de vista desde ninguna parte” de Thomas Nagel (1986) con el espectador benevolente imparcial de la economía del bienestar, para sintetizarlos en el planificador social o el autócrata benevolente. La perspectiva contractualista de Hobbes, Hume, Buchanan y Tullock lo lleva a desestimar el paternalismo y a afirmar que las recomendaciones de dicha perspectiva deben dirigirse a los individuos como directores de sus propias vidas, aconsejándolos sobre cómo perseguir sus propios intereses.

2. La crítica al concepto de preferencias latentes se desarrolla en el capítulo 4. La economía del bienestar neoclásica supone que el individuo tiene preferencias ‘verdaderas’, ‘subyacentes’ o ‘latentes’ que se encuentran suficientemente bien integradas para ser utilizadas como un criterio normativo. Cuando el individuo se aparta de dichas preferencias se trata de un error, por lo tanto la economía del bienestar derivada de la economía del comportamiento, Sunstein y Thaler (2008), debiera reconstruirlas y utilizar las verdaderas que hubiera revelado en ausencia del error. Sugden afirma que debemos apartarnos de ambas teorías del bienestar. Para ello propone el Criterio de Oportunidad Individual, que se desarrolla en el capítulo 5. La idea es que el individuo, cuando se enfrenta a una decisión, siempre prefiere elegir dentro del conjunto de oportunidades que presente la mayor cantidad de alternativas mutuamente excluyentes.

3. La tercera faceta, desarrollada a lo largo de los capítulos 6 a 8, se refiere a la propuesta de un tipo de economía normativa que no utilice el concepto de preferencia. Sobre la base del criterio de oportunidad muestra que él mismo se satisface en el equilibrio de un mercado competitivo, sin hacer referencia a las preferencias. Luego pasa a detallar cuáles regulaciones al mercado pueden justificarse como vías de expansión de oportunidades que permitan mayores transacciones mutuamente beneficiosas. Y finaliza con cuestiones relacionadas con la distribución dentro de una perspectiva contractualista.

4. Completa su propuesta, en los capítulos 9, 10 y 11, con el tratamiento de la moral en las relaciones de mercado. Sugden muestra que los individuos pueden comportarse de tal manera que sus intenciones no sean ni por interés propio ni altruistas, sino que se basen en el beneficio mutuo. Dicha forma de actuar lleva a la cooperación tanto en la sociedad civil como en el mercado. Este es el principio moral del beneficio mutuo.

Finaliza Sugden, compartiendo con Mill, la convicción que la cooperación dirigida al beneficio mutuo es el principio de organización fundamental de una sociedad bien ordenada.

Referencias

Thaler, R. & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving decisions About Health, Wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press.

Nagel, T. (1986). *The View from Nowhere*. Oxford: Oxford University Press.

Rubio de Urquía, R., et al. (2003). *Procesos de Autoorganización*, Madrid: Unión Editorial.

Smith, A. [1776] (1997). *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.

Sugden, R. (2018). *The Community of Advantage: A Behavioural Economist's Defence of the Market*. Oxford: Oxford University Press.