



Creación de valor, florecimiento y virtudes humanas

Value Creation, Flourishing and Human Virtues

Juan Sebastián Landoni

Universidad Francisco Marroquín

landoni@ufm.edu

Resumen: Este trabajo intenta vincular los procesos económicos de creación de valor con fundamentos institucionales de carácter formal e informal. Entre estas últimas se consideran un conjunto de conductas y virtudes necesarias para que las personas se involucren en un proceso virtuoso de cooperación social y, al mismo tiempo, encuentren sentido a la vida. En otros términos, se intenta una aproximación a los requisitos morales para el florecimiento humano en el ámbito de una sociedad abierta. Al mismo tiempo, se analizan un conjunto de desafíos que enfrenta la misma y que podrían hacerla retroceder a estadios relativamente primitivos. Finalmente, se considera que los miembros que caracterizan a la sociedad abierta del respeto, la tolerancia y la inclusión son personas libres y responsables.

Palabras clave: valor, instituciones, virtudes, florecimiento, sociedad abierta.

Abstract: This work tries to link the economic processes of value creation with institutional foundations of a formal and informal nature. Among the latter, a set of behaviors and virtues necessary for people to engage in a virtuous process of social cooperation and, at the same time, find meaning in their own life, are considered. In other words, an approximation to the moral requirements for human flourishing in the field of an open society is attempted. At the same time, a set of challenges facing the open society that could make it regress to relatively primitive stages are analyzed. Finally, it is considered that the members that characterize the open society of respect, tolerance, and inclusion are free and responsible people.

Keywords: value, institutions, virtues, flourishing, open society.

Introducción

La humanidad progresó. La cantidad de variables que lo demuestran contundentemente es extensa, pero ese progreso no fue lineal; no se verificó al mismo tiempo en Occidente y el resto del mundo. Existe cierto consenso sobre la inflexión que acontece en 1820 (Deaton, 2013; Maddison, 2004; McCloskey, 2006, 2010, 2016; Roser, 2013). También se destacan factores acumulativos que se desarrollaron durante siglos, quizás milenios, previos a esa fecha. Este trabajo estudia algunos de esos factores.

Cuando se piensa en el progreso verificado desde 1820, tienden a considerarse variables económicas: los exponenciales aumentos en el ingreso per cápita, en la población y, al mismo tiempo, una exponencial caída de la extrema pobreza (Roser, 2021). Además, la esperanza de vida casi se triplica y la escolaridad y la alfabetización aumentan sin precedentes —aunque Ober (2015) y Vallejo (2019) presentan datos llamativos sobre la riqueza y la educación en la antigua Grecia—. Los datos económicos resultan abrumadores cuando comienza a describirse el bienestar con calzado, abrigo, medicamentos, alimentos, vivienda, servicios de entretenimiento, higiene, electricidad, comunicaciones, transporte y un larguísimo etcétera.

Sin embargo, existen otras dimensiones para pensar el progreso; una matriz cultural e institucional puede considerarse para fortalecer el análisis (North, 1990). En esa matriz se encuentran las reglas, los principios éticos, las tradiciones, los símbolos compartidos, las ideas comunes y las prácticas que definen los comportamientos personales en sociedad. Esa matriz define las formas de la cooperación social que, en unos casos, deviene virtuosa, mientras que, en otros casos, la menor cooperación resulta predatoria o viciosa. En unos casos emergen el crecimiento y el desarrollo; en otros, la sociedad se estanca o contrae.

Las instituciones que habilitaron la creación de valor y el florecimiento humano pueden identificarse con las reglas formales e informales propias de la sociedad abierta. Quizás, lo que Otteson (2019) denomina las tres «p» de la justicia según Adam Smith sirvan para sintetizar esas reglas. Smith (1759/1982) considera que la sociedad avanza cuando se respetan y protegen la vida (*person*), la propiedad (*property*) y los contratos (*promise*).

Estas páginas pretenden profundizar en los cimientos institucionales donde se incluyen reglas escritas, pero también reglas tradicionales y consuetudinarias. En ese sentido, puede denominarse «matriz institucional» o «matriz cultural» al conjunto de reglas formales e informales. En ese conjunto, el arraigo y la

práctica de determinadas virtudes resultan esenciales para la interacción armónica entre los miembros de la sociedad.

Como definición operativa, este trabajo considera a la sociedad abierta como opuesta a la militarización, a la explotación y a la imposición del modo de vida mediante el abuso del poder. La sociedad abierta, entonces, resulta contraria a la jerarquía y al comando totalitarios, al control y a la sanción de múltiples conductas que no producen víctimas. En ese sentido, el orden abierto resulta inclusivo, respetuoso y tolerante con los diferentes planes de vida.

De ningún modo se identifica aquí a la sociedad abierta con un paraíso en la tierra, mucho menos con la interacción de hombres iluminados cuasi perfectos. Por el contrario: se entiende a la sociedad abierta como un proceso dinámico donde participan seres humanos con aciertos y defectos, con capacidades y debilidades, con pocas certezas y enfrentando incertidumbre estructural. Una sociedad abierta es cambiante porque sus miembros ensayan, aciertan, fracasan y aprenden. Con los nuevos aprendizajes se producen avances generalmente marginales y esporádicamente disruptivos.

El avance de este ensayo se realiza en cuatro secciones. Primero se presentan los argumentos que explican la creación de valor. Esa tarea se desarrolla en tres partes: una fase inicial sobre comercio y división del trabajo; una segunda fase, denominada «exponencial» sobre acumulación de capital y crecimiento; y una tercera fase, sostén de las anteriores, sobre instituciones para el desarrollo. La segunda parte reflexiona sobre la vida virtuosa en el contexto de una sociedad abierta. Básicamente, se introducen las virtudes y los deberes morales necesarios para la cooperación voluntaria y pacífica. La tercera parte plantea un conjunto de desafíos de la sociedad abierta. En esa sección se intenta aportar a ciertos debates antiguos como la centralización y la descentralización, por un lado, y a ciertos debates contemporáneos como el mérito y el paternalismo (más o menos libertario). Una última sección se dedica a conclusiones y posibles caminos de investigación.

1. Creación de valor

Como se señala en la introducción, esta sección considera los aspectos técnicos de la creación de valor. En otros términos, se analiza la secuencia lógica de la creación de riqueza o disminución de la pobreza.

En primer lugar, en lo que aquí se denomina fase inicial, se estudia la relevancia del comercio y la división del trabajo, entendidos ambos como dos lados de un mismo proceso y como factores esenciales para explicar la

creación de valor. En segunda instancia, se introduce la aquí llamada «fase exponencial», donde se incorporan el ahorro y la formación de capital como potenciadores de la división del trabajo y la creación de excedentes para las masas. La tercera parte de esta sección incorpora la matriz cultural o institucional como determinante último (o primero, depende del enfoque) para explicar la creación de valor.

1.1 Fase inicial: comercio y división del trabajo

Este apartado pretende mostrar que el comercio crea valor. En otros términos, el comercio potencia la división del trabajo, aumenta la productividad y los excedentes para intercambiar.

Los seres humanos se dividen el trabajo voluntariamente, dedicándose a menor variedad de tareas y especializándose en alguna de ellas. Esa especialización permite ahorrar tiempos de producción e incrementa el capital humano gracias a los aprendizajes que provienen de la repetición de tareas. Además, con más tiempo disponible y más conocimiento humano sobre cada proceso productivo, pueden desarrollarse e introducirse innovaciones. Los tres elementos mencionados —ahorro de tiempos, aprendizaje acumulado e innovación técnica— elevan la productividad. En otros términos, aumenta la producción por unidad de tiempo (Smith, 1776/1981, capítulo 1).

Sin embargo, la división del trabajo no eleva el bienestar necesariamente. Para aumentar el bienestar, los productores especializados deben intercambiar los excedentes. Por ejemplo, el productor de camisas que, sirva la redundancia, solo produce camisas, necesita alimentos; y el productor de hortalizas que, sirva la redundancia, solo produce hortalizas, necesita camisas. Gracias a la especialización, ambos disponen de excedentes. Si intercambian a un precio determinado de común acuerdo, incrementan el bienestar.

¿Por qué el intercambio incrementa el bienestar? En teoría microeconómica se utiliza el teorema fundamental del intercambio para responder: dos personas intercambian pacífica y voluntariamente si, y solo si, se benefician mutuamente (una aproximación al teorema se encuentra en Friedman [1970]; un análisis del teorema se desarrolla en Hirschleiffer [1976/1984]). En otros términos, ambos participantes entregan algo que valoran menos y reciben algo que valoran más.

Los párrafos previos contienen dos categorías que deben distinguirse y aclararse: valor y precio. El primero, de carácter estrictamente subjetivo, se refiere a la disposición a pagar por parte del consumidor y la disposición a cobrar por parte del vendedor. Según la teoría de la utilidad marginal, esas valoraciones

dependen de la percepción subjetiva de escasez y utilidad. Cuanto más útil y escaso sea un bien para una persona, mayor será su valoración (Menger, 1871/1950). En otros términos, cuanto más valioso sea un bien para una persona, mayor será su disposición a cobrar, si fuera vendedor, o su disposición a pagar, si fuera comprador.

Para observarlo mejor, puede considerarse el siguiente ejemplo: Ana está dispuesta a pagar por una camisa, como máximo, veinte kilogramos de sus hortalizas; por su parte, Joaquín está dispuesto a cobrar dos kilogramos de hortalizas por una camisa de su producción. Puede notarse que, si Joaquín estuviera dispuesto a cobrar más de lo que Ana está dispuesta a pagar, no existiría posibilidad de intercambio mutuamente beneficioso, sencillamente porque ambos valoran más lo que disponen que los bienes a recibir.

Esas disposiciones a pagar y a cobrar pueden denominarse UMg^A y UMg^J (utilidad marginal o valoración de Ana y de Joaquín, respectivamente). Luego de un proceso de negociación, pueden acordar un precio (p^*) entre ambas valoraciones (la valoración no tiene unidad de medida y no es cuantificable; la cuantificación del texto se realiza solamente a los efectos de ilustrar la creación de valor en los intercambios). Una forma de exponer el teorema del intercambio y la diferencia entre valor y precio se encuentra en el excedente del consumidor (EC) y el excedente del vendedor (EV). Un análisis de los excedentes de consumidor y vendedor se encuentra en cualquier manual de microeconomía; aquí se utiliza Varian (1987).

Se define al excedente del consumidor como la diferencia entre la disposición a pagar y el precio efectivamente pagado, i.e. $EC = UMg^C - p^*$. El excedente del vendedor se define como la diferencia entre el precio efectivamente cobrado y la disposición a cobrar, i.e. $EV = p^* - UMg^V$. El superíndice representa en ambos casos la valoración del comprador y del vendedor.

Regresando al ejemplo, los excedentes de Ana y Joaquín que cumplen con el teorema del intercambio pueden expresarse del siguiente modo:

$$EC = UMg^A - p^* \geq 0$$

$$EV = p^* - UMg^J \geq 0$$

El precio al que acuerden intercambiar puede estar más cerca de 20 kg (UMg^A) o de 2 kg (UMg^J), dependiendo de las habilidades negociadoras de ambos comerciantes. Pero no puede encontrarse fuera de ese rango. Si lo hiciera, violaría el teorema fundamental del intercambio (i.e. los excedentes no deben ser negativos).

¿Cuál es la relevancia del análisis previo? Al considerar los excedentes de ambos participantes, se deduce que el intercambio crea valor. En este caso donde Ana está dispuesta a pagar 20 y Joaquín está dispuesto a cobrar 2, existen 18 unidades de valor en juego. Si acordaran un precio $p^* = 10$, Ana obtendría un excedente de 10 ($EC = 20 - 10$) y Joaquín un excedente de 8 ($EV = 10 - 2$)¹.

Esos excedentes representan la creación de valor del comercio pacífico y voluntario (Horwitz [2020] insiste en que los seres humanos, más que crear cosas, crean valor para los demás). Constituyen ambos excedentes la posibilidad de utilizar esos recursos para otros fines y atender más necesidades presentes o futuras. En otros términos, constituyen un conjunto de opciones reales para satisfacer más necesidades y aumentar el bienestar.

1.2 Fase exponencial: acumulación de capital

El último párrafo del apartado previo contiene la sustancia de un proceso de creación de valor que podría definirse como exponencial (como lo describen los «palos de *hockey*» de la introducción). En el pensamiento de Smith (1776/1981), cuanto más y más personas se agregan al mundo de la cooperación social bajo la división del trabajo, mayor es la cantidad de excedentes producidos. Como consecuencia se realizan nuevos intercambios que crean valor. Los nuevos excedentes de consumidores y vendedores se pueden consumir en el presente, pero también en el futuro, lo que técnicamente se denomina ahorro.

Lo que describe el final del párrafo previo es una caída en las preferencias temporales; la teoría de las mismas fue desarrollada por Von Böhm-Bawerk (1884/1890). Cuando el público prefiere consumir menos en el presente, aumenta la oferta de ahorro. Los aumentos en el nivel de ahorro disminuyen su precio que es la tasa de interés. Con más fondos disponibles y a un costo del capital más bajo, los emprendedores pueden lanzar nuevos proyectos de inversión (en las empresas existentes o creando nuevas).

Las nuevas inversiones promueven una nueva división del trabajo con más productividad o, lo que es igual, más excedentes. Ahora estos excedentes tienen doble efecto: aumentan el intercambio y el bienestar presente, por un lado, pero aumentan el volumen de ahorros y el bienestar futuro, por otro. Mientras este proceso de creación de riqueza presente y futura se sostiene, se multiplican las oportunidades de empleo. Los salarios reales tienden a aumentar porque

¹ Un lector atento podría preguntar qué sucede cuando alguien paga lo máximo que está dispuesto a pagar o cobra lo mínimo que está dispuesto a cobrar. En esa instancia, el excedente es nulo. Sin embargo, sigue existiendo un beneficio subjetivo.

aumenta la productividad. Pero aumentan por dos vías: aumentan los salarios nominales porque aumenta la demanda de empleo y caen los precios de los bienes y servicios de consumo por mayor oferta.

El corolario del proceso descrito es mayor bienestar para mayor cantidad de personas. En particular, la acumulación de capital deriva en el crecimiento de las oportunidades de empleo y los salarios reales de aquellos que se encuentran en el margen, es decir, los más pobres y vulnerables. Quizás, el corolario más relevante se encuentre en la disminución acelerada de las tasas de pobreza e indigencia (pobreza extrema).

Existe una posible formalización de lo expuesto. Si CI es el capital invertido, RC es el rendimiento de ese capital y CC es el costo del capital, se define a la ganancia extraordinaria, valor económico agregado o EVA, por su siglas en inglés (EVA es un desarrollo de McKinsey & Company Inc. por Copeland et al. [1990]), del siguiente modo:

$$\text{EVA} = \text{CI} (\text{RC} - \text{CC})$$

Según esta expresión, el EVA es positivo si, y solo si, el rendimiento del capital (RC) es mayor a su costo (CC). Si el RC fuera menor al CC en el agregado, para la mayoría de las empresas y en términos netos, la economía se encontraría en un proceso de consumo o destrucción de capital. Cuando el RC es mayor al CC sostenidamente, la economía ingresa en un proceso de acumulación creciente de capital.

En los mercados abiertos y desregulados, el rendimiento y el costo del capital tienden a igualarse por la operación del mecanismo de precios. Una empresa que introduce una innovación disruptiva en la producción de un bien de consumo genera atractivo para los demás competidores. En la medida que los competidores ingresan, y en ausencia de innovaciones, se verifica un cambio de precios relativos. El costo del capital tiende a aumentar por mayor demanda, los precios de los recursos tienden a aumentar por mayor demanda y los precios de los bienes y servicios de consumo tienden a caer por mayor oferta. Luego, el rendimiento RC tiende a caer y el costo CC tiende a subir. En otros términos, el EVA puede llegar a cero o, peor, hacerse negativo. Esa tendencia del EVA es provocada por la competencia y presiona a los emprendedores a innovar permanentemente. Por ese motivo resulta clave la competencia entendida como ausencia de privilegios. Una explicación detallada del impacto de los precios relativos en el EVA se encuentra en Landoni (2017).

En la medida en que la empresarialidad y la innovación se sostienen, aparecen excedentes para el consumo y el ahorro. Una economía donde el ahorro aumenta en rondas sucesivas disminuye el costo del capital también sucesivamente. Además, si más y más personas se convierten en emprendedoras, pueden aparecer proyectos con mayores rendimientos del capital. Ambos fenómenos explican la acumulación de capital y creación de valor crecientes verificados en los últimos siglos y que redundan en mayor bienestar y menor pobreza.

1.3 Para terminar con «el cuento de hadas»: instituciones

Las dos fases que se describen previamente sintetizan un proceso virtuoso de creación de riqueza con consecuencias cuantitativas y cualitativas en la población. Aumenta la cantidad de habitantes, pero también su calidad de vida. Un dato llamativo respecto de la disminución de la pobreza extrema es que se verifica tanto en términos relativos como en términos absolutos (Roser, 2021).

Sin embargo, la descripción realizada es de carácter técnico y no termina de explicar las causas de la creación de riqueza. Puede afirmarse que ese análisis económico explica lo acontecido en los países desarrollados desde el siglo XVIII. Al mismo tiempo, no explica lo sucedido en los países de menor desarrollo relativo con mercados de capitales minúsculos, baja productividad y bajos salarios reales y, finalmente, altas tasas de pobreza.

Adam Smith reflexiona en los albores del «gran enriquecimiento» que se verifica en los últimos dos siglos (McCloskey, 2020). Por un lado, Smith anticipa el proceso de creación de riqueza; por el otro, explica su carácter emergente y autorregulador, y, finalmente, expone sus requisitos institucionales. Por este motivo, el escocés era consciente que, para evitar «el cuento de hadas» de la creación de riqueza, se requieren reglas tanto formales como informales. En ausencia de determinados requisitos institucionales, la interacción humana en sociedad resulta destructiva o, en el mejor de los casos, termina estancada.

Muchos economistas y muchas escuelas consideran fundamentales a las instituciones para explicar los cimientos del crecimiento y el desarrollo. Entre otros, la mayoría de los economistas clásicos, de la nueva economía institucionalista, de la escuela del *public choice*, los de Bloomington, los economistas austriacos.

¿Qué instituciones impulsan la creación de valor y la acumulación creciente de capital? En una carta, Smith (1795/1982) establece que paz, una tolerable administración de justicia y una política tributaria adecuada alcanzan para que la sociedad abandone su estado de barbarie en dirección a la opulencia:

Little else is requisite to carry a state to the highest degree of opulence from the lowest barbarism but peace, easy taxes, and a tolerable administration of justice: all the rest being brought about by the natural course of things. All governments which thwart this natural course, which force things into another channel, or which endeavor to arrest the progress of society at a particular point, are unnatural, and to support themselves are obliged to be oppressive and tyrannical. (p.322)

En su tratado de economía sostiene que una *well-governed society* extiende esa opulencia hasta los estratos más bajos de la sociedad gracias al comercio que multiplica la división del trabajo:

It is the great multiplication of the productions of all the different arts, in consequence of the division of labour, which occasions, in a well-governed society, that universal opulence which extends itself to the lowest ranks of the people. Every workman has a great quantity of his own work to dispose of beyond what he himself has occasion for; and every other workman being exactly in the same situation, he is enabled to exchange a great quantity of his own goods for a great quantity, or, what comes to the same thing, for the price of a great quantity of theirs. (Smith, 1776/1981, p. 22)

La sociedad gobernada adecuadamente requiere lo que Otteson (2019) denomina las *three Ps* de la justicia en Adam Smith. En su tratado sobre moral, Smith (1759/1982) expresa:

The most sacred laws of justice, therefore, those whose violation seems to call loudest for vengeance and punishment, are [1] the laws which guard the life and person of our neighbor; [2] the next are those which guard his property and possessions; and last of all [3] come those which guard what are called his personal rights, or what is due to him from the promises of others. (p. 84)

En otros términos, la sociedad progresa cuando se respeta y protege la vida (*person*), la propiedad (*property*) y los contratos (*promise*).

En un sentido similar, Kirzner (1973) considera que, para un funcionamiento apropiado de la economía de mercado, se necesitan los prerrequisitos institucionales de derechos de propiedad y libertad contractual. Las restricciones o reglas contrarias a estos derechos fundamentales tienen efectos nocivos o, técnicamente, ineficientes. Por ejemplo, los aranceles que privilegian a algunos empresarios nacionales limitan el comercio y, como consecuencia, se restringe la división del trabajo y la productividad. Como corolario: menores salarios reales y bienestar. Lo mismo sucede con los impuestos expropiatorios que disminuyen la acumulación de capital.

Las restricciones al comercio, a la división del trabajo, al ahorro y a la formación de capital, restringen a su vez la productividad y los excedentes para el intercambio. En otras palabras, restringen el crecimiento y el desarrollo (sostienen la pobreza).

El respeto a la propiedad legítima y a los contratos tiene consecuencias en los incentivos al facilitar el intercambio y promover la cooperación pacífica y voluntaria. Además, cuando se estabilizan esas reglas a lo largo del tiempo, sus efectos sobre la coordinación de expectativas y sobre la disminución de incertidumbre impactan en las capacidades empresariales, en el volumen de ahorros y la inversión de largo plazo (de mayor productividad relativa). Hayek (1959/1998) enfatiza que «probablemente, no exista otro factor que haya contribuido más a la prosperidad de Occidente que la relativa certidumbre de la ley que ha prevalecido aquí» (p. 208).

El sistema de reglas consagrado en el *Rule of Law* incluye la generalidad, la igualdad ante la ley y la certeza jurídica: ideales institucionales de una sociedad abierta donde se limita el ejercicio del poder y, en particular, su abuso. En esa sociedad abierta, donde se respetan y protegen los derechos a la propiedad, con ausencia (o minimización) de privilegios, tienden a potenciarse los factores que explican el progreso económico y social.

El entramado institucional es amplio y lo expuesto resulta incompleto. Ese conjunto incluye reglas culturales y morales, relativamente más informales, que tienden a definir la concepción del yo individual y las formas correctas de comportamiento (al respecto puede consultarse Chamlee-Wright y Lavoie [2000]). También incluye instituciones macroeconómicas asociadas a la calidad del sector monetario y financiero, del sector externo y del sector público. Por otro lado, se agregan reglas políticas vinculadas al respeto y tolerancia de las ideas ajenas, a la participación en los debates públicos, la formación y operatoria de partidos políticos, regímenes electorales, entre otras (sobre instituciones formales e informales en la política, véase a Helmke y Levitsky [2004]).

Los párrafos previos consideran un sistema institucional que impulsa el crecimiento y el desarrollo. Sin embargo, intentan superar el aspecto económico del bienestar. Sería un error identificar el bienestar solamente con el consumo de hamburguesas, cortes de cabello, televisores, piscinas, cines, antibióticos, odontología, plazos fijos, entre otros; la enumeración es limitada y aleatoria. Se mencionan bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas y, mediante su consumo, aumentan el bienestar. Lo que se pretende señalar son los aspectos adicionales para el florecimiento humano.

La próxima sección intenta una aproximación a los valores y las conductas virtuosas, incorporadas a las instituciones culturales y morales. Esa tarea se realiza pensando que las instituciones pueden ser virtuosas o viciosas y que pueden otorgar sentido y dignidad al ser humano, o no.

2. Virtudes para una sociedad abierta

Esta sección se involucra en discusiones que exceden el carácter técnico y económico de las primeras secciones. Se intenta avanzar en el análisis de la sección previa donde se introducen las instituciones. En particular, se estudian las reglas informales como valores y conductas que podrían denominarse de carácter ético. Pretende hacerlo de modo introductorio, parcial y tentativo, dejando un conjunto de preguntas y consignas de investigación.

En sus textos sobre ética, *Ética nicomaquea*, *Ética eudemia* y *Acerca del alma* (este trabajo sigue la edición de Editorial Gredos, 1982), Aristóteles introduce la idea de eudaimonía para identificar el fin último de la vida humana, traducido como «felicidad» o «vida buena». El estagirita considera a la vida contemplativa, propia del filósofo, como el camino apropiado para alcanzar la eudaimonía, pero también analiza la vida política donde los hombres buscan honores mediante virtudes de convivencia ciudadana (amistad, entendimiento y carácter). Queda descartada, en su pensamiento, la vida placentera o voluptuosa orientada a la satisfacción sensual, típica de animales.

Lo importante en la obra de Aristóteles se encuentra en la conexión de la vida eudaimónica con el ejercicio o el hábito de las virtudes morales, entre ellas la templanza, valentía, prudencia, veracidad, liberalidad, apacibilidad y justicia. Esta última sería la más importante porque implica un reconocimiento de los derechos del resto de los miembros de la sociedad.

Así como Aristóteles considera a la eudaimonía como fin último del individuo, Otteson (2019) considera a la sociedad justa y humana como fin último social. Puede afirmarse que el primero se orienta al carácter privado y el segundo al carácter público.

¿Cómo conectan ambos fines? Otteson (2019) explica que mediante lo que denomina negocios honorables, donde las personas benefician a los demás cuando intentan beneficiarse a sí mismas. En sentido contrario, los negocios deshonorables implican el beneficio de alguien a expensas de los demás. Lo anterior representa lo que Otteson asocia al funcionamiento adecuado de una economía de mercado. Sin ser condición suficiente, una economía de mercado resulta necesaria para proveer incentivos que redunden en la creación de riqueza.

Bajo instituciones de *Rule of Law*, con igualdad ante la ley y certeza jurídica, tiende a emerger una economía de mercado, donde la mayor productividad (cantidad de bienes y servicios por unidad de tiempo) que proviene de la división del trabajo habilita mayores intercambios, satisfacción de necesidades y bienestar. Además, la acumulación creciente de capital aumenta el nivel de inversión y las oportunidades de empleo. Una de las claves para la realización personal se encuentra en la posibilidad de elegir el empleo acorde a las preferencias subjetivas. En el mismo sentido, mayores oportunidades permiten abandonar empleos desagradables o alienantes. Finalmente, la mayor variedad de oportunidades hace posible encontrar un empleo productivo y digno, donde la persona se sirve a sí misma pero también sirve a los demás.

Otteson (2019) sintetiza las aspiraciones de una sociedad abierta al expresar:

So what does it mean to treat people humanely, and what are the institutions we would regard as just? At the highest level, we want to have a society that is peaceful and prosperous, in which people are able to construct for themselves lives of meaning and purpose, and in which people are treated, both by other people and by their public institutions, with dignity and respect. (p. 20)

Las formas en que las personas se tratan entre sí resultan esenciales en el análisis de McCloskey (2006, 2010, 2016). Para la autora, el Gran Enriquecimiento se explica por cambios en creencias y actitudes que llama virtudes burguesas. Básicamente: honestidad, trato correcto, laboriosidad, perseverancia, prudencia y puntualidad.

Aquellos cambios en hábitos y actitudes fueron paulatinos y, probablemente, reunieron tradiciones judeocristianas, griegas, romanas, sajonas, entre otras (Rougier, 1969/2005). Según McCloskey (2010), lo que ocasiona el progreso es un cambio cultural y, particularmente, en la retórica y la forma de considerar la actividad comercial y emprendedora. Lo que en un principio pudo considerarse algo cercano al vicio, fue cambiando hacia no ser necesariamente malo, luego neutral y, finalmente, algo elogiable.

En los términos de Otteson (2019), ese cambio implica la institucionalización de una mirada positiva de los negocios honorables donde las personas se benefician mutuamente (y una mirada negativa hacia los que se benefician a expensas de los demás). En términos similares, Smith (1776/1981) entiende que, en una sociedad bien gobernada, sus miembros son mutuamente sirvientes unos de otros.

La sociedad abierta y bien gobernada está definida por un sistema de reglas o instituciones que promueven un proceso descentralizado. En ese orden social, sus miembros tienen un conjunto de obligaciones. La estabilidad del orden y sus posibilidades de supervivencia exige un comportamiento particular por parte de sus miembros. Si la mayoría de las personas se comporta inadecuadamente cuando no es observada por el resto, la sociedad tendrá problemas de sostenimiento. Lo mismo tiende a suceder cuando la mayoría de los integrantes actúa como *free-rider* o aprovecha las *golden opportunities* que señala Frank (1988), las cuales implican violar una regla, esperar no ser descubierto y que los demás no se enteren.

En el contexto de esos comportamientos requeridos, Smith (1759/1982, como se citó en Otteson, 2019) resalta la importancia del carácter individual bien formado y establecido, o *self-command*. Esa virtud sería de orden mayor dado que, para el escocés, constituye un prerrequisito de virtudes como la prudencia, la justicia y la beneficencia. Sobre esta última, Smith insiste en su aspecto voluntario y privado. La administración de justicia puede entenderse como una función del Estado. Pero la beneficencia queda en la responsabilidad de las personas, en particular de aquellos que pueden ayudar al necesitado.

En congruencia con el carácter requerido pueden considerarse los siguientes parámetros culturales: confianza, autodeterminación individual, respeto y obediencia. Estas variables culturales impactan en la interacción social y en el desempeño económico (Tabellini, 2010; Williamson y Kerekes, 2011). Un primer ejemplo: una sociedad de personas desconfiadas y envidiosas impone altos costos de transacción a la interacción y termina frustrando intercambios que disminuyen su bienestar. Otro ejemplo: una sociedad de personas paternalistas, con baja autodeterminación personal, tenderá a exigir más al aparato del Estado, a legitimar el crecimiento del sector público y, finalmente, a centralizar decisiones en el ámbito estatal.

Los párrafos previos intentan aproximarse a determinados requisitos asociados al comportamiento individual. En otros términos, consideran un sentido de comunidad propio de la sociedad abierta, un conjunto de virtudes cívicas para el florecimiento humano y el progreso. Entre las virtudes más importantes se encuentra la que Shils (1997, como se citó en Boettke, 2021) define desde el título de su libro: *The Virtue of Civility*. La civilidad exige responsabilidad personal para la solución de conflictos de intereses. Cuando la civilidad se difunde entre los miembros de la sociedad, se conforma la denominada sociedad civil con sus organizaciones. Esa civilidad permite solucionar problemas entre demandas en conflicto actuando más cerca y con mayor conocimiento de las partes, generalmente vecinos.

Las palabras previas permiten pensar una sociedad con personas que se consideran libres y responsables, con un sentido de cercanía hacia su comunidad y con virtudes cívicas. Son capaces de balancear el bienestar individual y el denominado bien común, y también son capaces de entender el bien común como un bien posible cuando se limita el abuso de poder. Quizás este tipo de personas sean correctamente representadas por los *Commonwealthmen* de los siglos XVII y XVIII (ver Elliott [2006]).

3. Algunos desafíos de la sociedad abierta

La sociedad abierta enfrenta desafíos permanentes. Esta sección presenta apenas una muestra. Son cotidianos los embates contra las decisiones personales que no provocan daños ni víctimas. Abundan quienes desean decidir por los demás, desde cuestiones accesorias y marginales hasta la totalidad de la vida humana. Quizás un primer desafío se encuentra en entender que el orden social descentralizado es no solamente posible, sino relativamente más eficiente que una organización centralmente planificada.

Lo anterior implica varios entendimientos parciales. En primer lugar, la afirmación que difundiera Friedman (1975), «no hay almuerzos gratis», significa que siempre alguien asume el costo de producir aquello que otro recibe sin cargo. La institucionalización de la idea de gratuidad conlleva peligros para la sociedad abierta. En la medida que determinadas políticas públicas insisten con la gratuidad, se pasa por alto al contribuyente, el *forgotten man* de Sumner (1883/1992). Esencialmente, se olvida la relevancia de los incentivos para la toma de decisiones. Cuando las personas productivas que aportan en términos netos comparan su contribución con lo que finalmente disponen, tienden a retirarse de la actividad o a trasladarse al sector informal.

Otra manera de expresar el párrafo previo se encuentra en la conocida Ley de Say (1803). Básicamente, la ley sostiene que primero se debe producir para luego comprar: primero trabajar y producir bienes o servicios que los demás demanden para obtener poder de compra, luego se puede demandar y satisfacer necesidades. La insistencia con la secuencia inversa resulta peligrosa para la sociedad abierta cuando aparece la inflación y sus incentivos distorsionados (Hutt, 1974).

Los dos párrafos previos enfocan tópicos de economía. Sin embargo, desde el derecho y la sociología también pueden plantearse desafíos; es el caso de Sandel (2020), quien introduce la idea de «tiranía del mérito». Lo que plantea obliga a pensar en términos sociológicos y jurídicos. Por un lado, el autor observa una soberbia y un desprecio de los relativamente exitosos hacia

aquellos menos favorecidos en quienes, por su parte, florece el resentimiento. Por otro lado, los mejor ubicados tienden a ocupar las posiciones de gobierno en empresas y Estado, conformando una élite con poca movilidad y, peor, con posibilidades de promover un sistema de privilegios.

Las palabras previas describen un alejamiento del Estado de derecho por proliferación de desigualdades jurídicas, pero también por una pérdida de virtudes cívicas requeridas. Las consecuencias se observan en las divisiones sociales casi insalvables, el descrédito a la democracia genuina y el surgimiento de populismos varios. El problema de estos planteos se encuentra en las soluciones propuestas. De ningún modo se puede resolver aquí semejante incógnita. Pero las alternativas pueden operar con los principios de sociedad abierta y a favor de esta, o en sentido contrario. Representa un inmenso peligro para la sociedad abierta si se castiga a los más eficientes en servir a los demás. El desafío en términos educativos y políticos no resulta menor.

Otro desafío lo proponen quienes discuten la libertad de elección. Thaler y Sustein (2016) introducen el paternalismo libertario que solicita a la política pública un empujón (*nudge*) para orientar la decisión individual hacia comportamientos considerados mejores por las autoridades. Este último aspecto muestra el paternalismo; la decisión personal, supuestamente, sería libertaria. Un ejemplo habitual es la exposición del alimento saludable en lugares relativamente más visibles. Se razona que, si solo se ven las comidas menos saludables, el público tiende a elegir las. Con la nueva exposición, gracias al empujoncito, se mejoraría la calidad de vida.

Para autores como Ubel (2006) sobra el aspecto libertario y debe quedar solo el paternalista. Con la guía de las ciencias de salud y nutrición, se debería prohibir la mala alimentación y dejar la libertad de elección en el pasado. En sentido similar se expresa Conly (2012), quien entiende a la autonomía individual como una reliquia previa a las ciencias. Luego, los expertos científicos deberían asesorar a los legisladores para que el público consuma lo adecuado. En la misma línea de argumentación, Schwartz (2016) critica el exceso de opciones a disposición de los consumidores. Según su pensamiento, esa abundancia produce ansiedades y preocupaciones antes de elegir. Luego de la decisión, provoca remordimientos porque se ignora si la opción era correcta.

El conjunto de ideas previas se utiliza para justificar políticas públicas paternalistas. Esas políticas pasan por alto un aspecto esencial de la sociedad abierta: el proceso de ensayo, error, aprendizaje y retroalimentación. Mediante análisis económico, podría afirmarse que limitan las capacidades empresariales y procesos de descubrimiento e innovación, pero Otteson (2019) considera que

atacan a la sociedad justa y humana porque limitan la responsabilidad individual y la autonomía. En su análisis, los seres humanos son agentes económicos, pero también morales. Impedir o limitar la elección individual, tiene efectos nocivos en la nobleza y la belleza —textual— moral que emerge del pleno uso de las facultades humanas y la dignidad de comandar la propia vida.

Diversos autores señalan el peligro y las consecuencias de sustituir las decisiones personales por el criterio de los expertos (Easterly, 2015; Hayek, 1945, 1974; Ostrom, 1990/2000). Quizás el antecedente de lo expresado se encuentre en Smith (1759/1982), quien observa al hombre de sistema como un arrogante que puede planificar la vida ajena. En primera instancia, las personas tienen una ventaja relativa de conocimiento sobre lo que sucede en su propia vida. En segundo lugar, ningún sabio puede acceder al conocimiento de las particularidades de cada miembro de la sociedad en términos de recursos, preferencias y habilidades técnicas. Por lo anterior, para encontrar soluciones a nuestros problemas, resulta ineficiente confiar en el esfuerzo concentrado y monopólico de un pequeño grupo de científicos, intelectuales o políticos ejerciendo funciones públicas; resulta más eficiente confiar en los esfuerzos independientes y competitivos de millones de personas. Lo anteriormente mencionado parafrasea la siguiente idea de Hayek (1959/1998):

La libertad es esencial para dar cabida a lo imprevisible y no pronosticable: la necesitamos porque hemos aprendido a esperar de ella la oportunidad de llevar a cabo muchos de nuestros objetivos. Puesto que cada individuo conoce tan poco y, en particular, dado que rara vez sabemos quién de nosotros conoce lo mejor, confiamos en los esfuerzos independientes y competitivos de muchos para hacer frente a las necesidades que nos salen al paso. (p. 56)

Los privilegios monopólicos, i.e. la desigualdad ante la ley, atentan contra el desarrollo. Pero no solo los mencionados previamente: Holcombe (2021) alerta sobre el peligro de los empresarios que, luego de amasar fortunas cuantiosas compitiendo en los mercados, utilizan sus recursos para conseguir privilegios monopólicos que frenen el ingreso de nuevos jugadores. Lo que piensa Holcombe podría expresarse en términos económicos como buscadores de rentas contra el capitalismo competitivo; en términos jurídicos podría entenderse como explotadores contra el imperio de la ley. Podría expresarse en términos morales como personas intentando beneficiarse a expensas de los demás.

Lo anterior no debe entenderse como una crítica a la empresariedad, dado que aplica a todos los miembros de la sociedad. Cuando cualquier persona obtiene un privilegio del Estado, lo pagan otros contribuyentes. Como se expresa en los primeros párrafos de esta sección, nada es gratis, por un lado, y existe el

hombre olvidado, por otro lado. Comprender algo tan elemental podría resultar esencial para el futuro de la sociedad abierta.

Existen desafíos menos elementales, en particular, ante conflictos que requieren la denominada acción colectiva. Esos problemas aparecen cuando se requiere una tercera parte. Un lugar que puede ocupar el gobierno nacional o local, un juez o un organismo creado al efecto y financiado por todos los involucrados. Aunque el desafío excede estas páginas, esos problemas de acción colectiva requieren comprender que el paternalismo a nivel social resulta tan peligroso e inviable como la descentralización total en el ámbito familiar. Lo expuesto anteriormente sigue a Hayek (1988/1992); se hace énfasis en el original cuando expresa:

If we were to apply the unmodified, uncurbed, rules of the micro-cosmos (i.e., of the small band or troop, or of, say, our families) to the macro-cosmos (our wider civilization), as our instincts and sentimental yearnings often make us wish to do, we would destroy it. Yet if we were always to apply the rules of the extended order to our more intimate groupings, we would crush them. So, we must learn to live in two sorts of worlds at once. (p. 18)

Este desafío implica reconocer a la sociedad abierta como un proceso dinámico, un orden extenso y complejo, donde compiten y cooperan anónimos que respetan reglas básicas y toleran diferencias. En ese orden extenso existen organizaciones jerárquicas como familias, empresas, clubes y gobiernos. Encontrar el balance adecuado entre lo planificado y lo emergente puede ser el enigma definitivo de la sociedad abierta, pero intentar diseñar a la gran sociedad como a una familia o una empresa no resulta solamente difícil sino imposible e infructuoso.

4. Conclusiones

Este trabajo pretende resaltar aspectos de la sociedad abierta como la cooperación pacífica y voluntaria que crea valor en el intercambio y en la acumulación de capital, pero donde esa cooperación se sostiene en un conjunto de valores y virtudes morales sin los cuales sería imposible. Sintetizando, se intenta señalar que el progreso es económico y social, pero también moral.

Además, estas páginas hacen referencia a aumentos sostenidos de productividad que elevaron la calidad y la extensión de la vida. Muchos de esos aumentos provienen de innovaciones técnicas deudoras de la revolución científica del Renacimiento. La diferencia entre los avances científicos medievales, más empíricos, y los posteriores se encuentra en el uso de la razón y del

método (Rougier, 1969/2005). Desde el siglo XVI, la ciencia avanza mediante la abstracción deductiva y el empirismo ampliado (Chalmers, 1976/2000).

Sin embargo, esos avances encuentran un vicio en el abuso de la razón, en particular, cuando se pretende diseñar el orden social. Las experiencias totalitarias y genocidas muestran el extremo, pero determinados controles e imposiciones pertenecen a la misma especie. En la cuarta sección se consideran restricciones alimenticias y sanitarias como desafíos de la sociedad abierta. Existen otras propuestas, desde educativas hasta familiares (por ejemplo, Conly [2015] propone limitar el número de hijos).

El ejercicio paternalista podría sugerir otras intervenciones o interrupciones de la autonomía individual con el auxilio de la ciencia. Desde el vestido hasta la actividad física podrían regularse con ese criterio. La sociedad totalitaria se encuentra a un paso cuando se intenta garantizar el acceso a la tierra, a la vivienda y al ingreso mínimo.

No se desconoce en este trabajo la relevancia del avance científico y su impacto en términos morales como explica Shermer (2015), pero existe un constructivismo racionalista y abusivo que pretende imponer caprichos y arbitrariedades científicas. Se encuentra en *Paul Feyerabend ¿Escepticismo o Humanismo?*, por ejemplo, un tratamiento de los peligros del racionalismo científico en Karl Popper, Friedrich Hayek y Paul Feyerabend. Y tiene efectos nocivos en el progreso. En primer lugar, eleva costos de transacción y disminuye la cantidad de intercambios. En segunda instancia, centraliza soluciones, incrementa las actividades y el tamaño del Estado, disminuye el ingreso disponible y la posibilidad de ahorro. Además, se achica el conjunto de oportunidades al disminuir la inversión y la demanda de empleo.

Lo que interesa a este trabajo es que, finalmente, se afecta la matriz institucional al modificar las virtudes morales requeridas. La imposición del modo de vida tiende a colisionar con los proyectos personales, impidiendo la realización individual y una vida con sentido. Las capacidades de innovación son distorsionadas y se incentiva la empresarialidad destructiva propia de los buscadores de rentas (Baumol, 1990). Crece la cantidad de miembros de la sociedad que buscan alternativas para vivir a expensas del resto, multiplicando los juegos de suma cero y negativa. En última instancia, la sociedad de la cooperación pacífica y voluntaria se encamina hacia la jungla hobbesiana o la guerra de todos contra todos. La experiencia soviética, por ejemplo, muestra cómo los incentivos perversos promovieron la multiplicación de mentirosos, corruptos, soplones, traidores, entre otros vicios para la sociedad (para más información pueden consultarse Fitzpatrick [2019] y Aleksievich [2022]).

Cabe preguntarse si ese escenario no es peor que el denominado «estado de naturaleza».

Quienes interactúan y cooperan mediante acuerdos pacíficos en la sociedad abierta son personas reales con problemas, ignorancias genuinas, vicios, sesgos irracionales e instintos primitivos. Pero también son personas con virtudes morales y cívicas que incluyen sentido de comunidad; son personas que como mínimo dejan vivir y no molestan al prójimo, que como máximo lo auxilian cuando lo requiere la ocasión y en la medida de sus posibilidades. Mientras estas últimas cualidades arraigan, existen posibilidades de progreso. En síntesis, una sociedad abierta progresa cuando sus miembros actúan y acuerdan voluntariamente como personas libres y responsables.

Referencias

- Aleksiéovich, S. (2022). El fin del «Homo Sovieticus». Editorial Acantilado. (Originalmente publicado en 2013)
- Aristóteles. (2015). Ética (Nicomaquea, Eudemia y Acerca del Alma). Editorial Gredos. (Originalmente publicado en 1982)
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), Parte 1, pp. 839-921. <https://www.jstor.org/stable/2937617>
- Boettke, P. (2021). The Struggle for a Better World. Mercatus Center at George Mason University.
- Chalmers, A. (2000). ¿Qué es esa cosa llamada ciencia? Siglo XXI Editores. (Originalmente publicado en 1976)
- Chamlee-Wright, E. y Lavoie, D. (2000). Culture and Enterprise. The Development, Representation and Morality of Business. Routledge.
- Conly, S. (2012). Against Autonomy: Justifying Coercive Paternalism. Cambridge University Press.
- Conly, S. (2015). One Child: Do We Have a Right to Have More? Oxford University Press.
- Copeland, T., Koller, T. y Murrin, J. (1990). Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies (3a ed.). Wiley.

- Deaton, A. (2013). *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton University Press.
- Easterly, W. (2015). *The Tyranny of Experts: Economists, Dictators, and the Forgotten Rights of the Poor*. Basic Books.
- Elliott, J. (2006). *Empires of the Atlantic World: Britain and Spain in America 1492-1830*. Yale University Press.
- Fitzpatrick, S. (2019). *La vida cotidiana durante el estalinismo. Cómo vivía y sobrevivía la gente común en la rusia soviética. Siglo XXI Editores. (Originalmente publicado en 1990)*
- Frank, R. (1988). *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. Norton.
- Friedman, M. (1970). *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*. *The New York Times Magazine*, 17.
- Friedman, M. (1975). *There's No Such Thing as a Free Lunch*. University of Michigan.
- Hayek, F. (1945). *The Use of Knowledge in Society*. *American Economic Review*, 35(4), 519-530. https://doi.org/10.1142/9789812701275_0025
- Hayek, F. (1974). *Friedrich August von Hayek - Prize Lecture*. *The Nobel Prize*: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture/>
- Hayek, F. (1992). *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*. University of Chicago Press. (Originalmente publicado en 1988)
- Hayek, F. (1998). *Los fundamentos de la libertad*. Unión Editorial. (Originalmente publicado en 1959)
- Helmke, G. y Steven L. (2004). *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*. *Perspectives on Politics*, 2(4), 725-740. <https://doi.org/10.1017/S1537592704040472>
- Hirschleifer, J. (1984). *Microeconomía: Teoría y Aplicaciones (3a ed.)*. Prentice Hall. (Originalmente publicado en 1976)
- Holcombe, R. (2021). *Creative Destruction: How Capitalism Undermines Rule of Law*. *Law & Economics Center at George Mason University Scalia Law School Research Paper Series*, (22-012). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3942914

- Horwitz, S. (5 de septiembre de 2020). Liberal Institutions and the Material and Moral Progress of Humanity. Competitive Enterprise Institute: <https://cei.org/blog/liberal-institutions-and-the-material-and-moral-progress-of-humanity/>
- Hutt, W. (1974). *A Rehabilitation of Say's Law*. Ohio University Press.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Landoni, J. S. (2006). Paul Feyerabend ¿Escepticismo y Humanismo. *Laissez-Faire*, (24-25), 75-88. https://laissezfaire.ufm.edu/index.php/Laissezfaire24_6.pdf
- Landoni, J. S. (2017). Crecimiento del conocimiento y de oportunidades para emprendedores: una introducción. *Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario*, 12, 42-51. <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/8648>
- Maddison, A. (2004). La economía de occidente y la del resto del mundo en el último milenio. *Revista de Historia Económica*, 22(2), 259-336. <https://doi.org/10.1017/S0212610900011034>
- McCloskey, D. (2006). *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. University of Chicago Press.
- McCloskey, D. (2010). *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. University of Chicago Press.
- McCloskey, D. (2016). *Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the World*. University of Chicago Press.
- McCloskey, D. (13 de julio de 2020). The Great Enrichment. *Discourse*: <https://www.discoursemagazine.com/culture-and-society/2020/07/13/the-great-enrichment/>
- Menger, C. (1950). *Principles of Economics*. The Free Press. (Originalmente publicado en 1871)
- North, D. (1990). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Ober, J. (2015). *The Rise and Fall of Classical Greece*. Princeton University Press.
- Ostrom, E. (2000). *El gobierno de los bienes comunes*. Fondo de Cultura Económica. (Originalmente publicado en 1990)

- Otteson, J. (2019). *Honorable Business: A Framework for Business in a Just and Humane Society*. Oxford University Press.
- Roser, M. (2013). *Economic Growth*. Our World in Data: <https://ourworldindata.org/economic-growth>
- Roser, M. (2021). *Extreme poverty: how far have we come, how far do we still have to go?* Our World in Data: <https://ourworldindata.org/extreme-poverty-in-brief>
- Rougier, L. (2005). *El genio de Occidente. Raíces clásicas y cristianas de la civilización occidental* (2a ed.). Unión Editorial. (Originalmente publicado en 1969)
- Sandel, M. (2020). *La tiranía del mérito. ¿Qué ha sido del bien común?* Editorial Debate.
- Say, J. B. (1855). *A Treatise on Political Economy*. Lippincott, Grambo & Co. (Originalmente publicado en 1803)
- Schwartz, B. (2016). *The Paradox of Choice: Why More Is Less*. HarperCollins.
- Shermer, M. (2015). *Science, Reason, and Moral Progress*. Cato Policy Report, 37(1), 5. <https://www.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/policy-report/2015/2/cprv37n1-1.pdf>
- Shils, E. (1997) *The Virtue of Civility: Selected Essays on Liberalism, Tradition, and Civil Society*. Liberty Fund.
- Smith, A. (1981). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Liberty Fund. (Originalmente publicado en 1776)
- Smith, A. (1982). *Essays on Philosophical Subjects*. Liberty Fund. (Originalmente publicado en 1795)
- Smith, A. (1982). *The Theory of Moral Sentiments*. Liberty Fund. (Originalmente publicado en 1759)
- Sumner, W. G. (1992). *The Forgotten Man*. En R. C. Bannister (ed.), *On Liberty, Society, and Politics: The Essential Essays of William Graham Sumner* (pp. 201-222). Liberty Fund. (Originalmente publicado en 1883)
- Tabellini, G. (2010). *Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe*. *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677-716. <https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2010.tb00537.x>

- Thaler, R. y Sustein, C. (2016). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. Norton.
- Ubel, P. (2006). *You're Stronger than You Think: Tapping into the Secrets of Emotionally Resilient People*. McGraw-Hill.
- Vallejo, I. (2019). *El infinito en un junco. La invención de los libros en el mundo antiguo*. Ediciones Siruela.
- Varian, H. (1987). *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*. Norton.
- Von Böhm-Bawerk, E. (1890). *Capital and Interest: A Critical History of Economic Theory*. Macmillan & Co. (Originalmente publicado en 1884)
- Williamson, C. y Kerekes, C. (2011). Securing Private Property: Formal versus Informal Institutions. *Journal of Law & Economics*, 54(3), 537-572. <https://doi.org/10.1086/658493>

Derechos de Autor (c) 2023 Juan Sebastián Landoni



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](#).

Usted es libre para compartir —copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato— y adaptar el documento —remezclar, transformar y crear a partir del material— para cualquier propósito, incluso para fines comerciales, siempre que cumpla la condición de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

[Resumen de licencia](#) - [Texto completo de la licencia](#)

Declaración de conflicto de intereses

El autor de este artículo declara que no tiene vínculos con actividades o relaciones que pudieran haber influido su juicio de forma inapropiada, como relaciones financieras, lazos familiares, relaciones personales o rivalidad académica.

Financiamiento

El autor no recibió financiamiento para escribir este artículo.