

ÉTICA, CORRUPCIÓN Y EL PARADIGMA DEL *HOMO ECONOMICUS*

Juan Manuel Andrés Jovani
Asesor Economista de las Cortes Generales

RESUMEN

La ciencia económica ha creado el paradigma del *homo economicus* como hipótesis de comportamiento económico racional. Su aplicación a ámbitos distintos de la economía, como la ciencia política, ha generado a menudo confusión e interpretaciones erróneas. Así, cuando se intenta analizar el comportamiento político desde la racionalidad económica, se llega fácilmente a la conclusión de que la corrupción es *sistémica*. Una aproximación multidisciplinar a las motivaciones del ser humano permite comprender mejor el papel de las emociones y de los valores éticos (de los *sentimientos morales*) en las decisiones de los individuos y constatar la vigencia *real*, y no meramente *formal*, de los principios morales sobre los que se asientan la democracia y la economía de libre mercado. La corrupción es un mal asociado al *sistema*, pero atribuirlo a una lógica de funcionamiento del mismo basada en el predominio del *homo economicus* resulta reduccionista y poco riguroso.

1. INTRODUCCIÓN

La presencia habitual de casos de corrupción política y económica en los medios de comunicación contribuye a difundir la idea de que éste es un mal *sistémico*, asociado a una crisis moral y de valores, al triunfo del consumismo desmedido y al individualismo radical propio de la globalización económica neoliberal. Esta corrupción sistémica se originaría en las opacas interrelaciones entre los grandes centros de poder económico y financiero y sus correas de transmisión políticas y se diseminaría por los distintos niveles administrativos, alcanzando su máxima expresión en los países menos desarrollados, con sociedades civiles más débiles y menos articuladas. De este modo, la lógica de funcionamiento del sistema económico (capitalista neoliberal) sería la causa fundamental de una corrupción sistémica globalizada, que no se consideraría una anomalía, sino un rasgo esencial y generalizado del mismo, fruto de una concepción de las relaciones económicas basada exclusivamente en el beneficio, la racionalidad económica y la competitividad.

Esta lógica de funcionamiento se habría desarrollado sobre los postulados que han venido a configurar el paradigma del *homo economicus* dominante desde la revolución industrial. Originalmente, la economía política clásica se habría sintetizado en las ideas de Adam Smith de la mano invisible del mercado y de la búsqueda individual del propio interés como base del progreso económico, y habría tenido su reflejo político en la defensa del derecho de propiedad. En el siglo XX, la ciencia económica, como disciplina diferenciada de otras ciencias sociales, habría asumido la lógica de comportamiento individualista, egoísta, competitivo, aplicándola a sus modelos¹ y proponiendo sobre la misma soluciones a los problemas económicos, como la asignación de recursos escasos entre fines alternativos, el crecimiento y desarrollo económico y el bienestar social. El *homo economicus* adoptaría decisiones *racionales* con el objetivo de maximizar su utilidad. Ésta sería mayor al aumentar el consumo de bienes y servicios, según las preferencias individuales, con la única restricción de su renta disponible². Desde el lado de la oferta, la función objetivo de la empresa sería la maximización del beneficio como diferencia entre ingresos y costes, por lo que éstos deben ser minimizados. En la

¹ A través de la revolución marginalista de Marshall a principios de siglo y de la *síntesis neoclásica* de mediados de siglo, con figuras representativas como Samuelson y Friedman.

² En la teoría del consumidor, la hipótesis del individuo *racional* parte del axioma de *insaciabilidad*, según el cual el individuo *racional* consumirá todos los recursos de que disponga. Si se introduce el *ahorro* en el modelo, éste no sería sino la elección entre consumir hoy o consumir mañana, integrando en los cálculos los intereses que le reportará la inversión de la renta no consumida, los cuales formarán parte de su renta disponible en el futuro.

función de beneficios no entraría la *responsabilidad social* de la empresa respecto del entorno en el que se desenvuelve.

Por si no fuera suficiente con haber caracterizado al *homo economicus*, la ciencia económica ha sido acusada de *imperialismo* sobre otras ciencias sociales, al haber aplicado la lógica del individuo racional y su individualismo metodológico a otros ámbitos científicos, con capacidad explicativa limitada y resultados a menudo conducentes al pesimismo. Incluso ha contribuido a recrear el comportamiento del *homo economicus* en el mundo real. Se ha demostrado que los alumnos de economía y empresa, expuestos a los modelos neoclásicos, tienden a mostrar y a atribuir a otras personas principios de comportamiento asociados a los supuestos que subyacen en el paradigma del *homo economicus*³ en mayor medida que estudiantes de otras disciplinas, especialmente las relacionadas con los servicios a otras personas.

2. EL *HOMO ECONOMICUS* Y LA CIENCIA POLÍTICA

En la narrativa de la corrupción *sistémica*⁴, ésta no sería sino el reflejo de esa aplicación de la lógica del *homo economicus* a la ciencia política. El político o funcionario no sería más que un agente *racional* que buscaría maximizar su propio interés con el único límite (o desincentivo) de la amenaza de la ley. Su decisión de sobrepasar o no los límites de la legalidad sólo dependería de un *cálculo racional* entre el beneficio que le reportara el acto corrupto y el coste de la sanción que se le pudiera imponer, junto con la probabilidad más o menos elevada de ser descubierto y castigado, según fuera su *aversión al riesgo*. Si actuara de otra manera, si se guiara por principios éticos que le impidieran enriquecerse ilícitamente sin necesidad de sentir la amenaza de la ley, actuaría de manera *irracional*.

Parece obvio, sin embargo, que no todos los funcionarios y políticos actúan bajo la lógica *racional* del *homo economicus*. Es más, sin acudir a ningún análisis *positivo* que viniera a confirmar la intuición, diríamos que, al menos en la mayoría de los países desarrollados con sistemas democráticos de Derecho y de libertad económica suficientemente asentados, una mayoría de funcionarios y cargos públicos (y de ciudadanos y empresas) respetan la ley por sentido del deber o por *convicción moral*⁵. O *sensu contrario*, en tales sistemas, la ley *refuerza* principios éticos internalizados por los individuos, en un contexto social y cultural de respeto a la ley y de rechazo de la corrupción (lo que no excluye la regulación de sanciones, y más importante aún, la garantía de su eficacia). Incluso, si estos valores se encuentran suficientemente arraigados en la cultura política, el castigo social, en forma de pérdida de credibilidad para perseguir el interés general por encima del particular, podrá ser suficiente para renunciar al cargo con carácter previo a una sentencia judicial. En consecuencia, si se asume que los comportamientos éticos no son ni *irracionales* ni excepcionales, el modelo de comportamiento del *homo economicus* no parece responder a una realidad generalizada, ni ser suficiente para explicar la existencia de una corrupción *sistémica*.

El reduccionismo de asumir la hipótesis del individuo *racional* como principio general de comportamiento político y económico puede ser fruto de una confusión fundamental entre lo que constituye una mera hipótesis, cuya finalidad es elaborar modelos económicos (representaciones simplificadas de la realidad) que ayuden a comprender algunos aspectos (económicos) del *mundo real*, y una pretensión de explicarlo en su totalidad o de *imponer* una lógica económica en beneficio de unos pocos (poderosos) y en perjuicio de la mayoría, bajo el pretexto de la eficiencia económica.

³ Stout, Lynn A., *Taking Conscience Seriously*, en *Moral markets: The critical role of values in the economy*, Paul J. Zak, ed., Princeton University Press, 2007.

⁴ En adelante, al hablar de corrupción *sistémica* haremos referencia a la vertiente política, aludiendo de manera genérica al enriquecimiento ilícito del político o cargo público, cualquiera que sea la figura delictiva a través de la que incurra en el delito. La corrupción *sistémica* tendría además una vertiente económica, que afectaría al ámbito empresarial, aunque entre ambas existirían múltiples vínculos.

⁵ De la misma manera que en aquellos países en los que la corrupción sí se puede considerar *sistémica* (porque el régimen sea corrupto en sí mismo o porque la corrupción alcance a las más altas instancias del Estado), habrá multitud de políticos y funcionarios que se guíen por principios éticos.

Esta confusión se ve favorecida por el hecho de que de ella se deducen explicaciones aparentemente coherentes y completas de los problemas del capitalismo y de la globalización, reforzando así la idea del carácter *sistémico* de la corrupción. Si no se imponen castigos suficientemente duros o creíbles, si *robar sale barato* o si impera la sensación de que *los corruptos no pagan por lo que hacen*, la inclinación natural del agente racional dominante será el enriquecimiento personal a toda costa. Si pensamos además que es la clase política *corrupta* la que produce las leyes a través de la representación parlamentaria, pocos serán los incentivos para que se elaboren leyes y sanciones eficaces más allá del mero formalismo para guardar la apariencia democrática, favoreciendo el progresivo deterioro de la política y su sometimiento a las fuerzas económicas dominantes.

Sin embargo, la hipótesis del individuo racional no *presupone* por sí misma comportamientos *inmorales* en los individuos (como tampoco comportamientos *éticos* y ajustados a la ley). En tal sentido, es *amoral*⁶. Es una abstracción bajo supuestos simplificadores para elaborar modelos y teorías que deberán ser confirmadas o desmentidas por la evidencia empírica mediante la observación del mundo real. Tampoco significa que estos modelos partan de una premisa absolutamente falsa, y que en consecuencia sean inservibles. Si quisiéramos introducir en un modelo económico otras preferencias o incentivos (otras *racionalidades*) con sentido ético, como el altruismo, el sentido del deber o la cooperación, sólo tendríamos que *relajar* algunos supuestos respecto a la función de utilidad o a las estrategias competitivas en el mercado. Las decisiones que tomaran los individuos para maximizar sus objetivos *bajo estos nuevos supuestos* seguirían siendo (económicamente) *racionales*.

Quizá el más claro ejemplo de las limitaciones del paradigma del *homo economicus* aplicado al ámbito de la política, y de las confusiones e interpretaciones erróneas a que puede conducir el *imperialismo* de la ciencia económica, lo encontramos en la teoría de la *elección pública*, que estudia el comportamiento político desde el individualismo metodológico y bajo la hipótesis de racionalidad económica de la teoría neoclásica⁷. El individualismo metodológico implica analizar el Estado no como un ente orgánico, sino como una agregación de individuos (políticos y burócratas) con sus intereses y preferencias individuales. La hipótesis de la racionalidad económica supone que éstos antepondrán estas preferencias al interés público en el ejercicio de sus responsabilidades.

Aunque la idea que subyace en la teoría es la de anteponer la racionalidad del individuo en la toma de sus propias decisiones a la *racionalidad orgánica* del Estado en la interpretación de las preferencias individuales, rechazando el ejercicio *paternalista* del poder, la *hipótesis* de partida del modelo no es muy alentadora y puede llevar a la confusión de interpretarla como una *conclusión* del mismo. Fácilmente se podría entender que el modelo *predice* un comportamiento político proclive a la corrupción, que sólo un adecuado diseño de los *desincentivos* legales lo evitaría. Pero además, es una premisa limitada. Cabe preguntarse si en muchos casos los políticos y funcionarios (y en general el ser humano en cualquier ámbito o circunstancia) no se comportan movidos por otros incentivos distintos del propio interés.

Por otro lado, dado que el ámbito de análisis del modelo es la *política* y no la *economía*, la función objetivo (la motivación que orientaría el comportamiento *racional*) de los individuos objeto de análisis (políticos y burócratas) no tiene que ver con el enriquecimiento *económico* personal, sino con la búsqueda y el mantenimiento del *poder*. Es decir, se estudia el comportamiento *político*, no el *económico*⁸. La racionalidad orgánica del Estado no es más que la de los individuos que lo representan

⁶ Otra cuestión es que cada teoría con sus conclusiones incorpore el *sesgo ideológico* del científico.

⁷ Buchanan y Tullock, de la escuela de Virginia, elaboraron un modelo general de interacción de la economía y la política utilizando los supuestos generales de comportamiento económico para estudiar el comportamiento político. Bruno S. Frey (2011): *Political Economy: Success or Failure? CESIFO Working Papers* n° 3684.

Buchanan, James M. and Gordon Tullock (1962). *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor: University of Michigan Press.

⁸ Independientemente de que el poder pueda tener como objetivo en muchas ocasiones la búsqueda de rentas.

actuando en el ámbito de lo *político* y con las motivaciones propias del *homo politicus*. Se trata de una lógica de funcionamiento *político* y no *económico*.

3. INCENTIVOS Y VALORES. EL *HOMO ECONOMICUS* NO BASTA

El análisis de los incentivos es clave en la ciencia económica para entender las decisiones de los individuos. Por ello, se debe buscar una aproximación multidisciplinar que enriquezca y amplíe la capacidad explicativa de los modelos, introduciendo otros supuestos de comportamiento distintos de los del *homo economicus*. Está científicamente comprobado que las emociones y los sentimientos juegan un papel dominante en el comportamiento de los individuos; que en ocasiones actúan de manera impulsiva y aparentemente contraria al propio interés, incluso cometiendo delitos por los que debe pagar un alto precio; que el hombre es un animal social; que se rige por unas instituciones formales (leyes, organizaciones) e informales (cultura, valores); y que en multitud de situaciones desarrolla estrategias cooperativas y no sólo competitivas (al igual que hacen muchos seres vivos en la naturaleza como estrategia de supervivencia).

En el análisis de la corrupción política, debemos preguntarnos qué motivaciones (institucionales, psicológicas, sociológicas, culturales), más allá de una mera *racionalidad económica*, empujan al cargo público a traspasar la línea del comportamiento delictivo para lograr un enriquecimiento personal. La cuestión de partida es filosófica. ¿Es la corrupción inherente al ejercicio de la política o debe contemplarse como una anomalía en un sistema fundado sobre valores morales? ¿Se puede hablar de una moral de la política? Inmediatamente se plantea una segunda cuestión, de tipo metodológico: ¿es suficiente el individualismo metodológico (tomando los incentivos como una cuestión que atañe sólo a la esfera personal) o se debe adoptar una perspectiva holística (indagando en las características estructurales del entorno en el que se desenvuelve el político corrupto)?

La primera cuestión parece clara desde un punto de vista teórico (o *normativo*, relativo al *deber ser*). El Estado democrático de Derecho (que surge para garantizar la libertad económica y el sistema capitalista) se basa originariamente en unos principios morales de respeto de los derechos y libertades individuales, que el Estado debe proteger garantizando la legalidad, la justicia y la igualdad ante la ley. Con el desarrollo del Estado de bienestar en el siglo XX, se atribuyen al Estado además obligaciones *morales* activas (redistribución de la renta, protección social).

Lo que no resulta tan claro es que tales principios rijan *positivamente* (tengan vigencia en el mundo real), más allá de constituir meros planteamientos formales cuyo cumplimiento dista de ser efectivo en un sistema en sí mismo inmoral. La negación de este extremo constituye el fundamento del relato de la corrupción *sistémica*.

El análisis (*positivo*) de la vigencia de los valores (*normativos*) ha sido un campo relativamente poco explorado⁹. En una sociedad desarrollada, se espera que la mayoría de políticos y funcionarios actúe bajo unos principios éticos interiorizados, y no por el temor al castigo. No implica ello cerrar los ojos a la existencia de casos de corrupción. Se admite, en todo caso, que la ley (y su aplicación efectiva y creíble) es un elemento crucial para sostener y reforzar los valores del Estado de Derecho y del libre mercado. Pero resulta difícilmente concebible un sistema que sólo se fundamente en la amenaza de la ley. La corrupción (al igual que las trampas en el mercado) debe suponer una anomalía en un sistema fundado sobre principios éticos y morales. La ética y los valores sostenidos sobre sólidas instituciones

⁹ Un análisis multidisciplinar de la cuestión aplicado al mercado se lleva cabo en *Moral markets: The critical role of values in the economy*, Paul J. Zak, ed., Princeton University Press, 2007. La cuestión esencial que se plantea es si el mercado y los agentes que participan en el intercambio son "inherentemente inmorales". La conclusión a la que llega es que, en general, los intercambios, tanto entre próximos como entre desconocidos, se llevan a cabo sobre la base de valores como la honestidad, la confianza y el *juego limpio* (lo que no excluye la existencia de actitudes inmorales y la necesidad del refuerzo institucional formal de leyes y tribunales).

La misma cuestión se puede plantear en el ámbito de la política, y es la que guía la disertación de este artículo.

formales e informales representan un importante capital social que favorece el desarrollo económico y social, al disminuir los costes derivados de procesos negociadores basados en la desconfianza y en la sospecha y de un excesivo número de procesos judiciales¹⁰. Por el contrario, una mala calidad institucional genera desconfianza, incertidumbre e inseguridad, y se asocia con la corrupción *sistémica*, retroalimentándose una y otra¹¹.

En cuanto a la cuestión metodológica, la investigación de la naturaleza de los incentivos remite intuitivamente a la esfera íntima del individuo. Sin embargo, la aproximación multidisciplinar aconseja adoptar también la perspectiva holística. El hombre se ve fuertemente influido por el entorno, y como animal social, se educa en el seno de colectivos con costumbres, hábitos y valores fuertemente arraigados: ¿por qué en unas sociedades la corrupción se encuentra más generalizada que en otras? Una vez investigado lo anterior, podremos bajar a la esfera personal: ¿por qué dentro de una misma sociedad unos individuos incurren en prácticas corruptas y otros no? ¿A qué perfil psicológico responden los políticos y funcionarios *corruptos*, distinto del de los individuos que se conducen de acuerdo a la ley?.

4. LA INFLUENCIA DEL ENTORNO. LA CORRUPCIÓN DESDE LA PERSPECTIVA SOCIOLÓGICA

La personalidad de los individuos es el resultado de factores biológicos y medioambientales. Los psicólogos sociales han denominado *error fundamental de la atribución* a la sobrevaloración de la personalidad para explicar una conducta, minusvalorando los factores ambientales o del entorno¹². Se deduciría de ello que una cultura social permisiva con (y más aún, una cultura *administrativa acostumbrada*) a la corrupción resultaría muy determinante para explicar las conductas individuales corruptas o silenciadoras de la corrupción, por más que el *sentimiento moral* de quien es testigo de tales conductas le incline al rechazo.

Así, uno de los principales obstáculos para prevenir o erradicar la corrupción sería su aceptación social, o al menos la permisividad o la falta de resortes sociales para combatirla. En definitiva, la debilidad de las *instituciones informales*. Los índices de corrupción y transparencia indican que hay sociedades con más corrupción que otras. En éstas, las leyes anticorrupción y el discurso político pueden resultar perfectamente equiparables a las de los países menos corruptos. Pero para que las leyes resulten eficaces, deben reforzar valores socialmente aceptados y asumidos, más que imponerlos o sustituirlos. El *espíritu* de la norma debe responder a principios morales y actitudes éticas ya internalizados por los individuos.

El altruismo y la búsqueda del bien común requieren, en efecto, cierto grado de *internalización* de los beneficios y costes *ajenos*. Este fenómeno juega un papel esencial en la *economía pública*. Esta internalización puede *imponerse* mediante la asignación de costes a quien provoca un daño (principio de “*el que contamina paga*”) o incentivando el consumo o la producción de bienes que benefician a la sociedad (por ejemplo, la I+D). Estos mecanismos de imposición serán menos necesarios en aquellas

¹⁰ O *costes de transacción*. Este es para la escuela de la *Nueva Economía Institucional (NEI)* el sentido de las instituciones, tanto formales como informales. El Banco Mundial adoptó este enfoque en el *Informe de Desarrollo Mundial de 2003*, definiendo las instituciones como las “*reglas y organizaciones, incluyendo las normas informales, que coordinan el comportamiento humano*”. Desde la perspectiva de la NEI, el mercado funciona tanto mejor cuanto mejor lo hacen otras instituciones formales e informales, que garantizan el cumplimiento de los contratos y la seguridad jurídica.

¹¹ Como explica Martínez Nogueira, “*el nombre técnico de esta situación es ANOMIA: incertidumbre sobre el sistema normativo que regula actos de individuos u organizaciones [...] La baja calidad institucional se manifiesta en la distribución arbitraria o incierta de premios y castigos, así como cuando los transgresores persisten en la impunidad. De igual manera, la calidad institucional exige que la transgresión no sea convalidada socialmente. Cuando la violación no es repudiada socialmente, se produce inevitablemente una corrupción sistémica y se cae en la anomia colectiva, con pérdida de valores y de la calidad de la convivencia*”. Martínez Nogueira, Roberto, La calidad institucional como prioridad (Institutional quality as priority). *Revista Empresa*, nº 200, 2011.

¹² Casebeer, W., *The Stories Markets Tell*, en *Moral Markets*. Este error sería particularmente frecuente en las culturas individualistas occidentales

sociedades en las que la búsqueda del bien común (en el caso que nos ocupa, aplicada al ejercicio ético de la responsabilidad pública) sea asumida como un *deber moral*. En el caso del ejercicio de la política, la corrupción causa un perjuicio colectivo que no es internalizado por el que incurre en ella. A ello contribuye que el perjuicio que causa suele ser impersonal y difuso, ya que el delito se comete contra la administración y el daño afecta a una colectividad de contribuyentes, lo que debilita más si cabe los escasos sentimientos de *empatía* que pueda albergar el político corrupto.

Inglehart postula una teoría de la evolución de las sociedades a partir de la *encuesta mundial de valores*¹³ desde la modernidad, caracterizada por valores *materialistas*, hacia la posmodernidad, en la que rigen en mayor medida los valores *postmaterialistas*¹⁴. Los valores *materialistas* se asociarían a la búsqueda por los individuos de la seguridad económica en un contexto de transición hacia un desarrollo económico más avanzado. A medida que la seguridad económica se ve garantizada, el principio de *utilidad marginal decreciente de la renta* coadyuva a que los valores asociados al enriquecimiento y a la seguridad económica pierdan peso en favor de otros más cooperativos, altruistas, ecológicos y tolerantes. En el lenguaje de la economía neoclásica, se diría que el individuo *racional* incorporaría progresivamente el altruismo y los valores éticos a su función de utilidad¹⁵. El proceso no es inmediato ni uniforme, aunque se observaría cierto determinismo: “*Los cambios económicos, culturales y políticos se producen juntos de acuerdo con pautas coherentes que están cambiando el mundo de una manera predecible*” (Inglehart, 1997).

Estos cambios en los valores siguen pautas generacionales. Los valores se inculcan en los primeros años de educación, y permanecen básicamente constantes a lo largo de la vida de los individuos. La socialización de los individuos supone el asentamiento de unas pautas culturales difíciles de cambiar de modo inmediato. Son los cambios del entorno los que van modificando las estructuras mentales de los individuos que aún no han llegado a la madurez. De acuerdo con esta teoría, se podría sostener la hipótesis de que las prácticas corruptas tendrían lugar en mayor medida en sociedades con niveles de desarrollo medios o bajos, en las que los valores *materialistas* jugaran aún un papel relevante. La predicción se confirmaría contrastando el *Índice de Percepción de la Corrupción (IPC)* de *Transparencia Internacional* y el *Índice de Desarrollo Humano (IDH)* del *Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)*. De los 49 países que consiguen una puntuación de 5 ó más en el *IPC* de 2011, 36 se encuentran entre los de mayor *IDH* de 2011.

5. LA NEUROÉTICA Y EL PERFIL PSICOLÓGICO DE LA CORRUPCIÓN

Las limitaciones del modelo del *homo economicus* para explicar el comportamiento de los individuos ha provocado el desarrollo de la *economía del comportamiento* o *neuroeconomía*. La neurociencia ha demostrado el papel dominante de los *sentimientos* en las decisiones y actos de los individuos. Especial importancia adquiere la comprensión de los *sentimientos morales* a la hora de analizar científicamente la vigencia de los principios *normativos* sobre los que se asientan la democracia y el libre mercado. Como señala Zak¹⁶, entre las ciencias del comportamiento, la *neuroética* ha venido a aplicar las modernas herramientas de la psicología y la neurociencia a la comprensión del comportamiento *moral* de los sujetos.

Uno de los descubrimientos más relevantes en esta materia ha sido que la idea kantiana de la moral como deducción racional es más bien incorrecta, y que la reacción de los individuos ante actos inmorales es fundamentalmente *emocional*, lo que respondería más bien al concepto de simpatía del

¹³ <http://www.worldvaluessurvey.org/>

¹⁴ Inglehart, R. (1997) “Modernización y posmodernización. El cambio cultural, económico y político en 43 sociedades”. Centro de Investigaciones Sociológicas. Monografías.

¹⁵ Cabría plantearse no obstante si la crisis puede tener efectos contrarios, es decir, si crisis económicas prolongadas pueden hacer *retornar* a sociedades posmodernas hacia valores más materialistas, o si por el contrario, pueden aumentar la sensibilidad social contraria a las prácticas corruptas por considerarlas aún más inmorales si cabe en situaciones de dificultad.

¹⁶ *Moral Markets, Introducción*.

espectador imparcial de Adam Smith en su *Teoría de los Sentimientos Morales* (1759), que hoy entenderíamos como *empatía*. Los experimentos de la neuroética demuestran que “*prácticamente todas las personas experimentan una rápida reacción neurológica emocional al contemplar un acto inmoral*” (Zak, 2007).

Por otro lado, un acercamiento al perfil psicológico del delincuente por enriquecimiento ilícito nos descubre algunas claves que rebaten la idea de que los supuestos de comportamiento del *homo economicus* son intrínsecamente inmorales¹⁷. Sólo una interpretación distorsionada del mismo puede llevar a tal conclusión. Los psicólogos consideran que los delitos de enriquecimiento ilícito son el resultado de una conducta *sociopatológica* y *antisocial*, contraria a los principios de carácter *normativo* (lo que *debe ser* una sociedad) reflejados en las leyes como principios de convivencia social.

Para los psicólogos, la motivación del logro constituye “*aquella fuerza o energía que moviliza nuestros recursos para alcanzar nuestras aspiraciones, metas y deseos personales de realización personal*”¹⁸. Dos de los rasgos psicológicos que definen a los condenados por enriquecimiento ilícito son la avaricia y la ambición “*patológicas*”, esto es, apartadas de la *normalidad*, entendiendo por tal “*la de aquéllas personas que en su misma situación no delinquen e ingresan en prisión*”¹⁹. Conviene reseñar la definición que se da de ambas, y cuándo se consideran patológicas:

- *Ambición: Forma de encauzar un proyecto de vida con diferentes objetivos de superación y de realización personal. Es “patológica” cuando dicho deseo de realización conlleva proyectos de vida escasamente coherentes y poco realistas, así como valores o ideas distorsionadas sobre la riqueza o el estatus, que pueden convertirse en la motivación central de este tipo de delincuentes, y se apodera y centra los procesos motivacionales de la persona, dirigiendo a ello todos sus recursos cognitivos, emocionales y conductuales.*
- *Avaricia: Deseo de poseer y adquirir riquezas para atesorarlas. Este deseo resulta “desordenado” cuando se da una constante insatisfacción económica impulsa y motiva las conductas dirigidas a atesorar riquezas, junto con la particular creencia y necesidad de “aparentar”.*

La ambición y la avaricia (dentro de la *normalidad*) se consideran “*características inherentes e intrínsecas en el ser humano*”²⁰. Por lo tanto, la narrativa de la corrupción *sistémica* sólo se puede construir sobre una idea reduccionista y distorsionada del *homo economicus* como ser desprovisto de moral, al que de atribuiría una ambición *patológica*. Pero como hemos visto, la teoría económica neoclásica no parte de *apriorismos* respecto de la moralidad del comportamiento de los individuos, sino de supuestos basados en hipótesis verosímiles, que pueden ser alteradas. *Supongamos* que el *político* de la teoría de la elección pública es un ambicioso *patológico*. Sería ésta una hipótesis verosímil, en tanto que es posible que así ocurra, y susceptible así de ser incorporada a un modelo de comportamiento político. Pero, si hacemos caso a los psicólogos, tal comportamiento se apartaría de la *normalidad*. Resultaría *más verosímil* suponer que los políticos respetan la ley, e incluso que les mueven *sentimientos morales* más allá de la amenaza del castigo legal, como ha demostrado la neuroética. Las conclusiones acerca del carácter *sistémico* de la corrupción se verían entonces cuestionadas.

¹⁷ Utilizamos en este punto la información proporcionada por un revelador estudio de un grupo de psicólogos del Centro Penitenciario de Palma de Mallorca: *Aspectos psicológicos del enriquecimiento ilícito* en *El enriquecimiento ilícito*. Manuel Avilés Gómez (coord.). Editorial San Vicente, Alicante: Club Universitario, D.L. 2011.

¹⁸ *Aspectos psicológicos del enriquecimiento ilícito*.

¹⁹ La población objeto de estudio en el citado análisis son los “*delincuentes que se enriquecen ilícitamente desde el engaño, la ambición “patológica” o la avaricia*”. “*Dentro de este perfil encontramos estafadores, prevaricadores o malversadores de fondos públicos que responden a un perfil psicológico aparentemente normalizado*”, pero que, profundizando en su historial personal, dejan entrever rasgos o aspectos psicológicos que despuntan o varían de la normalidad.

²⁰ *Aspectos psicológicos del enriquecimiento ilícito*.

6. LA RACIONALIDAD DE LA CORRUPCIÓN

La principal razón de las limitaciones de la *racionalidad económica* como hipótesis de comportamiento en ámbitos que no le son propios es que su aplicación original se ciñe a una situación muy concreta: el intercambio que tiene lugar en el mercado sobre la base de una relación contractual (y por tanto libre y voluntaria) entre dos partes, el oferente y el demandante, con el objetivo de obtener (ambos) el mayor provecho de la misma respecto de la situación previa. Ello no presupone que el mercado sea perfecto, que el poder de negociación sea el mismo para ambas partes, que no existan asimetrías de información. De nuevo, estos son sólo supuestos, susceptibles de modificación para llegar a conclusiones distintas. Pero conociendo ambos agentes las imperfecciones del mercado, la decisión de comprar o vender a un precio determinado es libre.

Así, el *homo economicus* no se debería considerar más que como una abstracción que ayuda a explicar las decisiones de los individuos *en el mercado*, donde *revelan* sus preferencias mediante el acto de comprar o vender a un precio determinado. Siguiendo la distinción aristotélica, el individuo en el mercado actúa de acuerdo con una racionalidad instrumental o *kinética*, distinta de la racionalidad *práctica*²¹. La racionalidad *práctica* guía las acciones cuyo fin no es instrumental, sino que el fin son ellas mismas. La recompensa se manifiesta en una satisfacción moral, porque contribuyen al crecimiento personal o al proyecto vital. Constituiría una *racionalidad moral* que guiaría la *ambición intrínsecamente humana como forma de encauzar un proyecto de vida con diferentes objetivos de superación y de realización personal*²².

En la racionalidad *kinética* o instrumental, en cambio, el fin es externo, y se asocia a la idea de temporalidad y corporeidad del bien o servicio consumido, cuyo objetivo es mejorar la situación de partida del individuo. En cierto sentido, la racionalidad *práctica* no deja de tener un sentido *utilitarista*, dado que el individuo obtiene una satisfacción psicológica. Pero en ella no existe un mercado, no hay oferente y demandante, no hay preferencia revelada en el mercado y no hay intercambio. Una acción altruista es unilateral y no existe una demanda previa por parte del beneficiario.

La actuación corrupta del político o funcionario es el resultado de una racionalidad *práctica* que contraviene los códigos morales socialmente aceptados e institucionalizados en la ley, es decir, de una ambición considerada por la psicología (y por la ley) como *sociopatológica*. No responde a una racionalidad económica, pues ésta sólo puede tener lugar en un mercado con oferentes y demandantes libres de tomar la decisión de comprar o vender. Por el contrario, se trata de un acto unilateral en el que los perjudicados, el conjunto de los ciudadanos, no cuentan con posibilidad de decisión alguna, lo que es evidente por cuanto nadie acude a un mercado (institucionalizado bajo reglas formales y no coactivo) para perjudicarse.

CONCLUSIÓN

Las limitaciones de la hipótesis del individuo racional y la necesidad de construir los modelos sobre supuestos de comportamiento más *verosímiles* requieren un análisis profundo de las motivaciones, y en particular, del papel que juega la moral en las decisiones de los individuos. En este sentido, la aproximación multidisciplinar es esencial para la ciencia económica. No se trata tanto de dotarla de un *sentido moral* como de aportar elementos para enriquecer sus análisis.

En cualquier caso, si el supuesto de racionalidad económica del individuo encierra algún sentido *moral*, éste no tiene que ver con una presunción de comportamiento egoísta, competitivo y

²¹ García Sánchez, J. (2005): *Alcance y límites de la racionalidad económica en Estudios de teoría económica y antropología* / Rafael Rubio de Urquía, Enrique M. Ureña, Félix-Fernando Muñoz Pérez (editores). Madrid: Unión Editorial.

²² *Aspectos psicológicos del enriquecimiento ilícito*

antisocial en cualquier ámbito de relaciones, lo que en política derivaría hacia una corrupción *sistémica*. Más bien al contrario, tiene que ver con el pleno ejercicio de la libertad individual, por cuanto tal racionalidad se manifiesta en el mercado, al que el individuo acude libremente para realizar intercambios voluntarios.

También el ejercicio de la política y de la función pública encierra un sentido moral, distinto al del mercado, en tanto que ámbitos diferenciados, y tiene que ver con servicio del interés general. El mercado y la política no son intrínsecamente inmorales, sino que, como instituciones, organizan la convivencia social sobre sus respectivas *moralidades*, que no son sino el reflejo de los valores preexistentes en los individuos que viven en sociedad, aplicados a cada uno de esos ámbitos. El mercado cuenta con sus propias reglas formales e informales que facilitan su funcionamiento, al igual que la política y la función pública cuentan con sus regulaciones específicas y con principios informales de cultura administrativa y de comportamiento político. Obviamente, se dan comportamientos que causan perjuicio a otras personas y a la sociedad, pero no responderían a una lógica de funcionamiento del *sistema* basada en el paradigma del *homo economicus*, sino a conductas *antisociales* contrarias al mismo.

A pesar de ello, el relato de la corrupción *sistémica* causada por el *homo economicus* resulta más potente. Ofrecería los tres componentes básicos de la *Retórica* de Aristóteles de un discurso eficaz dirigido a una audiencia receptiva: *ethos, logos y pathos*²³. Identifica víctimas (nosotros, los ciudadanos) y culpables (ellos, los poderosos); resulta creíble, al confirmarse constantemente en los medios de comunicación (el respeto de la ley y de los contratos no es noticia); y apela a emociones básicas (o *sentimientos morales universales*²⁴) de rechazo de la injusticia. Otros elementos contribuyen a una difusión exitosa del discurso²⁵: El mito darwinista de la competencia para la supervivencia ha ignorado la frecuencia con que se adoptan estrategias cooperativas; las sanciones legales como *desincentivos externos al individuo* pueden *enmascarar* el papel de los valores como *desincentivos* internos; la identificación *la moral* con ámbitos tradicionales de autoridad pueden conducir a una negación de la existencia de principios universales (relativismo moral) en nombre de la diversidad moral.

Una aproximación multidisciplinar que ayude a comprender mejor los incentivos y el papel de los valores en el comportamiento de los individuos puede equilibrar tal discurso, aceptando la parte de realidad que describe, pero evitando caer en el más absoluto pesimismo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, U. y OTROS (2011): *Aspectos psicológicos del enriquecimiento ilícito* en *El enriquecimiento ilícito*. Manuel Avilés Gómez (coord.). Editorial San Vicente, Alicante: Club Universitario, D.L.
- BANCO MUNDIAL (2003): *Informe de Desarrollo Mundial*.
- BUCHANAN, J.M.; GORDON, T. (1962): *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- CASEBEER, W. (2007): *The Stories Markets Tell*, en *Moral Markets* (2007).
- FREY, B.S. (2011): Political Economy: Success or Failure? *CesIFO Working Papers* n° 3684.
- GARCÍA SÁNCHEZ, J. (2005): *Alcance y límites de la racionalidad económica* en *Estudios de teoría económica y antropología*. Rafael Rubio de Urquía, Enrique M. Ureña, Félix-Fernando Muñoz Pérez (editores). Madrid: Unión Editorial.
- INGLEHART, R. (1997): "Modernización y posmodernización. El cambio cultural, económico y político en 43 sociedades". Centro de Investigaciones Sociológicas. Monografías.

²³ Casebeer, W. *The Stories Markets Tell*, en *Moral Markets*.

²⁴ La antropología ha identificado normas morales universales, relacionadas con la aprobación del altruismo y con el rechazo del perjuicio a otros miembros del grupo (Stout 2007).

²⁵ Stout 2007.

- MARTÍNEZ NOGUEIRA, R. (2011): La calidad institucional como prioridad (Institutional quality as priority). *Revista Empresa*, nº 200.
- STOUT, L.A. (2007): *Taking Conscience Seriously*, en *Moral markets: The critical role of values in the economy*, Paul J. Zak, ed., Princeton University Press.
- ZAK, P.J. (2007): *Moral Markets, Introduction*.