

ANDAMIOS

Revista de Investigación Social

Volumen 23, Número 61, mayo-agosto de 2026

UACM

Universidad Autónoma
de la Ciudad de México

NADA HUMANO ME ES AJENO

Colegio de Humanidades y Ciencias
Sociales

ANDAMIOS

Revista de Investigación Social

Andamios, Revista de Investigación Social, Volumen 23, Número 61, mayo-agosto de 2026, es una publicación cuatrimestral editada por la Universidad Autónoma de la Ciudad de México a través del Colegio de Humanidades y Ciencias Sociales con dirección en Dr. García Diego, núm. 168, col. Doctores, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06720, México, Ciudad de México. Tel. 551107 0280, www.uacm.edu.mx, disponible en www.uacm.edu.mx/andamios. Editor responsable: Oscar Rosas Castro. Número de certificado de reserva del título: 04-2004-091014130100-102, ISSN de la versión impresa 1870-0063 e ISSN de la versión electrónica 2594-1917, otorgados por el Instituto Nacional de Derechos de Autor. Número de certificado de licitud de título: 13199 y número de certificado de licitud de contenido: 10772, ambos otorgados por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación.

Andamios, Revista de Investigación Social es una publicación de carácter académico que busca contribuir en las tareas de investigación y de enseñanza en materia de ciencias sociales y humanidades a partir de las aportaciones de los profesores-investigadores de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México, así como de académicos de otras instituciones nacionales e internacionales. Aparece citada en los siguientes índices y bases de datos: Índice de Revistas Mexicanas de Investigación Científica y Tecnológica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), Scielo-México; Red de Revistas Científicas de América Latina y El Caribe, España y Portugal, Ciencias Sociales y Humanidades (Redalyc); Scopus; Social Sciences Citation Index, Social Scisearch, Journal Citation Reports/Social Sciences Edition; ProQuest Social Science Journals; Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades (Clase); Sistema Regional de Información en Línea para las Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal (Latindex-Catálogo); Banco de Datos sobre Educación Iberoamericana (Iresie); International Bibliography of the Social Sciences (IBSS); Ulrich's Periodicals Directory; Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso); Social Science Collection (CSA); Sociological Abstracts (SA); Worldwide Political Science Abstracts (WPSA); Political Database of the Americas (PDBA); International Consortium for the Advancement of Academic Publication (ICAAP); International Political Science Abstracts (IPSA); EBSCO Publishing (Academic Search Premier); T.H. Wilson Company; Swets Information Service B.V., Dialnet hemeroteca virtual.

Los artículos contenidos en esta publicación son responsabilidad de sus respectivos autores y no comprometen la posición oficial de Andamios, Revista de Investigación Social ni de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México.

Se autoriza la reproducción parcial de los contenidos de la presente publicación siempre que se cite la fuente.

En portada:

DIRECTORIO

DIRECTORA

Leticia Romero Chumacero

EDITOR RESPONSABLE

Oscar Rosas Castro

COMITÉ EDITORIAL UACM

Álvaro Aragón Rivera

Concepción Delgado Parra

Adrián Espinosa Barrios

Grissel Gómez Estrada

Gezabel Guzmán Ramírez

Jesús Jasso Méndez

Julieta Marcone Vega

Cuauhtémoc Ochoa Tinoco

Norma Angélica Gómez Méndez

Nicolás Olivos Santoyo

Sergio Ortiz Leroux

Cynthia Pech Salvador

Leticia Romero Chumacero

Édgar Sandoval Sandoval

Arturo Santillana Andraca

Ángel Sermeño Quezada

Citlali Villafranco Robles

EQUIPO DE REDACCIÓN

Mara Itzel Georgina Montes Margalli
Oscar Rosas Castro

CONSEJO EDITORIAL

Benjamin Arditi (FCPS-UNAM, México)
Tatiana Bubnova (IIFL-UNAM, México)
Luiz Augusto Campos (IESP, Brasil)
Andrés de Francisco Díaz (Universidad Complutense de Madrid, España)
Gustavo Fondevila (CIDE, México)
Raúl Fuentes Navarro (Universidad de Guadalajara, México)
Jorge A. González (CEIICH-UNAM, México)
Denise Najmanovich (Universidad de Buenos Aires, Argentina)
Ana Rosa Pérez Ransanz (IIFL-UNAM, México)
Sara Poot-Herrera (Universidad de California en Santa Barbara, EUA)
Octavio Rodríguez Araujo (FCPS-UNAM, México)
Mario Rufer (UAM-Xochimilco, México)
José Ma. Sauca Cano (Universidad Carlos III de Madrid, España)
Enrique Serrano Gómez (UAM-Iztapalapa, México)
Hugo José Suárez (IIS-UNAM, México)
Isabel Wences (Universidad Carlos III de Madrid, España)
Lauro Zavala (UAM-Xochimilco, México)

DISEÑO

Miguel Angel Luna Vilchis / Punto Áureo

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

Perspectivas contemporáneas de la filosofía de la economía JOSAFAT IVÁN HERNÁNDEZ CERVANTES	11
Economía política del tiempo para la vida buena en las democracias alienadas de América Latina RENÉ RAMÍREZ GALLEGOS, SEBASTIÁN IRIGOYEN IBARRA y PATRICIO ÁLVAREZ MUÑOZ	19
El realismo estructural moderado como implicación ontológica del viejo institucionalismo económico RODRIGO HERNÁNDEZ HINOJOSA y JORGE ALBERTO MANERO OROZCO	61
Hacia una teoría de justicia para las cooperativas: racionalidad normativa en la economía social y solidaria GUILLERMO RAMÍREZ-RENTERÍA	89
Desmercantilizar la economía: aportes éticos y ontológicos de la economía social y solidaria desde América Latina ÁNGEL ERNESTO JIMÉNEZ BERNARDINO	119
Consecuencias de la objeción epistémica al Paternalismo Libertario PABLO SOTO MOTA	151
Economías para la vida: descolonizar a la economía hegemónica o visibilizar a las economías de los márgenes IRMA OTERO FONSECA	181
Más allá de la justicia distributiva, límites y retorno a la comunidad MIGUEL P. LEÓN PADILLA	209

Marx ante Smith y Ricardo: la crítica de las categorías económicas y la magnitud del valor	239
ALEJANDRO FERNANDO GONZÁLEZ JIMÉNEZ	

Tautología, método y la ilusión de lo científico: crítica epistemológica a la economía dominante	267
N. JATHALIA VEGA TORRES y M. DAVID ÁLVAREZ HERNÁNDEZ	

TRADUCCIÓN

Imperialismo económico: concepto y restricciones	301
USKALI MÄKI	

ENTREVISTA

Entrevista a Luis Mireles Flores	341
JOSAFAT IVÁN HERNÁNDEZ CERVANTES	

Bibliografía especializada en Perspectivas contemporáneas de la filosofía de la economía	369
JOSAFAT IVÁN HERNÁNDEZ CERVANTES	

DOSSIER
PERSPECTIVAS
CONTEMPORÁNEAS DE LA
FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA

PRESENTACIÓN

PERSPECTIVAS CONTEMPORÁNEAS DE LA FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA

Josafat Iván Hernández Cervantes*

La filosofía es una disciplina que consiste en cuestionar racionalmente todo aquello que es objeto del pensamiento crítico. Históricamente la filosofía ha abordado preguntas que tienen que ver con la fundamentación de los objetos que existen en el mundo (ontología), sobre la justificación del conocimiento (epistemología), la estructura del buen pensamiento (lógica) y las características de la felicidad y la buena vida (ética) asumiendo una vida en sociedad donde impere la justicia social (filosofía política). Se ha hecho filosofía sobre la cultura, sobre el derecho, sobre la ciencia en general y sobre diversas ciencias como son la física y la biología abordando diversas preguntas filosóficas que forman parte de diversas prácticas humanas. De fondo, la actividad filosófica consiste en abordar problemas filosóficos de diverso tipo, formularlos con claridad, donde se identifican las implicaciones de diversos supuestos (eg. ontológicos, epistemológicos y éticos) que someten al análisis filosófico crítico.

La economía, en ese sentido, también puede ser objeto de estudio filosófico. En ese sentido, la filosofía de la economía se ocupa de estudiar diversos problemas filosóficos de la economía. Estos problemas pueden ser epistemológicos, ontológicos, sobre la racionalidad de los agentes y éticos de la economía (Hernández y Segovano, 2024). Por economía podemos entender tanto una objetividad que permite la reproducción material de una sociedad como una ciencia que produce conocimiento. En el primer caso hablamos de lo económico, donde la economía se entiende como una red de

* Profesor Investigador de la División de Estudios Multidisciplinarios del Centro de Investigación y Docencia Económicas, (CIDE), México. ORCID: 0000-0002-8077-5900 Correo electrónico: josafat.hernandez@cide.edu

relaciones intersubjetivas que se establecen entre diversos sujetos en torno a principios materiales, formales y de factibilidad que sirven para producir valores de uso y así reproducir la vida en una sociedad (Dussel, 2014). En el segundo caso hablamos de una disciplina científica que tiene un conjunto de escuelas de pensamiento económico con diversas técnicas, métodos y teorías (Hernández y Segoviano, 2024; Reiss, 2013)

Autores como Daniel Hausman (1992) han problematizado la naturaleza explicativa de la economía, Uskali Mäki (2012) ha defendido el realismo de los modelos en términos de mecanismos aislados, y Amartya Sen (1977) ha cuestionado las concepciones reduccionistas de la racionalidad neoclásica donde no necesariamente es inteligente ser “racional”. Así, la multiplicidad de temas de la filosofía de la economía, que ha sido abordada por premios Nobel de Economía y múltiples filósofos e historiadores de la economía, es basta, plural y muy prometedora. Lo que vamos a mostrar en este dossier es que la filosofía de la economía también es una subdisciplina de la filosofía que puede ser relevante para entender mejor lo que es la economía en tanto ciencia y en tanto objetividad. Pero no solo eso, la filosofía de la economía también puede ser relevante para la orientación de la praxis social de diversos agentes, ya sea para mejorar el diseño y aplicación de políticas públicas, o para guiar la formación de organizaciones sociales que cuestionan la moderna sociedad capitalista.

En este sentido, la filosofía de la economía no aparece aquí como un ejercicio auxiliar, sino como un campo indispensable para diagnosticar los límites del conocimiento económico contemporáneo, mucho de él basado en modelos idealizados (Morgan, 2012) y para abrir horizontes alternativos de comprensión y transformación de la vida social. En tanto campo especializado de investigación, la filosofía de la economía examina a la economía tanto como disciplina productora de conocimiento como en su dimensión práctica y objetiva, en la medida en que sus categorías y resultados inciden directamente en la vida social. De ahí que los modelos económicos también tengan una capacidad ontológica performativa que forma e interviene en nuestro mundo (Morgan, 2012). Por ello, puede entenderse a la filosofía de la economía como una forma de filosofía práctica, en la que la reflexión conceptual se encuentra estrechamente vinculada con problemas prácticos que afectan a individuos, grupos sociales, clases, naciones e incluso configuraciones geopolíticas más amplias (Dussel, 2014).

Desde esta perspectiva, la filosofía de la economía se constituye como una actividad crítica orientada a identificar los límites del conocimiento económico, los supuestos ontológicos que estructuran sus categorías, las formas de racionalidad que presupone el comportamiento de los agentes y las implicaciones éticas de las recomendaciones que se siguen de diversos modelos idealizados. Esta tarea permite explicar, por ejemplo, por qué ciertos enfoques presentan estancamientos epistemológicos, por qué políticas públicas coherentes en el plano formal fracasan en la práctica, o por qué determinados dispositivos de intervención –como las arquitecturas de las decisiones asociadas al paternalismo libertario o el uso indiscriminado de los incentivos– plantean dilemas normativos significativos. En todos estos casos, lo que está en juego no es únicamente la eficacia técnica, sino la consistencia y pertinencia de los fundamentos epistemológicos y ontológicos mismos de la economía.

La filosofía de la economía mantiene un vínculo estrecho con la filosofía de la ciencia y con la historia del pensamiento económico (Ross, 2014). Ello implica no solo un conocimiento sustantivo de la teoría económica, sino también la capacidad de formular análisis informados que contribuyan a la generación de nuevas preguntas de investigación y a la orientación de agendas académicas. Pero también preguntarse por la relación de la economía con otras ciencias sociales como la psicología y la sociología (Ross, 2014). En ese sentido, la filosofía de la economía se nutre de los diálogos inter, multi y transdisciplinarios y puede ser relevante para hacer también algo más amplio: una filosofía de las ciencias sociales.

Los estudios filosóficos de la economía también requieren asumir el carácter situado del sujeto que produce conocimiento. En este punto, la incorporación de perspectivas decoloniales resulta fundamental, en tanto permite hacer explícito el *locus* de enunciación desde el cual se piensa la ciencia económica. Las ideas no emergen en el vacío: se producen en contextos históricos específicos, en espacios sociales determinados y en geografías atravesadas por condiciones geopolíticas y geoeconómicas (Dussel 2014; Grosfoguel, 2006). En esta línea, la tradición de la economía política –desde Karl Marx hasta Karl Polanyi– ha insistido en que la economía no puede entenderse como un sistema autónomo regido por leyes naturales, sino como un conjunto de relaciones sociales históricamente configuradas en constante transformación, donde hay múltiples contradicciones internas.

En este contexto, hacer filosofía de la economía desde el sur, particularmente desde México, implica no solo un posicionamiento geográfico, sino también un posicionamiento ético y político. Las problemáticas que atraviesan a América Latina, como son la desigualdad estructural, la digna resistencia de formas comunitarias de organización económica, la coexistencia de economías mercantiles y no mercantiles, así como la búsqueda de alternativas al capitalismo, permiten visibilizar con especial claridad los límites epistemológicos, ontológicos, de racionalidad y éticos de la economía dominante y el planteamiento de alternativas civilizatorias. De este modo, este dossier refleja una forma de hacer filosofía de la economía que, sin renunciar a las pretensiones de universalidad que hay en todo ejercicio filosófico riguroso, parte de condiciones históricas y sociales concretas con sujetos de carne y hueso.

La primera parte del dossier reúne trabajos que pasaron por un riguroso proceso de dictaminación y que atendieron a una convocatoria donde se abordaron cuatro ejes temáticos: epistemología de la economía, ontología social, racionalidad y ética. Estos ejes no deben entenderse como compartimentos estancos, sino como dimensiones interrelacionadas de una misma problemática: la reflexión crítica sobre la economía en tanto disciplina epistemológica y en tanto objetividad ontológica.

El artículo *Economía política del tiempo para la vida buena en las democracias alienadas de América Latina*, escrito por René Ramírez, Sebastián Irigoyen y Patricio Álvarez-Muñoz abre este dossier hablando sobre un tema fundamental: la economía política del tiempo. En el artículo se habla de cómo el tiempo es estructurado por diversos regímenes políticos, destacando las democracias alienadas, enfatizando también en cómo el incremento de la productividad no necesariamente genera más libertad sustantiva y bienestar en la población. De ahí que sea muy importante discutir sobre cómo generar justicia temporal y se democratice el tiempo para el impulso del buen vivir.

El artículo *El realismo estructural moderado como implicación ontológica del viejo institucionalismo económico*, escrito por Rodrigo Hernández Hinojosa y Jorge Alberto Manero Orozco se centra en discutir la posibilidad de extender el realismo estructural que en filosofía de la ciencia se ha aplicado a las teorías de la mecánica cuántica a las ciencias sociales. Y para ello se usa como ejemplo al institucionalismo clásico de Thorstein Veblen,

para contrastar con la aplicación del realismo estructural de Don Ross a la economía neoclásica. La elección de este caso de estudio es interesante porque la noción de institución tiene un componente ontológico importante: estructura lo económico, sin borrar la agencia de los sujetos. De ahí que en el artículo se defienda una concepción ontológica emergentista y una tesis estructuralista óptica no eliminativista.

Guillermo Ramírez Rentería, en el artículo *Hacia una teoría de justicia para las cooperativas: racionalidad normativa en la economía social y solidaria*, analiza cómo las organizaciones de la economía social y solidaria pueden constituirse en agentes de cambio social. Donde las cooperativas pueden construir lazos solidarios de interdependencia, apoyo mutuo y responsabilidad colectiva que las fortalecen. Y esto lo hacen por medio de aplicar un criterio de justicia basado en reconocer la distribución plural de bienes sociales para construir comunidad. Las cooperativas tienen que convertirse en agentes de justicia para evitar ser organizaciones aisladas centradas en la pura sobrevivencia.

El artículo *Desmercantilizar la economía: aportes éticos y ontológicos de la economía social y solidaria desde América Latina*, de Ángel Ernesto Jiménez Bernardino aborda las cooperativas como formas situadas de desmercantilización parcial y crítica práctica al capitalismo. Donde hay un reordenamiento del trabajo, la economía de los cuidados, bienes comunes y territorio por encima del lucro. Esto implica también reconocer que mercado y dinero son construcciones ontológicas en disputa. De ahí que sea necesaria una discusión sobre la relación de la economía social y solidaria con el estado, las políticas públicas y el mercado. Donde desmercantilizar y descolonizar son parte de la construcción de alternativas al capitalismo.

En *Consecuencias de la objeción epistémica al paternalismo libertario*, Pablo Soto Mota aborda la discusión actual de economía del comportamiento y políticas públicas centrada en el diseño de las arquitecturas de las decisiones y sus efectos en el bienestar de los agentes. Pablo Soto cuestiona la posibilidad de que los diseñadores de políticas públicas conductuales puedan realmente conocer las preferencias de los agentes y, sobre todo, determinar exactamente qué arquitecturas mejoran su bienestar. Esto cuestiona la distinción entre enlodamientos (*sludges*) y empujones (*nudges*) y lleva a que la discusión se centre en cómo abordar esta complejidad asumiendo supuestos epistemológicos menos fuertes.

En *Economías para la vida: descolonizar a la economía hegemónica o visibilizar a las economías de los márgenes*, Irma Otero Fonseca aborda la discusión sobre qué hacer para construir y consolidar las economías para la vida. Y para ello muestra la potencia que tienen las economías de los márgenes que han sido invisibilizadas por la economía hegemónica. En el texto se realiza una genealogía de la economía hegemónica, se elabora el concepto de economía para la vida retomando el ideal del valor de uso y se exponen diversas experiencias desde los márgenes que pueden ser retomadas para pensar en otros horizontes civilizatorios.

El artículo *Más allá de la justicia distributiva, límites y retorno a la comunidad*, de Miguel P. León Padilla realiza un análisis de diferentes criterios de justicia distributiva, abordando el utilitarismo, el igualitarismo de la suerte y la teoría de Rawls sobre la desigualdad. En el texto se argumenta que la lucha contra la desigualdad debe ser una lucha colectiva. Y para ello se reivindica la importancia de la construcción de comunidad, para construir una sociedad más justa que permita respetar la autonomía y la dignidad de los pueblos.

Marx ante Smith y Ricardo: la crítica de las categorías económicas y la magnitud del valor, escrito por Alejandro Fernando González Jiménez, aborda la discusión clásica sobre la teoría del valor de la economía política clásica. Primero expone la teoría del valor trabajo de Adam Smith y luego pasa a la exposición de la postura ricardiana. Marx entra en el debate y, a diferencia de los anteriores, aborda el problema de la medida del valor y se centra en estudiar la forma valor como una forma social básica del capitalismo. El texto además muestra cómo Marx retomó la ciencia de la lógica de Hegel en su noción de medida, lo cual le permitió construir una crítica categorial de la economía política clásica.

En *Tautología, método y la ilusión de lo científico: crítica epistemológica a la economía dominante*, David Álvarez Hernández y Jathalia Vega Torres cuestionan la cientificidad de la economía neoclásica. Muestran los límites epistemológicos que la economía neoclásica tiene para explicar fenómenos complejos debido al exceso de confianza en la formalización matemática, la rigidez entre los métodos inductivo y deductivo, y la falta de crítica dentro de este enfoque. El artículo defiende un enfoque más pluralista en la economía para abordar la incertidumbre de fenómenos actuales.

La segunda parte del dossier se configura como un espacio de diálogo con referentes internacionales de la filosofía de la economía. En este marco, se incluye la traducción al español de *Imperialismo económico: concepto y restricciones*, del filósofo finlandés Uskali Mäki, cuyo trabajo ha sido fundamental para comprender tanto el alcance como los límites de la expansión del modelo de elección racional en las ciencias sociales. Asimismo, se incluye una entrevista con Luis Mireles Flores, filósofo mexicano de la Universidad de Helsinki, quien ofrece una visión de los debates contemporáneos en la filosofía de la economía. El dossier se cierra con una selección de bibliografía especializada que ofrece herramientas adicionales para el estudio y la investigación en este campo tan vasto y apasionante.

En conjunto, los trabajos reunidos en este dossier no solo ofrecen diagnósticos críticos sobre distintos aspectos de la economía contemporánea, sino que apuntan hacia la necesidad de repensar sus fundamentos desde una perspectiva más amplia. En este sentido, la filosofía de la economía aparece como un espacio privilegiado para articular una reflexión que, al mismo tiempo, sea epistemológicamente rigurosa, ontológicamente informada, atenta a la complejidad de la racionalidad humana y normativamente orientada hacia la construcción de formas de vida más justas. Más que una disciplina auxiliar, se trata de un campo estratégico para comprender y transformar las condiciones de posibilidad de la vida económica en el mundo contemporáneo.

FUENTES CONSULTADAS

- DUSSEL, E. (2015). *16 Tesis de economía política. Interpretación filosófica*. México: Siglo XXI.
- GROSFUGUEL, R. (2006). La descolonización de la economía política y los estudios postcoloniales: transmodernidad, pensamiento fronterizo y colonialidad global. En *Tabula rasa*. Núm. 4. pp. 17-48.
- HAUSMAN, D. (1992). *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge University Press.
- HERNÁNDEZ, J. y SEGOVIANO, L. (2024). *Filosofía de la economía: Una introducción contemporánea a problemas metodológicos, de racionalidad y político-morales de la economía*. México: Instituto de Investigaciones Filosóficas, UNAM.

- MÄKI, U. (Ed.). (2012). *The Philosophy of Economics*. Oxford: Elsevier.
- MIRELES-FLORES, L. (2018). Recent Trends in Economic Methodology: A Literature Review. Research in the History of Economic Thought and Methodology.
- MORGAN, M. (2012). *The World in the Model: How Economists Work and Think*. Cambridge University Press
- REISS J. (2013). *Philosophy of Economics. A contemporary Introduction*. Nueva York y Londres: Routledge Taylor & Francis.
- ROSS, D. (2014). *Philosophy of Economics*. Ireland: Palgrave Philosophy Today Series, University College Cork.
- SEN, A. (1977). Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. En *Philosophy & Public Affairs*. Vol. 6. Núm. 4. pp. 317-344.

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1306>

ECONOMÍA POLÍTICA DEL TIEMPO PARA LA VIDA BUENA EN LAS DEMOCRACIAS ALIENADAS DE AMÉRICA LATINA

René Ramírez Gallegos*
Sebastián Irigoyen Ibarra**
Patricio Álvarez Muñoz***

RESUMEN. Este artículo examina la relación entre expropiación temporal y democracia en América Latina desde una filosofía crítica de la economía política del tiempo. Parte de una premisa: toda economía es una economía del tiempo, y el capitalismo neoliberal convierte ese tiempo en materia prima de la acumulación, produciendo democracias alienadas –formalmente existentes pero sustantivamente vacías. Desde una genealogía del valor y las luchas sociales de la región, se propone un viraje epistémico: del dinero y la productividad al tiempo para la vida buena como fundamento de la democracia sustantiva. La tesis es clara: no es la democracia la que produce libertad– es la libertad temporal la que hace posible la democracia. La evidencia empírica, basada en México mediante la ENCPD 2021, confirma que a mayor tiempo relacional disponible, mayor participación democrática sustantiva. Sin justicia temporal no hay democracia real.

PALABRAS CLAVE. Tiempo de vida buena; democracia alienada; expropiación temporal; desigualdad temporal; América Latina.

* Docente e investigador invitado en la Universidad Estatal *de* Milagro (UNEMI), Ecuador. Profesor en la Universidad Nacional *de* las Artes (UNA) y en la Universidad *de* Buenos Aires (UBA), Argentina. ORCID: 0000-0002-6837-8187 Correo electrónico: eltumulto@yahoo.com

** Profesor e investigador en Audencia Business School (Nantes, Francia). ORCID: 0009-0007-1701-0650 Correo electrónico: Irigoyen.a12@gmail.com

*** Profesor titular en la Universidad Universidad Estatal de Milagro, Milagro (UNEMI), Ecuador. ORCID: 0000-0002-9754-8050 Correo electrónico: Palvarezm@unemi.edu.ec

POLITICAL ECONOMY OF TIME FOR THE GOOD LIFE IN THE ALIENATED DEMOCRACIES OF LATIN AMERICA

ABSTRACT. This article examines the relationship between temporal expropriation and democracy in Latin America through a critical philosophy of the political economy of time. It starts from one premise: every economy is an economy of time, and neoliberal capitalism converts that time into raw material for accumulation, producing alienated democracies –formally existent but substantively empty. Drawing on a genealogy of value and the region’s social struggles, the article proposes an epistemic shift: from money and productivity to time for the good life as the foundation of substantive democracy. The thesis is clear: it is not democracy that produces freedom– it is temporal freedom that makes democracy possible. Empirical evidence, based on Mexico using the ENCPD 2021, confirms that greater relational time availability predicts greater substantive democratic participation. Without temporal justice, there is no real democracy.

KEY WORDS. Time for the good life; alienated democracy; temporal expropriation; temporal inequality; Latin America

I. INTRODUCCIÓN

¿Qué libertad produce una economía que tiene por objetivo la búsqueda de la productividad *ad infinitum* como instrumento de acumulación de la ganancia? ¿Qué clase de democracia puede florecer si la ganancia depende de expropiar el tiempo de las mayorías? ¿Qué libertad requiere una vida democrática?

Estas preguntas adquieren densidad particular en América Latina. La región conquistó la democracia electoral tras dictaduras que, paradójicamente, fueron las incubadoras del neoliberalismo (Ruckert *et al.*, 2017). En Chile, la dictadura de Pinochet impuso a sangre y fuego un modelo que luego sería exportado como paradigma de modernización. En Argentina,

la última dictadura militar no solo desapareció a miles de personas: abrió las puertas a un proceso de endeudamiento y privatización que condicionó el tiempo futuro de generaciones enteras. En Brasil, la dictadura militar instaurada en 1964 combinó represión política con reformas estructurales que subordinaron la economía al capital externo. En México, la firma del TLCAN en 1994 prometió productividad y desarrollo, pero consolidó la precariedad laboral y la dependencia externa. En todos los casos, el costo de la democracia fue aceptar que la economía quedara subordinada al mandato de la productividad y del mercado (Weyland, 2004; Centeno *et al.*, 2012).

El gran contrasentido es que América Latina nunca logró incrementar sostenidamente su productividad (Palma, 2025). Desde los años ochenta hasta hoy, los niveles se han mantenido estancados, profundizando la brecha con los países centrales (Palma, 2019). Aun así, la búsqueda de la productividad se convirtió en el criterio de valor que ordena nuestras sociedades: una promesa incumplida que funciona como ideología. Se nos exige vivir bajo el imperativo de producir más en menos tiempo, aunque en la práctica nuestras economías sean periféricas, dependientes y poco productivas.

La productividad como horizonte del bienestar encierra una farsa más profunda: aquello que se presenta como motor de progreso y libertad se sostiene en la expropiación del tiempo vital de las mayorías. Como lo advirtió Marx, la productividad capitalista no es otra cosa que la capacidad de extraer mayor plusvalor en menos tiempo, intensificando la subordinación de la vida a la ganancia. Cada aumento de productividad no amplía la libertad, sino que reduce la soberanía sobre el propio tiempo. En lugar de abrir más espacio para la vida democrática, la productividad lo clausura: convierte la libertad en una abstracción y el tiempo en materia prima de la valorización.

Este desajuste entre promesa y realidad ha tenido efectos políticos devastadores: la democracia se redujo a su versión mínima, representativa, vacía de contenido material. Se nos concedió el derecho a votar cada cuatro o cinco años, pero no el tiempo necesario para ejercer una vida democrática en lo cotidiano. El neoliberalismo produjo así un matrimonio inestable: democracia electoral sin democracia social (material), libertad formal sin soberanía temporal.

La contradicción estructural es clara: aunque la productividad no crezca, sigue operando como dispositivo de poder que erosiona la libertad. El ca-

pital expropia el tiempo del trabajador como condición de su acumulación (Marx, 1971); pero esa acumulación descansa, a su vez, en otras formas de apropiación que la sostienen y amplían: el patriarcado expropia el tiempo de cuidados de las mujeres (Federici, 2010), la estructura centro-periferia expropia el tiempo vital del Sur global (Hickel, 2024), y el extractivismo expropia el tiempo biológico de la naturaleza (Moore, 2015; Ramírez, 2026a). Son formas distintas de una misma lógica: convertir el tiempo ajeno en condición de la acumulación propia. La consecuencia es un orden democrático debilitado: la democracia representativa puede coexistir con esta lógica, pero la vida democrática –sustantiva, igualitaria, cotidiana– se vuelve imposible.

De allí la urgencia de replantear la economía política desde el tiempo: no como simple denominador que mide la velocidad de la productividad, sino como horizonte que permite igualar libertades (Ramírez, 2022). La desigualdad del tiempo –como ha mostrado el feminismo al denunciar el reparto injusto de los cuidados– constituye hoy la evidencia más clara de una estratificación temporal que define no solo la economía, sino la vida misma (Sayer, 2005).

La tesis de este artículo es clara: sin justicia temporal no hay libertad sustantiva, y sin libertad temporal (sustantiva) la democracia se convierte en una farsa: conserva la forma pero pierde la vida. Demostrarla exige tres movimientos. Primero, una genealogía del valor que muestre cómo el capitalismo convirtió el tiempo en materia prima de la acumulación y produjo democracias formales sin soberanía temporal. Segundo, un marco teórico que piense la democracia no como régimen de representación sino como forma de vida que presupone tiempo soberano. Tercero, evidencia empírica que muestre, por un lado, que el tiempo para la vida buena está distribuido de manera profundamente desigual (siendo las mujeres las más perjudicadas) y, por otro, que esa desigualdad tiene consecuencias democráticas directas y medibles: a mayor tiempo relacional, mayor participación democrática sustantiva. Para el efecto se estudiará México.

Antes de avanzar, cabe precisar en qué sentido la situación que describe este artículo constituye una paradoja latinoamericana. La paradoja es esta: la región pagó el costo temporal del capitalismo –entregó el tiempo de sus mayorías al imperativo productivista– sin recibir a cambio ni productividad real ni democracia sustantiva. Se sacrificó la soberanía temporal en nombre

del progreso, y el progreso no llegó. Se recuperó la forma democrática, pero no el tiempo necesario para habitarla. La expropiación temporal opera en toda periferia subordinada al capital, pero América Latina presenta una combinación histórico-estructural que la configura de manera específica. El primer elemento es la secuencia dictadura-neoliberalismo-democratización: fueron los propios regímenes autoritarios los que instalaron el modelo neoliberal como condición previa a la transición democrática, de modo que la democracia llegó estructuralmente blindada se recuperaron las urnas pero no la soberanía sobre el tiempo social. El segundo es la trampa de la improductividad forzada: a diferencia de economías periféricas asiáticas que lograron incrementos sostenidos de productividad— con sus propios costos temporales—, América Latina quedó atrapada en el imperativo productivista sin cumplir su promesa, expropiando el tiempo de las mayorías sin generar el progreso que justificaría ese sacrificio. El tercero es civilizatorio: la superposición de temporalidades que Echeverría (1998) describe como *ethos barroco* y Rivera Cusicanqui (2010) como temporalidad *ch'ixi* configura un campo de disputa temporal irreductible a la dialéctica Norte-Sur. En América Latina, la expropiación del tiempo opera sobre una pluralidad de tiempos vitales que resisten sin desaparecer — y esa resistencia es parte constitutiva de la paradoja que este artículo examina.

2. GENEALOGÍA DEL VALOR Y LA PRODUCTIVIDAD

El concepto de valor ha mutado históricamente, redefiniendo su fundamento según las formas de organización económica y las relaciones de poder de cada época. Como recuerda Mariana Mazzucato (2018), en la visión mercantilista del siglo XVII el valor se asociaba a la acumulación de metales preciosos y al comercio exterior, identificando la riqueza con el flujo monetario que ingresaba al Estado. Los fisiócratas, en el siglo XVIII, desplazaron ese énfasis hacia la tierra y el excedente agrícola, considerando que solo la naturaleza —a través del trabajo rural— generaba producto neto. Con la economía política clásica, el valor pasó a anclarse en la producción y el trabajo humano como fuente de riqueza.

En ese marco, Adam Smith (1983) sostenía que el trabajo era “la medida real del valor de cambio de todas las mercancías”. Aunque distinguió entre

valor de uso y valor de cambio, y abrió la puerta a interpretaciones subjetivas al hablar de “trabajo comandado”, su tesis central fue que la riqueza de las naciones descansaba en la división social del trabajo, que multiplicaba la capacidad productiva. David Ricardo (1959) profundizó esta visión al afirmar que el valor relativo de las mercancías depende de la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirlas.

Fue Karl Marx (2010) quien radicalizó esta perspectiva, mostrando que bajo el capitalismo el valor no solo expresa trabajo humano abstracto, sino que opera como forma de dominación: el plusvalor surge de la expropiación del tiempo de trabajo no remunerado, y la productividad, lejos de ser neutral, intensifica esa explotación. Marx subrayó que cada aumento de productividad es, en realidad, una forma de apropiarse de más tiempo ajeno en menos horas de trabajo: “el ahorro de tiempo ajeno constituye la riqueza real” (Marx, 1971). El tiempo no es aquí un insumo técnico: es la materia misma de la vida, y su apropiación es la forma más profunda de dominación.

Pero la expropiación temporal no opera solo en la producción. En el Tomo II de *El Capital*, Marx (1885) muestra que el capital necesita también acelerar su rotación — comprimir el tiempo que media entre la inversión y la realización de la ganancia. La aceleración no es un efecto secundario del capitalismo: es una necesidad estructural. Cada acortamiento del ciclo de rotación multiplica la tasa de ganancia anual sin aumentar la explotación directa en el proceso productivo. De ahí que el capitalismo produzca sistemáticamente aceleración social —lo que Rosa (2016) diagnostica como malestar moderno— no como patología cultural sino como imperativo económico estructural. El tiempo se comprime no porque la modernidad sea frenética sino porque el capital necesita rotar más rápido para acumular más. La productividad, en este marco, no es solo extracción de plusvalor: es también aceleración de la rotación, compresión del tiempo vital en favor del tiempo del capital.

Sin embargo, con el surgimiento de la economía marginalista y neoclásica, el valor dejó de estar anclado en el trabajo para asociarse a la utilidad individual y a la eficiencia del mercado, borrando el conflicto social detrás de la producción. El marginalismo del siglo XIX (Jevons, Menger, Walras) introdujo una ruptura decisiva al desplazar la discusión del valor-trabajo hacia la utilidad subjetiva y el equilibrio de mercado. En este nuevo marco, la productividad dejó de ser entendida como resultado de una relación social

–expropiación de tiempo– y pasó a concebirse como una medida técnica de eficiencia. Alfred Marshall (1890) consolidó este giro al introducir el excedente del consumidor como indicador de bienestar, sentando las bases de la economía neoclásica que identifica productividad con progreso.

En el siglo XX, la economía del bienestar reforzó esa trampa epistemológica. Vilfredo Pareto (1945) formuló el criterio de “óptimo” según el cual una situación es eficiente si no es posible mejorar a alguien sin empeorar a otro. La justicia distributiva quedó relegada, mientras la productividad y la eficiencia asignativa se consolidaban como sinónimos de bienestar. De este modo, la economía capitalista sustituyó la pregunta por el valor –¿qué es valioso?– por la pregunta por la productividad –¿qué es eficiente?– borrando con ese giro la pregunta que más importa: ¿qué libertad requiere una vida buena?

Sin embargo, esta equivalencia es engañosa. La productividad no mide bienestar ni libertad, sino la capacidad de extraer más ganancia en menos tiempo. El aumento de la productividad no libera tiempo para el trabajador: refuerza la subordinación de la vida a la acumulación. El capital convierte el tiempo en materia prima de valorización, reduciendo la libertad a abstracción y el sentido de la vida a un dato del mercado. La productividad, entonces, no es sinónimo de progreso sino la máscara ideológica de la expropiación temporal — y, con ella, de una vida alienada.

En América Latina, la trampa se expresa de modo particular. Desde la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Raúl Prebisch (1949) y Celso Furtado (1969) mostraron que la estructura centro-periferia impide a la región beneficiarse de los incrementos de productividad. La teoría del intercambio desigual (Emmanuel, 1972; Amin, 1976; Marini, 1973) amplió la crítica al demostrar que la productividad de los países centrales descansa en la sobreexplotación del trabajo y de los recursos de la periferia. Hoy podemos decir que este intercambio desigual es también ecotemporal: el Norte acumula tiempo –descanso, innovación, ocio, longevidad– a costa del Sur, que pierde su stock temporal en jornadas precarias, deterioro ambiental y agotamiento vital (Hanbury y Hickel, 2026; Ramírez, 2026d).

La desigualdad productiva entre Norte y Sur no puede comprenderse sin atender a la dimensión temporal de la explotación. Como lo muestra Hickel (2024), los países del Centro se apropiaron de 826 mil millones de horas de trabajo del Sur Global. Esta cifra revela que la productividad del Norte no

es un fenómeno endógeno de innovación tecnológica o eficiencia, sino el resultado de una transferencia sistemática de tiempo vital desde la periferia. La ganancia y la supuesta “eficiencia” del Centro se sostienen en la impro-ductividad forzada del Sur: en la expropiación masiva de horas que podrían haberse destinado al cuidado, al ocio emancipador o a la participación comunitaria. Esta forma de intercambio desigual ecotemporal muestra que la productividad capitalista global descansa en un saqueo de tiempo que condena al Sur a una estratificación temporal estructuralmente subordinada, en donde la reproducción del colonialismo se perpetúa a través de las élites económicas en lo que González Casanova (1969) llamó colonialismo interno.

Sin embargo, incluso los intentos más serios de medir esa expropiación temporal han reproducido, sin advertirlo, la lógica que pretendían criticar. En la literatura especializada sobre medición del tiempo, los enfoques de *time poverty* constituyen el antecedente más próximo a la propuesta metodológica que aquí desarrollamos. Vickery (1977) introdujo la noción de pobreza de tiempo como insuficiencia de horas disponibles para actividades no laborales; Goodin *et al.*, (2008) la refinaron incorporando umbrales de tiempo discrecional mínimo; y Burchardt (2008) articuló tiempo e ingreso como dimensiones complementarias del bienestar. En México, Araceli Damián (2004, 2014) desarrolló el aporte más sistemático de esta tradición para la región, proponiendo un indicador de pobreza de tiempo conceptualizado como falta de autonomía y articulado con el enfoque multidimensional de Boltvinik. Las encuestas de uso del tiempo impulsadas por CEPAL –entre ellas la ENUT en México– han proporcionado la base de datos que hace posible este tipo de análisis en América Latina.

El tiempo para la vida buena (TVB) reconoce esta tradición como antecedente necesario, pero parte de una crítica a sus fundamentos que no es técnica sino filosófica. Los enfoques de *time poverty*, incluyendo el de Damián, comparten al menos una de tres limitaciones, a saber: primero, operan dentro del marco normativo del bienestar: el investigador establece discrecionalmente (o a través de un deber ser) un umbral entre quién es temporalmente pobre y quién no, lo que genera consecuencias éticas inevitables – una persona con un minuto más del umbral queda excluida del análisis, aunque su situación temporal sea igualmente precaria. Segundo, al incorporar el tiempo dentro del enfoque de *full income* (Becker, 1965) o al monetizarlo como recurso, reproducen implícitamente la lógica del *time is*

money que este artículo cuestiona en su raíz: el tiempo se sigue midiendo por su equivalente monetario en vez de por su calidad vital. Tercero, al analizar el bienestar por su negativa –la pobreza de tiempo– no pueden responder preguntas distributivas sobre el conjunto de la sociedad ni construir curvas de distribución temporal para toda la población. El TVB, en cambio, usa el tiempo como variable continua sin umbrales discrecionales, lo ancla en el buen vivir como categoría histórico-política construida desde las propias sociedades latinoamericanas, y permite un análisis distributivo que abarca a toda la población –no solo a quienes caen por debajo de una línea normativa externa.

El feminismo ha sostenido sistemáticamente esta crítica al mostrar que la productividad capitalista se sostiene en un tiempo no contabilizado: el de los cuidados. Silvia Federici (2010), Nancy Folbre (1994) y Corina Rodríguez Enríquez (2012) han señalado que el trabajo doméstico y reproductivo, invisibilizado en las cuentas nacionales, es la base que sostiene la acumulación. La “productividad” de los trabajadores asalariados en el mercado solo es posible porque alguien –generalmente mujeres– dedica tiempo no remunerado a la reproducción de la vida. Desde esta perspectiva, la productividad no solo expropia tiempo obrero: descansa sobre la apropiación patriarcal del tiempo de cuidados, que es también una forma de alienación de la vida.

En suma, la genealogía del valor muestra un desplazamiento histórico: de la riqueza entendida como metales preciosos o tierra productiva, al trabajo como fuente del valor, y de allí a la productividad como nuevo criterio del bienestar centrado en el valor de cambio. Pero tal desplazamiento encierra una farsa: lo que se presenta como progreso es, en realidad, un mecanismo de expropiación temporal y de alienación de la vida. En el Norte, esa productividad se mide como eficiencia; en el Sur, se vive como sobreexplotación e improductividad forzada. Y en todos los casos, la consecuencia es la misma: menos soberanía sobre el tiempo y, por ende, menos libertad.

La trampa de la productividad revela así la paradoja central que este artículo examina: lo que se presenta como progreso económico es, en realidad, un régimen que expropia el tiempo y aliena la vida. Si el valor se funda hoy en la productividad, lo que se valora no es la vida en libertad sino la capacidad de intensificar la extracción de tiempo ajeno. Esta constatación obliga a trasladar la discusión desde la esfera económica hacia la esfera política. Por-

que si el tiempo es la materia misma de la vida, la pregunta que se impone es la que abre este artículo: ¿qué libertad requiere una vida democrática? Y la respuesta no puede buscarse en el régimen de la productividad – hay que buscarla en otro principio de organización del tiempo y del valor.

3. DEMOCRACIA MÍNIMA Y DEMOCRACIA SUSTANTIVA: TIEMPO Y PODER

La trampa de la productividad no solo desnuda una economía fundada en la expropiación del tiempo: también revela los límites de la democracia en América Latina. Tras las dictaduras, la región recuperó instituciones electorales, pero bajo un diseño que blindó el orden neoliberal. Surgió así una democracia mínima, restringida a las urnas y compatible con la desigualdad temporal. Para comprender sus límites, es necesario pensar la democracia más allá del régimen político: como forma de vida, atravesada por la distribución del tiempo. En este marco, el poder se manifiesta en quién controla el tiempo de quién, y la libertad se concreta en la soberanía temporal individual y colectiva. La consecuencia es clara: allí donde el tiempo se organiza como velocidad productiva, la democracia se degrada; allí donde el tiempo se democratiza, se abre la posibilidad de una democracia sustantiva.

a) La democracia liberal en América Latina: conquistas y límites

La reapertura democrática en América Latina, tras las dictaduras de las décadas de 1970 y 1980, fue celebrada como una conquista histórica – y con razón. El retorno a las urnas, la recuperación de libertades civiles, la reconstrucción de instituciones representativas: todo ello constituyó un avance real e irreversible frente al terror autoritario. La democracia liberal trajo consigo derechos que no pueden menospreciarse: libertad de expresión, de asociación, de voto, de organización política. Sin esas conquistas, no habría siquiera el piso desde el cual exigir más.

Sin embargo, esa democracia llegó condicionada: mientras se recuperó el derecho al voto, el campo económico quedó blindado por las reformas neoliberales impuestas precisamente por los regímenes autoritarios. Chile es un caso paradigmático: la dictadura de Pinochet no solo instaló un modelo económico de mercado radicalizado, sino que dejó una constitución

que ató de manos a la política democrática durante décadas. En Argentina, la Junta Militar (1976–1983) aplicó un ciclo de endeudamiento y desindustrialización que hipotecó el tiempo futuro de varias generaciones. En México, el viraje neoliberal se consolidó con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, bajo gobiernos formalmente democráticos, pero con una estructura económica que precarizó el trabajo y subordinó al país a la lógica de la productividad global.

El resultado fue la institucionalización de una democracia mínima: elecciones periódicas que otorgan legitimidad a los gobiernos, pero sin tocar los cimientos del orden económico ni del reparto del tiempo social. Esta forma de democracia puede coexistir con desigualdades profundas porque no exige resultados materiales ni redistribución temporal. Se trata de una democracia sin soberanía, donde las mayorías son ciudadanas en la urna, pero súbditas en la economía y en la organización de su tiempo en la vida cotidiana. A nivel macro, tal circunstancia genera democracias colonizadas a futuros ajenos.

A nivel micro, este modo de acumulación captura el tiempo vital de los sujetos, convirtiéndolos en gestores de su propia precariedad y consumidores de productividad ajena. La libertad se vuelve ilusoria cuando el tiempo está subordinado a lógicas de eficiencia, deuda o competencia permanente. Sin tiempo propio, no hay deliberación, cuidado, ni disenso posible. A nivel macro, esta temporalidad impuesta anula toda soberanía política efectiva: las decisiones fundamentales sobre producción, vida y futuro se trasladan a esferas externas –mercados, tecnocracias, instituciones financieras– que operan fuera del control democrático. Así, se consolida una paradoja estructural: democracias formales sin sujetos libres y Estados soberanos sin capacidad real de decisión.

b) Democracia como forma de vida

Frente a esta reducción, resulta necesario recuperar una concepción más amplia: la democracia no solo como régimen político, sino como modo de vida (Ramírez, 2022, 2023). No basta con que las instituciones estatales respondan a principios formales: la vida misma debe organizarse bajo criterios democráticos. En este sentido, el tiempo aparece como la dimensión central para evaluar la sustantividad democrática.

El poder puede definirse, en su dimensión negativa, como la capacidad de apropiarse del tiempo ajeno: el capitalista del trabajador, el patriarca de las mujeres, los países del Norte del tiempo del Sur, los humanos del tiempo de la naturaleza. Esta es la dialéctica oculta de la productividad capitalista: cada incremento de eficiencia significa, en realidad, mayor control sobre el tiempo vital de otros. En cambio, en su dimensión positiva, la democracia requiere soberanía temporal: la capacidad de los individuos y de los colectivos para decidir autónomamente qué hacer con su tiempo.

Ahora bien, la democracia sustantiva no puede pensarse desde una sola concepción del tiempo. Las matrices civilizatorias indígenas, comunitarias y mestizas del Sur Global sostienen temporalidades radicalmente distintas a la lógica productivista occidental: nuestras sociedades son abigarradas –el tiempo indígena, el tiempo colonial y el tiempo capitalista no se sustituyen ni se suceden armónicamente, sino que se superponen, se friccionan y se resisten sin resolverse en una síntesis (Zavaleta Mercado, 1986). El *ethos* barroco latinoamericano, lejos de eliminar ese conflicto temporal, lo convierte en forma de vida: habita estéticamente la contradicción moderna sin pretender resolverla (Echeverría, 1998). Rivera Cusicanqui (2010) nombra esa temporalidad como *ch'ixi*: un tiempo mestizo e inacabado donde los opuestos coexisten sin fundirse, donde las heridas permanecen abiertas y fecundas, rehusando la reconciliación que la modernidad exige.

Es precisamente desde esta pluralidad irreductible que Ramírez Gallegos (2025) formula una crítica a Rosa: el problema no es que el sujeto moderno del Sur global haya perdido resonancia con su mundo, sino que ese mundo fue construido sobre la expropiación del tiempo de otros. La aceleración del Norte no es un fenómeno universal: es un privilegio sostenido en la detención estructural de las periferias, en el tiempo robado a las mujeres que cuidan, a los pueblos que esperan y a las comunidades que fueron obligadas a detenerse para que otros pudieran correr. Rosa diagnostica la alienación desde el vértigo; América Latina la vive desde el despojo. No se trata de desacelerar, sino de producir temporalidades soberanas donde el tiempo sea *inconvertible* (Ramírez, 2026a); no de reconectarse emocionalmente con el mundo, sino de reorganizarlo políticamente desde la pluralidad de sus tiempos vitales. Estas temporalidades –subsumidas pero no extinguidas por el capitalismo– no son obstáculos para la democracia: son su condición de posibilidad.

Aquí el diálogo con la teoría crítica es fecundo. Benjamin (2006) nos recuerda que cada instante puede abrir un quiebre en el continuum del progreso: un uso emancipador del tiempo contra su captura productivista. Fraser (2016) subraya que la justicia requiere articular redistribución y reconocimiento –añadiríamos también una redistribución temporal que busque igualdad en los tiempos materiales y reconocimiento de los tiempos de una sociedad diversamente rica. El feminismo latinoamericano (Rodríguez Enríquez, 2012; Gago, 2019) muestra que el tiempo de cuidados, invisibilizado y apropiado, es la base sobre la que descansa la supuesta libertad de otros para participar en la esfera pública.

Esta concepción de la soberanía temporal no se agota en la experiencia individual, sino que interpela a la comunidad política en su conjunto. Una vida democrática exige que también los pueblos y los Estados-nación puedan decidir sobre sus propios ritmos de desarrollo, reproducción y transformación. Sin esa capacidad, se impone una cronopolítica global que somete a los países periféricos a los calendarios, urgencias y horizontes definidos por el Norte Global. El tiempo del ajuste estructural, el tiempo del extractivismo, el tiempo de los rankings y de la deuda externa son formas de expropiación temporal que limitan la autodeterminación colectiva. Recuperar la soberanía temporal es condición para reimaginar no solo el bienestar individual, sino también la autonomía política de los pueblos frente a las formas contemporáneas de subordinación global.

c) La condición temporal de la vida democrática

En este marco, la condición objetiva de la democracia –en clave de *cronos*– es la democratización del tiempo: sin igualdad en el acceso y control del tiempo, no puede hablarse de libertad real. La condición subjetiva –en clave de *kairós*– es la posibilidad de convivir en pluralidad de temporalidades: que distintas ecologías temporales, humanas y no humanas, puedan coexistir sin que una se imponga sobre las demás.

América Latina encarna de manera aguda esta tensión. Mientras el Norte acumula tiempo para la innovación, la investigación y el ocio, el Sur sufre un despojo estructural: jornadas más largas, precariedad, extractivismo y crisis ecológicas que reducen el horizonte vital. Esta transferencia no

solo genera desigualdad económica, sino también una estratificación temporal (Ramírez, 2026a): el Norte vive en “tiempos largos” –planificación, acumulación, longevidad–, mientras el Sur queda atrapado en “tiempos cortos” de urgencia, supervivencia y dependencia.

La democracia mínima puede coexistir con esta arquitectura temporal desigual porque se limita a garantizar procedimientos formales sin alterar la estructura de apropiación del tiempo. La democracia liberal aportó conquistas fundamentales –derechos, procedimientos, representación– que constituyen el piso necesario de cualquier orden político justo. Pero ese piso no es el techo. La democracia sustantiva exige algo más: que la vida sea democrática, que exista igualdad en el control del tiempo para cuidar, deliberar, crear, amar y tomar decisiones soberanas como comunidad política.

Sin igualdad en la organización social del tiempo no hay libertad sustantiva, y sin libertad sustantiva no hay democracia. Este argumento no niega las conquistas de la democracia liberal – las presupone y las desborda. La tradición liberal pregunta qué libertades garantiza un régimen democrático. Este artículo formula una pregunta previa y –quizá– más radical: ¿qué libertad requiere una vida democrática? Y la respuesta es clara: requiere soberanía temporal. Sin ella, la democracia existe como procedimiento pero no como vida – es forma sin contenido, voto sin voz, régimen sin sujetos libres. Pero, esa soberanía no puede conquistarse dentro del régimen que la niega: exige disputar el principio mismo que organiza el tiempo y el valor.

4. DE LA ECONOMÍA DEL *TIME IS MONEY* A LA ECONOMÍA DEL TIEMPO COMO VIDA BUENA

La perspectiva de la soberanía temporal que hemos desarrollado no puede reducirse a un diálogo con el republicanismo filosófico, aunque ese diálogo sea fecundo en un punto preciso. Philippe Van Parijs (1995) sostuvo que la libertad real exige condiciones materiales efectivas, no solo garantías formales. Philip Pettit (1997) añadió que la libertad requiere ausencia de dominación estructural, no únicamente ausencia de interferencia activa. David Casassas (2018) articuló ambas intuiciones en una teoría de la libertad incondicional como base material de la autonomía. Hasta aquí, el diálogo es productivo: la expropiación temporal que describimos en este artículo es,

en efecto, una forma paradigmática de dominación en el sentido republicano –no porque el capital interfiera siempre activamente, sino porque tiene la capacidad estructural de apropiarse del tiempo ajeno.

Pero el argumento que aquí sostenemos va más lejos, y es importante marcar dónde se separa. La tradición republicana –incluyendo a Van Parijs– opera dentro de un marco que da por sentada la lógica del valor capitalista y pregunta cómo redistribuir mejor sus productos: ingresos, recursos, tiempo disponible. No cuestiona el principio que organiza ese tiempo antes de que pueda redistribuirse (Ramírez, 2026c). Y ahí está el nudo: si el tiempo sigue organizado como denominador de la productividad –como *time is money*–, redistribuirlo no devuelve vida sino que democratiza la expropiación (*Idem*). Se puede repartir más equitativamente un tiempo ya alienado y producir, así, una sociedad democráticamente cansada: menos injusta en la distribución, pero igualmente expropiada en el principio (injusticia democratizada).

La consecuencia política de ese tiempo alienado no es abstracta. Estudios recientes han demostrado por ejemplo que, en la Ciudad de México, la población experimenta una alienación temporal de 7.68 horas diarias: casi ocho horas en las que el tiempo transcurre fuera del propio control o en contra de las preferencias de las personas (Ramírez Gallegos, 2026b). Esa cifra no mide solo ineficiencia o malestar subjetivo – mide la distancia entre la vida que se vive y la vida que se quiere vivir. Es la medida empírica de lo que este artículo llama democracia alienada: un orden político en el que los ciudadanos tienen formalmente el derecho de participar, pero no tienen soberanía sobre el tiempo que esa participación requiere. *Así como Marx mostró que el trabajo alienado es trabajo que existe pero no pertenece al trabajador, la democracia alienada es democracia que existe pero no pertenece a los ciudadanos – la forma está, el contenido fue expropiado.*

Por eso revalorizar el valor no es una consigna moral añadida al argumento: es su condición de posibilidad. La libertad temporal sustantiva no equivale al derecho a más horas libres dentro de un régimen que sigue midiendo la riqueza por la velocidad de la acumulación. Equivale a disputar qué cuenta como riqueza: desplazar el criterio del dinero y la productividad hacia el tiempo para la vida buena –para cuidar, deliberar, crear, descansar, habitar el mundo sin precio– (Ramírez, 2022). Sin ese desplazamiento, incluso la más generosa redistribución de tiempo puede reproducir la hege-

monía que la hace necesaria: el capital cede horas pero conserva la brújula. Revalorizar el valor es, entonces, la operación que da sentido político a la soberanía temporal: no solo quitar tiempo al capital, sino devolverle al tiempo su condición de vida y no de mercancía.

La expresión *time is money* sintetiza uno de los mantras civilizatorios más profundos de la modernidad capitalista. No es una metáfora trivial: condensa un proceso histórico y cultural en el que el tiempo dejó de ser experiencia vivida para convertirse en unidad de cálculo.¹ En la medida en que la economía moderna identificó el valor con la eficiencia del tiempo –es decir, con la productividad–, el tiempo se volvió la materia prima invisible de la acumulación. La riqueza dejó de medirse por la plenitud de la vida y pasó a medirse por la velocidad de su reproducción (Ramírez, 2022). Como advierte Rosa (2016), la acumulación requiere acortar los ritmos de la existencia: cuanto más rápido se produce, más valor se genera. Sin embargo, esa aceleración erosiona las condiciones de posibilidad de una vida democrática. Allí donde todo debe hacerse con urgencia, el cuidado, la deliberación o la creación aparecen como pérdidas de productividad: tiempos “improductivos” que deben minimizarse diría Becker (1965). La vida común se subordina al cronómetro del capital, y la democracia se reduce a un gesto instantáneo, sin tiempo para el encuentro ni para la palabra compartida.

Bolívar Echeverría (2001) ya anticipaba esta crítica al mostrar que la modernidad capitalista se sostiene en una forma–valor que subsume la vida al ciclo mercantil. Revalorizar el tiempo como vida buena es, en ese sentido, una disputa civilizatoria: implica abrir la posibilidad de otras modernidades, donde la vida no sea medida por el dinero, sino por su capacidad de producir más vida para florecer en ella. En este horizonte, el tiempo bien vivido deja de ser recurso para transformarse en derecho; y la justicia temporal –la igualdad en el control del tiempo vital– se convierte en la condición misma de la democracia sustantiva. Revalorizar el valor implica, entonces, disputar el sentido mismo del tiempo (Ramírez, 2026a): rescatarlo como vida y como potencia de lo común, desplazándolo de la equivalencia mercantil hacia el tiempo para cuidar, pensar, crear, amar, deliberar y habitar la tierra – florecer.

¹ Dentro de la misma lógica está la expresión no fortuita de “spend time”.

4.1 Filosofía de la medición: el tiempo como unidad de análisis

La medición no es nunca neutral. Escoger una unidad de análisis es ya una decisión política: define qué se reconoce como riqueza, bienestar y libertad. El capitalismo ha impuesto históricamente dos criterios centrales: el dinero y la productividad. El primero reduce la vida a su expresión monetaria, haciendo del ingreso y el consumo la vara universal de comparación. El segundo convierte el tiempo en un mero denominador técnico (Ramírez, 2012), cuyo valor radica en acelerar los procesos para extraer más ganancia en menos lapsos. Ambos criterios comparten un mismo sustrato: invisibilizan la vida y reducen el tiempo a medio para la acumulación.

La propuesta aquí defendida es distinta. Si toda economía es, en última instancia, una economía del tiempo, lo que se requiere es un giro filosófico y político en la medición: pasar de contar ingresos y productos a evaluar cuánto tiempo inconvertible, libre, común y soberano tienen los individuos y colectivos para vivir bien. No se trata del tiempo del marco analítico neoclásico –tiempo como insumo que debe comprimirse para lograr más producción–, sino de un tiempo que se valore por su trascendencia y florecimiento vital: cada segundo como un tiempo bien vivido inconvertible (Ramírez, 2026a). Este desplazamiento no es un ajuste técnico sino un cambio civilizatorio: medir el tiempo como vida inconvertible es cuestionar el horizonte mismo del progreso productivista y comenzar a responder la pregunta que atraviesa este artículo – ¿qué libertad requiere una vida democrática?

Autores contemporáneos han abierto caminos que dialogan con esta propuesta, aunque ninguno resuelve plenamente la cuestión temporal. Amartya Sen (1999) introdujo el enfoque de capacidades como alternativa al reduccionismo del ingreso, pero sigue anclado en bienes y elecciones individuales más que en la soberanía de tiempo vital común que las hace posibles. Hartmut Rosa (2016) problematizó la aceleración social como núcleo del malestar moderno, pero su análisis no llega a plantear la geopolítica de la estratificación y colonialismo temporal: quién acelera gracias a que otros viven en tiempos congelados, precarizados o reproductores de colonialidad. Nancy Fraser (2016) mostró que la justicia requiere integrar redistribución y reconocimiento, pero aún falta dar el paso hacia una justicia temporal que articule las múltiples ecologías del tiempo en conflicto y que permita incluir la mirada biocéntrica que contempla la vida no humana (Ramírez, 2026a).

El tiempo –cuando es bien vivido– no es una variable más sino un horizonte político: reorienta la pregunta por el bienestar hacia aquello que realmente sostiene la vida democrática. Lo decisivo no es cuánto se produce ni cuánto se ingresa, sino cuánto tiempo libre y soberano existe para reproducir la vida buena en común. Medir el tiempo como forma de libertad, en el marco de las relaciones de poder que lo configuran, permite desactivar el fetiche de la productividad y recuperar la economía como el arte de organizar la vida colectiva. Porque el tiempo es vida, y su apropiación constituye la máxima expresión del ejercicio del poder (Ramírez, 2023).

La paradoja latinoamericana puede reformularse en términos precisos: una economía orientada a maximizar la productividad expropia el tiempo vital de las mayorías, produce democracias alienadas –formalmente existentes pero sustantivamente vacías– e impide que el crecimiento económico se traduzca en bienestar y participación democrática real. En este contexto, emergen dos implicaciones centrales que orientan el análisis empírico que sigue. Primero, el progreso no puede medirse únicamente por la productividad si esta se logra a costa del tiempo de vida buena de la población. Segundo, y dicho en positivo: la soberanía del tiempo bien vivido potencia la democracia sustantiva. Allí donde las personas disponen de tiempo relacional –para el ocio emancipador, la sociabilidad y la participación pública– florece la democracia real. Esta es la hipótesis que el análisis empírico se propone demostrar.

5. EL TIEMPO MEDIDO: CUANDO LA ESTADÍSTICA SE VUELVE JUSTICIA

Si la economía política del tiempo busca revalorizar la vida como medida del valor, entonces la filosofía no puede desentenderse del debate metodológico. La forma de medir traduce una ontología: toda unidad de análisis encierra una concepción del mundo. Medir es, en sí mismo, un acto de economía política, pues define qué cuenta como real, valioso o digno de ser vivido. Por ello, discutir la metodología –y, en particular, la elección de la unidad de medida– no es un asunto técnico sino filosófico-político. De hecho, el tránsito del dinero al tiempo como unidad de análisis redefine el fundamento mismo de la filosofía de la economía: qué entendemos por riqueza, bienestar y libertad. Presentar aquí la estrategia metodológica no busca reducir la reflexión a

un ejercicio estadístico, sino mostrar cómo las categorías filosóficas –valor, justicia, vida buena– adquieren consistencia empírica al materializarse en indicadores que revelan su distribución y desigualdad.²

5.1 Metodología

5.1.1 Distribución del tiempo de vida buena (TVB)

La estrategia empírica tiene dos momentos complementarios. Primero, se analiza la distribución del TVB — el tiempo dedicado al ocio emancipador, la sociabilidad y la participación pública, descontando el tiempo de enfermedad y soledad involuntaria — construido a partir del módulo de uso del tiempo de la ENCPD 2021. A partir de los microdatos se construye la Curva de Lorenz del tiempo bien vivido para visualizar su concentración entre grupos sociales: a mayor concentración del TVB, menor libertad social. (Véase Apéndice A-1 para la metodología de cálculo y operacionalización detallada).

5.1.2 El tiempo relacional como condición de la democracia sustantiva

Segundo, se estima un modelo *logit* ordenado para identificar si el tiempo relacional predice la participación democrática sustantiva – un índice multidimensional que integra cinco formas de acción colectiva: participación asociativa, contenciosa, partidaria, institucional y digital, con valores de 0 a 5. Se elige esta variable dependiente por razones filosóficas antes que técnicas: si la tesis es que la soberanía temporal es condición de la democracia sustantiva, lo que debe medirse es la participación efectiva en la vida democrática concreta – no si la gente está satisfecha con la democracia que tiene. El modelo incluye controles sociodemográficos estándar y se complementa con un análisis cuasi-experimental a través de *propensity score matching* que fortalece la interpretación causal de los resultados. (Véase Apéndice A-2 para especificación, controles, resultados y discusión sobre causalidad).

² En este artículo no se analizará el *kairos*, lo bueno *de* la vida buena. Para una propuesta metodológica *de* esta arista revisar Ramírez, 2026b.

5.1.3 Base de datos

La fuente principal es la Encuesta Nacional de Culturas Políticas y Democracia (ENCPD) 2021, estudio representativo de la población adulta mexicana con un total de 2,061 casos, levantado mediante muestra probabilística estratificada. La encuesta combina módulos de uso del tiempo con indicadores de participación democrática multidimensional – una combinación poco frecuente en encuestas latinoamericanas que la convierte en fuente privilegiada para operacionalizar empíricamente la relación entre soberanía temporal y vida democrática sustantiva. La muestra analítica del modelo principal es de 1,873 observaciones una vez excluidos los valores perdidos en las variables del modelo.

Los hallazgos corresponden exclusivamente a México, lo que limita la generalización regional. México presenta particularidades estructurales –integración al T-MEC, niveles de violencia e inseguridad, heterogeneidad regional– que condicionan los resultados y exigen cautela al extrapolar conclusiones al conjunto de América Latina. Los hallazgos deben leerse como ilustración empírica rigurosa de la hipótesis teórica, no como su demostración definitiva para toda la región. La confirmación comparativa constituye una agenda de investigación que este artículo abre pero no puede cerrar.

6. JUSTICIA TEMPORAL Y VIDA DEMOCRÁTICA: EL CASO DE MÉXICO

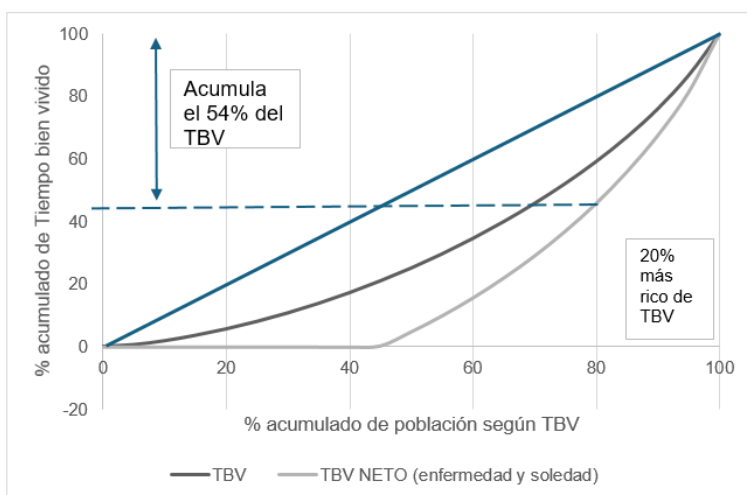
Si el tiempo para la vida buena es la medida última de la libertad, entonces la pregunta por la justicia en América Latina debe reformularse en términos temporales. La región, marcada por siglos de colonialismo, dictaduras y neoliberalismo, muestra una paradoja persistente: se ha conquistado la democracia electoral, pero no se ha democratizado el tiempo. El resultado es una democracia alienada que convive con una profunda estratificación temporal: mientras unos acumulan tiempo para el ocio, la política o la innovación, otros sobreviven atrapados en jornadas laborales extensas, en la precariedad del cuidado no remunerado y en un futuro hipotecado por la deuda y el extractivismo.

Los tres momentos que siguen muestran que esa desigualdad no es abstracta: existe, tiene un rostro específico, y produce consecuencias democráticas directas y medibles.

Momento 1. La estratificación temporal: la desigualdad en la distribución del tiempo de la vida buena (TVB)³

Para analizar esta desigualdad no basta con observar ingresos o consumo: es necesario medir la distribución del Tiempo de Vida Buena (TVB), entendido como el conjunto de tiempos relacionales –ocio emancipador pro-común, sociabilidad (*philia*, amor) y participación pública/democrática– descontando los tiempos de enfermedad y soledad involuntaria. Este concepto, desarrollado en trabajos anteriores (Ramírez, 2022; Ramírez, 2025), permite captar de manera directa las condiciones temporales del bienestar y la democracia.

GRÁFICO I. CURVA DE LORENZ DEL BIEN VIVIDO, MÉXICO-2020



Fuente: ENCPD, 2021. Elaboración: Ramírez *et al.*, 2023.

Nota: La línea de 45° representa la igualdad perfecta. La curva “TVB” corresponde a la distribución acumulada del tiempo relacional bruto. La curva “TVB neto” descuenta el tiempo

³ A lo largo del artículo se utilizan como sinónimos los conceptos de tiempo relacional (TR) y tiempo para la vida buena (TVB). Para una explicación de las razones conceptuales y metodológicas de esta equivalencia, véase Ramírez Gallegos (2019).

de enfermedad y el de soledad involuntaria. Cuanto más alejadas se encuentran las curvas de la diagonal, mayor es la desigualdad en la distribución del tiempo para la vida buena.

La Curva de Lorenz del Vivir Bien (Gráfico 1) permite observar esta desigualdad en México. Así como la curva de Lorenz tradicional mide la concentración del ingreso, aquí se representa la concentración del tiempo bien vivido. El gráfico muestra que el tiempo de calidad –destinado al descanso, al cuidado recíproco, a la participación comunitaria, a la creación cultural– está distribuido de forma altamente desigual. El tiempo para la vida buena, como el ingreso, se concentra en quienes ya tienen más: el 20% más rico de tiempo concentra el 54% del total de tiempo para la vida buena. Eso es estratificación temporal: una jerarquía de libertades que no aparece en ninguna cuenta nacional ni en ningún índice de productividad, pero que organiza la vida cotidiana de millones de personas.

Momento 2. La expropiación temporal tiene rostro de mujer

La desigualdad temporal no es un fenómeno abstracto: se refleja en la vida cotidiana de hombres y mujeres en la esfera privada, pública y comunitaria. Mientras los varones dedican más tiempo a la participación laboral y política, las mujeres cargan de manera desproporcionada con el trabajo de cuidados y tareas domésticas, disponiendo de menos horas para el ocio, la participación pública o la creación cultural.

De acuerdo con las estimaciones de la Tabla 1, el tiempo relacional de los hombres es mayor que el de las mujeres en 5.2 horas semanales. La misma brecha se mantiene al analizar el tiempo relacional colectivo y el tiempo relacional neto. No obstante, cuando se analiza el tiempo relacional colectivo neto –descontando enfermedad y soledad involuntaria– las mujeres tienen aproximadamente 2 horas más que los hombres. Esto ocurre porque los hombres se enferman más y viven más tiempo de soledad involuntaria (14.5 horas/semana frente a 11.1 de las mujeres).

Si se descompone el TVB por dimensiones, los hombres tienen más tiempo individual de florecimiento (2 horas más de ocio creador), más tiempo de deporte (3 horas más) y más tiempo de participación política y civil (2.4 horas más). Las mujeres, en cambio, dedican más tiempo a la reproducción de la sociabilidad –la *philia*– (2.5 horas más), a pesar de tener

en general menor tiempo relacional. La expropiación temporal no solo reduce el TVB de las mujeres: redistribuye su contenido, relegándolas a las formas de tiempo relacional más íntimas y menos visibles políticamente.

TABLA I. BRECHA DE TIEMPO BIEN VIVIDO SEGÚN SEXO, MÉXICO (2021)

	Total	Hombre	Mujer	Diferencia (M - H)
Tiempo para la vida buena	54.70	57.50	52.30	-5.20
Tiempo colectivo para la vida buena	44.50	46.50	42.70	-3.80
Tiempo para la vida buena neto	39.07	40.00	38.00	-2.00
Tiempo para la vida buena colectivo neto	20.6	19.5	21.5	2.00
Tiempo <i>de</i> soledad	12.74	14.49	11.16	-3.33

Fuente: ENCPD, 2021. Elaboración: Ramírez et al., 2023. Horas semanales.

Esta estratificación temporal de género configura una forma específica de democracia alienada: las mujeres participan en el régimen formal –votan, se organizan, cuidan la comunidad–, pero lo hacen desde una posición de menor soberanía temporal. Su tiempo relacional está más colonizado por las exigencias reproductivas que el de los hombres, lo que limita su capacidad de participar en las formas más visibles y reconocidas de la vida democrática. Este análisis abre una agenda más amplia: la metodología del TVB permite identificar estratificaciones temporales según distintos ejes de desigualdad –edad, etnia, clase– cuyo estudio excede el alcance de este artículo, pero constituye una línea de investigación que los datos disponibles hacen posible.

Momento 3. La soberanía temporal construye democracia sustantiva

El tercer momento convierte la filosofía en evidencia. La hipótesis es directa: si el tiempo para la vida buena es la condición material de la democracia sustantiva, entonces quienes tienen más tiempo relacional deberían participar más activamente en los múltiples ámbitos de la vida democrática concreta. Eso es exactamente lo que muestran los modelos.

La Tabla 2 presenta dos especificaciones complementarias. El Modelo 1 es un *logit* ordenado –la especificación apropiada dado el carácter ordinal de la variable dependiente– que estima la probabilidad de participar en cada nivel del índice multidimensional de participación democrática sustantiva. El Modelo 2 es una regresión lineal (MCO) cuyos coeficientes se interpretan directamente como efectos marginales en la media, facilitando la lectura sustantiva de las magnitudes. Ambos modelos incluyen los mismos controles sociodemográficos y la misma ponderación muestral, lo que permite evaluar la robustez de los resultados.

TABLA 2. LA SOBERANÍA TEMPORAL Y LA DEMOCRACIA SUSTANTIVA: *LOGIT* ORDENADO Y MCO, MÉXICO 2021

Variable	Modelo 1: <i>Logit</i> Ordenado			Modelo 2: MCO (efectos marginales)		
	Coef.	E.E.	p	Coef.	E.E.	P
Tiempo bien vivido	0.0074***	0.0014	0.000	0.0043***	0.0008	0.000
Escolaridad	0.2460***	0.0255	0.000	0.1328***	0.0147	0.000
Edad	-0.0075**	0.0037	0.042	-0.0025	0.0021	0.232
Sexo	0.2155**	0.0978	0.028	0.1134**	0.0529	0.032
Satisfacción con la vida	-0.0664**	0.0311	0.033	-0.0436***	0.0165	0.009
<i>Logit</i> : $N = 1,873$ $Pseudo R^2 = 0.0493$ $Wald\ chi^2(5) = 154.72$ $Prob > \chi^2 = 0.0000$						

Variable	Modelo 1: <i>Logit</i> Ordenado	Modelo 2: MCO (efectos marginales)
MCO: $N = 1,873$ $R^2 = 0.1153$ $F(5, 1867) = 40.15$ $Prob > F = 0.0000$ $Root\ MSE = 1.0476$		
Nota: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.10$. Errores estándar robustos (método delta). Ponderación muestral (<i>pweight</i>). Variable dependiente: Democracia participativa (0–5 ámbitos: asociativo, contencioso, partidario, institucional y digital). Los coeficientes del Modelo 2 (MCO) se interpretan como efectos marginales en la media. Fuente: ENCPD 2021.		

El hallazgo central es inequívoco: el tiempo relacional predice positiva y significativamente la participación democrática sustantiva en ambas especificaciones — *logit* ordenado ($\beta = 0.0074$, $p < 0.001$) y MCO ($\beta = 0.0043$, $p < 0.001$) — controlando por escolaridad, edad, sexo y satisfacción con la vida. El análisis de *propensity score matching* confirma la robustez del resultado desde una estrategia de aproximación casual de identificación distinta: quienes tienen alto tiempo relacional participan entre 0.23 y 0.25 ámbitos más en la democracia sustantiva que personas comparables con bajo TUB, con efectos significativos al 1% en las tres especificaciones (véase Apéndice A-2).

Lo que los datos muestran tiene un significado que desborda la estadística. El tiempo bien vivido no es el residuo de la economía productiva —lo que queda después de trabajar— sino la infraestructura de la política. La economía del *time is money* no solo expropia horas: expropia las condiciones de posibilidad de la democracia sustantiva. Cada hora arrebatada al tiempo relacional es una hora arrebatada a la deliberación, la organización y la vida comunitaria.

Los controles cuentan su propia historia. La escolaridad tiene el efecto más fuerte — educación y tiempo relacional son condiciones complementarias, no sustitutivas: una sociedad puede educar para la participación pero si no garantiza el tiempo para ejercerla, produce potencial democrático sin condiciones de realización. La variable “sexo” confirma que la desigualdad temporal no agota la desigualdad democrática de género: hay mecanismos adicionales que convierten la expropiación de horas en expropiación de ciudadanía. Y el coeficiente negativo de satisfacción con la vida es el más revelador filosóficamente: quien está más satisfecho con su vida privada

participa menos en la esfera pública. La satisfacción privada como sustituto de la participación pública –no su condición– es la expresión empírica más precisa de la democracia alienada. El *buen vivir* apunta en la dirección contraria: la vida buena no se realiza en el repliegue individual sino en la generación y disfrute de bienes relacionales, en la participación activa en la vida común.

7. A MANERA DE CONCLUSIÓN: HACIA UNA FILOSOFÍA ECONÓMICA DEL TIEMPO DESDE EL SUR

El recorrido realizado permite afirmar una tesis que invierte el orden habitual del pensamiento político: no es la democracia la que produce libertad – es la libertad temporal la que hace posible la democracia. Esta inversión no es retórica. Es el resultado de una genealogía del valor que muestra cómo el capitalismo convirtió el tiempo en materia prima de la acumulación, produciendo democracias alienadas: regímenes que conservan la forma pero pierden la soberanía sobre la vida. La evidencia empírica lo confirma: donde hay tiempo relacional hay participación democrática sustantiva. Donde el tiempo se expropia, la democracia se aliena.

Pero esta conclusión no puede formularse desde cualquier lugar. La filosofía económica que este artículo propone tiene una matriz específicamente latinoamericana – y eso importa tanto como la tesis misma. No es un detalle geográfico: es una condición epistemológica. Pensar el tiempo desde el Sur es pensar desde la expropiación, no desde la acumulación; desde el despojo, no desde el vértigo; desde la pluralidad de temporalidades que resisten sin desaparecer, no desde la linealidad del progreso que todo lo subsume.

El problema del valor desde el Sur

La economía política clásica –de Smith a Marx– situó el trabajo como fundamento del valor. La neoclásica lo desplazó hacia la utilidad y la eficiencia. Ambas tradiciones comparten, sin embargo, un sustrato eurocéntrico: piensan el valor desde las economías centrales, desde la fábrica fordista, desde el trabajador asalariado masculino. Lo que queda fuera – el tiempo de cuidados, el tiempo de las comunidades indígenas, el tiempo de la periferia,

el tiempo del autoconsumo del campesino, el tiempo de la naturaleza – no es un residuo teórico: es la condición de posibilidad de todo lo que entra. El valor del centro se produce expropiando el tiempo del Sur. Las vacaciones del norte son los cansancios del sur.

Prebisch y Furtado mostraron que la estructura centro-periferia impide a la región beneficiarse de los incrementos de productividad. Marini mostró que esa productividad descansa en la sobreexplotación del trabajo periférico. González Casanova (1969) nombró la reproducción interna de esa lógica como colonialismo interno: las élites locales replican sobre sus propias poblaciones la misma estructura de apropiación que el Norte ejerce sobre el Sur. El intercambio desigual es también, y fundamentalmente, ecotemporal, como Hickel (2024) lo demostró empíricamente.

Una filosofía económica latinoamericana no puede ignorar esa asimetría originaria. Parte de ella. No como victimización sino como punto de análisis: si el valor del Norte descansa en la expropiación del tiempo del Sur, entonces la pregunta por la riqueza y el bienestar no puede responderse desde las categorías que esa expropiación naturalizó. Hay que construir otras.

Revalorizar el valor desde la vida buena

El giro del *time is money* al tiempo para la vida buena no es solo metodológico (Ramírez, 2022). Es civilizatorio. Implica disputar qué cuenta como riqueza en una sociedad. Y esa disputa, en América Latina, no puede pensarse sin el legado del Sumak Kawsay, del Buen Vivir como categoría histórico-política construida desde abajo, desde las comunidades que resistieron la colonialidad del tiempo, desde los procesos políticos democráticos que construyeron nuevos pactos de convivencia superadores de la lógica del valor de cambio.

El Buen Vivir no es una nostalgia premoderna ni un romanticismo indigenista posmoderno. Es una proposición filosófica y política: que la riqueza de una sociedad no se mide por su velocidad de acumulación sino por el tiempo bien vivido que sus miembros pueden vivir en común. Esa proposición –que Echeverría (2001) anticipó en su crítica de la forma-valor capitalista y que Rivera Cusicanqui (2010) radicaliza desde la temporalidad *ch'ixi*– es el sustrato filosófico del TVB como unidad de análisis. Medir el tiempo bien vivido en vez del ingreso no es un capricho metodológico: es

una toma de posición filosófico-política sobre qué cuenta como vida digna y qué cuenta como progreso real. Lo que para el centro es progreso, para las periferias es mala vida.

Desde esta perspectiva, revalorizar el valor significa tres desplazamientos simultáneos. De la productividad para generar mayor valor de cambio a la vida buena como criterio de riqueza. Del ingreso al tiempo soberano como unidad de análisis. De la democracia procedimental a la vida democrática como horizonte político. Estos desplazamientos no son independientes: se sostienen mutuamente. No puede haber democracia sustantiva sin tiempo soberano. No puede haber tiempo soberano sin revalorizar el valor. Y no puede revalorizarse el valor sin disputar el principio que organiza la economía –el *time is money*– desde sus fundamentos.

La democracia alienada y su desalienación

Así como Marx mostró que el capitalismo aliena el trabajo –el trabajador produce algo que se le vuelve ajeno, que lo domina–, este artículo muestra que aliena la democracia. El ciudadano participa en un régimen que no le pertenece, que opera según lógicas temporales fuera de su control. La democracia alienada no es una metáfora: es la descripción precisa de un orden político donde la forma existe pero el contenido fue expropiado. Se vota, se delibera, se elige – pero el tiempo necesario para que esas acciones tengan sustancia democrática real ha sido apropiado por la lógica productivista, por el patriarcado, por la deuda, por el extractivismo. No hay democracia plena donde existe abundancia de escasez de tiempo porque muy pocos tienen tiempo para vivir bien.

La evidencia empírica de este artículo confirma esa descripción desde dos ángulos. La Curva de Lorenz del TVB muestra que el tiempo para la vida buena está tan concentrado como el ingreso – hay una aristocracia temporal invisible que no aparece en ningún índice de Gini pero que organiza quién puede vivir democráticamente y quién no. Y la brecha de género muestra que esa aristocracia tiene un mecanismo concreto de reproducción: la expropiación patriarcal del tiempo de cuidados, que reduce el TVB de las mujeres y limita su participación en las formas más visibles de la vida democrática.

¿Cómo se desaliena la democracia? No mediante más procedimientos

electorales ni más derechos formales – esos son necesarios pero insuficientes. Se desalienta redistribuyendo la soberanía temporal: garantizando que cada miembro de la comunidad política – hombres y mujeres, trabajadores formales e informales, comunidades indígenas y urbanas, generaciones presentes y futuras, naturaleza – tenga tiempo soberano no convertible para la vida buena. Tiempo para cuidar, deliberar, crear, amar, protestar, imaginar futuros en común.

Esa redistribución no puede lograrse dentro del régimen que la niega. Exige revalorizar el valor mismo: sustituir el criterio de la productividad por el criterio de la vida buena como tiempo inconvertible. No reducir la jornada laboral para que la gente consuma más –sino reducirla para que la gente viva bien y más democráticamente. No medir el bienestar por el ingreso– sino por el tiempo soberano disponible para la vida relacional, comunitaria y política.

Las implicaciones políticas para América Latina

América Latina tiene una oportunidad que otras regiones no tienen en los mismos términos. Su pluralidad de temporalidades –la coexistencia no resuelta de tiempos indígenas, coloniales y capitalistas que Rivera Cusicanqui llama *ch'ixi*– no es un déficit de modernización. Es un recurso político. Una democracia sustantiva latinoamericana no necesita imitar el modelo liberal del Norte –que aceleró su democracia sobre el despojo del tiempo del Sur– sino construir desde sus propios tiempos vitales otra forma de vida política.

Eso exige al menos tres transformaciones que van más allá del diseño institucional. Primero, redistribuir el trabajo de cuidados –la principal fuente de expropiación temporal de las mujeres y el mecanismo más silencioso de producción de democracia alienada– como condición material de la igualdad democrática. Sin esa redistribución, la paridad formal en los espacios de participación coexiste con una desigualdad temporal que la vacía de contenido. Segundo, recuperar soberanía temporal colectiva frente a la cronopolítica global: el tiempo del ajuste estructural, de la deuda externa, del extractivismo, de los rankings de competitividad es tiempo robado a la deliberación y a la autodeterminación. Los pueblos y los Estados periféricos necesitan reconquistar el derecho a decidir sus propios ritmos de desarrollo,

reproducción y transformación. Tercero, cambiar la brújula del progreso: no el PIB ni la productividad laboral sino el tiempo inconvertible para la vida buena tanto humana como no humana — aunque esta dimensión biocéntrica, que excede el alcance empírico de este artículo, constituye una agenda de investigación futura que la economía política del tiempo latinoamericana está llamada a desarrollar.

El tiempo como horizonte político

La evidencia empírica de este artículo muestra que donde hay tiempo relacional hay democracia sustantiva. Ese es el hallazgo empírico central. Pero su implicación más profunda no es estadística sino filosófica: el tiempo bien vivido no es el residuo de la economía productiva. Es su condición de posibilidad — y también su límite. Una economía que destruye el tiempo para la vida buena destruye las condiciones de su propia legitimidad democrática. Y una democracia que no garantiza tiempo soberano a sus ciudadanos no merece ese nombre — es su simulacro alienado.

La relación temporal central libertad-democracia discutida en este artículo no cierra en una respuesta técnica. Cierra en un horizonte político que tiene nombre en las tradiciones del Sur: vida buena, Sumak Kawsay, buen vivir, vivir sabroso. No como utopía abstracta sino como programa político concreto: redistribuir el tiempo, revalorizar el valor, desalienar la democracia.

Este artículo ha intentado mostrar que ese programa no es solo deseable sino demostrable. Que la desigualdad temporal existe y puede medirse. Que tiene rostro de mujer. Que produce consecuencias democráticas directas y verificables. Y que, por lo tanto, la justicia temporal no es una aspiración filosófica adicional a las demandas democráticas existentes — es su condición material más básica e irreductible.

La pregunta que abre el artículo —¿qué libertad requiere una vida democrática?— encuentra aquí su respuesta más completa: requiere tiempo soberano, tiempo relacional, tiempo para la vida buena. Pero esa respuesta abre, a su vez, una pregunta más profunda que este artículo no puede cerrar: ¿qué tipo de economía política es capaz de producir ese tiempo? No la que mide la riqueza en velocidad de acumulación. No la que convierte cada

segundo en denominador de la productividad. Solo una economía cuya brújula sea la vida buena puede garantizar las condiciones temporales que la democracia sustantiva requiere. Disputar esa brújula es la tarea. Y esa tarea, como muestra la historia latinoamericana, no es solo teórica: es política, es histórica, es urgente.

FUENTES CONSULTADAS

- AMIN, S. (1976). *Unequal Development: an Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism*. Monthly Review Press.
- BECKER, G. (1965). A Theory of the Allocation of Time. En *The Economic Journal*. Vol. 75. Núm. 299. pp. 493-517. DOI: <https://doi.org/10.2307/2228949>
- BENJAMIN, W. (1973). Tesis de filosofía de la historia. En W. Benjamin. *Discursos interrumpidos I*. pp. 177-191. Taurus.
- BERLIN, I. (1958). *Two Concepts of Liberty*. Clarendon Press.
- BURCHARDT, T. (2008). *Time and Income Poverty*. Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics.
- CASASSAS, D. (2018). *Libertad incondicional: La renta básica en la revolución democrática*. Paidós.
- CENTENO, M. y COHEN, J. (2012). The Arc of Neoliberalism. En *Annual Review of Sociology*. Vol. 38. Núm. 1. pp. 317-340.
- ECHEVERRÍA, B. (1998). *La modernidad de lo barroco*. Ediciones Era.
- EMMANUEL, A. (1972). *Unequal Exchange: a Study of the Imperialism of Trade*. Monthly Review Press.
- FEDERICI, S. (2010). *Calibán y la bruja: Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Traficantes de Sueños.
- FOLBRE, N. (1994). *Who Pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraint*. Routledge.
- FRASER, N. (2016). *Fortunas del feminismo: del capitalismo gestionado por el Estado a la crisis neoliberal*. Traficantes de Sueños.
- FURTADO, C. (1969). *Formação Econômica do Brasil*. Editora Nacional.
- GAGO, V. (2019). *La potencia feminista o el deseo de cambiarlo todo*. Tinta Limón.
- GONZÁLEZ, P. (1969). *Sociología de la explotación*. Siglo XXI.

- GOODIN, R., RICE, J., PARPO, A. y ERIKSSON, L. (2008). *Discretionary Time: a New Measure of Freedom*. Cambridge University Press.
- HANBURY, M. y HICKEL, J. (2026). Open Veins: Drain from Latin America Through Ecologically Unequal Exchange. En *Ecological Economics*. Núm. 248. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2026.109055>
- HICKEL, J. (2024). *The Divide: Global Inequality from Conquest to Free Markets*. Penguin.
- MARINI, R. (1973). *La dialéctica de la dependencia*. Era.
- MARSHALL, A. (1890). *Principles of Economics*. Macmillan.
- MARX, K. (2010). *El capital: Crítica de la economía política* (Tomo I). Siglo XXI Editores.
- MARX, K. (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*. Siglo XXI.
- MAZZUCATO, M. (2018). *The Value of Everything: Making and Taking in the Global Economy*. Penguin.
- MOORE, J. (2015). *Capitalism in the Web of Life: Ecology and the Accumulation of Capital*. Verso.
- OCAMPO, J. (2005). The Quest for Dynamic Efficiency: Structural Dynamics and Economic Growth in Developing Countries. En J. Ocampo (Ed.). *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*. pp. 3-43. Stanford University Press / CEPAL.
- PALMA, J. (2025). América Latina y su “gatopardismo a la inversa”: para que todo pueda seguir igual, nada puede cambiar. ¿Trampa del ingreso medio o “trampa neoliberal”? En *El Trimestre Económico*. Vol. 92. Núm. 365. pp. 7-74.
- PALMA, J. (2019). Desindustrialización, desindustrialización “prematura” y “síndrome holandés”. En *El Trimestre Económico*. Vol. 86. Núm. 344. pp. 901-966.
- PALMA, J. (2011). Why has Productivity Growth Stagnated in Most Latin American Countries Since the Neo-Liberal Reforms? En J. Ocampo y J. Ros (Eds.). *The Oxford Handbook of Latin American Economics*. pp. 568-607. Oxford University Press.
- PARETO, V. (1945). *Manual of Political Economy*. Augustus M. Kelley.

- PETTIT, P. (1997). *Republicanism: a Theory of Freedom and Government*. Oxford University Press.
- PREBISCH, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL.
- PROGRAMA UNIVERSITARIO DE ESTUDIOS SOBRE DEMOCRACIA, JUSTICIA Y SOCIEDAD. (2021). *Encuesta Nacional de Culturas Políticas y Democracia 2021 (ENCPD-2021)* [Conjunto de datos]. Universidad Nacional Autónoma de México. Disponible en: <https://puedjs.unam.mx/encuestas/que-es-la-encpd-2021/>
- RAMÍREZ, R. (2026a). *¿Adiós economía? Del valor de las cosas al valor de la vida buena*. CLACSO.
- RAMÍREZ, R. (2026b). *¿Adiós neoliberalismo, bienvenido fascismo? De la redistribución material a la batalla ideológica en la Ciudad de México*, INE.
- RAMÍREZ, R. (2026c). La redistribución no puede ser el horizonte. En *Jacobin*. 28.01. La redistribución no puede ser el horizonte.
- RAMÍREZ, R. (2026d). *Superexpropiación del tiempo vital: Dependencia, colonialismo-patriarcal y geopolítica de la democracia material*. Buenos Aires: CLACSO. (En Edición).
- RAMÍREZ, R. y URÍA, M. (2025). *El tiempo contra el PIB: Justicia temporal y Buen Vivir en Argentina, 2021*. La Fábrica.
- RAMÍREZ, R. (2025). Teoría crítica de la teoría crítica. (¿Adiós Escuela de Frankfurt? Bienvenida Escuela Latinoamericana del Tiempo). Ponencia presentada en International Forum 2025: Doing Futures in Precarious Times, Tübingen, 30 de octubre – 14 de noviembre de 2025.
- RAMÍREZ, R. (2023). La democracia como forma de vida: del régimen de mínimos a la maximización de los tiempos democráticos. En G. Valencia et al. (Coords.). *Compartir el tiempo: Reflexiones intempestivas*. FCPyS-UNAM.
- Ramírez, R. (2022). *La vida y el tiempo: Apuntes para la construcción de una teoría ucrónica de la vida buena*. CLACSO. Disponible en: <https://biblioteca-repositorio.clacso.edu.ar/bitstream/CLACSO/171379/1/La-vida-y-el-tiempo.pdf>

- RAMÍREZ, R. (2021). Las luchas por los tiempos (el tiempo de la democracia y la democratización del tiempo de las vidas). En *Epistemologías del Sur*. Universidad de Coimbra. Disponible en: <https://epistemologiasdosul.ces.uc.pt/?lang=1&id=34900>
- RAMÍREZ, R. (2019). Los “bienes relacionales” en la socioecología política de la vida buena. En *Crisol, série numérique*. Núm. 8. pp. 1-20.
- RICARDO, D. (1959). *Principios de economía política y tributación*. FCE.
- RIVERA, S. (2010). *Ch'ixinakax utxiwa: Una reflexión sobre prácticas y discursos descolonizadores*. Tinta Limón.
- RODRÍGUEZ, C. (2012). *Economía del cuidado y política económica: Una aproximación feminista*. CEPAL.
- RODGERS, Y. (2023). *Time Poverty: Conceptualization, Gender Differences, and Policy Solutions*. En *Social Philosophy and Policy*. Vol. 40. Núm. 1. pp. 79-102.
- ROSA, H. (2016). *Resonanz: Eine Soziologie der Weltbeziehung*. Suhrkamp.
- ROS, J. (2015). *¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y la alta desigualdad?* El Colegio de México / UNAM.
- RODRIK, D. (2016). Premature Deindustrialization. En *Journal of Economic Growth*. Vol. 21. Núm. 1. pp. 1-33. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3>
- RUCKERT, A., MACDONALD, L. y PROULX, K. (2017). Post-Neoliberalism in Latin America: a Conceptual Review. En *Third World Quarterly*. Vol. 38. Núm. 7. pp. 1583-1602.
- SAYER, L. (2005). Gender, Time and Inequality: Trends in Women's and Men's Paid Work, Unpaid Work and Free Time. En *Social Forces*. Vol. 84. Núm. 1. pp. 285-303.
- SEN, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford University Press.
- SMITH, A. (1983). *La riqueza de las naciones*. FCE.
- VAN PARIJS, P. (1995). *Real Freedom for All: What (if Anything) Can Justify Capitalism?* Oxford University Press.
- VICKERY, C. (1977). The Time-Poor: a New Look at Poverty. En *The Journal of Human Resources*. Vol. 12. Núm. 1. pp. 27-48.

- WALRAS, L. (1874). *Éléments d'Économie Politique Pure*. Corbaz.
- WEYLAND, K. (2004). Neoliberalism and Democracy in Latin America: a Mixed Record. En *Latin American Politics and Society*. Vol. 46. Núm. 1. pp. 135-157.
- WOOLDRIDGE, J. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. MIT Press.
- ZAVALETA, R. (1986). *Lo nacional-popular en Bolivia*. Siglo XXI.

ANEXO

A-I. METODOLOGÍA DE CÁLCULO DEL TIEMPO PARA LA VIDA BUENA (TVB)⁴

El tiempo para la vida buena (TVB) se compone de tres dimensiones positivas y dos negativas:

Dimensiones positivas:

- Contemplación y ocio emancipador (TAC)
- Sociabilidad, amor y amistad (TS)
- Participación pública y política (TP)

De este total se descuenta:

- Tiempo de enfermedad (TE)
- Tiempo de soledad involuntaria (TSI)

A. Contemplación y ocio emancipador

Refleja la capacidad de cada persona para encontrarse consigo misma y disfrutar del arte, la lectura, el deporte, la naturaleza o la meditación. Es el tiempo del descanso creador y del autoconocimiento.

B. Sociabilidad, amor y amistad

Una vida buena requiere vínculos afectivos y reconocimiento mutuo. El tiempo dedicado a la familia, amigos y pareja expresa la *philia* aristotélica: igualdad, convivencia y fraternidad como base de la democracia.

C. Participación pública

⁴ Para un análisis detallado de la propuesta ver Ramírez (2022 y 2026a).

El ser humano es, por naturaleza, un ser político. La buena vida incluye el tiempo destinado a la acción colectiva: voluntariado, actividades comunitarias o participación ciudadana. La convivencia y la deliberación pública son condiciones de una democracia plena.

D. Enfermedad y E. Soledad involuntaria

El tiempo de enfermedad y de soledad no deseada representan la negación de la vida buena: momentos en que la vida se reduce o se aísla de los otros.

De esta forma, el tiempo relacional se expresa como:

$$TR = TAC + TS + TP$$

$$TR_{neto} = TAC + TS + TP - TE - TSI$$

$$TR_{colectivo} = TS + TP$$

$$TR_{colectivo\ neto} = TS + TP - TE - TSI$$

El tiempo relacional (TR) constituye la operacionalización empírica del Tiempo para la Vida Buena (TVB). Ambos conceptos son equivalentes en el análisis empírico: el TVB es la categoría filosófico-política que define qué cuenta como vida buena en términos temporales; el TR es su expresión medible a partir de los microdatos de la ENCPD 2021.

La operacionalización empírica del TVB se construye a partir de la pregunta P5 de la ENCPD 2021, que registra las horas semanales dedicadas a distintas actividades diferenciando entre días hábiles y fin de semana. El tiempo de contemplación y ocio emancipador (TAC) agrega las horas de tiempo libre –excluido ver televisión– y las horas de deporte o ejercicio. La sociabilidad (TS) corresponde al tiempo dedicado a compartir con amigos, pareja y familia. La participación pública (TP) suma el tiempo de voluntariado sin remuneración, el trabajo comunitario en la localidad y el tiempo en actividades organizativas, movimientos sociales, sindicatos o reuniones políticas. El tiempo de enfermedad (TE) corresponde al tiempo reportado como enfermo o en cuidado de la salud. La soledad involuntaria (TSI) se operacionaliza con la pregunta sobre tiempo pasado en soledad no deseada, con la aclaración explícita de que excluye la meditación. Cada componente se calcula como la suma ponderada de horas entre semana multiplicadas por cinco más las horas de fin de semana multiplicadas por dos, obteniendo así el total semanal.

A-2. MODELO PROBABILÍSTICO ORDINAL: EL TIEMPO RELACIONAL COMO CONDICIÓN DE LA DEMOCRACIA SUSTANTIVA

El análisis empírico central estima un modelo *logit* ordenado para identificar si el tiempo relacional —operacionalización empírica del Tiempo para la Vida Buena (TVB)— predice la *participación democrática* sustantiva. La variable dependiente no es continua, lo que hace que el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) no sea el estimador más adecuado. En su lugar, se adopta el modelo *logit* ordenado, que captura la naturaleza discreta y no lineal de la variable dependiente. Como análisis de robustez se estima adicionalmente un modelo de propensity score matching (PSM) que permite abordar parcialmente la cuestión causal.

Variable dependiente: índice de participación democrática sustantiva

La variable dependiente es un índice multidimensional ordinal de participación democrática que integra cinco formas de acción colectiva, operacionalizadas a partir de las preguntas P38–P42 de la ENCPD 2021⁵:

1. *Participación asociativa (P38)*: participación en organizaciones sindicales, deportivas, estudiantiles, religiosas o similares en los últimos dos años.
2. *Participación contenciosa (P39)*: participación en protestas sociales, huelgas, plantones o movilizaciones políticas en los últimos dos años.
3. *Participación partidaria (P41)*: actividades para un partido o movimiento político como apoyo en campaña, candidatura o recolección de firmas.
4. *Participación institucional (P42)*: participación en actividades organizadas por entidades de gobierno como mesas de diálogo, foros, rendiciones de cuentas o asambleas en los últimos dos años.
5. *Democracia digital (P40)*: participación en actividades políticas

⁵ Puede consultar el cuestionario completo en el siguiente enlace <https://puedjs.unam.mx/encuestas/wp-content/uploads/2021/08/Cuestionario-ENCPD-2020.pdf>

digitales como envío de mensajes políticos, participación en discusiones políticas en redes sociales, respaldo de peticiones en línea o recolección de firmas digitales.

El índice se construye como la suma del número de ámbitos en los que cada ciudadano participa, de modo que sus valores van de 0 —ninguna forma de participación— a 5 —participación en todos los ámbitos—. Formalmente:

DEMOPARTICIPATIVA = participación asociativa + participación contenciosa + Participación partidaria + participación institucional + participación democrática digital

Cada categoría representa un nivel cualitativamente mayor de involucramiento democrático. El índice captura lo que el argumento teórico del artículo entiende por democracia sustantiva: no el acto de votar cada cuatro años, sino la participación activa y diversificada en múltiples esferas de la vida colectiva de manera cotidiana.

Variable independiente central: tiempo relacional (TR) como TVB

La variable independiente central es el tiempo relacional (TR), operacionalización empírica del Tiempo para la Vida Buena (TVB). El TR mide las horas semanales dedicadas al ocio emancipador, la sociabilidad y la participación pública —las tres dimensiones positivas del TVB descritas en el Apéndice A-1— construidas a partir de la pregunta P5 de la ENCPD 2021 (véase A-1 para detalle de la operacionalización). La hipótesis es directa: a mayor tiempo relacional disponible, mayor probabilidad de participar en los distintos ámbitos de la democracia sustantiva. El tiempo para la vida buena no es el residuo de la economía: es la infraestructura de la política.

Especificación del modelo *logit* ordenado

Según el modelo *logit* ordenado, la variable latente y^*_j está determinada por:

$$y^*_j = x_i\beta + \varepsilon_i, \quad \varepsilon_i | x \sim \text{Logístico}(0,1)$$

Donde β es una matriz $K \times 1$ y x no contiene una constante. Sean $\alpha_1 < \alpha_2 < \dots < \alpha_J$ los puntos de corte desconocidos (parámetros de umbral) (Wooldridge, 2010).

El vector x_i contiene el tiempo relacional (TR) como variable independiente central, más controles sociodemográficos: escolaridad, edad, sexo, satisfacción con la vida y percepción de inseguridad (miedo). La selección de controles responde a criterios teóricos y empíricos: la escolaridad es el predictor individual más robusto de participación política en la literatura; la edad captura efectos del ciclo de vida; el sexo controla la desigualdad temporal de género documentada en el Momento 2; la satisfacción con la vida evita que el efecto del TR confunda bienestar subjetivo con soberanía temporal; y la percepción de inseguridad aísla el efecto del tiempo del efecto del miedo, relevante en el contexto mexicano.

En términos de probabilidad, el modelo *logit* ordenado se expresa como (Wooldridge, 2010):

$$P(Y_j > j) = \exp(x_i\beta) / [1 + \exp(x_i\beta)], \quad j = 1, 2, \dots, M-1$$

El efecto marginal de un aumento en una variable independiente para la respuesta j se calcula mediante (Wooldridge, 2010):

$$\partial P(y_j = j | x) / \partial x_k = \beta_k [F'(\delta_{j-1} - x_i\beta) - F'(\delta_j - x_i\beta)]$$

El modelo se estima con errores estándar robustos (vce robust) y ponderación muestral (pweight = ponderador_final) para corregir por el diseño complejo de la ENCPD 2021.

Limitaciones causales y estrategia de robustez

Es importante precisar el alcance causal de los resultados. El diseño transversal de la ENCPD 2021 permite identificar asociaciones estadísticas robustas entre el tiempo relacional y la participación democrática sustantiva, pero no establece causalidad en sentido estricto. No puede descartarse que la relación tenga componentes bidireccionales: quienes participan más en la vida democrática podrían, a su vez, generar más tiempo relacional a través de redes de reciprocidad y organización colectiva. Esta limitación es inherente a los datos disponibles y no invalida el argumento del artículo —que es filosófico-político antes que causal en sentido econométrico— pero sí acota el alcance de la inferencia empírica.

Propensity score matching (PSM) como análisis de robustez

Para aproximarse a la identificación causal del efecto del tiempo relacional sobre la participación democrática, se estimó un modelo de propensity score matching con radius matching y caliper de 0.01. El PSM construye grupos comparables en todas las covariables observables antes de estimar el efecto, reduciendo la posibilidad de que la asociación sea espuria por diferencias en escolaridad, edad, sexo, satisfacción con la vida o percepción de inseguridad.

El tiempo relacional se dicotomizó en tres especificaciones alternativas —corte en la mediana (48 horas semanales), en la media (55.5 horas) y en el percentil 75 (73.7 horas)— para evaluar la robustez del efecto a distintas definiciones del umbral de soberanía temporal.

El balance post-matching es satisfactorio en todas las especificaciones. El sesgo estandarizado medio se reduce de 9.9% a 0.8% —por debajo del umbral estándar del 5%— y el LR $\chi^2(5)$ post-matching es no significativo ($p=0.999$), confirmando que los grupos son estadísticamente comparables en las covariables observadas. El soporte común es casi total: solo 1 observación queda fuera del soporte común en la especificación principal.

TABLA A-3. EFECTO DEL TIEMPO RELACIONAL SOBRE LA PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA SUSTANTIVA: PROPENSITY SCORE MATCHING, MÉXICO 2021

Especificación	ATT	t-stat	ATE	N tratados	N controles
Corte mediana (p50 = 48 hrs)	0.244***	4.68	0.231	936	933
Corte media (55.5 hrs)	0.232***	4.32	0.236	794	1,075
Corte percentil 75 (73.7 hrs)	0.247***	3.87	0.258	473	1,394
<i>Nota:</i> *** $p < 0.01$. Radius matching con caliper=0.01. ATT = Average Treatment Effect on the Treated; ATE = Average Treatment Effect. Sesgo estandarizado medio post-matching: 0.8% (umbral: <5%). LR $\chi^2(5)$ post-matching = 0.17, $p=0.999$. Soporte común: 1,869/1,870 observaciones. Fuente: ENCPD 2021.					

Los resultados del PSM confirman el hallazgo central del *logit* ordenado: quienes tienen alto tiempo relacional participan entre 0.23 y 0.25 ámbitos más en la democracia sustantiva que personas comparables con bajo TR, con efectos significativos al 1% en las tres especificaciones. El ATT no difiere sustancialmente del ATE en ninguna especificación, lo que sugiere que el efecto es similar para los tratados y para la población en general.

El PSM fortalece la interpretación causal respecto al *logit* ordenado: al controlar por selección observable, reduce la posibilidad de que el efecto sea espurio. Sin embargo, como todo diseño basado en datos transversales y supuestos de ignorabilidad condicional, no puede descartar la presencia de variables no observadas –trayectorias de participación previas, capital social heredado, condiciones estructurales del entorno– que podrían confundir la

relación. La confirmación causal estricta requeriría diseños longitudinales o experimentos naturales que excedan el alcance de este artículo, y constituyen una agenda de investigación que estos resultados justifican y orientan.

Fecha de recepción: 14 de octubre de 2025

Fecha de aceptación: 27 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1288>

EL REALISMO ESTRUCTURAL MODERADO COMO IMPLICACIÓN ONTOLÓGICA DEL VIEJO INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO

Rodrigo Hernández Hinojosa*
Jorge Alberto Manero Orozco**

RESUMEN. Esta contribución propone respaldar la versión moderada del *realismo estructural óntico* a partir de una teoría explicativamente exitosa de la economía y la ciencia social. Para ello, se plantea la hipótesis de que una de las premisas centrales del estructuralismo científico se justifica con base en la *vieja escuela institucionalista* que, a diferencia de la interpretación neoclásica, tiene mayor poder explicativo al incluir el componente normativo de la realidad social y económica. Finalmente, se concluye que al menos dos implicaciones ontológicas de esta escuela económica corroboran dicha hipótesis: un emergentismo y una tesis estructural no eliminativista.

PALABRAS CLAVE. Realismo estructural óntico; viejo institucionalismo económico; emergentismo; ontología social; realismo crítico.

MODERATE STRUCTURAL REALISM AS AN ONTOLOGICAL IMPLICATION OF OLD ECONOMIC INSTITUTIONALISM

ABSTRACT. This paper proposes to support the moderate version of *ontic structural realism* based on an successfully explanatory

* Es doctorante en el Posgrado de Filosofía de la Ciencia de la UNAM, México. ORCID: 0000-0002-8684-5551 Correo electrónico: jorge.manero@filosoficas.unam.mx

** Es investigador posdoctoral de la UNAM, México e Investigador Nacional Nivel 1. ORCID: 0000-0003-4588-5132 Correo electrónico: jorge.manero@filosoficas.unam.mx

theory of economics and social science. To this end, it hypothesizes that one of the central premises of scientific structuralism is justified by the *old institutionalist school*, which, unlike the neoclassical interpretation, possesses greater explanatory power by incorporating the normative component of social and economic reality. Finally, it concludes that at least two ontological implications of this economic school corroborate this hypothesis: emergentism and a non-eliminativist structural thesis.

KEY WORDS. Ontic structural realism; old economic institutionalism; emergentism; social ontology; critical realism.

1. INTRODUCCIÓN

Como parte de lo que se conoce como *realismo científico* en el contexto de la filosofía de la ciencia, el *Realismo Estructural Epistémico* (REE) es una tesis filosófica que parte de la premisa epistémica de que el mundo externo, cuya existencia se asume como independiente de la cognición humana, es accesible solamente a través de las relaciones y estructuras que se sostienen entre los supuestos objetos que postulan nuestras *mejores teorías* científicas, a saber, aquellas que son predictiva o explicativamente exitosas.¹ Según Worrall (1989), REE dictamina que las únicas categorías que se pueden conocer de nuestro mundo a través de la lente de la ciencia corresponden a las relaciones y estructuras representadas por sus ecuaciones matemáticas, leyes, principios o simetrías, siendo una tesis escéptica respecto a si los objetos científicos realmente existen, tales como los electrones, los campos, los genes, etc.²

Asimismo, el *Realismo Estructural Óntico* (REO) se define agregando una premisa ontológica al REE, la cual afirma que las relaciones y estructu-

¹ De acuerdo con el argumento del no-milagro en favor del realismo científico, se afirma que lo que dice una teoría acerca del mundo es verdadero si es predictiva y explicativamente exitosa, por lo que su éxito en este sentido es indispensable para sostener una tesis realista con respecto a ella.

² Aunque representadas implícitamente en esta definición, se omitirá mencionar las nociones de verdad y referencia, como es común en las definiciones de realismo científico. Véase en Psillos (1999).

ras representan aproximadamente la base fundamental de la realidad, mientras que los objetos se interpretan dependiendo de la postura óptica que se adopte. En efecto, si se defiende la tesis moderada de Esfeld y Lam (2008), se dice que dichos objetos se sitúan en un nivel ontológico equivalente a la base fundamental; en cambio, si se prefiere la propuesta de Ladyman *et al.* (2007), se dice que se sitúan en un nivel superior respecto a dicha base. Sin embargo, bajo una postura más radical y eliminativista como la de French (2014), se afirma que los objetos no existen, por lo que se reconceptualizan en términos de las relaciones y estructuras fundamentales.³

Las definiciones anteriores implican que, si el objetivo es respaldar alguna versión del realismo estructural (RE), *entendiéndose como una postura filosófica respecto a la ciencia*, entonces se deberían justificar sus premisas *a partir* de lo que cada una de las mejores teorías en las diferentes ciencias dice acerca del mundo y lo que pueden conocer de él. Es decir, la labor no consiste en interpretar las teorías desde una perspectiva estructural, como lo haría un científico inmerso en su contenido conceptual; al contrario, como *filósofos* que adoptan una postura realista con respecto a la ciencia, la labor es identificar las teorías más exitosas para predecir o explicar sus fenómenos relevantes y, a partir de una lectura de los aspectos ontológicos que contribuyen a su éxito predictivo o explicativo –sus implicaciones ontológicas–, justificar las premisas del RE.⁴ Dicho esto, urge preguntarse, ¿de qué relaciones y estructuras se habla? ¿Cuál y qué tipo de teoría permite justificar estas premisas?

³ Existen variantes del REO que comprenden el moderado, el selvático y el eliminativista. Las características formales asociadas a estas variantes pueden verse en French (2010). En algunas ocasiones, el REO se expresa en términos de una dependencia ontológica (ya sea simétrica o asimétrica) entre las propiedades relacionales de los objetos científicos y sus propiedades intrínsecas. No obstante, esta manera de hablar es válida únicamente dentro de un realismo no-eliminativista que se compromete con la existencia de objetos individuales.

⁴ Esta metodología se sigue de una ‘receta realista mínima’ que comparten la mayoría de los realistas científicos contemporáneos que, a grandes rasgos, afirma que se debe “seleccionar nuestras mejores teorías; leer los aspectos relevantes de esas teorías [aquellos que contribuyen a su éxito predictivo o explicativo]; y luego dictaminar que una relación apropiada se satisface entre esos aspectos y el mundo” French (2015, p. 48). Se trata de una receta mínima, lo que indica que se pueden añadir más criterios realistas dependiendo de la postura particular que se adopte.

En primer lugar, para poder identificar y caracterizar dichas relaciones y estructuras, el RE generalmente se sitúa dentro un realismo selectivo y explicativo que, con base en un compromiso ontológico con respecto a alguna parte de la teoría en cuestión, en este caso su contenido estructural, intenta socavar el escepticismo Kuhniano en relación con el progreso científico, este último encarnado en el argumento de la *meta-inducción pesimista* formulado inicialmente por Laudan (1981). En efecto, la forma en que el RE evita ser presa *de* este argumento es comprometiéndose ontológicamente con respecto a las estructuras y relaciones que, a diferencia de los objetos científicos, se preservan a lo largo del cambio teórico y son indispensables para obtener las predicciones y explicaciones de las teorías previas más exitosas.

Nótese, sin embargo, que los casos concretos de continuidad estructural suelen encontrarse dentro del dominio de las ciencias físicas. Según Worrall (1989), las ecuaciones y leyes matemáticas de las teorías físicas, a diferencia de sus objetos y propiedades intrínsecas, se preservan aproximadamente a lo largo del cambio teórico, por ejemplo, a través de aproximaciones que subsumen leyes o ecuaciones dentro de otras más generales.

Desafortunadamente, esta estrategia ha generado problemas en relación con el alcance y los límites del RE ya que ha sido entendida como una filosofía de las ciencias. Si se toma al RE como parte de un realismo global acerca de la ciencia en todo su amplio espectro, su caracterización y descripción en términos de ecuaciones y leyes matemáticas, parece tener un alcance limitado. Esto es porque no todas las ciencias se construyen y constituyen mayoritariamente con base en estructuras matemáticas, como ocurre naturalmente con las ciencias físicas.

Ahora bien, en lo que respecta a la economía, la propuesta de Ross (2008) podría ser inmune a la objeción anterior, ya que constituye un caso paradigmático de estructuralismo formal. En su propuesta –la cual distingue entre *ciencia económica* y su *ingeniería aplicada*–, los agentes económicos no refieren necesariamente a individuos humanos en su dimensión natural o social, sino que operan como vectores dentro de un aparato matemático altamente abstracto, como lo ejemplifica la *economía Debreviana*. Esta ciencia formal analiza relaciones de maximización entre funciones de utilidad y bienes escasos, sin comprometerse con una representación sustancial del agente

humano.⁵ Sin embargo, esta abstracción, aunque funcional para ciertos fines teóricos, incurre en un sesgo metodológico y epistemológico que merma su poder explicativo al omitir los aspectos normativos –y en particular valorativos– que configuran la estructura social.⁶ Ahora, dado que la deficiencia explicativa de la economía Debreviana compromete su pertenencia dentro del conjunto de *mejores teorías*, parece que no hay suficientes razones para apelar al argumento del no-milagro y, por lo tanto, justificar el REO a partir de las implicaciones ontológicas de esta teoría económica.

Bajo estas circunstancias, *esta contribución propone respaldar el REO moderado* mediante la ampliación de su dominio de influencia hacia la economía y la ciencia social, sin comprometer el poder explicativo de la teoría que sustenta esta tesis filosófica. Para ello, se plantea la hipótesis de que el REO moderado se justifica con base en una teoría económica que posee mayor poder explicativo por encima de la teoría Debreviana y la neoclásica: la *vieja escuela institucionalista*. Se considera, así, que esta última es la teoría más apropiada explicativamente ya que, a diferencia de las otras que se mencionan, incorpora los aspectos normativos de la realidad económica y social. Finalmente, se concluye que al menos dos implicaciones ontológicas de esta escuela económica corroboran dicha hipótesis: un emergentismo y una tesis estructural no eliminativista.

Para alcanzar este objetivo, el trabajo se organizará de la siguiente manera: en la Sección 2 se expondrá con mayor detalle la economía debreviana y se analizará cómo sus implicaciones ontológicas parecen conducir a la defensa de un REO; en este mismo apartado se discutirá además una objeción a dicha propuesta. La Sección 3 introducirá el viejo institucionalismo como una base ontológica explicativamente superior a la economía debreviana, a

⁵ Lo que aquí se llama *agencia humana* se suele interpretar, desde la ciencia social, como la agencia social en su entramado individual, en tanto que los sujetos de la acción enlazan a ella un sentido subjetivo que está referido a la conducta de *otros*. Esto tendrá relevancia cuando se hable de la noción de *estructura social*. Según Arrow (1994), el *individualismo metodológico* es la estrategia metodológica según la cual las descripciones y explicaciones en la economía y la ciencia social deben referirse, en última instancia y de forma exhaustiva, a los individuos y a su comportamiento. Por otro lado, el *atomismo* económico y social es una tesis ontológica que dictamina que todas las interacciones y estructuras sociales se reducen, ontológicamente hablando, a los individuos y su comportamiento.

⁶ Los aspectos normativos se especificarán en la Sección 3.

partir de la cual se fundamenta el REO moderado. Finalmente, la Sección 4 presentará las conclusiones, destacando dos implicaciones ontológicas de esta escuela económica que permiten sostener un REO moderado: un emergentismo y un perfil estructural no eliminativista.

2. REALISMO ESTRUCTURAL A PARTIR DE LA ECONOMÍA

2.1. Realismo estructural a partir de la economía Debreviana

A grandes rasgos, Ross (2008) defiende una postura realista y estructural con base en implicaciones ontológicas de la economía contemporánea. Así, trata de identificar una teoría económica que sea lo suficientemente formal para poder sostener un REO a partir de ella; es decir, una teoría matematizada similar a las que se tienen en el contexto de la física. A partir de la distinción entre ciencia e ingeniería económicas, Ross sostiene que la primera constituye un aparato matemático altamente formalizado, carente de los elementos interpretativos que, en cambio, conforman el núcleo conceptual de la ingeniería económica. Un ejemplo ilustrativo de estos elementos interpretativos es el atomismo y el individualismo metodológico propios de la escuela neoclásica de la economía, los cuales suelen ponerse en tela de juicio desde el bloque heterodoxo de la economía, como se aprecia en Sen (1977), (1987) y (1999).⁷

Dicho esto, Ross argumenta que la ciencia económica ha desarrollado un nivel superior de abstracción puramente relacional donde el agente económico no es más que un elemento estructural y extensional desvinculado del individuo en sus dimensiones social, psicológica, cultural o biológica. Conocida como *economía Debreviana*, esta ciencia formal es definida por Ross (2008, p. 735) como cualquier cuerpo o aplicación teórica que generaliza sobre relaciones de maximización y optimización que se satisfacen entre (i) funciones de utilidad, (ii) bienes escasos de producción y (iii) realocación de (ii) con referencia a (i).

⁷ Se dice que la economía neoclásica es atomista debido a que versa en la construcción de modelos de mercados y economías totales a partir de un tipo de agregados y personas cuyo comportamiento obedece al único fin de maximizar su bienestar individual en un contexto de escasez. Al asumir que la función de utilidad es separable, Amartya Sen argumenta que la escuela neoclásica yace en el corazón de la ciencia económica formal.

Desde esta perspectiva, no existe ninguna teoría matemática o hipótesis teórica que sostenga que los vectores de maximización y optimización relativos a los agentes económicos se apliquen necesariamente a agentes humanos, o bien que estos últimos tengan que ser egoístas y perfectamente racionales. Al contrario, las propiedades que estudia la ciencia económica son patrones de agregados, es decir, de mercados y poblaciones específicas que no necesariamente refieren a agentes humanos. De este modo, se trata con una disciplina propia y autónoma en la medida en que el análisis del agente económico no se reduce necesariamente a estudiar el comportamiento y la racionalidad del agente humano ni viceversa. Por lo anterior, parece ser que todas las críticas que provienen del bloque heterodoxo de la economía, relativas al atomismo y al individualismo metodológico, no aplican para la ciencia económica, sino solo para la ingeniería económica destinada principalmente a estudiar fragmentos de la realidad por medio de representaciones simplificadas del agente económico o del agente humano.

Ahora bien, la tesis filosófica central que Ross defiende es que las ciencias físicas y económicas comparten compromisos epistemológicos y ontológicos de índole similar. Esto es, ambas ciencias justifican la tesis de que la categoría de relaciones y estructuras se sitúa en la base fundamental de la realidad, del mismo modo en que dichas relaciones y estructuras son epistémicamente accesibles por medio de las leyes, ecuaciones y modelos matemáticos de sus teorías, como es el caso de las ecuaciones diferenciales y la teoría de juegos.

Asimismo, los objetos individuales y propiedades intrínsecas que postulan las teorías físicas y económicas son, *contra* la visión atomista o folclórica de ontología, meros instrumentos heurísticos de modelación cuyo único propósito es la implementación de la estructura relevante en dominios específicos. A este respecto, Ross (2008, p. 742) argumenta que la gente es a la teoría económica como las mesas y las rocas son a las teorías físicas. Es decir, defender un REO a partir de la física o la ciencia económica no significa que se niegue la existencia de la gente, las mesas y las rocas; al contrario, demuestra la manera en que estas teorías físicas y económicas se implementan en dominios bien delimitados, lo que ayuda a explicar de una manera más apropiada los comportamientos de los objetos individuales, sin considerarlos elementos apropiados para representar la base fundamental de la realidad.

2.2. *Objeciones*

Desafortunadamente, la propuesta de Ross (2010) no está libre de objeciones. Se puede plantear que la economía Debreviana no es una base fiable a partir de la cual se justifica el REO ya que adolece de deficiencias relacionadas con su poder explicativo – lo que es indispensable para sostener una postura realista en virtud del argumento del no-milagro. Para formular esta objeción, es importante recordar que la escuela heterodoxa de la economía ataca la visión neoclásica, en parte, debido a que presupone un atomismo y un individualismo metodológico. No obstante, aunque la ciencia económica defendida por Ross rehúye de este embate al distinguirse de la ingeniería económica, resulta que no es inmune a las críticas respecto a su neutralidad y autonomía axiológica y normativa, dirigidas originalmente en contra de la escuela neoclásica, tal como se puede ver en Sen (1987), Walsh (1998), Putnam (2002) y en Putnam y Walsh (2012).

En efecto, la defensa de un REO a partir de la ciencia económica *à la* Ross presupone que existe una relación inequívoca y semántica entre la estructura del mundo externo y las representaciones teóricas, ignorando por completo un análisis filosófico más robusto que identifique los aspectos normativos (y, en particular, valorativos) propios de las prácticas económicas. Sirvan de ejemplo para lo anterior: las normas sociales que se adoptan y se transmiten de forma estructural en una comunidad específica, las expectativas sociales respecto al comportamiento y los hábitos de los individuos en una estructura social, las creencias compartidas que trascienden la vida de un solo individuo, entre otros. En otras palabras, siguiendo el espíritu de Robbins (1932), Ross presupone que debe existir un distanciamiento entre la ciencia económica y la normatividad humana como si se tratara de dos acercamientos dicotómicos e incommensurables; la primera encargada de describir los hechos objetivos; la segunda de investigar los aspectos que los humanos valoran en el terreno supuestamente irracional de la subjetividad. Sin embargo, esta dicotomía entre hecho y valor es problemática por, al menos, dos razones.

En primer lugar, por tratarse de una tesis realista con respecto a la realidad económica, los aspectos normativos no involucran simplemente externalidades que se omiten en el análisis económico, pero que eventualmente podrían incorporarse a nuestras representaciones estructurales por medio de la ingeniería económica en su etapa de implementación; sino determinan

en gran medida el diseño de dichas representaciones antes de ser implementadas a situaciones específicas al nivel de los agentes humanos. Como argumenta Putnam (2002, p. 56), la propia referencia de los términos teóricos de las teorías científicas se encuentra regulada por el sentido normativo que se le asocia a dichos términos.

En segundo lugar, en el contexto de una postura más realista, el hecho de que estos aspectos normativos no se identifiquen ni se hagan explícitos provoca, por un lado, un sesgo metodológico y epistemológico de parte de los economistas respecto a lo que estudian, pero también propicia, por otro, una deficiencia explicativa de la realidad económica al omitir el componente normativo de las estructuras que describen. Siguiendo a Lacey (1999) y Kincaid *et al.* (2007): la falta de preocupación y compromiso por un análisis normativo de sus propios productos epistémicos al nivel de la investigación científica induce, por ende, un análisis inadecuado y poco explicativo al nivel de sus entidades de estudio. Consideremos dos ejemplos para ilustrar las dos problemáticas anteriores.

Desde la perspectiva de la economía Debreviana, los agentes económicos no son un grupo de individuos, sino un conjunto de posiciones abstractas, cada una caracterizada por el rol de maximizar la utilidad bajo un campo de preferencias dado, excluyendo con ello cualquier referencia a las preferencias de consumidores individuales. En palabras del propio Ross, “Lo que se maximiza literalmente en el equilibrio son variables en ecuaciones de campo simultáneas interpretadas como valores bajo campos de preferencias, que pueden corresponder o no a los hábitos de consumo de personas reales” (2008, p. 738). No obstante, aunque no se hable de consumidores individuales, sino de patrones de comportamiento globales respecto a ciertos roles económicos de firmas o instituciones, el mismo concepto de “campo de preferencias” depende de consideraciones valorativas que los economistas asocian a una colectividad social. Esto es evidente cuando se apela a la *optimización de Pareto* para describir y evaluar estructuras económicas y, en particular, para demostrar supuestamente la eficiencia y el buen funcionamiento de un mercado libre de intervención. Según Sen (1999, p. 117), este criterio de optimización presupone el juicio valorativo de que la maximización de la utilidad bajo un campo de preferencias dado debe ser un derecho igualmente importante para cualquier agente económico. Sin embargo, la omisión de este juicio valorativo propicia que, desde el enfoque

del REO, se sostenga que las estructuras fundamentales que constituyen la realidad económica satisfacen el criterio de la optimización de Pareto, independientemente de cualquier consideración normativa. En realidad, dicho criterio solo es válido en situaciones en las que la ciencia económica se aplica a contextos delimitados e idealizados, donde todo agente económico tiene el mismo derecho de maximizar los valores de un campo de preferencias.

Otro ejemplo interesante es la *economía de la felicidad*, la cual promete elaborar una descripción lo más objetiva posible de las emociones humanas y su influencia en la economía. En particular, su objetivo es asociar el concepto de felicidad con una variable de una estructura matemática que sea posible cuantificar para fines económicos y que, además, no dependa de consideraciones morales, culturales y psicológicas hasta que se evalúe en contextos concretos y agentes humanos. Sin embargo, como se argumenta en Cabañas y Illouz (2019), los economistas de la felicidad también presuponen una serie de criterios normativos en virtud de que evalúan y prescriben los comportamientos individuales y colectivos con base en una distinción maniqueísta entre emociones que supuestamente son positivas y las que son negativas. Al no transparentar dichas suposiciones, se piensa que, en un nivel fundamental de la realidad social, las emociones humanas de verdad poseen dicho perfil maniqueísta.

Considerando los ejemplos anteriores, es importante que los investigadores identifiquen y analicen el componente normativo que yace no sólo detrás de la lente con la que la estructura de la realidad económica se representa sino también de esta misma estructura.

2.3. Una propuesta explicativamente apropiada

En vista de los problemas que se han analizado en Ross (2008), parece más razonable el enfoque de Kincaid (2008) en relación con el RE, el cual abre la posibilidad de incorporar el componente normativo de la realidad económica dentro de una base teórica a partir de la cual se defiende un REE. Este enfoque tiene su base en dos argumentos centrales.

Ross presupone que cualquier teoría científica que pueda expresarse en un lenguaje matemático es un candidato apropiado a partir del cual es posible defender un RE. Sin embargo, es evidente que esta suposición es proble-

mática en relación con la pretensión inicial del RE de establecerse como una filosofía de las ciencias. En vista de que la unificación de las ciencias bajo un lenguaje que pueda explicar exitosamente todos los fenómenos que se han investigado es una labor por ahora improbable, se concuerda con Kincaid respecto a la motivación implícita de liberar al RE de su dependencia absoluta hacia los lenguajes formales, al menos en lo que respecta a la economía.⁸ Una consecuencia importante de la apertura del RE en este sentido es que automáticamente se diluye la dicotomía entre la ciencia económica, donde yace el compromiso estructuralista de la economía Debreviana y la ingeniería económica, donde se encuentran los presupuestos que refieren a las propiedades intrínsecas de los agentes. El colapso de dicha dicotomía permite defender una tesis estructuralista a partir de un marco teórico que toma en cuenta el componente normativo de la realidad económica.

En segundo lugar, la contribución más significativa de Kincaid es, a nuestro parecer, la concesión que hace al holismo epistemológico de Quine (1951), según el cual los compromisos ontológicos al nivel de los objetos individuales son relativos a una descripción de sus roles explicativos que desempeñan para la teoría completa. La primera virtud que se puede extraer de este enfoque epistemológico es que es compatible con el REE en el ámbito de la ciencia social y la economía. En efecto, bajo la reinterpretación de un holismo de esta naturaleza, Kincaid defiende un REE argumentando que los científicos sociales, incluyendo los economistas, no hablan de individuos *per se* sino de descripciones asociadas a los roles sociales que desempeñan. Estos roles determinan, en parte, las relaciones que se satisfacen entre individuos cuyas propiedades intrínsecas están subdeterminadas. En otras palabras, la ciencia social y económica no refiere directamente a los individuos o a sus propiedades intrínsecas, sino a sus propiedades relacionales o de clase. Esta idea, según Kincaid, se instancia en la noción de *estructura social*, la cual se definirá con precisión más adelante.

Asimismo, como argumentaron Putnam (2002), Putnam y Walsh (2012) y Kincaid *et al.* (2007), otra virtud del holismo de Quine es que sugiere un camino libre para la disolución de dicotomías tradicionales respecto a los juicios factuales, ya sea en contraposición con los juicios analíticos o con los

⁸ No menos problemático es defender el REE *contra* la meta-inducción pesimista en el contexto general de la ciencia, tal como se argumenta en Day y Kincaid (1994).

normativos. En parte, esto significa que la descripción que los economistas hacen acerca de las estructuras económicas no sólo comprende su representación por medio de ecuaciones matemáticas, sino también el despliegue de presupuestos normativos que subyacen al estudio y a la propia constitución de dichas estructuras.

Ahora bien, tomando en consideración la propuesta epistémica de Kincaid que se desglosa en los dos argumentos anteriores, la siguiente labor es tratar de caracterizar de forma más detallada la estructura social que subyace a la realidad económica y en la cual reside el compromiso ontológico del REO moderado. Como se argumentará más adelante, las teorías que investigan a las estructuras sociales en lo que respecta a las prácticas económicas, se instancian fielmente en la escuela del viejo institucionalismo o una reconstrucción histórica de ella, coherente con una noción realista y estructural de *ontología social* recientemente articulada por Lawson (1997) y (2003) e inicialmente propuesta por Bhaskar (1975). Así, se justificará el REO moderado a la luz de la vieja escuela institucionalista.

Es importante advertir, sin embargo, que el REO moderado y la interpretación realista y estructuralista del institucionalismo *à la* Lawson son dos enfoques que difieren en cuanto al contexto filosófico desde el cual se abordan; la primera, desde el realismo científico en el marco de la filosofía de la ciencia y, la segunda, desde el realismo crítico en el marco de la ciencia social contemporánea. No obstante, a pesar de sus diferencias metodológicas y epistemológicas, lo que aquí se propone hacer es vincular ambos enfoques, considerando que hay puntos de encuentro donde la realidad social y natural pueden abordarse bajo la lente de un realismo ontológico centrado en estructuras y relaciones con *poderes causales* o *relaciones modales*.

3. INSTITUCIÓN: LA ESTRUCTURA SUBYACENTE A LA REALIDAD ECONÓMICA Y SOCIAL

La propuesta a plantear es que la estructura social, en la cual reside el compromiso ontológico del realista estructural, se instancia en la noción de *institución*. Como argumenta Lawson (2015b), la noción de institución no tiene un significado preciso y ha sido empleada por innumerables contribuciones en las ciencias sociales y la economía bajo diferentes connotaciones.

Sin embargo, lo que es de interés retomar no es una etimología generalizada del término sino una reconstrucción histórica de su significado dentro de la semántica del viejo institucionalismo –en su vertiente clásica Vebleniana–, en contrapunto con el enfoque contemporáneo de la ontología social y la filosofía de la ciencia.⁹

Según Lawson (1997; 2003), una teoría de la ontología social es el estudio de la realidad social en su concepción estructural, en tanto que la constitución de dicha realidad no se reduce a su observación en un contexto en particular. Al contrario, la realidad social es esencialmente una *estructura social*, a saber, un sistema interconectado de reglas, normas y hábitos sociales, el cual (i) se constituye de relaciones organizadas que se satisfacen entre los individuos que lo componen; y (ii) genera patrones de posibilidad *in potentia* que preexisten a las acciones individuales, los cuales están asociados a *poderes causales*. Esto significa que los comportamientos y prácticas de los individuos solo se manifiestan cuando la estructura social se instancia en un contexto particular. Desde esta perspectiva, una estructura social es intrínsecamente dinámica y las transformaciones que experimenta es parte de un proceso de continuo cambio, adaptación y reproducción que se desarrolla entre ella y los agentes activos que la componen. Dicho de otro modo, la estructura cohesiona y coacciona la agencia humana.

Esta noción de estructura social tiene sus antecedentes en Karl Marx, quién había propuesto caracterizar la división del trabajo por medio de una relación social que se satisface entre roles sociales que configuran la estructura en cuestión. Estos roles son concebidos como predisposiciones asociadas a una *posición social* dentro de la estructura sin importar las características de los individuos que la instancian. En palabras del propio Marx “El capitalista sólo funciona en cuanto capital personificado, es el capital en cuanto persona; del mismo modo el obrero funciona únicamente como trabajo personificado” (Capítulo VI inédito, [466], p. 19); así, la posición de un agente económico en un mercado adopta las estrategias y roles que se le asocian a dicha posición.

⁹ Lawson es un realista crítico que cree que la ciencia social investiga una realidad social de forma análoga a como las ciencias naturales estudian la realidad física, en el sentido de que parte de su labor consiste en revelar las propiedades, la dinámica y el modo de ser de entidades reales y objetivas relativas a su propio dominio. Ver en Lawson (2015b, p. 554).

Desde una perspectiva contemporánea, es posible asociar la noción de estructura *à la* Lawson con la tesis estructuralista de Kincaid (2008), salvo por el hecho de que no contempla un realismo crítico trascendental, según el cual la ontología se infiere de las condiciones de posibilidad del conocimiento, como es el caso de las predisposiciones o *poderes causales* que se asocian a dichas posiciones.

Como se verá más adelante en detalle, otra característica de las instituciones que plantea Lawson (2015a) es que todas ellas comprenden entidades o propiedades *emergentes*. Profundizando, la realidad social emerge de un nivel ontológico inferior por medio de entidades o propiedades emergentes que, aunque su existencia depende de los agentes sociales interactuantes, no se reducen, sincrónica, causal y ontológicamente a estos últimos o a sus propiedades intrínsecas. Bajo esa perspectiva, una institución es una forma de estructura social dinámica y emergente. Una vez que se ha definido el concepto de institución a partir de una reconstrucción histórica del viejo institucionalismo, es momento de abordar su dimensión normativa.

A nuestro parecer, dicha dimensión se refleja en un concepto ampliamente conocido como la *distinción Vebleniana* que, como Lawson comenta, ha sido presa de varias interpretaciones disonantes. Un ejemplo de ello son las interpretaciones adoptadas por el propio Veblen (1899) y, posteriormente, por Ayres (1944), las cuales establecen una distinción entre el carácter estático y estable de las instituciones que constriñen cualquier cambio en las prácticas sociales y económicas, en contraposición con el carácter dinámico de las innovaciones tecnológicas que gestionan y promueven el cambio – un aspecto que ha sido desvirtuado al señalarlo de *progresivismo tecnológico*, como se puede ver en Dugger y Sherman (1997). Otro ejemplo es la interpretación adoptada por el positivismo para el que la distinción Vebleniana debe entenderse como una dicotomía absoluta de corte epistemológica/ontológica; de tal modo, en un extremo del espectro antropológico se encuentra lo normativo y lo simbólico: en el otro extremo, lo descriptivo y factual. No obstante, a falta de tiempo y espacio para elaborar una respuesta adecuada a la limitada viabilidad de dichas interpretaciones, resulta pertinente establecer el enfoque desde el cual se analiza la distinción Vebleniana.

Según la interpretación que se propone defender, la cual se inspira en Veblen (1919) y Hamilton (1919), una institución comprende dos categorías

metodológicas que le son intrínsecos: el componente *ceremonial* que es inmanente, único y parcialmente transmisible, propio de los aspectos normativos y simbólicos de la estructura social; el componente *tecnológico* que es dinámico y totalmente transmisible, propio de los aspectos descriptivos y factuales.

Elementos que son parte del polo tecnológico son las intervenciones y el aprovechamiento geográfico con fines económicos, los medios de producción, las técnicas, etc. Por el contrario, los elementos ceremoniales comprenden a los esquemas o redes sociales, las leyes y normas sociales, la cosmovisión, etc.¹⁰ Ambas clases de elementos configuran a la institución que, al instanciarse en sus componentes, manifiesta comportamientos y prácticas sociales, económicas y culturales de diferente índole.

Es importante aclarar que la distinción Vebleniana que se considera es de corte metodológica, esto es, sirve para comprender el origen, la historia y la lógica de los sistemas de prácticas sociales, económicas y culturales. Sin embargo, no se le puede considerar una dicotomía epistemológica ni mucho menos ontológica, tal como lo hace la interpretación positivista, la cual versa profundamente en una fuerte dicotomía entre hecho y valor. Al contrario, rompiendo con esta dicotomía, estas prácticas humanas no se conciben como meros hechos o procesos sin normatividad, pero tampoco como comportamientos estrictamente mediados por el campo simbólico y normativo de los sujetos sin una dimensión factual.

Una consecuencia de esta distinción metodológica es la posibilidad de concebir las prácticas humanas como la manifestación de un proceso estructural y dinámico, establecido mediante la relación simétrica y bidireccional entre, por un lado, las condiciones materiales, instrumentales y técnicas vinculadas con lo factual –lo que Ricoeur (1955) denomina *civilización*– y, por otro, las creencias, normas sociales y construcciones colectivas que configuran los distintos niveles del mundo intencional, simbólico y ceremonial – lo que Ricoeur (1955) llama *núcleo éticomítico* y Dilthey (1911) designa como *weltanschauung*.

Desde esta perspectiva, la distinción Vebleniana respecto a la categoría de institución y, en particular, institución económica, no es la de una mera estructura social, representada por relaciones formales y matemáticas: es un

¹⁰ Bicchieri (2016) hace una profunda disección y categorización de los elementos factuales y normativos tanto de las expectativas y normas sociales como de las preferencias individuales.

conjunto de estructuras más complejas que contiene aspectos relativos a la normatividad humana que se resiste a expresarse en términos matemáticos y extensionales a pesar de ser constitutivamente estructural.

Por supuesto, esto no significa que la estructura social de la que se está hablando no pueda ser objeto de representación formal, como ocurre hoy en día en el ámbito de los *sistemas complejos* y, en particular, en la *teoría de redes*. Pero si algo es importante enfatizar acerca de estos enfoques contemporáneos es que no todos ellos se reducen a estudiar la realidad social en su dimensión puramente matemática y formal, sino que también introducen elementos normativos y semánticos de las ciencias sociales y otras disciplinas, como es el caso de la sociología, la antropología, las neurociencias y las ciencias biológicas. Un ejemplo ilustrativo es el concepto de “esquema social”, propuesto inicialmente por Bartlett (1932), pero que ha tenido aplicaciones directas en redes semánticas.¹¹

Por lo anterior, parece que la noción de institución más apropiada es la que proviene del viejo institucionalismo de (Veblen, 1919), en contrapunto con la distinción Vebleniana propuesta por (Hamilton, 1919). Se considera que es explicativamente apropiada porque refiere a estructuras sociales dinámicas, emergentes y relativamente estables con relaciones constitutivas de corte normativo que, a la par de su componente tecnológico, condicionan los comportamientos y las prácticas sociales, económicas y culturales.

En seguida, se argumentará que la noción de institución que se ha reconstruido puede ayudar a identificar la estructura en el ámbito de las ciencias económicas. Para ello, se demostrará que el REO moderado se justifica con base en el viejo institucionalismo identificando dos implicaciones ontológicas de esta escuela económica: un emergentismo y una tesis estructural eliminativista.

3.1. Emergentismo

Se comenzará con un análisis metafísico respecto a la noción de emergencia, entendiéndose desde el marco filosófico del realismo crítico; posteriormente,

¹¹ Los esquemas sociales son creencias y expectativas sociales acerca de lugares, personas, cosas y eventos, las cuales pueden ser factuales o normativas y manifestarse en el ámbito personal o social.

se profundizará en los aspectos relevantes del REO moderado y, finalmente, se contextualizá lo expuesto para el caso de la economía y la ciencia social.

En primera instancia, la noción de emergencia a la que se apelará es la respaldada por Lawson (2015a), la cual versa en la premisa no dualista de que la realidad se constituye de entidades y propiedades estratificadas a diferentes niveles de mayor a menor “grado de fundamentalidad” de acuerdo con una jerarquía de dependencia ontológica. De este modo, se dice que un conjunto total de entidades o propiedades es *emergente* si (i) ocupa un nivel ontológico superior en la jerarquía ontológica que cada una de las entidades y propiedades que lo conforman; (ii) su existencia depende de que existan estas últimas; y si (iii) poseen *poderes causales* que no se reducen, sincrónica, causal y ontológicamente a los *poderes causales* de dichas entidades y propiedades. En otras palabras, un conjunto total de entidades y propiedades emerge si dicho conjunto se conforma por combinación de sus componentes que yacen a un nivel ontológico inferior, *pero en la medida en que la organización y estructura de dichos componentes son parte del conjunto emergente y, por ende, yacen en un nivel superior en la jerarquía ontológica*.¹²

Es importante enfatizar que esta definición de emergencia se enraíza en una tradición filosófica distinta a la que se asocia con el REO, a saber, el realismo crítico de Bhaskar (1975) y Archer *et al.* (1998). De acuerdo con esta postura filosófica, las instituciones son estructuras sociales emergentes que, aunque existen y se constituyen en virtud de los comportamientos y prácticas asociadas a los agentes, poseen posiciones sociales que condicionan causalmente las acciones de estos agentes por medio de *poderes causales*, a saber, *disposiciones metafísicas y estructurales de corte trascendental que no se reducen a las manifestaciones individuales*. Al contrario, fungen como condiciones de posibilidad de las prácticas humanas, como es el caso de la disposición *in potentia* de un consumidor arbitrario al comprar en un mercado específico. Según Lawson (2015a, p. 420), esto significa que las entidades y propiedades

¹² Nótese que, para poder formularse apropiadamente, esta definición apela a una noción de *reducción causal* que, de acuerdo con Searle (1992, p. 114), constituye una relación entre cualquier par de entidades o propiedades que poseen *poderes causales*, siempre que los poderes causales de las entidades o propiedades reducidas supervengan a los poderes causales de las entidades o propiedades que se reducen. Por otro lado, Searle (1992, p. 112) define la *reducción ontológica* como una relación donde las entidades o propiedades dependen, ontológicamente hablando, de otras entidades o propiedades en una jerarquía de dependencia ontológica.

emergentes se manifiestan por medio de un tipo de causalidad *formal* que se origina en la forma en que sus componentes se organizan y estructuran, contrariamente a la noción de causalidad eficiente, asociada tradicionalmente a relaciones empíricas y contingentes propias de los componentes.

No obstante, en el contexto de la filosofía de la ciencia, también es posible encontrar posturas filosóficas con una arquitectura ontológica muy cercana a la expuesta anteriormente. Por ejemplo, Wilson (2021) desarrolla una noción fuerte de emergencia metafísica, según la cual las entidades o propiedades emergentes dependen de otras entidades o propiedades a un nivel inferior en la jerarquía ontológica y, sin embargo, poseen poderes causales novedosos que no se reducen, en el sentido de Searle, a los poderes causales que poseen las entidades y propiedades del nivel inferior. Así, esta definición de emergencia ofrece una ontología disposicionalista, similar a la que defiende Lawson (2015a).

Considerando esta noción de emergencia, sin introducir el elemento trascendental constitutivo del realismo crítico, lo que sigue es preguntarse: ¿Cómo se vinculan las estructuras emergentes que definen las instituciones en el contexto de la ciencia social y la economía con las estructuras que son relevantes para el REO moderado? Recuérdese que el REO moderado afirma que la categoría de estructuras y relaciones que se satisfacen entre objetos no depende, ontológicamente hablando, de dichos objetos ni de sus propiedades intrínsecas, sino que dependen simétricamente entre sí, lo que significa que objetos y estructuras se encuentran a un nivel equivalente en la jerarquía ontológica. Esta afirmación ha sido respaldada por Esfeld y Lam (2008), quienes sostienen que, aunque la existencia de las relaciones y estructuras se debe a la existencia de los objetos, estos últimos son meros *nodos* o *puntos de encuentro* de las relaciones de la estructura, de tal modo que la identidad e individualidad de los objetos no se establece por medio de las propiedades intrínsecas que los distinguen, sino por medio de sus propiedades relacionales. Revisando la cita: “El realismo estructural moderado sostiene que existen los objetos, pero que, en lugar de caracterizarse por propiedades intrínsecas, lo único que define a los objetos físicos básicos son las relaciones en las que se encuentran” (Esfeld y Lam, 2008, p. 31). De aquí se sigue que, si nuestras mejores teorías en el contexto de la economía y la ciencia social implican una noción de identidad e individualidad relacional de esta índole, entonces hay razones suficientes para justificar el REO moderado.

Ahora bien, bajo la suposición de que la estructura sobre la cual reside el compromiso ontológico del realista estructural es una institución emergente, el emergentismo que se manifiesta en la realidad social puede ser interpretado como un tipo de dependencia ontológica simétrica, propio del REO moderado, *si solo se consideran las premisas (ii) y (iii) de la definición que se expuso previamente*. Esto gracias a que la premisa (i) indica que existe una dependencia asimétrica de las estructuras sobre los objetos, lo que es incompatible con la dependencia simétrica del REO moderado. En cambio, si se reformula dicha noción de emergencia de tal modo que solo se asuman las premisas (ii) y (iii), es posible advertir su compatibilidad con esta postura estructuralista debido a que, aunque la existencia de las instituciones depende de la existencia de los agentes, las propiedades de las primeras no se reducen sincrónica, causal y ontológicamente a las propiedades de los segundos, lo que permite establecer una correspondencia con lo que argumentan Esfeld y Lam (2008). En particular, los agentes humanos fungen como componentes institucionalizados, lo que significa que las propiedades que caracterizan su posición y comportamiento social están condicionadas por los poderes causales *in potentia* que constituyen las relaciones y estructuras de la institución – que no se reducen sincrónica, causal y ontológicamente a dichos componentes. Enfatizando, una de las implicaciones ontológicas que se puede leer del viejo institucionalismo es que la identidad e individualidad de los agentes humanos es relacional en cuanto a lo social, esto es, no depende de las características intrínsecas de los agentes, sino de las relaciones y estructuras que se prestablecen por la institución.

Es importante mencionar que la noción de emergencia que surge de esta reformulación no es exactamente la que define Lawson; sin embargo, su legitimidad y relevancia cobran sentido al observar que las características más importantes que definen a una institución, de acuerdo con el viejo institucionalismo previamente esbozado, no se ven afectadas. Es decir, esta escuela económica no necesariamente presupone una dependencia asimétrica de las estructuras sobre los objetos; al contrario, solo requiere concebir la existencia de las instituciones como dependiente de la existencia de los agentes, interpretando a las primeras como estructuras sociales con poderes causales irreducibles que ejercen una influencia sobre el comportamiento de los segundos, del mismo modo en que los agentes dan forma a la propia institución.

Por otro lado, también es importante mencionar que ambas posturas estructuralistas –la del REO moderado y la de Lawson– permiten, a su vez, reconocer la distinción fundamental entre la naturaleza no causal, al menos en su concepción tradicional, de las relaciones que constituyen la institución emergente de las relaciones causales que supuestamente ocurren al nivel de sus componentes. Contextualizando a Ladyman *et al.* (2007), las relaciones fundamentales que se establecen al nivel de la institución emergente son *relaciones modales* que, cuando se instancian en los individuos, forman relaciones causales. Esto por el hecho de que la institución emergente se define independientemente de su instanciación en agentes humanos.

Volviendo a la noción de posición social, se dice que la estructura emergente define roles a seguir, pero dichos roles no se reducen a las características propias de los agentes que las instancian. De este modo, la relaciones que se satisfacen entre posiciones sociales no es una relación causal sino una relación conceptual, como diría Wendt (1999). Por ejemplo, la relación entre un cliente de banco y un cajero automático es una relación de índole constitutiva y conceptual, pero no causal, ya que ambas categorías pertenecen a un mismo campo semántico, independientemente de quién sea el cliente o cuál sea el cajero automático.

3.2. *Ontología estructural no eliminativista*

Como argumenta French (2014), si se asume que la realidad solo comprende estructuras y propiedades relacionales, se puede abrir la posibilidad de adoptar una postura estructural eliminativista, de acuerdo con la cual los objetos no existen. Asimismo, los términos teóricos asociados a estos objetos servirían para expresar y referirse al conjunto de relaciones relativamente estables que son, ontológicamente hablando, parte constitutiva y manifiesta de la categoría de estructuras fundamentales.

En lo que respecta a la física, esta postura eliminativista ha sido ampliamente defendida en el contexto de la mecánica cuántica y la teoría cuántica de campos. Por ejemplo, French y Krause (2006) señalan que la noción de individualidad compatible con la teoría cuántica es, en la mayoría de sus interpretaciones, relacional o estructural, en parte porque el estado enredado de un sistema físico no puede descomponerse ni separarse por completo en

un producto de diferentes estados asociados con los subsistemas que conforman el sistema total. De forma similar, las partículas idénticas son empírica y físicamente indistinguibles, lo que ha llevado a French (2011) a sugerir que no son individuos con propiedades intrínsecas, sino estructuras definidas por relaciones. Argumentos similares se han propuesto en Manero (2021) para el caso de diferentes interpretaciones de la mecánica cuántica y en McKenzie (2014) para la teoría cuántica de campos. Tomando en cuenta estas observaciones, ¿Será que la adopción de una tesis estructural eliminativista de esta envergadura pueda ser razonable en el contexto de la economía?

Es verdad que, en el contexto del REO basado en la ciencia económica *à la* Ross, nada impide plantear que los individuos que se manifiestan en el mundo observable puedan interpretarse de la misma forma en que se interpretan los objetos observables en el dominio de la física, como es el caso de las sillas y las mesas. Solo basta ver que en las teorías físicas pueden existir proposiciones verdaderas que hablan acerca de términos teóricos llamados *placeholders*, como “silla” o “mesa”, pero cuya referencia no necesariamente son las sillas y las mesas en su concepción macroscópica y empírica, sino los electrones y las fuerzas implicadas en la constitución de estos objetos, de acuerdo con un realismo tradicional, o las estructuras matemáticas que describen el comportamiento de dichas partículas e interacciones, de acuerdo con el REO. De forma análoga, se puede encontrar proposiciones verdaderas con términos lingüísticos como “individuo” o “agente económico” pero que refieren a una clase o tipo de individuo que tienen una interpretación estrictamente conceptual y relacional al nivel de la estructura fundamental.¹³ Sin embargo, desde la perspectiva del enfoque institucionalista, una conclusión similar no puede deducirse en lo que respecta a la economía, entendiendo esta última como parte constitutiva e indisoluble de las ciencias sociales.

Recuérdese que, a diferencia de la interpretación de Ross, la escuela del viejo institucionalismo diluye la dicotomía entre la *ciencia económica*, donde yace el compromiso estructuralista de la economía Debreviana y la *inge-*

¹³ Esta noción de referencia y compromiso ontológico es diferente a la que Quine propone, en tanto que se libera del lenguaje regimentado de la teoría y sus respectivas variables; y se establece, por ejemplo, en términos de *truemakers*. Es decir, los compromisos ontológicos de una teoría se definen como el conjunto de entidades fundamentales (ya sean objetos, relaciones o estructuras) que hacen que las oraciones de la teoría sean verdaderas.

nería económica, donde yacen presupuestos que refieren a las propiedades de los agentes. Una razón para diluir esta distinción radica básicamente en el hecho de que, sin el colapso de dicha dicotomía, la reformulación del emergentismo que se discutió anteriormente no tendría fundamento alguno. En efecto, aunque el concepto de institución emergente no se reduce sincrónica, causal y ontológicamente a los agentes interactuantes, sí depende de su existencia a partir de la cual la estructura correspondiente se configura. Una prueba de ello es que la existencia de los componentes individuales permite describir la influencia que ejerce la institución emergente sobre los agentes y la manera en que estos responden y se adaptan a dicha estructura.

Es importante enfatizar que la noción de institución que se adopta en este trabajo comprende el análisis bidireccional de los procesos de continuo cambio, adaptación y reproducción que se desarrollan entre la estructura social emergente y los agentes humanos que la componen. Después de todo, los individuos instancian las instituciones y sus interacciones como agentes las reproducen o modifican, pero la realidad social está compuesta por la imbricación de instituciones y los hechos sociales que se materializan a partir de ellas.

Ahora bien, se considera que la razón principal para asumir la existencia de los componentes individuales en el contexto de la vieja escuela institucionalista se debe a la presencia del componente normativo del estudio de la realidad social y económica, como se argumentó en la *Sección 2*. Desde esta perspectiva, la normatividad es un elemento indispensable para el análisis social y económico que, aunque se encuentra al nivel de la estructura emergente, depende fundamentalmente de la existencia del agente.

Por consiguiente, parece viable y razonable plantear que, bajo la noción de institución que reconstruye Lawson, existe un puente entre el REO moderado y la ciencia social y económica. Según la escuela del viejo institucionalismo, aunque las instituciones poseen propiedades emergentes cuya existencia depende de la existencia de las propiedades de los agentes individuales, las primeras no se reducen sincrónica, causal y ontológicamente a las segundas.

Bajo esta tesis estructural, es posible entender la manera en que los agentes individuales interactúan con la estructura emergente, principalmente porque es posible hablar de elementos puramente estructurales que yacen al nivel de la estructura emergente sin abandonar al emergentismo propio

de una institución social y económica que también requiere de aspectos que yacen al nivel de los agentes individuales. Un ejemplo de ello es la posibilidad de introducir el concepto de posición social, de tal modo que los roles que configuran la estructura social y económica emergente definen nodos relacionales vinculados a clases o tipos, por ejemplo, un cajero automático o un cliente de banco. De la misma forma en cómo se interpretan las mesas, las sillas y los electrones en la física, estos roles sociales y económicos se describen en términos estrictamente relacionales sin tomar en cuenta las características o propiedades de los agentes que instancian dichos roles. Sin embargo, para definir y designar dichos roles se requiere al menos de la existencia de agentes y de sus propiedades.

Por último, sería viable hacer una observación importante que podría aclarar lo dicho anteriormente. De acuerdo con el REO moderado, las entidades de estudio de la ciencia son en parte relaciones o estructuras fundamentales que tienen sus respectivas propiedades, dinámica y modo de ser. Sin embargo, la manera en que dichas relaciones y estructuras se representan en la ciencia social y en la economía es muy diferente a como lo hacen en el ámbito de la física.

En lo que respecta a las ciencias sociales en general y la economía en particular, el enfoque institucionalista contribuye a elaborar un análisis más realista acerca de las entidades de estudio de estas ciencias, es decir, de las prácticas que se manifiestan al nivel estructural de las interacciones humanas. Como ya se dijo anteriormente, las relaciones y estructuras fundamentales de la ciencia social y la economía comprenden y se explican no sólo por mecanismos causales, hechos físicos y prácticas colectivas concretas en su dimensión material o tecnológico, sino también por lo que Veblen y Hamiliton llaman una dimensión ceremonial que le da forma y sentido humano a dichos mecanismos, hechos y prácticas, como es el caso de las expectativas sociales, las normas y los conceptos económicos con un componente valorativo asociado.

Ahora bien, en el ámbito de la física, la dimensión ceremonial no existe, al menos al nivel de las entidades de estudio. Los aspectos normativos sólo se restringen a valores epistémicos y metodologías adoptadas por los físicos en el curso de sus investigaciones, mientras que sus entidades de estudio se caracterizan por medio de categorías descriptivas que carecen de una dimensión humana y normativa, tales como la materia, la energía, el espacio y el tiempo.

CONCLUSIÓN

En primer lugar, se ha argumentado que el viejo institucionalismo tiene mayor poder predictivo que la economía Debreviana y la neoclásica ya que, a diferencia de estas últimas, incorpora el carácter constitutivo de la normatividad dentro de la realidad económica. A partir de lo anterior, se ha corroborado la hipótesis central de esta contribución, la cual afirma que el REO moderado puede justificarse con base en algunas implicaciones ontológicas de esta escuela económica: un emergentismo y una tesis estructural no-eliminativista. En efecto, el viejo institucionalismo postula la existencia de instituciones que son estructuras sociales emergentes, en el sentido de que se constituyen estructuralmente gracias a los individuos, pero no se reducen, ontológicamente hablando, a estos últimos. Del mismo modo, los individuos deben su identidad e individualidad a las relaciones y estructuras que conforman las instituciones a través de posiciones sociales inherentes a dichas estructuras. Es así como, a partir de estas implicaciones ontológicas, ha sido posible justificar el REO moderado.

FUENTES CONSULTADAS

- ARCHER, M., BHASKAR, R., COLLIER, A., LAWSON, T. y NORRIE, A. (1998). *Critical Realism: Essential Readings*. Routledge.
- ARROW, K. (1994). Methodological Individualism and Social Knowledge. En *The American Economic Review*. Vol. 84. Núm. 2. pp. 1-9.
- AYRES, C. (1944). *The Theory of Economic Progress*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- BARTLETT, F. (1932). *Remembering: a Study in Experimental and Social Psychology*. Cambridge.
- BHASKAR, R. (1975). *A Realist Theory of Science*. Routledge.
- BICCHIERI, C. (2016). *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*. Nueva York: OUP.
- CABAÑAS, E. y ILLOUZ, E. (2019). *Happycratie. Manufacturing Happy Citizens. How the Science and Industry of Happiness Control our Lives*. Cambridge: Polity Press.

- DAY, T. y KINCAID, H. (1994). Putting Inference to the Best Explanation in its Place. En *Synthese*. Vol. 98. Núm. 2. pp. 271-295.
- DILTHEY, W. (1911). Teoría de las concepciones del mundo. En *Revista de occidente*. Madrid.
- DUGGER, W. y SHERMAN, H. (1997). Institutional and Marxist Theories of Evolution. En *Journal of Economic Issues*. Vol. 31. Núm. 4. pp. 991-1010.
- ESFELD, M. y LAM, V. (2008). Moderate Structural Realism about Space-Time. En *Synthese*. Vol. 160. Núm. 1. pp. 27-46.
- FRENCH, S. (2014). *The Structure of the World: Metaphysics and Representation*. Oxford: Clarendon Press.
- FRENCH, S. (2011). Metaphysical Underdetermination: Why worry? En *Synthese*. Vol. 180. Núm. 2. pp. 205-221.
- FRENCH, S. (2010). The Interdependence of Structure, Objects and Dependence. En *Synthese*. Vol. 175. Núm. 1. pp. 89-109.
- FRENCH, S. y KRAUSE, D. (2006). *Identity in Physics: a Historical, Philosophical, and Formal Analysis*. Oxford: OUP.
- HAMILTON, W. (1919). The Institutional Approach to Economic Theory. En R. Albeida (Ed.). *Alternatives to Economic Orthodoxy*. pp. 204-212. Routledge.
- KINCAID, H. (2008). Structural Realism and the Social Sciences. En *Philosophy of Science*. Vol. 75. Núm. 5. pp. 720-723.
- KINCAID, H., DUPRÉ, J. y WYLIE, A. (Eds.). (2007). *Value-Free Science? Ideals and Illusions*. Oxford: OUP.
- LACEY, H. (1999). *Is Science Value Free?: Values and Scientific Understanding*. Routledge.
- LADYMAN, J., ROSS, D., SPURRET, D. y COLLIER, J. (2007). *Every Thing Must Go: Metaphysics Naturalized*. Oxford: OUP.
- LAUDAN, L. (1981). A Confutation of Convergent Realism. En *Philosophy of Science*. Vol. 48. Núm. 1. pp. 19-49.
- LAWSON, T. (2015a). Ontology and the Study of Social Reality: Emergence, Organization, Community, Power, Social Relations, Corporations, Artefacts and Money. En S. Pratten (Ed.). *Social Ontology and Modern Economics*. pp. 413-464. Routledge.
- LAWSON, T. (2015b). What is an institution?. En S. Pratten (Ed.). *Social Ontology and Modern Economics*. pp. 553-477. Routledge.

- LAWSON, T. (2003). *Reorienting Economics*. Londres y Nueva York: Routledge.
- LAWSON, T. (1997). *Economics and Reality*. Londres: Routledge.
- MARX, K. (1990). *Capital: a Critique of Political Economy*. Vol. 1. Nueva York: Penguin.
- MANERO, J. (2021). Quantum Pointillism with Relational Identity. En *Synthese*. Vol. 199. Núm. 3-4. pp. 10639-10666.
- McKENZIE, K. (2014). Priority and Particle Physics: Ontic Structural Realism as a Fundamentality Thesis. En *The British Journal for the Philosophy of Science*. Vol. 65. Núm. 2. pp. 353-380.
- PSILLOS, S. (2005). *Scientific Realism: How Science Tracks Truth*. Routledge.
- PUTNAM, H. y WALSH, V. (2012). *The End of Value-Free Economics*. Londres: Routledge.
- PUTNAM, H. (2002). *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*. Harvard: HUP.
- QUINE, W. (1951). Two Dogmas of Empiricism. En *The Philosophical Review*. Vol. 60. Núm. 1. pp. 20-43.
- RICOEUR, P. (1955). *Historia y Verdad*. Madrid: Encuentro.
- ROBBINS, L. (1938). *On the Nature and Significance of Economic Science*. Londres: Macmillan.
- ROSS, D. (2008). Ontic Structural Realism and Economics. En *Philosophy of Science*. Vol. 75. Núm. 5. pp. 732-743.
- SEARLE J. (1992). *The Rediscovery of the Mind*. Cambridge: MIT Press.
- SEN, A. (1999). *Development as Freedom*. Nueva York: Random House.
- SEN, A. (1987). *On Ethics and Economics*. Oxford: Blackwell.
- SEN, A. (1977). Rational Fools. En *Philosophy and Public Affairs*. Núm. 6. pp. 317-344.
- VEBLÉN, T. (1919). *Fundamentos de economía evolutiva. Ensayos escogidos*. Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- VEBLÉN, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class: an Economic Study of Institutions*. Nueva York: The Macmillan Company.
- WALSH, V. (1998). Normative and Positive Classical Economics. En H. Kurtz y N. Salvadori (Eds.). *The Elgar Companion to Classical Economics*. pp. 188-194. Cheltenham: Edward Elgar.

WENDT, A. (1999), *Social Theory of International Politics*. Cambridge: CUP.

WILSON, J. (2021). *Metaphysical Emergence*. Oxford: OUP.

WORRALL, J. (1989). Structural Realism: The Best of Both Worlds? En *Dialectica*. Vol. 43. Núm. 1. pp. 99-124.

Fecha de recepción: 28 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 13 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1290>

HACIA UNA TEORÍA DE JUSTICIA PARA LAS COOPERATIVAS: RACIONALIDAD NORMATIVA EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Guillermo Ramírez-Rentería*

RESUMEN. En el estudio de la Economía Social y Solidaria (ESS), las cooperativas suelen verse solo como mecanismos de bienestar interno. Este artículo explora su papel público normativo, proponiendo un marco que vincula el solidarismo y la justicia compleja para que actúen como agentes de justicia. Mediante un diseño teórico-conceptual, se analiza la complementariedad de ambas corrientes, demostrando que las cooperativas pueden proyectar la justicia hacia el exterior. Se concluye que esta perspectiva ofrece herramientas para potenciar su función social, trascendiendo el beneficio exclusivo de los socios para consolidarlas como verdaderos agentes de justicia comunitaria.

PALABRAS CLAVE. Solidaridad; justicia distributiva; economía social solidaria; cooperativas; Walzer.

TOWARDS A THEORY OF JUSTICE FOR COOPERATIVES: NORMATIVE RATIONALITY IN THE SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY

ABSTRACT. In Social and Solidarity Economy (SSE) studies, cooperatives are often viewed merely as mechanisms for internal member

* Investigador en el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE Región Centro), México. ORCID: 0009-0003-5289-0471 Correo electrónico: guillermo.ramirez@cide.edu y mtro.guillermo.ramirez@gmail.com

welfare. This article explores their broader normative public role, proposing a framework that links solidarism and complex justice to guide them as agents of justice. Through a theoretical-conceptual design, it analyzes the complementarity of both currents, demonstrating that cooperatives can project distributive justice outward. The study concludes that this theoretical perspective provides the tools to enhance the public role of cooperatives, moving beyond internal benefits to establish them as true agents of community justice.

KEY WORDS. Solidarity; distributive justice; social and solidarity economy; cooperatives; Walzer.

INTRODUCCIÓN

La discusión contemporánea sobre la ESS ha devuelto a las cooperativas un protagonismo como alternativas frente a las desigualdades persistentes y la precarización del trabajo. Más allá de su rol económico, estas organizaciones han sido vistas como espacios donde pueden germinar prácticas de justicia social, solidaridad, participación democrática y reciprocidad (Altman, 2015; Douglas E. Booth y Louis C. Fortis, 1984; Healy *et al.*, 2021). Sin embargo, su capacidad para generar justicia no debe asumirse como inherente a su forma organizativa (Basterretxea *et al.*, 2022; Byrne y Healy, 2006; Leite *et al.*, 2021). De hecho, uno de los retos principales consiste en comprender bajo qué condiciones una cooperativa puede pasar de mejorar la vida de sus miembros a actuar como un verdadero agente de cambio dentro de su comunidad (Heath, 2025). Esta distinción es crucial para evitar una visión romántica o esencialista del cooperativismo.

En la literatura, la discusión ética sobre las organizaciones económicas –aunque en menor medida que las cooperativas– ha sido abordada desde perspectivas como la ética de las organizaciones (Collier, 1998; Jeurissen, 2000); los procesos internos de toma de decisiones, distribución y reconocimiento en la justicia organizacional (Cropanzano y Stein, 2009; Phillips y Margolis, 1999); la participación como mecanismo para equilibrar poder

y garantizar equidad en los enfoques sobre democracia en el trabajo (Vrousalis, 2019). Estas perspectivas se enfocan en la vida interna organizacional, dejando sin explorar la justicia que va más allá de ellas.

Aquí emerge el principal vacío teórico, pues existen pocos marcos analíticos que vinculen la ética solidaria de las cooperativas con la justicia en contextos del sur global. En América Latina, buena parte de los estudios que abordan el papel de las cooperativas en la transformación social lo hacen desde la autonomía o la resistencia comunitaria (Celis, 2017; Federico-Sabaté, 2007; González y Julián, 2021; Singer, 2007).

A la par de estas visiones, destacan dos perspectivas fundacionales en el pensamiento regional. Por un lado, Razeto Migliaro (2025) introduce el “Factor C” –cooperación, comunidad, compañerismo, etc.– concebido como una fuerza productiva de naturaleza estrictamente económica que busca actuar sobre las carencias del capital y el trabajo. Por otro lado, Mance (2001) propone un análisis macroestructural basado en redes de colaboración y circuitos económicos solidarios destinados a disputar el flujo de valor frente a la hegemonía del capital.

Si bien todas estas perspectivas han enriquecido profundamente la discusión, tienden a presentar límites analíticos respecto a la justicia distributiva. Las visiones de resistencia se centran en dinámicas de identidad o autodeterminación; la aproximación de Razeto, al priorizar el solidarismo ético, suele postergar la discusión sobre las reglas normativas de equidad interna; y el propio Mance reconoce que su planteamiento se concentra en la dimensión económica en red, dejando para una etapa posterior el abordaje micro-político. Lo que falta, por tanto, es un puente conceptual entre las prácticas solidarias del cooperativismo y teorías de la justicia capaces de explicar y evaluar su impacto territorial.

La presente investigación busca llenar ese vacío proponiendo una perspectiva teórica que articule solidarismo y justicia, para analizar cómo las cooperativas de producción –de ahora en adelante nos referiremos a ellas solamente como cooperativas– pueden convertirse en agentes de cambio. Esta contribución es necesaria porque permite superar el reduccionismo económico, abriendo la posibilidad de comprender la ESS como una perspectiva que participa en la creación, distribución y reconocimiento de bienes sociales en el territorio.

El análisis se enmarca en América Latina, donde las cooperativas han sido promovidas como instrumentos de desarrollo local y ante crisis económicas, migratorias y ambientales (Hagel *et al.*, 2015; King *et al.*, 2013; Padrón *et al.*, 2012; Peach Brown, 2021; Pitts, 2018). Este vacío se vuelve más evidente si consideramos que en muchas regiones del país marcadas por desigualdad, exclusión, deterioro ambiental o mercados desregulados, las cooperativas son una de las pocas instituciones capaces de ofrecer soluciones alternativas.

Los conceptos centrales que guiarán el análisis son solidarismo y la justicia distributiva. Desde el solidarismo, se asume que las cooperativas deben promover relaciones de interdependencia, apoyo mutuo y corresponsabilidad (Kohn, 2017). Desde la justicia distributiva se plantea que las organizaciones tienen responsabilidad en la distribución plural de bienes sociales (Walzer, 2015). La articulación entre ambos conceptos permite explicar por qué las cooperativas pueden aspirar a ejercer un papel más allá de sus fronteras.

El campo enfrenta actualmente algunas controversias según Heath (2025). En primer lugar, diversas investigaciones sugieren que muchas cooperativas terminan preocupándose exclusivamente por sus socios, sin atender la situación de las comunidades donde operan. En segundo lugar, se ha señalado que algunas prácticas cooperativas tienden al corporativismo, priorizando intereses internos, reproduciendo jerarquías o favoreciendo dinámicas que no son solidarias.

La pregunta que orienta esta investigación es: ¿Qué perspectiva teórica puede orientar a las cooperativas de la ESS para actuar como agentes de justicia y no solo como mecanismos de bienestar interno? A partir de esta pregunta, el estudio aporta una contribución principal, al proponer una perspectiva teórica que vincula solidarismo y justicia compleja¹ para analizar el papel público de las cooperativas. El artículo se organiza de la siguiente manera: la primera sección presenta el marco teórico y la revisión de la literatura; la segunda señala el enfoque metodológico propuesto y la tercera analiza y propone la complementariedad entre el solidarismo y la justicia.

¹ Walzer considera que las concepciones de justicia distributiva de Rawls y Sen son insuficientes, y sostiene que la “justicia compleja” es la forma verdaderamente distributiva. Este texto adoptará dicho precepto y se utilizará el término de justicia en dicho sentido.

I. MARCO TEÓRICO Y REVISIÓN DE LITERATURA

Para abordar la pregunta planteada, es necesario establecer primero los fundamentos normativos que explican cómo las cooperativas pueden aspirar a ejercer un papel más allá de su vida interna. Este análisis requiere articular dos tradiciones teóricas complementarias: por un lado, el solidarismo, que ofrece una comprensión ética de la interdependencia, el apoyo mutuo y la corresponsabilidad como bases de la acción colectiva; y, por otro, la justicia de Michael Walzer, que permite examinar cómo las organizaciones participan en la distribución de bienes sociales.

1.1. Solidarismo y economía social: Fundamentos normativos y límites conceptuales

El solidarismo constituye uno de los pilares normativos más relevantes para comprender el papel ético de las organizaciones de la ESS y da origen al apellido de “solidaria”. Según Weber (2007), el solidarismo, históricamente, parte de dos proyectos distintos: uno de escuela inglesa liberal y otro neo marxista. El segundo proyecto pone el foco en las relaciones sociales, sostiene que la solidaridad tiene un potencial transformador. El punto de partida del segundo es el reconocimiento de la interdependencia humana y de las desigualdades estructurales que atraviesan a las sociedades contemporáneas. Desde esta perspectiva, la solidaridad no es una disposición moral, sino una forma de organización social que busca transformar relaciones marcadas por la vulnerabilidad y la dependencia.

Históricamente, el solidarismo se desarrolló como una corriente igualitarista que buscó alternativas a la propiedad privada y a la competencia individualista. Esta corriente proponía formas asociativas capaces de garantizar independencia material y reducir la exposición a la explotación (Kohn, 2017; Sluga, 2014). La solidaridad subsecuentemente se nutre de los debates pos-revolucionarios franceses y de sus pensadores como Godwin, Saint-Simon, Sismondi u Owen, quienes vieron en las asociaciones de trabajadores un mecanismo para enfrentar la desigualdad socioeconómica (Cole, 2020).

El solidarismo de acuerdo con Kohn (2017) reúne los siguientes elementos: interdependencia social al reconocer que la vida en común genera

responsabilidades recíprocas; corresponsabilidad colectiva al asumir que los problemas sociales no pueden abordarse únicamente mediante soluciones individuales; compromiso con la igualdad sustantiva al orientar las instituciones económicas hacia la reducción de vulnerabilidades y desigualdades. Estos elementos los retoma constantemente la literatura de la ESS.

En este sentido, la ESS encuentra en el solidarismo un fundamento ético para la acción transformadora. Autores como Healy *et al.*, (2021) destacan que las organizaciones solidarias como las cooperativas juegan un papel central en el combate a la pobreza a través de la cooperación. Myers (2013) subraya, además, que la solidaridad se materializa en las relaciones que sustentan cooperativas, monedas comunitarias y organizaciones barriales, y que estas redes adquieren sentido cuando se articulan con movimientos sociales más amplios.

Desde una perspectiva crítica, Laville (2009) distingue dos usos divergentes de la solidaridad dentro de la ESS: uno filantrópico, que reproduce relaciones verticales de ayuda, y otro democrático. Según la corriente democrática, la solidaridad se refiere a “la ayuda mutua como expresión reivindicativa, alcanzando la auto-organización y el movimiento social a la vez” (Laville, 2009, p. 350). En esta segunda concepción se ancla este estudio, pues se basa en la noción de “deuda social” que deriva de la pertenencia a una comunidad. Con ello, la ESS deja de ser un fin y se convierte en un medio para la justicia.

En síntesis, el solidarismo aporta una base normativa indispensable para comprender a las cooperativas como organizaciones orientadas no solo al beneficio interno, sino también a la transformación de sus entornos. Sin embargo, para evaluar de manera sistemática su contribución a la justicia, es necesario complementar esta base con un marco distributivo más preciso, como el que ofrece la teoría de la justicia compleja de Michael Walzer.

1.2. Justicia distributiva y distribución plural de bienes: Aportes desde Michael Walzer

La teoría de la justicia de Michael Walzer permite evaluar cómo los compromisos solidarios se traducen en criterios legítimos de distribución y reconocimiento. Mientras el solidarismo señala por qué las cooperativas

tienen obligaciones éticas hacia su entorno, Walzer proporciona las herramientas conceptuales para analizar cómo esas obligaciones se expresan en la creación, circulación y asignación de bienes sociales. La combinación de ambos enfoques: sustantivo y adjetivo, permite comprender a las cooperativas como organizaciones insertas en un entramado distributivo que exige responsabilidades conjuntas.

La justicia es un concepto que aparece de forma recurrente cuando se piensa en una sociedad ideal. Es posible afirmar que no existe una sola definición de la justicia, pues existen tantas como las diferentes perspectivas filosóficas existentes. De acuerdo con Kymlicka (1995) la justicia puede abordarse desde una perspectiva utilitarista, liberal, neoliberal, marxista, comunitaria o feminista. Sin embargo, se puede afirmar que, de forma general, la justicia se ocupa de analizar cómo se distribuyen los bienes sociales dentro de una organización mediante principios éticos o morales para alcanzar esa distribución.

La elección de la teoría de la justicia de Walzer responde a una consideración crítica respecto de las alternativas disponibles en la filosofía política. Aunque Rawls (1995) ofrece una de las arquitecturas normativas más influyentes, su estructura prioritaria –entre ciudadanos considerados como iguales– reduce la atención a las minorías que no encajan en el “ciudadano representativo”. Esta limitación es relevante para pensar la justicia en la ESS al incorporar la cuestión de grupos históricamente vulnerados. Sen (2010) centra su enfoque en las capacidades, pero deja sin resolver cómo deben abordarse estructuralmente los bienes sociales que sostienen esas capacidades y no muestra una solución para las minorías mayormente vulneradas. Por su parte, Nussbaum (2006) señala con claridad que las teorías de justicia tienen una deuda histórica con las minorías.

Michael Walzer (2015) ofrece una aproximación fundamental para el análisis institucional² al reconocer la pluralidad de los bienes sociales y los criterios que regulan su distribución. Su modelo propone una evaluación de la justicia situada, pluralista y sensible a los contextos comunitarios, permitiendo examinar cómo una organización puede actuar como agente

² Para Walzer, las instituciones son moldeadas por la sociedad de la época, las costumbres socialmente aceptables y, sobre todo, las ideas dominantes. De igual manera Walzer considera que las instituciones producen a los sujetos a diferencia de Sen.

moral dentro de esferas específicas, evitando que un bien (como el capital económico) domine o colonice a los demás. Para Walzer, la sociedad humana es una comunidad distributiva donde las personas se asocian para compartir e intercambiar bienes que poseen un valor socialmente construido.

Bajo este enfoque, un bien social es cualquier entidad, material o inmaterial, que posea utilidad o significado para una comunidad. Walzer identifica un entramado complejo que incluye la pertenencia, la seguridad y el bienestar, el dinero y la mercancía, el cargo, el trabajo duro, el tiempo libre, la educación, el parentesco y el amor, la gracia divina, el reconocimiento y el poder político. La distribución de estos bienes no es arbitraria, sino que responde a tres condiciones estructurales que definen a toda organización social:

- a. La relacionalidad del proceso. La distribución se organiza necesariamente entre quienes asignan y quienes reciben, lo que presupone un orden normativo y una relación social previa.
- b. La especificidad de los significados. Los bienes se producen y distribuyen conforme a los usos y sentidos que cada sociedad les atribuye. Estos significados no son universales, sino históricos y contextuales, expresando las concepciones colectivas de lo valioso.
- c. La naturaleza colectiva y social. Los bienes emergen de procesos compartidos y están intrínsecamente vinculados a la identidad de las personas. Por tanto, no existen “bienes primarios” universales; su circulación depende de horizontes de comprensión que, al diferir entre esferas sociales, exigen que sus criterios distributivos se mantengan autónomos y separados.

Sobre esta base ontológica, Walzer identifica tres principios indispensables para la justicia distributiva, los cuales deben ser garantizados por instituciones fuertes. El primero es el libre intercambio, que exige la ausencia de coerción o captura por parte de monopolios que distorsionen los intercambios. El segundo es el merecimiento, entendido como la accesibilidad garantizada a un bien conforme al significado que la organización le reconoce. El tercero es la necesidad, bajo la máxima de “a cada cual según sus necesidades”. Este último principio confiere a la teoría walzeriana una fuerza crítica frente a los modelos liberales de Rawls o Sen, al otorgar una prioridad analítica a las condiciones materiales que limitan las potencialidades humanas.

Históricamente, la literatura sobre la ESS en América Latina ha privilegiado el análisis organizacional y socioeconómico. No obstante, existe un vacío respecto a las implicaciones normativas de las prácticas solidarias y su relación con estos criterios de justicia. En consecuencia, resulta imperativo examinar cómo el cooperativismo regional no solo responde a motivaciones instrumentales, sino que constituye un espacio institucional donde se ensayan y disputan los significados sociales de la distribución justa.

1.3. La economía social y solidaria en el contexto latinoamericano

Los apellidos “social” y “solidaria” en la economía implican dos fenómenos diferentes. La “economía social” según Defourny se refiere a “las actividades económicas de una sociedad de personas que buscan la democracia económica asociada a la utilidad social” (2009, p. 163). En tanto que la “economía solidaria” evoca la solidaridad como su nombre lo indica, en contraste con el individualismo utilitarista de las sociedades de mercado (Laville Jean-Louis y Gaiger, 2009, p. 169). Ya sea social o solidaria, se han documentado experimentos genuinos en Latinoamérica considerados alternativas para trabajadores que valoraron las prácticas de ayuda mutua.

El concepto de ESS a utilizar en este estudio es el de Coraggio (2016), quien considera que un sistema económico, social y solidario está compuesto por instituciones, valores y prácticas mediante los cuales la comunidad, conjunto de comunidades o una sociedad, organiza y coordina el proceso económico. Esta definición nos permite pensar en sus organizaciones como actores en un entramado más complejo y con una meta más grande (solidarismo).

La ESS se ve diferente en el mundo de acuerdo con las problemáticas que se enfrentan en la región donde emerge. Por ejemplo, la ESS en América Latina usualmente es vista como un paradigma no solo económico sino político que se deriva de movimientos sociales (de Oliveira *et al.*, 2023). También la ESS ha sido vista como una forma de pensar inclusiva para sujetos vulnerados o excluidos por el mercado capitalista (Hendges, 2009; Ramírez-Rentería, 2024). Así mismo, ha sido vista como economía de subsistencia y resistencia en contextos adversos (Federico-Sabaté, 2007; Hillenkamp, 2016).

A nivel organizacional, la ESS se ha estudiado en el tipo de gobernanza que tiene y su capacidad de reproducción de un sujeto político (Basterre-

txea *et al.*, 2022; Buang y Abu Samah, 2021; Farías, 2021). De igual manera, se ha investigado la organización de la ESS desde el buen vivir y los pueblos originarios (Celis, 2017; González y Julián, 2021), e incluso el grado de la institucionalización en la región latinoamericana (Coraggio, 2016b; Laville, 2016). Pese al avance en estos campos, persiste un vacío en la dimensión ética, lo que justifica la pertinencia de un análisis normativo para fundamentar la acción de las cooperativas.

Es cierto que algunas cooperativas se forman sin una pretensión mayor que la de mejorar las condiciones materiales de sus miembros (Marañón, 2021). En este sentido, Heath (2025) señala que estas organizaciones surgen en contextos caracterizados por la ausencia de mercados regulados, así como por altos índices de desigualdad y pobreza. Es decir, las cooperativas asumen funciones de protección social que, en países con mayor regulación, son garantizadas por el marco institucional. Al respecto, cabe precisar que América Latina posee regímenes de bienestar mixtos (Filgueira y Filgueira, 2002) o, según algunos autores, prácticamente inexistentes (Laurell, 2000). Por ello, ante la falta de una red de seguridad estatal o una regulación laboral adecuada, las cooperativas se consolidan como una alternativa de subsistencia y organización plausible.

Las cooperativas no están aisladas, sino que están expuestas a las fuerzas del mercado que pueden modificar sus prácticas generando a menudo una tensión entre sus principios fundacionales y su ejecución operativa. El funcionamiento de las cooperativas es complejo, ya que sus prácticas (mejores salarios, beneficios extra y rotación de puestos) son incompatibles con el capitalismo (González y Julián, 2021; Marañón, 2021; Vieta y Heras, 2022). Esta lógica lleva a algunas cooperativas a competir en lugar de cooperar, adoptando prácticas como la especialización laboral, prestaciones mínimas y una productividad despolitizada (Byrne y Healy, 2006; Naylor, 2018; Wilson y Mutersbaugh, 2020). Es precisamente ante este riesgo de desnaturalización donde se vuelve indispensable un marco normativo que reafirme la identidad de las cooperativas como agentes de justicia.

1.4. La justicia en la economía social solidaria

La literatura reciente sobre ESS ha mostrado que las cooperativas también constituyen espacios para la construcción de prácticas orientadas a la jus-

ticia social. En este sentido, Healy *et al.*, (2021) analizan dos experiencias en los Estados Unidos –Stone Soup en Worcester y CERO Cooperative en Boston– para examinar cómo la solidaridad se expresa en organizaciones insertas en contextos de exclusión socioeconómica. Ambas cooperativas, integradas mayoritariamente por personas negras, inmigrantes, jóvenes y personas anteriormente privadas de su libertad, han buscado fortalecer la autonomía económica de sus miembros. Su estudio muestra que la solidaridad opera tanto hacia adentro como hacia afuera, en la forma de alianzas y estrategias explícitas de justicia social.

Esta perspectiva se sitúa en continuidad con autores que han enfatizado el carácter transformador de la ESS. Moulaert y Ailenei (2005) destacan que la principal innovación de la ESS reside en su orientación explícita hacia la justicia, entendida como un principio interno que guía la organización económica. Esta visión converge con lo planteado por Coraggio (2017), para quien la reciprocidad en la ESS es el fundamento que vincula las prácticas económicas con la búsqueda de justicia. En esta misma línea, Galabuzi, citada en Hossein (2019), subraya que la justicia solo puede materializarse de manera sostenible cuando surge desde la base, desde las experiencias y reivindicaciones de los oprimidos. Finalmente, Macías Ruano *et al.*, (2021) sostienen que cualquier modelo económico alternativo que aspire a ser viable debe sustentarse en la cohesión territorial y en la justicia social.

Este vínculo entre justicia interna y solidaridad comunitaria encuentra soporte en la noción de “subjektividad solidaria”, desarrollada por Cha (2013). La autora sostiene que los sujetos se constituyen en interacción con otros a través de experiencias cotidianas que configuran su capacidad de agencia, reflexión crítica y acción colectiva. Dado que el lugar de trabajo es uno de los espacios más frecuentes de relación humana, las cooperativas de producción poseen un potencial significativo para moldear subjetividades orientadas a la justicia. En la medida en que las relaciones laborales se organizan sobre principios de igualdad, democracia y apoyo mutuo, se generan condiciones para que los sujetos reconozcan problemas comunes y actúen colectivamente.

En conjunto, la literatura muestra que la solidaridad y la justicia están presentes tanto en las prácticas cotidianas como en los marcos discursivos de la ESS. Sin embargo, también evidencia que no existe una definición clara de lo que se entiende por justicia ni mecanismos sistemáticos para evaluar su

realización. De ahí la necesidad de avanzar hacia una propuesta de justicia con una operacionalización de valores solidarios en el contexto latinoamericano.

2. ENFOQUE METODOLÓGICO

El presente análisis se inscribe en la tradición de la hermenéutica filosófica y teórico-normativa, entendida como un marco interpretativo que permite reconstruir y articular las configuraciones conceptuales que orientan la acción social (Leyva, 2016). Si bien el estudio recupera la lectura interpretativa de Giddens (1987) –donde la acción humana se concibe como una conducta ordenada reflexivamente mediante prácticas sociales–, el objeto de esta investigación no es la comprobación empírica o etnográfica. Por el contrario, se adopta un enfoque analítico textual donde esta reflexividad constituye el punto de entrada para examinar cómo la literatura y los marcos institucionales de la ESS elaboran y sostienen lógicamente los significados normativos asociados a la solidaridad, la reciprocidad y la justicia.

Desde este enfoque hermenéutico, se recurre a la noción gadameriana de horizonte, la cual subraya que toda interpretación se desarrolla desde un trasfondo previo de experiencias, expectativas y marcos culturales compartidos. En este sentido, el análisis asume que los conceptos de interdependencia, corresponsabilidad colectiva y compromiso con la igualdad no son categorías abstractas, sino significados sociales situados y cargados de historicidad. La hermenéutica permite así reconstruir cómo estos horizontes interpretativos son movilizados por las bases normativas de la ESS.

Metodológicamente, este marco hermenéutico se despliega en tres movimientos analíticos integrados: Primero, la reconstrucción hermenéutica de las teorías. Se examinan los textos y postulados centrales del solidarismo de Kohn y Laville y de la teoría de la justicia plural de Walzer, atendiendo a su lógica interna, a los supuestos ontológicos sobre la acción y a las concepciones normativas que proponen. El objetivo es comprender los significados de solidaridad y justicia que emergen de cada tradición y reconstruir el horizonte que los hace posibles.

Segundo, la articulación interpretativa entre solidarismo y justicia. A partir de la reflexividad de la acción y la historicidad de los significados sociales, se evalúa cómo el solidarismo puede ser interpretado a la luz del pluralismo

de Walzer, que concibe la justicia como la distribución diferenciada de bienes según sus significados sociales. Este proceso se realiza mediante un análisis hermenéutico comparado, orientado a esclarecer por qué y cómo ambos sistemas normativos son compatibles. El solidarismo provee la perspectiva teórica de la interdependencia, y Walzer ofrece un marco para comprender la diversidad de bienes que operan dentro de organizaciones solidarias.

Tercero, una propuesta conceptual derivada. El estudio culmina en la elaboración de una síntesis teórico-normativa donde la hermenéutica permite traducir la comprensión práctica del cooperativismo –tal como se infiere desde el solidarismo– en criterios analíticos compatibles con la justicia walzeriana. Esta aproximación busca fundamentar teóricamente el potencial normativo de las organizaciones de la ESS, analizando cómo el marco de justicia propuesto permite dotar de sentido y coherencia a la acción colectiva. Así, se reconstruyen las condiciones de posibilidad bajo las cuales estas organizaciones pueden articular sentidos de justicia que trasciendan el beneficio interno y se proyecten como agentes de cambio social

3. ANÁLISIS

3.1. Reconstrucción hermenéutica del solidarismo según Kohn y Laville

La comprensión del solidarismo propuesta por Laville (2009) se erige sobre dos pilares ontológicos: la ayuda mutua y la auto-organización. Bajo esta óptica, las organizaciones de la ESS no son meras unidades económicas, sino estructuras donde el funcionamiento cotidiano encarna prácticas cooperativas de interdependencia. Esta premisa guarda una estrecha simetría con la propuesta de Kohn (2017), quien define la solidaridad como un paradigma integrador que articula la propiedad, la distribución y el bienestar bajo una racionalidad colectiva.

En la tradición solidarista, el primer eje vertebrador es la propiedad comunitaria. Kohn sostiene que la propiedad privada atomizada tiende a institucionalizar asimetrías de poder y relaciones de explotación. En el ámbito cooperativo, este postulado se traduce en el precepto democrático de “una persona–un voto”, un mecanismo diseñado para neutralizar la dominación

derivada de la acumulación de capital. No obstante, como advierte Heath (2025), esta igualdad formal enfrenta el riesgo de erosión cuando miembros con mayores activos simbólicos o redes de influencia ejercen un control desproporcionado sobre la deliberación interna.

Un segundo componente crítico es la distribución justa del pago y del excedente. El solidarismo postula que el ingreso debe garantizar la cobertura de necesidades básicas, mientras que el excedente debe ser reinvertido en el fortalecimiento de la comunidad. Kohn subraya la complejidad inherente al concepto de bienestar, dada la multiplicidad de necesidades humanas y la dificultad de delimitar la responsabilidad institucional frente a la individual. Esta tensión delimita la frontera entre un solidarismo de corte liberal –que prioriza la autonomía del sujeto– y uno de carácter comunitarista, donde el bienestar se asume como una responsabilidad compartida.

En este punto, la teoría de la justicia de Walzer ofrece un andamiaje complementario al reconocer que los bienes sociales (como la pertenencia o el bienestar) poseen significados plurales. La posición walzeriana no exige que la organización garantice la totalidad de estos bienes, sino que genere las condiciones de acceso que impidan el monopolio de una esfera sobre otra. De este modo, la lectura walzeriana dota de profundidad al debate solidarista sobre el bienestar, anclándolo en una estructura de interdependencia normativa.

Esta construcción colectiva de bienes sociales resulta particularmente evidente en el sur global, donde las carencias estructurales del mercado y del Estado obligan a las organizaciones a fungir como proveedoras de derechos sociales básicos. Experiencias emblemáticas como la Alianza de cooperativas Tosepan Titataniske demuestran cómo la solidaridad se materializa en un entramado que abarca salud, educación y seguridad social (Celis, 2017; González y Julián, 2021). Si bien referentes del norte global como Mondragón han desarrollado modelos robustos para suplir fallos del mercado (Mondragon, 2023), en contextos latinoamericanos de alta informalidad y precarización, esta dinámica adquiere un matiz de resistencia vital.

Desde una perspectiva hermenéutica, este proceso constituye una producción reflexiva de significados. Siguiendo a Giddens (1987), los sujetos confieren sentido a su acción mediante una comprensión práctica; es en la interpretación cotidiana de las carencias y las potencias donde la solidaridad y la justicia adquieren su dimensión política. Así, en contextos de vulnera-

bilidad, alcanzar condiciones laborales dignas no es solo un fin económico, sino un horizonte de lo posible y un acto de justicia sustantiva.

Sin embargo, este horizonte mínimo no puede agotarse en la mera sobrevivencia o en el cumplimiento de umbrales materiales. Como recuerda Heath (2025), la capacidad de las cooperativas para prosperar en entornos desregulados puede derivar en formas equívocas de adaptación institucional si se pierde de vista el propósito transformador. Por el contrario, el solidarismo exige un compromiso más amplio: promover formas de interdependencia y proximidad entre iguales que trasciendan la frontera de la membresía y proyecten la solidaridad como un principio ordenador hacia el conjunto de la comunidad.

3.2. La justicia de Walzer en las organizaciones cooperativas

La reconstrucción hermenéutica del solidarismo permite observar que las organizaciones de la ESS producen y reproducen sentidos compartidos sobre interdependencia, igualdad y bienestar. Sin embargo, estos sentidos requieren un marco normativo que permita comprender cómo se distribuyen los bienes sociales con el fin de fortalecer la solidaridad interna y proyectarla hacia la comunidad. De la vasta tipología de bienes propuesta por Walzer, el análisis de las cooperativas en el sur global exige concentrarse en aquellos que estructuran estratégicamente las tensiones y potencialidades de su justicia interna.

El bien de la pertenencia opera como el bien fundacional. La potestad de admitir o excluir miembros ha sido ampliamente discutida, pues constituye el mecanismo mediante el cual se forma una subjetividad colectiva capaz de resistir al orden político individualista y competitivo del mercado. La pertenencia es, simultáneamente, un vínculo protector y una frontera normativa; su manejo resulta crucial porque determina quiénes son sujetos de justicia dentro de la organización. Evitar que esta pertenencia degenera en una exclusión hacia la comunidad externa es el reto principal para sostener la cohesión sin sacrificar la vocación pública del solidarismo.

Respecto a la seguridad y bienestar, estos bienes adquieren un carácter de urgencia en el sur global, donde la fragilidad del Estado obliga a las comunidades a generar sus propias redes de protección frente a externalidades

perniciosas. Ejemplos emblemáticos incluyen a las comunidades vinculadas al EZLN, que recurren a estructuras autonómicas para garantizar su seguridad, desplazando el aparato policial del Estado mediante la figura de las Juntas de Buen Gobierno, las cuales operan como instancias de mediación y justicia comunitaria (Baronnet, 2009), o cooperativas como Café Victoria, que priorizan la flexibilidad laboral y la creación de prestaciones sociales adaptadas a las edades de sus cooperativistas (Marañón, 2021). En este último caso, el objetivo fundacional de la organización consistió en materializar los derechos consagrados en la Ley Federal del Trabajo (Marañón, 2021, p. 53), transformando una exigencia legal incumplida por el mercado en un bien social garantizado internamente.

Esta materialidad se cruza directamente con el dinero, la mercancía y el cargo. En escenarios de precarización e informalidad, el acceso a un trabajo digno (cargo) y a salarios justos remite al principio walzeriano de necesidad. Aunque las cooperativas proponen lógicas desmercantilizadas como el tequio o las monedas solidarias, siguen inmersas en economías capitalistas. Aquí, la distribución justa del trabajo busca ser dignificante y no alienante, implementando rotación en tareas monótonas (Bacchiega y Borzaga, 2001) para evitar la subcontratación de cooperativistas de “segunda categoría” (Heath, 2025).

En cuanto al trabajo duro constituido por aquellas tareas necesarias, pero históricamente estigmatizadas, su justa distribución reconfigura la dignidad laboral. Al respecto, el caso de las cooperativas de cartoneros en Buenos Aires (Bonelli, 2012) es ilustrativo. La organización colectiva no solo mejoró sus condiciones materiales inmediatas al disminuir costos operativos e insertarlos en el mercado de reciclaje de forma más estable, sino que les otorgó legitimidad jurídica y reconocimiento social frente a la exclusión sistemática provocada por las reformas neoliberales de la década de 1990. En contextos latinoamericanos, la resignificación del trabajo duro comienza con la certeza legal y un ingreso justo.

El tiempo libre, indispensable para la “reproducción de la vida”, es un bien cuya privación define la precariedad moderna. En contextos como el mexicano, los bajos salarios mínimos obligan frecuentemente a los trabajadores a buscar un segundo o tercer empleo en la informalidad (OIT, 2022), canibalizando su descanso. En este escenario, la capacidad de una

cooperativa para garantizar ingresos suficientes mediante jornadas justas redistribuye indirectamente el tiempo libre, con impactos inmediatos y documentados en la reducción de la ansiedad y la mejora de la salud mental (Cui *et al.*, 2019; Miranda, 2006).

Para sostener estos logros en el largo plazo, la educación emerge como un bien social ineludible. Organizaciones como Tosepan han comprendido que la transformación requiere procesos formativos propios; por ello, materializan la distribución de este bien a través de proyectos institucionales como su escuela *Kalnemachtilyan*, cuyo currículo integra la enseñanza en lengua náhuatl y la práctica cotidiana de valores cooperativos desde la infancia (Celis, 2017). De manera paralela, las comunidades del EZLN articulan sus horizontes normativos mediante el Sistema Educativo Rebelde Autónomo Zapatista (SERAZ), donde la figura del “promotor de educación” sustituye al modelo magisterial tradicional (Baronnet, 2009). A través de estas prácticas institucionales específicas, la educación se consolida como el vehículo normativo indispensable para instituir subjetividades solidarias duraderas (Cha, 2013)

Por otro lado, la gracia divina o el bien espiritual posee una resonancia inegable en la cultura latinoamericana. Más allá de la influencia histórica de la doctrina social de la Iglesia (Escontrilla, 2009), teóricos como Razeto (1999) han destacado cómo el “camino espiritual” y la ética de base funcionan como catalizadores del solidarismo popular. Esta dimensión opera no solo como refugio, sino como un horizonte de emancipación que dota de sentido profundo a la cooperación socioeconómica (Coraggio, 2009), legitimando lo espiritual como un bien social susceptible de ser procurado en comunidad.

Finalmente, el reconocimiento y el poder político operan en la ESS como bienes indisolubles. Para Walzer, y en consonancia con Honneth (2006), el reconocimiento integra a los sujetos en el orden social combatiendo la discriminación. En las cooperativas, este satisfactor moral se materializa directamente a través de la distribución del poder político: la posibilidad real –y no meramente formal– de participar en la toma de decisiones. Este diseño democrático interno genera una validación mutua que justifica la pertenencia (como exigiría Rousseau) y, simultáneamente, dota a la organización de la legitimidad necesaria para incidir en políticas públicas locales, tal como lo demuestra la trayectoria política de Tosepan (2025)

En suma, la teoría walzeriana permite comprender cómo las cooperativas pueden generar una estructura interna de justicia que fortalezca la solidaridad. Al reconocer que los bienes dependen de significados social y contextualmente construidos, Walzer ofrece un marco interpretativo para organizaciones en las que la democracia y la reciprocidad no son formalidades, sino prácticas de justicia encarnadas.

3.3. Articulación interpretativa entre el solidarismo y la justicia de Walzer

La reconstrucción paralela del solidarismo y de la teoría de la justicia distributiva permite identificar un espacio de convergencia donde ambas perspectivas no solo se refuerzan, sino que configuran un marco interpretativo robusto para desentrañar las tensiones normativas de la ESS. Esta articulación trasciende la simple suma de enfoques; se trata de una clave hermenéutica que permite evaluar cómo los principios solidaristas se objetivan en criterios distributivos y cómo las esferas de justicia walzerianas dotan de legitimidad y límite a la acción colectiva.

En este sentido, la propiedad comunitaria y la igualdad política constituyen la base institucional de esta propuesta. El solidarismo parte del supuesto de que la propiedad colectiva es el fundamento que previene la concentración del poder. Esta premisa encuentra una simetría exacta en la exigencia de Walzer de evitar el monopolio de los bienes sociales, impidiendo que el acaparamiento en una esfera corrompa las demás. Así, el precepto cooperativo de “una persona—un voto” deja de ser una regla formal para convertirse en una salvaguarda normativa: el reto de las organizaciones no es solo sostener la democracia interna, sino impedir que bienes externos como el capital económico o los activos simbólicos invadan la esfera política e inclinen de manera ilegítima la participación de los asociados.

Esta lógica se extiende a la reproducción de la vida mediante la tríada de bienestar, necesidad y excedentes. Mientras el solidarismo señala la interdependencia como orientación normativa para la distribución justa, Walzer ofrece la herramienta para contextualizar qué constituye un “salario digno” o un “excedente socialmente orientado” según los significados locales. En el sur global, donde las carencias estructurales son profundas, la expansión de redes como lo hace la Alianza de cooperativas Tosepan con cooperativas

enfocadas en salud y la educación representa la realización de la ayuda mutua mediante el cumplimiento de necesidades socialmente definidas. Aquí, la justicia walzeriana proporciona los criterios para distinguir qué bienes exigen una distribución interna inmediata y cuáles poseen una vocación de proyección comunitaria, permitiendo que la organización actúe como un agente de justicia allí donde el mercado y el Estado han dimitido.

Sin embargo, esta capacidad de incidencia depende de resolver el problema de los límites de la membresía. La teoría de la justicia permite matizar la crítica tradicional al solidarismo por su carácter exclusivista, al conceptualizar la “pertenencia” como un bien social legítimo pero sujeto a regulación. La solidaridad interna no debe contradecir el principio de que ningún bien debe dominar otras esferas; si la pertenencia a una cooperativa se transforma en un privilegio que impide la justicia hacia el entorno, se genera una tensión que exige revisión institucional. Bajo este marco, la solidaridad debe operar de forma centrípeta, fortaleciendo el vínculo grupal y la identidad colectiva, pero también de forma centrífuga, proyectando los excedentes y los valores de justicia hacia la comunidad externa para evitar que la organización reproduzca desigualdades bajo nuevas formas de monopolio.

Finalmente, el puente hermenéutico entre el solidarismo y la justicia compleja se consolida en la formación de una subjetividad solidaria. Al asumir, en consonancia con Giddens, que la racionalidad práctica se despliega mediante la comprensión reflexiva de los marcos institucionales, la solidaridad deja de ser una estructura estática para convertirse en una dinámica normativa. Las organizaciones de la ESS en el sur global no realizan meras adaptaciones instrumentales ante la precariedad; por el contrario, despliegan procesos de producción de significado donde la solidaridad redefine los alcances de la justicia y la justicia dota de sostenibilidad a la solidaridad.

Esta teoría ampliada de la justicia solidaria se define por ser normativamente exigente al combinar igualdad política y ayuda mutua; contextualmente sensible al anclarse en los significados sociales de los bienes del sur global; y hermenéuticamente dinámica al entender que la justicia es una construcción histórica y local. Desde este marco integrado, la ESS se consolida como un espacio institucional de ensayo democrático donde se distribuyen bienes conforme a valores compartidos y se producen subjetividades capaces de proyectar una transformación sustantiva hacia el tejido social.

La articulación interpretativa desarrollada permite plantear una teoría de la justicia solidaria específicamente diseñada para las organizaciones de la ESS. Esta propuesta es un marco normativo que reconoce la singularidad institucional de la cooperación frente a la lógica del mercado. Esta síntesis teórica se define por tres atributos fundamentales:

- a. Exigencia normativa e institucional: La teoría no se limita a una apelación ética a la buena voluntad; exige la integración de la igualdad política mediante la democracia interna, el reconocimiento de necesidades y la institucionalización de la ayuda mutua. Combina la horizontalidad del solidarismo con el rigor distributivo de las esferas de justicia, asegurando que la solidaridad no sea una concesión, sino un derecho interno regulado.
- b. Sensibilidad contextual y situada: Al anclarse en la justicia distributiva, la propuesta es inherentemente sensible a los significados sociales del sur global. Reconoce que bienes como el tiempo libre, el trabajo digno o la seguridad comunitaria poseen una carga histórica específica en contextos de precarización, permitiendo que la organización se adapte a sus horizontes culturales sin perder su brújula de justicia.
- c. Dinamismo hermenéutico y reflexivo: La teoría entiende que la solidaridad y la justicia no son estados finales, sino procesos de reconstrucción constante. A través de la racionalidad práctica, las organizaciones tienen la capacidad de reinterpretar sus propios sentidos normativos ante nuevas crisis o desafíos, permitiendo que la justicia solidaria sea una herramienta viva de transformación y no un dogma estático.

Bajo este marco integrado, la ESS trasciende su papel como simple alternativa económica de supervivencia para consolidarse como un espacio institucional de experimentación democrática. Es aquí donde se ensayan formas de distribución conformes a significados socialmente contruidos y donde se producen subjetividades solidarias con capacidad centrífuga: es decir, capaces de proyectar criterios de justicia y transformación sustantiva hacia el conjunto de la comunidad.

CONCLUSIÓN

Este artículo buscó responder a la pregunta central: ¿Qué perspectiva teórica puede orientar a las cooperativas de la ESS para actuar como agentes de justicia y no solo como mecanismos de bienestar interno? El análisis desarrollado permite afirmar que la respuesta reside en la articulación de una hermenéutica del solidarismo contemporáneo con la teoría de la justicia distributiva. La revisión teórica de las propuestas de Laville y Kohn evidencia que la solidaridad trasciende el mero principio moral abstracto para consolidarse como un entramado normativo históricamente situado. Sus significados se actualizan como procesos institucionales donde el cooperativismo erige sus propios horizontes de justicia frente a condiciones estructurales adversas.

En este sentido, la aproximación hermenéutica revela que los principios de ayuda mutua, autogestión, propiedad comunitaria y distribución justa no operan como prescripciones universales. Su materialización depende de la manera en que la racionalidad práctica de estas organizaciones articula respuestas normativas en escenarios del sur global marcados por la informalidad laboral, la precariedad económica y la desigualdad persistente. Desde esta perspectiva, la solidaridad adquiere un carácter situado: es simultáneamente un marco de referencia, un diseño organizativo y una expresión de identidades colectivas en proceso de construcción.

Aquí, los aportes de Michael Walzer resultan insustituibles al demostrar que la justicia no puede reducirse a un único criterio distributivo, sino que depende de los significados sociales específicos de cada bien. El cruce entre solidarismo y pluralismo walzeriano posibilita comprender por qué las cooperativas latinoamericanas priorizan bienes como salarios dignos, seguridad social básica, educación o salud comunitaria; no lo hacen como emulaciones de prácticas capitalistas, sino como prerrequisitos distributivos para sostener cualquier forma más robusta de solidaridad.

Asimismo, este marco analítico permite redimensionar las tensiones organizacionales advertidas por críticos como Heath. Si bien el riesgo de reproducir desigualdades o exclusiones internas está latente, en contextos de profunda vulnerabilidad, organizaciones como la Alianza Tosepan emergen fundamentalmente como arquitecturas de protección. Lejos de agotar su

deber en la provisión de un piso mínimo de derechos negados por el mercado formal, logran evolucionar hacia sistemas más complejos que asumen la corresponsabilidad en la producción del bienestar colectivo.

De este modo, se afirma que el principal deber del solidarismo es resolver la tensión inherente al bien social de la pertenencia. La solidaridad, como se ha argumentado, requiere operar inicialmente con una fuerza centrípeta para garantizar la cohesión interna y el fortalecimiento del grupo; sin embargo, su legitimidad como agente de justicia exige desplegar una vocación centrífuga que expanda la distribución de bienes hacia la comunidad amplia mediante mecanismos de interdependencia y proximidad.

Finalmente, la perspectiva teórico-normativa propuesta ofrece una brújula analítica donde el horizonte de la ESS no debe limitarse a la satisfacción endógena de necesidades. Pensar a las cooperativas como verdaderos agentes de justicia implica reconocerlas como proyectos institucionales capaces de producir justicia social desde abajo. Al garantizar bienes sociales mínimos, fortalecer mecanismos democráticos y promover relaciones simétricas, la ESS reinterpreta y expande el sentido contemporáneo de la solidaridad, demostrando que otra racionalidad normativa y distributiva es teóricamente sólida y organizativamente posible.

FUENTES CONSULTADAS

- ALTMAN, M. (2015). Cooperative Organizations as an Engine of Equitable Rural Economic Development. En *Journal of Co-Operative Organization and Management*. Vol. 3. Núm. 1. pp. 14-23. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2015.02.001>
- BACCHIEGA, A. y BORZAGA, C. (2001). Social Enterprises as Incentive Structures. An Economic Structures. En *The emergence of Social Enterprise*. pp. 273-295. Routledge.
- BARONNET, B. (2009). *Autonomía y educación indígena: Las escuelas zapatistas de las cañadas de la selva Lacandona de Chiapas, México*. Tesis doctoral. El Colegio de México.
- BASTERRETXEA, I., CORNFORTH, C. y HERAS-SAIZARBITORIA, I. (2022). Corporate Governance as a Key Aspect in the Failure of Worker Cooperatives. En *Economic and Industrial De-*

- mocracy*. Vol. 43. Núm. 1. pp. 362-387. DOI: <https://doi.org/10.1177/0143831X19899474>
- BONELLI, J. (2012). La asociatividad como estrategia de acción colectiva: El caso de las cooperativas de cartoneros en Buenos Aires. En *Otra Economía*. Vol. 5. Núm. 9. pp. 139-151. DOI: <https://doi.org/10.4013/otra.2011.59.03>
- BUANG, M. y ABU SAMAH, A. (2021). Co-operative Governance: a Systematic Review of Member Participation. En *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. Vol. 11. Núm. 10. pp. 205-220. DOI: <https://doi.org/10.6007/IJARBS/v11-i10/10997>
- BOOTH, D. y FORTIS, L. (1984). Building a Cooperative Economy: a Strategy for Community Based Economic Development. En *Review of Social Economy*. Vol. 42. Núm. 3. pp. 339-359.
- BYRNE, K. y HEALY, S. (2006). Cooperative Subjects: Toward a Post-Fantasmatic Enjoyment of the Economy. En *Rethinking Marxism*. Vol. 18. Núm. 2. pp. 241-258. DOI: <https://doi.org/10.1080/08935690600578919>
- CELIS, S. (2017). Entre lo civil y lo político. Diálogos y tensiones a partir de la experiencia de la unión de cooperativas Tosepan Titataniske. En *Acta Sociológica*. Núm. 74. pp. 131-152. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.acso.2017.11.007>
- CHA, I. (2013). Subjectivity and Solidarity – A Rebirth of Humanism. En *Diogenes*. Vol. 60. Núm. 1. pp. 21-26. DOI: <https://doi.org/10.1177/0392192113519737>
- COLE, G. (2020). *Historia del pensamiento socialista I. Los precursores, 1789-1850*. FCE.
- COLLIER, J. (1998). Theorising the Ethical Organization. En *Business Ethics Quarterly*. Vol. 8. Núm. 4. pp. 621-654. DOI: <https://doi.org/10.2307/3857544>
- CORAGGIO, J. (2017). La construcción de Otra Economía como acción política. En *Construyendo socialismo desde abajo: La contribución de la economía popular y solidaria*. pp. 87-115. Editorial Caminos.
- CORAGGIO, J. (2016a). Introducción. En *Economía social y solidaria en movimiento*. Universidad Nacional General Sarmiento.

- CORAGGIO, J. (2016b). La Economía Social y Solidaria (ESS): Niveles y alcances de acción de sus actores. El papel de las universidades. En *Economía Social y Solidaria: Conceptos, prácticas y políticas públicas*. pp. 17-38. Universidad del País Vasco.
- CORAGGIO, J. (2009). Los caminos de la economía social y solidaria. En *Íconos - Revista de Ciencias Sociales*. Núm. 33. pp. 29-38.
- CROPANZANO, R. y STEIN, J. (2009). Organizational Justice and Behavioral Ethics: Promises and Prospects. En *Business Ethics Quarterly*. Vol. 19. Núm. 2. 193-233. DOI: <https://doi.org/10.5840/beq200919211>
- CUI, D., WEI, X., WU, D., CUI, N. y NIJKAMP, P. (2019). Leisure Time and Labor Productivity: a New Economic View Rooted from Sociological Perspective. En *Economics*. Vol. 13. Núm. 1. DOI: <https://doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2019-36>
- DE OLIVEIRA, G., FERRARINI, A. y DOWBOR, M. (2023). Economía solidaria y hacer político de los movimientos sociales. En *Revista Mexicana de Sociología*. Vol. 85. Núm. 1. pp. 9-38.
- DEFOURNY, J. (2009). Economía social. En *Diccionario de la otra economía*. Universidad Nacional General Sarmiento y CLACSO.
- ESCONTRILLA, H. (2009). El catolicismo social en la Iglesia mexicana. En *Política y Cultura*. Núm. 31. pp. 139-159.
- FARÍAS, M. (2021). Contesting Exclusion: Solidarity Spaces and Changing Political Subjectivities in Buenos Aires. En *Geoforum*. Núm. 127. pp. 316-325. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2018.05.001>
- FEDERICO-SABATÉ, A. (2007). ¿Es posible otra economía? El caso de las asambleas vecinales y la recuperación de empresas en la Argentina reciente. En *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas*. pp. 271-316. Editorial Altamira.
- FILGUEIRA, C. y FILGUEIRA, F. (2002). Models of Welfare and Models of Capitalism: the Limits of Transferability. En *Models of Capitalism. Lessons for Latin America*. pp. 127-157. Pennsylvania State University Press.
- GIDDENS, A. (1987). *Las nuevas reglas del método sociológico*. Amorrortu.
- GONZÁLEZ, S. y JULIÁN, O. (2021). El trabajo recíproco y buenos vivires en México ante la crisis irreversibles de la colonialidad-modernidad

- capitalista. En *La Unión de Cooperativas Tosepan en Cuetzalan, Puebla: Construcción colectiva hacia el Yeknemilis*. pp. 97-143. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- HAGEL, H., ZAVALA-HUERTA, L., DOLUSCHITZ, R., HOFFMANN, C., REIBER, C. y IRMÃO, J. (2015). The Situation and Perspectives of Agricultural Cooperatives in the Surrounding Area of the Itaparica Reservoir in Northeast Brazil. En *Revista Brasileira de Ciências Ambientais*. Núm. 36. pp. 168-178. DOI: <https://doi.org/10.5327/Z2176-947820151002>
- HEALY, S., BOROWIAK, C., PAVLOVSKAYA, M. y SAFRI, M. (2021). Commoning and the Politics of Solidarity: Transformational Responses to Poverty. En *Geoforum*. Núm. 127. pp. 306-315. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2018.03.015>
- HEATH, J. (2025). Are Cooperatives more Virtuous than Corporations? En *Politics, Philosophy & Economics*. DOI: <https://doi.org/10.1177/1470594X251387579>
- HENDGES, M. (2009). El cooperativismo como inclusión social. En *Gizae-koa: Revista Vasca de Economía Social*. pp. 69-88.
- HILLENKAMP, I. (2016). ¿Innovar para sostenerse? Representaciones y prácticas de Economía Popular Solidaria en América Latina. En *Economía Social y Solidaria: Conceptos, prácticas y políticas públicas*. pp. 65-80. Universidad del País Vasco.
- HONNETH, A. (2006). El reconocimiento como ideología. En *Isegoría*. Núm. 35. pp. 129-150. DOI: <https://doi.org/10.3989/isegoria.2006.i35.33>
- HOSSEIN, C. (2019). A Black Epistemology for the Social and Solidarity Economy: the Black Social Economy. En *The Review of Black Political Economy*. Vol. 46. Núm. 3. pp. 209-229. DOI: <https://doi.org/10.1177/0034644619865266>
- JEURISSEN, R. (2000). The Social Function of Business Ethics. En *Business Ethics Quarterly*. Vol. 10. Núm. 4. pp. 821-843. DOI: <https://doi.org/10.2307/3857835>
- KING, R., ADLER, M. y GRIEVES, M. (2013). Cooperatives as Sustainable Livelihood Strategies in Rural Mexico. En *Bulletin of Latin American Research*. Vol. 32. Núm. 2. pp. 163-177. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1470-9856.2012.00796.x>

- KOHN, M. (2017). Solidarity and Social Rights. En *Critical Review of International Social and Political Philosophy*. pp. 1-15. DOI: <https://doi.org/10.1080/13698230.2017.1398866>
- KYMLICKA, W. (1995). *Filosofía política contemporánea: Una introducción*. Ariel Ciencia Política.
- LAURELL, A. (2000). Structural Adjustment and the Globalization of Social Policy in Latin America. En *International Sociology*. Vol. 15. Núm. 2. pp. 306-325. DOI: <https://doi.org/10.1177/0268580900015002010>
- LAVILLE, J. (2016). La economía social y solidaria frente a las políticas públicas. En *Economía Social y Solidaria: Conceptos, prácticas y políticas públicas*. pp. 41-63. Universidad del País Vasco.
- LAVILLE, J. (2009). Solidaridad. En *Diccionario de la otra economía*. Universidad Nacional General Sarmiento y CLACSO.
- LAVILLE, J. y GAIGER, L. (2009). Economía solidaria. En *Diccionario de la otra economía*. Universidad Nacional General Sarmiento y CLACSO.
- LEITE, A., PADILHA, A. y BINOTTO, E. (2021). Cooperation Challenges in Agricultural Cooperatives. En *Revista de Administração da UFSM*. Vol. 14. Núm. 4. pp. 809-826. DOI: <https://doi.org/10.5902/1983465964160>
- LEYVA, G. (2016). La hermenéutica clásica y su impacto en la epistemología y la teoría social actual. En *Tratado de metodología de las ciencias sociales: Perspectivas actuales*. pp. 134-198. UAM.
- MACÍAS, A., MILÁN-GARCÍA, J., MARRUECOS, M. y DE PABLO, J. (2021). Scientific Production on the Social Economy: a Review of Worldwide Research. En *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. Vol. 32. Núm. 5. pp. 925-943. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11266-021-00361-7>
- MANCE, E. (2001). *La revolución de las redes: La colaboración solidaria como una alternativa pos-capitalista a la globalización actual*. Editora Vozes.
- MARAÑÓN, B. (2021). Café Victoria: Una historia autogestiva excepcional en el México urbano, 2007-2018. En *El trabajo recíproco y buenos vivires en México ante la crisis irreversible de la colonialidad-mo-*

- dernidad capitalista*. pp. 41-96. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.
- MIRANDA, G. (2006). El tiempo libre y ocio reivindicado por los trabajadores. En *Pasos. Revista de turismo y patrimonio cultural*. Vol. 4. Núm. 3. pp. 301-326.
- MONDRAGÓN. (2023). *Humanity at Work: Informe anual*.
- MOULAERT, F. y AILENEI, O. (2005). Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: a Conceptual Synthesis from History to Present. En *Urban Studies*. Vol. 42. Núm. 11. pp. 2037-2053. DOI: <https://doi.org/10.1080/00420980500279794>
- MYERS, E. (2013). *Wordly Ethics: Democratic Politics and Care for the World*. Duke University Press.
- NAYLOR, L. (2018). Fair Trade Coffee Exchanges and Community Economies. En *Environment and Planning A: Economy and Space*. Vol. 50. Núm. 5. pp. 1027-1046. DOI: <https://doi.org/10.1177/0308518X18768287>
- NUSSBAUM, M. (2006). *Frontiers of Justice: Disability, Nationality, Species Membership*. Harvard University Press.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT). (2022). *Elevada informalidad es detonante de pobreza laboral en América Latina y el Caribe*. Disponible en: <https://www.ilo.org/es/resource/news/elevada-informalidad-es-detonante-de-pobreza-laboral-en-america-latina-y-el>
- PADRÓN, B., RUBEN, R. y BURGER, K. (2012). The Driving Forces and Economic Impact of Co-operative Membership: Empirical Evidence from the Mexican Coffee Sector. En *Journal of Co-Operative Studies*. Vol. 45. Núm. 3.
- PEACH, H. (2021). Youth, Migration and Community Forestry in the Global South. En *Forests, Trees and Livelihoods*. Vol. 30. Núm. 3. pp. 213-225. DOI: <https://doi.org/10.1080/14728028.2021.1958065>
- PHILLIPS, R. y MARGOLIS, J. (1999). Toward an Ethics of Organizations. En *Business Ethics Quarterly*. Vol. 9. Núm. 4. pp. 619-638. DOI: <https://doi.org/10.2307/3857939>
- PITTS, S. (2018). *Impact of Cooperative Membership on Members' Household Economies: the Case of Chiapas Coffee Farmers*. Tesis de maestría. the University of San Francisco.

- RAMÍREZ-RENTERÍA, G. (2024). Economía social como factor de inclusión para personas con discapacidad. En *Heterotopías. Inclusión: Prácticas y perspectivas emergentes*. pp. 161-178. UNAM.
- RAWLS, J. (1995). *Teoría de la justicia*. FCE.
- RAZETO, L. (2025). La racionalidad económica de la economía de solidaridad. En *Cooperativismo & Desarrollo*. Núm. 50. (Especial). pp. 1-18. DOI: <https://doi.org/10.16925/>
- RAZETO, L. (1999). La Economía de Solidaridad: concepto, realidad y proyecto. En *Persona y Sociedad*. Vol. 13. Núm. 2. pp. 317-338.
- SAZ-GIL, I., BRETOS, I. y DÍAZ-FONCEA, M. (2021). Cooperatives and Social Capital: a Narrative Literature Review and Directions for Future Research. En *Sustainability*. Vol. 13. Núm. 2. DOI: <https://doi.org/10.3390/su13020534>
- SEN, A. (2010). *La idea de la justicia*. Penguin Random House.
- SINGER, P. (2007). Economía Solidaria. Un modo de producción y distribución. En *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*. pp. 59-78. Editorial Altamira.
- SLUGA, H. (2014). *Politics and the search for the common good*. Cambridge University Press.
- TOSEPAN TITATANISKE. (2025). *Sobre nosotros*. Disponible en: <https://tosepan.org.mx/content/4-sobre-nosotros.html>
- VIETA, M. y HERAS, A. (2022). *Organizational Solidarity in Practice in Bolivia and Argentina: Building Coalitions of Resistance and Creativity*. En *Organization*. Vol. 29. Núm. 2. pp. 271-294. DOI: <https://doi.org/10.1177/13505084211066813>
- VROUSALIS, N. (2019). Workplace Democracy Implies Economic Democracy. En *Journal of Social Philosophy*. Vol. 50. Núm. 3. pp. 259-279. DOI: <https://doi.org/10.1111/josp.12275>
- WALZER, M. (2015). *Las esferas de la justicia*. FCE.
- WEBER, M. (2007). The Concept of Solidarity in the Study of World Politics: Towards a Critical Theoretic Understanding. En *Review of International Studies*. Vol. 33. Núm. 4. pp. 693-713. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0260210507007735>

WILSON, B. y MUTERSBAUGH, T. (2020). Solidarity Interrupted: Coffee, Cooperatives, and Certification Conflicts in Mexico and Nicaragua. En *Rethinking Marxism*. Vol. 32. Núm. 3. pp. 348-367. DOI: <https://doi.org/10.1080/08935696.2020.1780670>

Fecha de recepción: 30 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 20 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1292>

DESMERCANTILIZAR LA ECONOMÍA: APORTES ÉTICOS Y ONTOLÓGICOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA DESDE AMÉRICA LATINA

Ángel Ernesto Jiménez Bernardino*

RESUMEN. Este artículo analiza la Economía Social y Solidaria (ESS) desde la filosofía de la economía, argumentando que puede comprenderse como una forma de desmercantilización parcial y como crítica práctica a la ontología económica capitalista. A partir de la crítica de Polanyi y de aportes sobre justicia, capacidades, cuidados y bienes comunes, se propone un horizonte centrado en la reproducción de la vida. El trabajo examina la ESS en México y en el debate internacional, incorporando una lectura situada desde América Latina, y subraya su heterogeneidad y tensiones con el Estado y el mercado. Asimismo, identifica mecanismos de desmercantilización en la propiedad, la gobernanza, los excedentes, el trabajo y el territorio. Se concluye que la ESS no constituye un espacio exterior al capitalismo, pero sí una forma situada desde la cual disputar algunos de sus fundamentos.

PALABRAS CLAVE. Economía Social y Solidaria; desmercantilización parcial; filosofía de la economía; bienes comunes; cuidados.

DECOMMODIFYING THE ECONOMY: ETHICAL AND ONTOLOGICAL CONTRIBUTIONS OF THE SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY FROM LATIN AMERICA

* Académico e investigador adscrito al Departamento de Políticas Públicas del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara (UdG), México. ORCID: 0000-0003-4537-2070 Correo electrónico: angel.jimenez@cucea.udg.mx

ABSTRACT. This article analyzes the Social and Solidarity Economy (SSE) from the perspective of the philosophy of economics, arguing that it can be understood as a form of partial decommodification and as a practical critique of capitalist economic ontology. Building on Polanyi's critique and contributions on justice, capabilities, care, and the commons, it proposes a framework centered on the reproduction of life. The paper examines the SSE in Mexico and within the international debate, incorporating a situated reading from Latin America, and highlights its heterogeneity and tensions with both the state and the market. It also identifies mechanisms of decommodification related to property, governance, surplus allocation, labor, and territory. It is concluded that SSE does not constitute a space outside capitalism, but rather a situated standpoint from which to dispute some of its foundations.

KEY WORDS. Social and Solidarity Economy; partial decommodification; philosophy of economics; commons; care.

I. INTRODUCCIÓN: MERCANTILIZACIÓN, CRISIS Y DISPUTA POR LO ECONÓMICO

En las últimas décadas, la expansión del capitalismo neoliberal ha profundizado la mercantilización de la vida social y de la naturaleza, tratando el trabajo, la tierra, los cuidados y los ecosistemas como insumos sometidos a la lógica del precio, la competencia y la rentabilidad. Esta dinámica se articula con la crisis socioambiental contemporánea –cambio climático, degradación territorial, precarización laboral y crisis de cuidados– y con la naturalización del mercado capitalista como forma aparentemente racional, eficiente y universal de organizar la vida económica. En este contexto, pensar alternativas deja de ser un gesto retórico para convertirse en una exigencia teórica, política y ética.

El abordaje que se hace de la economía social y solidaria (ESS) se sitúa en la filosofía de la economía, particularmente en su dimensión ética y ontológica. No se pregunta únicamente qué arreglos económicos son más

justos, sino también qué cuenta como “lo económico”, qué instituciones son reconocidas como económicas, qué formas de valor son legitimadas y qué fines deben orientar la organización de la vida material. Desde esta perspectiva, el problema filosófico que guía este texto puede formularse del siguiente modo: ¿puede la ESS comprenderse no sólo como un conjunto de organizaciones alternativas, sino como una forma de crítica práctica a la ontología económica capitalista, en la medida en que disputa qué se entiende por valor, racionalidad económica, propiedad, mercado y bienestar?

La ESS encarna formas situadas de desmercantilización parcial que operan como crítica inmanente a la economía capitalista. Estas formas reordenan las prioridades de la vida económica –trabajo digno, cuidados, reproducción social, bienes comunes, sostenibilidad y arraigo territorial– por encima del lucro, aunque lo hacen desde posiciones híbridas y tensas, insertas en mercados, políticas públicas y marcos institucionales que las condicionan, limitan y, en ocasiones, buscan capturarlas (Laville, 2013; Utting, 2015; Coraggio, 2011, 2016).

En este artículo no se identifica toda práctica alternativa, comunitaria, indígena, campesina, autonomista, socialista o anticapitalista con la ESS. Tampoco pretende reconstruir etnográficamente experiencias concretas ni medir empíricamente el grado de desmercantilización alcanzado por organizaciones específicas. Su objetivo es analizar, desde la filosofía de la economía, ciertos principios normativos, supuestos ontológicos y mecanismos institucionales mediante los cuales la ESS produce formas parciales y situadas de desmercantilización. Esta delimitación permite evitar una visión idealizada o excesivamente amplia de la ESS y, al mismo tiempo, reconocer su potencia crítica frente a la racionalidad mercantil dominante.

A partir de este planteamiento, en primer lugar, se delimita el problema normativo de la mercantilización a partir de la crítica de Polanyi a las mercancías ficticias y se propone un horizonte de justicia centrado en la reproducción de la vida, los cuidados y los bienes comunes (Polanyi, 1989; Fraser, 2016; Pérez, 2014). En segundo lugar, se examina la ESS en México y en el debate internacional, subrayando su heterogeneidad, sus formas organizativas y sus tensiones frente al Estado y el mercado. En tercer lugar, se distingue la ESS de nociones próximas, como la empresa social, con el fin de evitar que el concepto se diluya en cualquier forma de emprendimiento

con discurso social. Finalmente, se desarrolla una lectura epistemológica y ontológica de la ESS como crítica práctica a la economía capitalista, se identifican mecanismos de desmercantilización parcial y se discuten sus límites, ambivalencias y posibilidades.

2. PROBLEMA Y HORIZONTE NORMATIVO: DE LA MERCANTILIZACIÓN A LA DESMERCANTILIZACIÓN PARCIAL

2.1. Mercantilización, mercancías ficticias y reproducción de la vida

En la tradición crítica, la economía capitalista moderna puede entenderse como un régimen que tiende a subordinar dimensiones fundamentales de la vida social a la lógica del mercado. Polanyi formuló esta crítica al mostrar que el trabajo, la tierra y el dinero fueron tratados por el capitalismo como “mercancías ficticias”, no porque carezcan de existencia material, sino porque no fueron producidos originalmente para la venta en el mercado. En su formulación más radical, “la idea de un mercado que se regula a sí mismo era una idea puramente utópica”; una institución de ese tipo no podía sostenerse “sin aniquilar la sustancia humana y la naturaleza de la sociedad” ni “sin transformar su ecosistema en un desierto” (Polanyi, 1989, p. 26). El trabajo remite a la actividad vital de las personas; la tierra, a la naturaleza y al territorio; y el dinero, a una institución social que organiza obligaciones, pagos y relaciones de confianza. Al tratarlos como mercancías ordinarias, el mercado autorregulado somete condiciones básicas de la vida social a la lógica del precio y de la ganancia.

Esta operación no es meramente técnica, sino ética y ontológica. Es ética porque afecta la distribución de daños, riesgos y posibilidades de vida; y es ontológica porque redefine qué se reconoce como económico y qué queda desplazado como “externo” o secundario. Así, el tiempo de las personas, los territorios, los ecosistemas, los cuerpos que cuidan y son cuidados, y las formas comunitarias de reproducción de la vida aparecen subordinados a criterios de rentabilidad, productividad y eficiencia. La fetichización del precio y del mercado como criterios privilegiados de racionalidad tiende a borrar el conflicto entre lo rentable y lo justo, entre la acumulación de

capital y la sostenibilidad de la vida. Esta tensión entre racionalidad individual y sostenibilidad colectiva ha sido formulada como la “tragedia de los comunes”, en la que el uso individual de recursos compartidos conduce a su sobreexplotación y eventual degradación (Hardin, 1968).

No obstante, esta formulación resulta limitada en la medida en que presupone la ausencia de arreglos institucionales y de formas de acción colectiva. Como mostró posteriormente Ostrom (2000), los bienes comunes pueden ser gestionados de manera sostenible mediante reglas, normas y formas de autogobierno construidas socialmente. Esta problemática remite a una preocupación clásica ya presente en la tradición filosófica, pues, como señalaba Aristóteles en su *Política*, aquello que es común a muchos tiende a ser menos cuidado cuando prevalece el interés individual sobre el bien compartido. En este sentido, la economía social y solidaria puede leerse como un campo de prácticas que, lejos de reproducir la lógica de la tragedia, introduce principios de reciprocidad, cooperación y regulación colectiva que permiten sostener la reproducción de la vida en contextos concretos (Fraser, 2016; 2022; Pérez, 2014).

Desde este diagnóstico, la pregunta filosófica no puede reducirse a cómo hacer más eficiente el mercado ni a cómo corregir algunas de sus fallas. La cuestión central es más profunda: ¿qué debería priorizar una economía justa, la expansión del valor de cambio y la acumulación de capital, o la reproducción digna y sostenible de la vida humana y no humana? Esta pregunta no se responde aquí de manera abstracta, sino a partir del análisis de prácticas e instituciones que, como la ESS, introducen límites parciales a la mercantilización y reordenan los fines de la vida económica.

Frente a la mercantilización generalizada, este artículo propone un horizonte normativo en el que la justicia económica no se reduzca a la eficiencia asignativa ni al crecimiento del producto, sino que incorpore criterios de igualdad sustantiva, reconocimiento, participación democrática, reproducción social y cuidado de los bienes comunes. En esta dirección, Sen cuestiona la identificación entre desarrollo, ingreso y bienestar, al sostener que el desarrollo debe evaluarse por la ampliación de las capacidades reales de las personas para llevar vidas que tienen razones para valorar (Sen, 1989; 2000). Fraser, por su parte, ofrece un marco para ampliar la crítica de la injusticia económica más allá de la distribución del ingreso, al integrar las dimensio-

nes de redistribución, reconocimiento y representación política; con ello, permite mostrar que la justicia económica involucra también relaciones de poder, estatus social y capacidad efectiva de participación en la definición de los arreglos sociales (Fraser, 2013; 2016).

Desde este horizonte, los cuidados, la reproducción social y los bienes comunes dejan de operar como trasfondo invisible de la economía y pasan a formar parte de sus criterios centrales de evaluación. Una economía resulta mejor no sólo porque produce más bienes, aumenta la productividad o expande mercados, sino porque sostiene condiciones materiales, simbólicas, institucionales y ecológicas para vidas dignas. En este artículo, los comunes no se entienden sólo como recursos naturales compartidos, sino como recursos, prácticas e instituciones cuya preservación depende de formas colectivas de gobierno, uso y cuidado.¹ Esta noción retoma la teoría institucional de Ostrom sobre los recursos de uso común, pero se amplía hacia los debates sobre reproducción social, cuidados, territorio y economía social y solidaria (Ostrom, 2000; Federici, 2012; Coraggio, 2011; 2016; Escobar, 2020). Así, la ESS puede leerse no como un sector marginal o residual, sino como un conjunto de prácticas normativas encarnadas que ensayan otras formas de articular trabajo, propiedad, valor, cuidado, territorio y sostenibilidad.

2.2. La economía social y solidaria en México: entre reconocimiento jurídico, heterogeneidad y límites

En el caso mexicano, la ESS no es únicamente una categoría académica o militante, sino también un campo reconocido jurídicamente. La Ley de la Economía Social y Solidaria define al sector social de la economía como un sistema basado en solidaridad, cooperación y reciprocidad, que privilegia el trabajo y a la persona sobre el capital, y que se orienta por valores como ayuda mutua, democracia, equidad y justicia (Cámara de Diputados del

¹ La noción de comunes se utiliza aquí en sentido amplio. Retoma de Ostrom (2000) la idea de recursos de uso común gobernados mediante reglas colectivas de acceso, uso, monitoreo y preservación; pero se amplía, desde los debates de la economía social y solidaria, la economía feminista y el pensamiento territorial latinoamericano, hacia prácticas, instituciones y relaciones que sostienen la reproducción social, los cuidados, el arraigo comunitario y la sostenibilidad de la vida.

H. Congreso de la Unión, 2012). Esta definición institucional dialoga con la tradición cooperativista, que históricamente ha buscado compatibilizar eficiencia económica, compromiso social, propiedad colectiva y participación democrática (Book, 1990).

Sin embargo, el reconocimiento jurídico no agota la complejidad del campo. Tomados en conjunto, los registros oficiales y los ejercicios de mapeo independiente muestran que la ESS tiene una presencia mucho más extendida de lo que suele reconocerse. A partir del Directorio Nacional de Empresas de la Economía Social y Solidaria del Instituto Nacional de la Economía Social, se identifican unidades económicas en el ámbito agrario y no agrario, distribuidas en figuras como asociaciones rurales de interés colectivo, comunidades, ejidos, sociedades de producción rural y diversas sociedades financieras o mercantiles con mayoría de socios ejidatarios, comuneros o trabajadores (Instituto Nacional de la Economía Social [INAES], s. f.). Ello muestra que el Estado mexicano no sólo reconoce normativamente a la ESS, sino que la registra como componente de la economía nacional.

De manera complementaria, el Directorio de Empresas Sociales, alojado en el portal Empresas Sociales – Economía Social y Solidaria, ofrece un mapeo no estatal construido a partir del DENUÉ 2022 del INEGI. Esta plataforma identifica unidades económicas consideradas “empresas sociales”, entendidas como organizaciones que comparten rasgos de propiedad colectiva, gestión democrática y triple impacto económico, social y ambiental. El propio sitio aclara que excluye deliberadamente ejidos y cooperativas escolares, y que selecciona organizaciones a partir de ciertas figuras jurídicas asociadas con este modelo empresarial (Empresas Sociales – Economía Social y Solidaria, s. f.).

La coexistencia de estos registros –uno estatal y otro colaborativo– permite extraer una conclusión relevante: la ESS no puede reducirse a un residuo marginal del antiguo sector social, pero tampoco debe idealizarse como un campo puro, homogéneo o exterior al capitalismo. Sus organizaciones habitan posiciones híbridas, se relacionan con mercados, dependen de marcos jurídicos estatales, acceden a programas públicos o privados y enfrentan tensiones entre principios solidarios y exigencias de sostenibilidad económica. En este sentido, su potencial desmercantilizador no deriva automáticamente de su forma jurídica, sino de los mecanismos concretos mediante los cuales

limita la apropiación privada del excedente, democratiza decisiones, protege bienes comunes, reorganiza cuidados o fortalece vínculos territoriales.

Esta precisión es importante porque uno de los riesgos conceptuales en el análisis de la ESS consiste en asumir que toda experiencia colectiva, comunitaria o alternativa al capitalismo forma parte de ella. No es así. Existen movimientos autonómicos, indígenas, campesinos, socialistas, comunistas, feministas o ecologistas que pueden compartir horizontes críticos con la ESS, pero que no necesariamente se identifican con este campo ni adoptan sus formas organizativas, jurídicas o normativas. Por ello, en este artículo la ESS se entiende como un campo heterogéneo de organizaciones y prácticas que combinan primacía de las personas sobre el capital, gobernanza democrática o participativa, propiedad colectiva o restricciones a la distribución de excedentes, y orientación hacia fines sociales, comunitarios o ambientales (European Commission, 2022; OECD, 2022; Poirier, 2024).

2.3. La ESS en el debate internacional: economía plural, contramovimiento y desmercantilización parcial

En el debate internacional, la ESS se interpreta crecientemente como parte de una economía plural, es decir, como un campo en el que coexisten y se disputan distintos principios de organización económica: mercado, redistribución, reciprocidad, autogestión y solidaridad. Laville (2013) sostiene que la economía no puede reducirse al mercado, pues históricamente se ha organizado también a través de relaciones domésticas, asociativas, públicas y comunitarias. Desde esta perspectiva, la ESS expresa una tentativa de reinsertar la economía en la sociedad y de subordinar el mercado a principios de solidaridad democrática.

Esta lectura se conecta con la crítica de Polanyi al mercado autorregulado. Si la expansión del mercado tiende a desincrustar la economía de sus marcos sociales, la ESS puede leerse, desde la crítica de Polanyi, como parte de un contramovimiento orientado a reinsertar la economía en relaciones sociales, democráticas y territoriales. Polanyi advierte que, frente al mercado autorregulado, “inevitablemente la sociedad adoptó medidas para protegerse” (Polanyi, 1989, p. 26). En este sentido, la ESS no suprime el mercado, sino que introduce reglas, límites y finalidades que buscan

subordinarlo a necesidades colectivas (Polanyi, 1989; Laville, 2013). En una línea convergente, Utting (2015) interpreta la ESS como un campo heterogéneo de organizaciones y corrientes –cooperativismo, mutualismo, finanzas solidarias, redes de comercio justo, iniciativas comunitarias y otras formas asociativas– que buscan reconfigurar las relaciones entre economía, sociedad y ambiente, priorizando objetivos sociales y ecológicos sobre la maximización de la ganancia.

No obstante, esta interpretación debe evitar dos simplificaciones: considerar la ESS como una alternativa plenamente exterior al capitalismo o verla únicamente como instrumento funcional de gestión de la pobreza y compensación de los daños del mercado. En realidad, la ESS se mueve entre ambas posibilidades: puede operar como mecanismo de gestión de crisis, al amortiguar precariedades y sostener redes de subsistencia; pero también como laboratorio de desmercantilización parcial, en la medida en que ensaya arreglos institucionales donde propiedad, excedentes, trabajo, cuidado y territorio se organizan bajo principios distintos a la maximización del lucro. En esta clave, Coraggio advierte que “las muchas y valiosas prácticas de economía social y solidaria” deben comprenderse “en un proyecto de otra sociedad, no capitalista” (Coraggio, 2016, p. 24), lo que permite leerlas no como experiencias aisladas, sino como parte de una disputa más amplia por los fines de la economía.

La noción de desmercantilización parcial resulta central en este argumento. No se refiere a una salida total del mercado, sino a la construcción de espacios, reglas e instituciones que limitan el sometimiento de ciertas dimensiones de la vida a la lógica mercantil. En la ESS, esa desmercantilización puede expresarse en restricciones a la distribución privada de excedentes, gobernanza democrática, fondos solidarios, prácticas de reciprocidad, circuitos cortos de producción-consumo, defensa de bienes comunes o reconocimiento del trabajo de cuidados (Coraggio, 2011; 2016; Laville, 2013; Utting, 2015; Ostrom, 2000; Pérez, 2014). Se trata, por tanto, de procesos situados, incompletos y reversibles, pero filosóficamente significativos porque cuestionan que valor equivalga a precio, que eficiencia equivalga a rentabilidad y que empresa equivalga a maximización del beneficio.

2.4. ESS, empresa social y disputa conceptual frente al capitalismo

Una de las principales dificultades del campo consiste en distinguir la ESS de nociones próximas, especialmente la empresa social. La literatura reciente define la ESS por la primacía de las personas y de los fines sociales o ambientales sobre el capital, la gobernanza democrática o participativa, la propiedad colectiva o asociativa, y la existencia de límites a la distribución privada de excedentes (European Commission, 2022; OECD, 2022; Poirier, 2024). Desde esta óptica, la ESS no designa únicamente un conjunto de organizaciones, sino que puede entenderse como un proyecto de democratización de la economía que busca reinsertar la actividad económica en marcos de reciprocidad, cuidado y sostenibilidad.

La empresa social, en cambio, se consolida como categoría analítica y de política pública principalmente en Europa y Norteamérica para nombrar organizaciones que producen bienes y servicios para el mercado con un propósito explícito social o ambiental, combinando actividad empresarial, riesgo económico, reinversión de beneficios y diversos grados de participación de las partes interesadas (Defourny y Nyssens, 2012; European Commission, 2022). Desde el enfoque EMES, estas empresas se caracterizan por perseguir un objetivo de beneficio comunitario, limitar la distribución de excedentes y adoptar estructuras de decisión que no se basan exclusivamente en el capital (Defourny y Nyssens, 2012).

La relación entre ESS y empresa social, por tanto, no es de identidad plena. Algunas empresas sociales pueden formar parte de la ESS si cumplen criterios de primacía de personas y planeta, gobernanza democrática y restricción de la apropiación privada de excedentes. Otras, en cambio, permanecen más cercanas a las lógicas corporativas dominantes, aunque adopten un lenguaje de impacto social, innovación o responsabilidad ambiental (Poirier, 2024). Esta distinción permite evitar que la ESS sea absorbida por una retórica empresarial que conserva intacta la centralidad del mercado y del emprendimiento individual.

Desde una lectura filosófica, puede afirmarse que la ESS propone una ontología relacional de la economía. La unidad económica no aparece como un simple nodo de maximización de ganancias, sino como una forma de asociación donde se entrecruzan derechos individuales y colectivos sobre los

medios de producción, los excedentes y las decisiones. Por ello, su diferencia frente a la empresa capitalista no reside en estar completamente fuera del mercado, sino en el tipo de límites que introduce a la apropiación privada del valor, en el modo en que organiza la propiedad y la gobernanza, y en los fines que declara como prioritarios. En este sentido, la racionalidad económica no se define sólo por eficiencia, competencia o retorno financiero, sino también por justicia social, sostenibilidad, democracia, cuidado y reproducción comunitaria (Coraggio, 2011; 2016; OECD, 2022; Poirier, 2024).

Esta delimitación no elimina las tensiones. Tanto la ESS como las empresas sociales operan en economías mixtas, participan en mercados, buscan sostenibilidad financiera y enfrentan presiones de escala, competitividad y formalización. Precisamente por ello, pueden leerse como prácticas de desmercantilización parcial: formas organizativas que, desde posiciones híbridas y disputadas, tensionan la racionalidad capitalista al introducir obligaciones de cuidado, participación y sostenibilidad en la propia gramática de la vida económica.

3. FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA Y CRITERIOS DE ANÁLISIS DE LA ESS

La filosofía de la economía ofrece herramientas para interrogar qué tipo de conocimiento producen las teorías económicas, qué mundo social presuponen y qué valores incorporan al definir sus objetos de estudio. No se limita a evaluar si una teoría describe adecuadamente ciertos fenómenos, sino que examina los supuestos ontológicos, epistemológicos y normativos que hacen posible esa descripción. En esta línea, Hausman (1989) sostiene que la reflexión filosófica sobre la economía debe atender la naturaleza de las leyes económicas, la justificación de los modelos, el papel de los supuestos idealizados y el estatuto de explicaciones basadas en preferencias, elecciones y equilibrio. A partir de esta discusión, la economía puede entenderse no como una descripción neutral de hechos, sino como una práctica de modelización que incorpora supuestos sobre la acción humana, las instituciones y los criterios con los que se evalúa la vida económica.

Esta consideración resulta decisiva para pensar la economía social y solidaria (ESS), porque buena parte de los modelos económicos dominantes han tendido a representar la vida económica a partir de agentes individuales,

preferencias dadas, cálculo racional, competencia, equilibrio y eficiencia asignativa. Estos supuestos no son meramente técnicos: definen qué relaciones aparecen como relevantes y cuáles quedan fuera del campo de observación. Si el análisis parte de agentes maximizadores aislados, resulta difícil captar fenómenos como propiedad colectiva, reciprocidad, cuidados o gestión comunitaria de bienes comunes. El problema no consiste sólo en que los modelos estándar resulten insuficientes para describir estas experiencias, sino en que privilegian al individuo propietario, el intercambio mercantil y la maximización del beneficio como figuras centrales de racionalidad.

Cartwright (2007) permite matizar esta crítica al señalar que los modelos económicos no deben entenderse como descripciones de leyes universales aplicables de manera uniforme, sino como herramientas para identificar mecanismos causales parciales que operan bajo condiciones específicas. Desde esta perspectiva, la cuestión filosófica consiste en preguntar qué mecanismos hacen inteligibles a las organizaciones solidarias: reglas de gobernanza democrática, restricciones a la apropiación privada de excedentes, vínculos de reciprocidad, fondos comunes, circuitos territoriales o instituciones de cuidado. Así, la ESS no se comprende como anomalía frente al mercado, sino como un conjunto de arreglos institucionales que requieren modelos de medio alcance capaces de articular prácticas, reglas, valores y contextos.

La crítica de Polanyi al mercado autorregulado refuerza esta lectura. Si el trabajo, la tierra y el dinero son tratados como mercancías ficticias, entonces los modelos que parten del mercado como orden espontáneo y autosuficiente tienden a ocultar las condiciones sociales, ecológicas e institucionales que hacen posible la vida económica (Polanyi, 1989). En consecuencia, producción e intercambio no pueden comprenderse como relaciones puramente mercantiles, pues están incrustados en instituciones, vínculos comunitarios, normas jurídicas, relaciones de poder y horizontes culturales. Desde esta mirada, la ESS no aparece como simple falla de mercado ni como residuo premoderno, sino como forma instituida de organizar la economía donde coexisten mercado, reciprocidad, redistribución, autogestión y cooperación (Coraggio, 2011; 2016; Laville, 2013).

En América Latina, Coraggio ha insistido en que la ESS forma parte de una “otra economía” orientada por la reproducción ampliada de la vida y no por la acumulación ilimitada de capital (Coraggio, 2011; 2016). Esta formu-

lación permite reformular las categorías de éxito, eficiencia y racionalidad económica. La pregunta deja de ser sólo si una organización es rentable o competitiva, y pasa a ser si contribuye a sostener trabajo digno, vínculos comunitarios, cuidados, bienes comunes, autonomía colectiva y sostenibilidad territorial. En este punto, la ESS no sólo desafía ciertos indicadores económicos, sino que disputa el criterio mismo con el que se evalúa lo económico.

Las aportaciones de Ostrom ofrecen una vía intermedia entre la abstracción extrema y la descripción puramente casuística. Su trabajo sobre la gobernanza de recursos de uso común muestra que comunidades concretas pueden diseñar reglas estables para gestionar recursos compartidos, desmintiendo la supuesta inevitabilidad de la “tragedia de los comunes” y cuestionando la idea de que sólo el mercado o el Estado pueden organizar eficazmente la vida económica (Ostrom, 2000). Esta perspectiva institucionalista resulta fecunda para pensar cooperativas, mutuales, fondos solidarios o redes de producción-consumo, porque muestra que la racionalidad económica puede incorporarse en reglas colectivas, monitoreo, sanciones graduadas, confianza y reciprocidad.

En una dirección complementaria, el enfoque EMES propone un ideal-tipo de empresa social que combina tres dimensiones: una económica, referida a la producción continua de bienes o servicios; una social, vinculada con el beneficio colectivo explícito; y una participativa, asociada con formas de gobernanza democrática o multi-actoral (Defourny y Nyssens, 2012). Este enfoque permite analizar organizaciones híbridas sin reducirlas a empresas capitalistas convencionales ni idealizarlas como espacios plenamente emancipados del mercado. Su utilidad para este artículo reside en mostrar que la hibridación no es necesariamente incoherencia, sino un rasgo de organizaciones que operan en mercados, pero introducen límites normativos y políticos a la apropiación privada del valor.

Esta discusión conduce a un problema epistemológico central: qué cuenta como evidencia de éxito económico cuando se analizan experiencias de ESS. Si la eficiencia y el crecimiento del producto se toman como criterios casi exclusivos, la evidencia relevante se reduce a productividad, rentabilidad, competitividad o expansión de mercado. Sin embargo, desde la perspectiva de Sen, el desarrollo debe evaluarse por la ampliación de capacidades reales para llevar vidas que las personas tienen razones para valorar, lo que obliga a

incorporar libertades efectivas como participar, decidir y sostener proyectos colectivos (Sen, 1989; 2000). Desde la teoría crítica, Fraser amplía el marco al mostrar que la justicia exige articular redistribución, reconocimiento y representación política; por tanto, una economía justa no sólo distribuye recursos, sino que reconoce sujetos, saberes y formas de vida, y permite participar en las decisiones que estructuran la reproducción social (Fraser, 2013; 2016).

Aplicada a la ESS, esta ampliación implica que no basta medir ingresos, empleo o permanencia organizativa. También es necesario preguntar si las iniciativas redistribuyen recursos y riesgos, reconocen saberes subalternos, democratizan decisiones, fortalecen capacidades colectivas, protegen bienes comunes, reorganizan cuidados y aumentan la autonomía territorial. En este sentido, categorías como desmercantilización, cuidado, reciprocidad, democracia interna, arraigo territorial y sostenibilidad pasan a ser dimensiones de análisis y no simples valores añadidos. Los criterios de justicia se convierten así en criterios epistemológicos: orientan qué impactos se observan, qué relaciones se consideran relevantes y qué daños quedan fuera de campo cuando se evalúa una práctica económica.

La filosofía de la economía permite, por tanto, desplazar la discusión sobre la ESS desde una pregunta meramente descriptiva –qué organizaciones pertenecen al sector– hacia una pregunta más profunda: qué concepción de economía, valor y racionalidad se pone en juego en esas prácticas. Este desplazamiento no implica idealizar la ESS ni suponer que toda organización solidaria realiza automáticamente sus principios. Más bien, permite examinar sus tensiones: entre mercado y reciprocidad, sostenibilidad financiera y límites al lucro, institucionalización y autonomía, reconocimiento jurídico y captura estatal, discurso democrático y desigualdades internas.

En síntesis, la ESS requiere marcos analíticos capaces de captar lógicas híbridas sin reducirlas a desviaciones de la racionalidad mercantil. Para ello, la filosofía de la economía aporta tres herramientas centrales: una crítica de los modelos que naturalizan el mercado y al agente maximizador; una lectura de los mecanismos institucionales que hacen posible la cooperación y la gestión colectiva de recursos compartidos; y una ampliación de los criterios de éxito económico hacia la justicia, las capacidades, los cuidados y la desmercantilización parcial. Sobre esta base, la siguiente sección desarrolla una lectura ontológica de la ESS, centrada en los sujetos, instituciones, relaciones y formas de valor que ésta hace visibles.

4. ONTOLOGÍA ECONÓMICA EN CLAVE DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Pensar la ESS desde una perspectiva ontológica implica preguntar qué tipo de realidad económica presupone y produce. No se trata sólo de describir organizaciones con reglas distintas a las de la empresa capitalista, sino de examinar qué sujetos, relaciones, instituciones, bienes y formas de valor aparecen como constitutivos de lo económico. En este sentido, la ESS no sólo propone otro modo de organizar unidades productivas, sino otra manera de comprender la economía: no como esfera autónoma regida exclusivamente por el mercado, sino como entramado de relaciones sociales, territoriales, ecológicas y políticas orientadas a la reproducción de la vida.

Desde esta perspectiva, la ESS desplaza el centro de la economía desde el capital hacia el trabajo, los cuidados, los comunes y los territorios. Coraggio formula este desplazamiento al sostener que una economía alternativa debe orientarse por una “matriz de racionalidad reproductiva de la vida de todos” (Coraggio, 2011, p. 19), más que por la acumulación ilimitada de capital. Esta afirmación cuestiona la imagen de la unidad económica como agente maximizador de ganancias y permite entenderla como una asociación de personas y comunidades que producen, distribuyen, cuidan y deliberan.

Laville, retomado por Estivill, profundiza esta lectura al concebir la economía solidaria como articulación de espacios domésticos, mercantiles, públicos y asociativos mediante instituciones híbridas que combinan mercado, reciprocidad y redistribución (Estivill, 2009; Laville, 2013). Cooperativas, mutuales, asociaciones productivas, empresas recuperadas, fondos solidarios, redes de producción-consumo y mercados sociales aparecen entonces como instituciones económicas plenas, no como anomalías marginales ni como simples correctivos morales del mercado. Su rasgo distintivo no reside sólo en qué producen, sino en cómo organizan propiedad, decisión, excedente y relación con la comunidad.

Esta ontología económica se opone a una concepción reduccionista en la que mercado, dinero y valor aparecen como realidades naturales o técnicamente neutrales. Siguiendo a Polanyi, el mercado autorregulado no es una forma universal de coordinación, sino una construcción histórica que exige convertir trabajo, tierra y dinero en mercancías ficticias (Polanyi,

1989). Desde la ESS, el mercado puede reconocerse como mecanismo de intercambio, pero no como principio absoluto de ordenamiento social. Su legitimidad depende de su subordinación a fines de reproducción social, justicia, sostenibilidad y bienestar comunitario.

Algo similar ocurre con el dinero y el valor. Coraggio propone desfetichizar el dinero y mostrar que expresa relaciones de poder, prioridades sociales y decisiones colectivas sobre qué debe circular, acumularse o protegerse (Coraggio, 2011; 2016). En las experiencias de ESS, el valor no se reduce al precio ni a la rentabilidad financiera, sino que incorpora dimensiones como trabajo digno, cohesión comunitaria, sostenibilidad territorial y fortalecimiento de capacidades colectivas. Por ello, instrumentos como fondos solidarios, cajas de ahorro, finanzas cooperativas, monedas locales o circuitos cortos de intercambio no son simples herramientas técnicas: son dispositivos institucionales que reorientan el uso del dinero hacia fines comunes (Eguíluz, 2019).

El trabajo de Ostrom sobre recursos de uso común refuerza esta crítica al mostrar que la sostenibilidad de ciertos recursos depende de reglas de acceso, uso, monitoreo y sanción construidas colectivamente, y no sólo de precios de mercado o propiedad privada (Ostrom, 2000). De este modo, la ESS introduce una comprensión relacional del valor: los bienes no valen sólo por su posibilidad de intercambio, sino por su contribución a la continuidad de una comunidad, a la reproducción de su territorio y a la preservación de condiciones de vida presentes y futuras.

Desde el feminismo y la política de los comunes, Federici permite ampliar esta ontología al señalar que la reproducción social y los cuidados constituyen trabajo económico fundamental, aunque el capitalismo los invisibilice o los relegue al ámbito doméstico y no remunerado (Federici, 2012; 2018). A su vez, Tronto define el cuidado como la actividad de mantener, continuar y reparar el mundo, lo que permite leer cooperativas de cuidado, redes solidarias, comedores comunitarios, bancos de tiempo o proyectos de apoyo mutuo como instituciones económicas de cuidado colectivo, y no sólo como iniciativas asistenciales o comunitarias (Tronto, 1993).

Esta incorporación de los cuidados modifica la frontera de lo económico. Si cuidar, sostener, alimentar, acompañar y reparar son actividades económicas, el análisis no puede limitarse a producción mercantil, empleo formal, ingreso o productividad. La ESS vuelve visible esta ampliación al in-

tegrar prácticas que sostienen vidas y comunidades, aun cuando no siempre se traduzcan en indicadores convencionales de rentabilidad.

El territorio también debe comprenderse como categoría económica y no sólo como escenario físico. En muchas experiencias latinoamericanas de ESS, aparece como entramado de relaciones sociales, memoria colectiva, recursos compartidos, saberes locales e instituciones comunitarias. Eguíluz vincula ciertas prácticas de ESS –mercados sociales, circuitos cortos, soberanía alimentaria o energética– con el horizonte del buen vivir, donde la riqueza se mide por la capacidad de sostener vidas dignas y ecosistemas viables (Eguíluz, 2019). En esta misma dirección, Escobar propone “sentipensar con la tierra”, es decir, comprender los territorios no como depósitos de recursos, sino como mundos relacionales donde se articulan vida, cultura, naturaleza y comunidad (Escobar, 2020).

En conjunto, la ontología económica de la ESS desplaza el foco desde la empresa aislada hacia los tejidos de relaciones que hacen posible la vida económica. Lo económico ya no se agota en mercado, empresa, precio y ganancia, sino que incluye trabajo, cuidados, comunes, territorio, reciprocidad, democracia y sostenibilidad. Esta redefinición permite comprender por qué la ESS puede funcionar como crítica práctica de la ontología capitalista: disputa qué cuenta como riqueza, quién decide sobre ella, qué instituciones la producen y qué fines deben orientar su reproducción.

5. MECANISMOS DE DESMERCANTILIZACIÓN PARCIAL EN LA ESS

Si la sección anterior reconstruyó la ontología económica que la ESS hace visible, esta sección identifica algunos mecanismos concretos mediante los cuales esa ontología se traduce en prácticas organizativas. La desmercantilización parcial no debe entenderse como salida absoluta del mercado ni como supresión completa del intercambio monetario. Se refiere, más bien, a reglas, instituciones y prácticas que limitan la subordinación de ciertas dimensiones de la vida a la lógica mercantil. En la ESS, estos mecanismos operan de manera situada, incompleta y reversible, pero resultan relevantes porque introducen frenos internos a la maximización del lucro y abren espacios para la reciprocidad, la democracia económica, el cuidado y la gestión colectiva de bienes comunes.

5.1. Propiedad, gobernanza y límites al lucro

Un primer mecanismo de desmercantilización se configura en la forma de propiedad y de gobernanza. Frente a la empresa capitalista centrada en el accionista y en la maximización del retorno financiero, muchas organizaciones de ESS adoptan esquemas asociativos, cooperativos o comunitarios en los que la propiedad se vincula con la participación, el trabajo o la pertenencia colectiva. El principio de “una persona, un voto”, las restricciones a la distribución privada de excedentes y la reinversión en la organización o en la comunidad introducen límites normativos a la apropiación individual del valor producido colectivamente (Defourny y Nyssens, 2012; Laville, 2013; Utting, 2015).

Estas reglas no son simples procedimientos administrativos. Constituyen una arquitectura institucional que redefine quién decide, con qué fines y bajo qué criterios. En la lectura latinoamericana de Coraggio, poner el trabajo antes que el capital significa desplazar el centro de la racionalidad económica desde la rentabilidad hacia la reproducción de las personas y comunidades que sostienen la organización (Coraggio, 2011; 2016). Por ello, la propiedad colectiva y la gobernanza democrática pueden interpretarse como mecanismos ontológicos y normativos: modifican la forma de existencia de la unidad económica y cuestionan que la empresa de capital sea el modelo natural de organización productiva.

Esta desmercantilización es parcial porque tales organizaciones siguen operando en mercados, enfrentan costos, venden bienes o servicios y requieren sostenibilidad financiera. Sin embargo, su diferencia reside en que la lógica del mercado no agota sus fines ni controla por completo sus decisiones. La propiedad y la gobernanza funcionan como dispositivos internos que restringen la conversión automática del excedente colectivo en ganancia privada.

5.2. Excedentes, fondos comunes y protección colectiva

Un segundo mecanismo se vincula con el destino de los excedentes y la construcción de fondos comunes. En múltiples experiencias de ESS, una parte del excedente se canaliza a fondos de educación, solidaridad, inversión productiva, apoyo mutuo, infraestructura compartida o protección frente a riesgos, en lugar de distribuirse privadamente entre propietarios o accionis-

tas (Coraggio, 2011). La prioridad deja de ser la renta individual y pasa a ser la reproducción ampliada del proyecto colectivo.

Abad Montesinos y Abad Montesinos (2014) sostienen que estas organizaciones pueden administrar cajas de ahorro, fondos solidarios e infraestructuras compartidas como auténticos comunes económicos: patrimonios gestionados democráticamente que amortiguan riesgos, sostienen proyectos de largo plazo y otorgan márgenes de autonomía frente al crédito comercial.

El trabajo de Ostrom sobre la gobernanza de recursos de uso común permite interpretar estos fondos como arreglos institucionales orientados a gestionar recursos compartidos mediante reglas de acceso, contribución, uso y vigilancia colectiva (Ostrom, 2000). Desde esta perspectiva, el excedente no es sólo resultado contable de una actividad económica, sino una base material para la autonomía colectiva. Al destinarlo a fines comunes, la ESS desmercantiliza parcialmente necesidades como crédito, formación, seguridad, infraestructura o apoyo en situaciones de vulnerabilidad.

5.3. Trabajo, cuidados y reciprocidad

Un tercer mecanismo aparece en la reorganización del trabajo y los cuidados. La economía feminista ha mostrado que el capitalismo descansa en una tensión estructural entre capital y vida, pues requiere trabajo de reproducción social y cuidados que con frecuencia invisibiliza, feminiza o desvaloriza (Pérez, 2014; Fraser, 2016; 2022). Cuando la ESS incorpora esta crítica, no se limita a generar ingresos o empleo, sino que reorganiza el proyecto económico alrededor de la sostenibilidad de la vida.

Esto puede expresarse en horarios compatibles con responsabilidades de cuidado, fondos de emergencia, redes de apoyo mutuo, comedores, guarderías, bancos de tiempo, compras colectivas o mecanismos comunitarios de acompañamiento. En estos casos, el cuidado deja de ser un asunto privado y se convierte en dimensión organizativa de la economía. La desmercantilización opera al desplazar parte de la reproducción social fuera de la lógica del salario individual, del consumo privatizado y de la responsabilidad doméstica aislada.

La reciprocidad refuerza este mecanismo. Redes de trueque, fondos rotatorios, bancos de tiempo, monedas sociales y prácticas de ayuda mutua cons-

truyen circuitos donde el valor no se reduce al precio y donde la estabilidad de los vínculos importa tanto como el saldo financiero (Carranza, 2013). Estas prácticas no eliminan el mercado, pero producen zonas de intercambio parcialmente protegidas de la competencia mercantil, donde la confianza y el reconocimiento comunitario se convierten en recursos económicos.

5.4. Anclaje territorial y descolonización económica

Un cuarto mecanismo remite al anclaje territorial de la ESS y a su potencial para disputar la lógica extractivista y colonial de la economía dominante. Coraggio subraya que la ESS sólo se comprende plenamente en territorios concretos donde redes de producción, consumo, financiamiento, cuidado y reproducción social se articulan en torno a necesidades colectivas (Coraggio, 2011; 2016). Visto así, el territorio no es un soporte externo de la actividad económica, sino un entramado de relaciones, memorias, recursos, conflictos y proyectos de vida.

Los estudios sobre economías solidarias y territorio muestran que cooperativas, redes de comercio justo, circuitos cortos y mercados sociales pueden actuar como infraestructuras de arraigo. Estas prácticas tienden a internalizar excedentes, fortalecer economías locales, reducir la fuga de valor hacia centros financieros o corporaciones transnacionales y reconstruir vínculos entre producción, consumo y comunidad (Muñoz, 2014; 2016; Eguíluz, 2019).

Desde el pensamiento decolonial, Escobar propone “sentipensar con la tierra”, expresión que permite comprender los territorios como mundos relacionales y no sólo como depósitos de recursos explotables (Escobar, 2020). En esta clave, ciertas experiencias de ESS pueden adquirir una dimensión de descolonización económica cuando defienden bienes comunes como agua, semillas, suelo o energía; cuando articula proyectos productivos con autodeterminación territorial; y cuando reconoce saberes comunitarios que han sido subordinados por la racionalidad económica moderna.

No toda experiencia de ESS produce automáticamente descolonización económica. Algunas pueden reproducir dependencias, jerarquías internas o formas de inserción subordinada en mercados externos. Sin embargo, cuando la ESS fortalece circuitos territoriales, protege comunes y amplía capacidades colectivas, abre una disputa sobre qué significa producir riqueza y para quién se organiza la economía.

5.5. Balance normativo: la ESS como desmercantilización parcial situada

En conjunto, estos mecanismos permiten sostener que la ESS desmercantiliza parcialmente la vida económica al reordenar propiedad, gobernanza, excedentes, trabajo, cuidados, reciprocidad y territorio según criterios distintos a la maximización del lucro. Su fuerza no reside en constituir un afuera puro del capitalismo, sino en introducir, dentro de economías mixtas y tensionadas, reglas e instituciones que limitan la apropiación privada, democratizan decisiones y orientan la actividad económica hacia fines de reproducción social y sostenibilidad.

Esta desmercantilización es parcial por tres razones. Primero, porque las organizaciones de ESS siguen vinculadas a mercados, precios, financiamiento y regulaciones estatales. Segundo, porque sus principios pueden ser debilitados por presiones de competencia, captura institucional o desigualdades internas. Tercero, porque no todas las organizaciones que se nombran solidarias realizan efectivamente prácticas democráticas, redistributivas o cuidadoras.

Aun así, su relevancia filosófica es considerable. La ESS muestra que el mercado no agota lo económico, que el valor no se reduce al precio, que la empresa no tiene que organizarse necesariamente en torno al capital y que la eficiencia puede subordinarse a criterios de justicia, cuidado y sostenibilidad. Por ello, sus mecanismos de desmercantilización parcial funcionan como crítica práctica a la ontología económica capitalista y como laboratorio institucional para pensar economías orientadas por la reproducción de la vida.

6. AMBIVALENCIAS Y LÍMITES: ENTRE CRÍTICA PRÁCTICA Y COOPTACIÓN

La ESS no debe ser idealizada como un espacio puro, exterior al capitalismo o intrínsecamente emancipador. Su potencia crítica reside precisamente en su carácter situado y conflictivo: opera dentro de economías mixtas, participa en mercados, depende en ocasiones de políticas públicas y enfrenta tensiones internas de poder, género, sostenibilidad y gobernanza. Por ello, la desmercantilización que produce es parcial, reversible y disputada.

Una primera ambivalencia se encuentra en su relación con el mercado. Aunque suele presentarse como “otro modelo económico”, muchas organizaciones de ESS venden bienes o servicios en mercados competitivos, dependen de cadenas de suministro dominadas por grandes firmas, contratan con el Estado o compiten por fondos de cooperación y programas de fomento. Utting advierte que el tránsito “desde los márgenes al centro” puede aumentar visibilidad, escala y reconocimiento, pero también abrir procesos de *mainstreaming*, mercantilización y cooptación (Utting, 2015).

Coraggio recuerda que la ESS forma parte de una “economía mixta desde abajo”: necesita vender, acceder a crédito, cumplir regulaciones y sostener su viabilidad en entornos diseñados principalmente para la empresa capitalista (Coraggio, 2011; 2016). En consecuencia, la desmercantilización que logra –por ejemplo, en la gobernanza democrática, en el uso colectivo de excedentes o en la protección de ciertos bienes comunes– puede debilitarse bajo presión de mercado, reducción de apoyos públicos o exigencias de competitividad. Incluso los marcos jurídicos y financieros suelen estar pensados para la firma de capital, lo que genera desajustes en el reconocimiento de la propiedad colectiva, el financiamiento y el mantenimiento de la democracia interna (OECD, 2022).

Una segunda ambivalencia se ubica en la política pública. El reconocimiento estatal puede fortalecer a la ESS, darle visibilidad jurídica, facilitar financiamiento y abrir espacios de participación. Sin embargo, también puede domesticar su potencial crítico cuando la reduce a instrumento de política social focalizada, proveedor barato de servicios o mecanismo de gestión de pobreza y desempleo. Utting distingue entre políticas que fortalecen autonomía y densidad institucional, y políticas que integran la ESS como pieza subordinada de estrategias de ajuste o externalización de responsabilidades estatales (Utting, 2015).

En América Latina, Coraggio ha advertido que los programas centrados en la formalización empresarial, la inserción en cadenas de mercado y la generación rápida de ingresos pueden empujar a la ESS a comportarse como pequeña empresa competitiva, diluyendo autogestión, democracia interna, reciprocidad y construcción de comunes (Coraggio, 2016). Compilaciones recientes sobre ESS en la región documentan esta tensión: muchas políticas reconocen el lenguaje de la solidaridad, pero evalúan los proyectos con

indicadores de corto plazo, productividad, empleabilidad o formalización, dejando en segundo plano su densidad comunitaria y su capacidad de desmercantilización (Mutuberría *et al.*, 2022).

Organismos como la OCDE y la OIT han propuesto marcos específicos para fortalecer la ESS, subrayando la importancia del reconocimiento jurídico de la propiedad colectiva, incentivos fiscales adecuados y participación de las organizaciones en el diseño de políticas (OECD, 2022; International Labour Office, 2023). No obstante, estos marcos sólo evitan la captura institucional si se acompañan de co-gobernanza efectiva, autonomía organizativa y criterios de evaluación compatibles con los principios solidarios. De lo contrario, la ESS corre el riesgo de ser reconocida formalmente mientras pierde capacidad transformadora.

Una tercera ambivalencia se encuentra al interior de las propias organizaciones. La ESS no está libre de desigualdades de género, liderazgos patrimonializados, conflictos internos, asimetrías de información o tensiones entre principios solidarios y necesidades de ingreso. La literatura feminista ha mostrado que muchas iniciativas descansan en trabajo de cuidados realizado mayoritariamente por mujeres, con frecuencia no remunerado, mal remunerado o invisibilizado, mientras los espacios de decisión pueden permanecer masculinizados (Cendejas, 2020; Fournier, 2020; Brito, 2024).

Esta tensión es decisiva para evitar una visión romántica de la ESS. Aunque algunas experiencias reconocen el cuidado comunitario y promueven corresponsabilidad, otras reproducen sobrecargas, jerarquías y desigualdades interseccionales si no incorporan mecanismos explícitos de redistribución de tareas, reconocimiento de saberes y participación efectiva (Fraser, 2016; 2022). De modo semejante, investigaciones latinoamericanas documentan liderazgos cerrados, dificultades para sostener prácticas asamblearias y conflictos entre democracia interna y urgencias económicas (Mutuberría *et al.*, 2022).

Estas tensiones no anulan el potencial desmercantilizador de la ESS, pero obligan a entenderla como proceso conflictivo y no como forma jurídica automáticamente emancipadora. La desmercantilización parcial sólo puede sostenerse si se acompaña de mecanismos internos de redistribución de poder, reconocimiento de diferencias, democratización efectiva y gestión colectiva de conflictos. En suma, la ESS opera como crítica práctica del ca-

pitalismo no porque esté libre de contradicciones, sino porque hace visibles algunas de ellas y abre espacios institucionales para disputarlas.

7. DISCUSIÓN: LA ESS COMO PROBLEMA FILOSÓFICO DE LA ECONOMÍA

El recorrido realizado permite responder al problema filosófico planteado en la introducción: la ESS puede comprenderse como crítica práctica a la ontología económica capitalista en la medida en que disputa qué cuenta como valor, qué instituciones merecen ser reconocidas como económicas y qué fines deben orientar la vida económica. No se trata sólo de un sector organizativo ni de una alternativa moral al mercado, sino de un campo heterogéneo de prácticas que cuestiona la reducción de la economía a intercambio mercantil, eficiencia asignativa y acumulación de capital.

En primer lugar, la ESS explicita las consecuencias éticas de la mercantilización. Al tratar trabajo, naturaleza, dinero y cuidados como mercancías o insumos disponibles para la rentabilidad, el capitalismo desplaza a segundo plano la reproducción digna y sostenible de la vida. Esta operación confirma la advertencia de Polanyi sobre los riesgos sociales y ecológicos del mercado autorregulado, pero la amplía hacia dimensiones que hoy resultan centrales, como la crisis de cuidados y la reproducción social (Polanyi, 1989; Pérez, 2014; Fraser, 2016). Frente a ello, las prácticas de ESS analizadas reordenan prioridades: colocan trabajo digno, cuidados y sostenibilidad como fines explícitos de la actividad económica. En este sentido, la ESS puede funcionar como laboratorio normativo: no elimina la tensión entre mercado y vida, pero muestra que es posible organizar instituciones económicas bajo criterios distintos a la maximización del beneficio.

En segundo lugar, la ESS permite desnaturalizar el dinero, el mercado y el valor. Si el mercado autorregulado no es un dato antropológico universal, sino una institución histórica, entonces sus reglas pueden ser limitadas, corregidas o subordinadas a fines colectivos (Polanyi, 1989). Las experiencias de ESS muestran que los mercados pueden regularse mediante reciprocidad, límites al lucro, reglas colectivas de acceso y obligaciones comunitarias; y que instrumentos como cajas de ahorro, fondos solidarios, finanzas cooperativas o monedas locales pueden orientar el dinero hacia la reproducción social, no sólo hacia la acumulación (Coraggio, 2011; 2016; Eguíluz, 2019).

En tercer lugar, el análisis permite problematizar el papel del Estado. El binomio Estado–mercado resulta insuficiente para pensar bienestar social, justicia económica y transiciones socioecológicas. Como advierte Ostrom, “ni el Estado ni el mercado han logrado con éxito que los individuos mantengan un uso productivo, de largo plazo, de los sistemas de recursos naturales” (Ostrom, 2000, p. 26). La ESS muestra la relevancia de formas asociativas, comunitarias y cooperativas de organización económica, sin sustituir al Estado ni al mercado. En esta clave, la pregunta no es si debe elegirse entre Estado o mercado, sino bajo qué arreglos institucionales el Estado puede reconocer, proteger y potenciar la autonomía solidaria sin absorberla ni subordinarla (Laville, 2013; Utting, 2015).

Las experiencias latinoamericanas muestran esta ambivalencia. Cuando las políticas públicas reconocen la propiedad colectiva, fortalecen capacidades organizativas y se diseñan con participación de las propias redes solidarias, la ESS puede ampliar el bienestar más allá de la lógica asistencial (Coraggio, 2016; Mutuberría *et al.*, 2022). Cuando se la instrumentaliza como proveedora barata, como política de empleo precario o como pyme con discurso social, su capacidad de desmercantilización se reduce. Por ello, el Estado debe comprenderse no como árbitro neutral, sino como actor capaz de reforzar o erosionar los mecanismos desmercantilizadores que la ESS encarna.

Finalmente, la ESS latinoamericana interpela la ontología eurocéntrica de lo económico. Frente a la imagen del sujeto como individuo propietario, competitivo y calculador, y del territorio como espacio de recursos explotables, las prácticas solidarias ancladas en comunidades campesinas, pueblos indígenas, barrios populares y redes territoriales articulan trabajo, cuidados, comunes y territorio en marcos de reciprocidad, autodeterminación y reproducción comunitaria (Escobar, 2020; Coraggio, 2016; Muñoz, 2014; 2016; Eguíluz, 2019). Así, la ESS puede adquirir una dimensión de descolonización económica cuando disputa qué se considera riqueza, quién decide sobre su producción y distribución, qué saberes cuentan como racionales y qué futuros se vuelven pensables desde los territorios.

La contribución principal del artículo consiste, por tanto, en mostrar que la ESS no debe ser leída únicamente como objeto empírico de las ciencias sociales ni como política pública sectorial, sino como problema filosófico de primer orden. Al disputar mercado, dinero, valor, propiedad,

cuidado y territorio, la ESS obliga a revisar los supuestos normativos y ontológicos de la economía. Su alcance es limitado, parcial y conflictivo; pero precisamente por ello resulta filosóficamente relevante: no ofrece una salida pura del capitalismo, sino una crítica práctica situada que permite pensar cómo se construyen, se defienden y se disputan economías orientadas por la reproducción de la vida.

8. CONCLUSIONES

A lo largo del texto se ha sostenido que la economía social y solidaria (ESS) puede comprenderse como una forma situada de desmercantilización parcial y como crítica práctica a la ontología económica capitalista. Esta tesis no implica afirmar que la ESS constituya un afuera puro del capitalismo ni que toda organización solidaria realice automáticamente sus principios normativos. Más bien, permite mostrar que ciertas prácticas, reglas e instituciones de la ESS disputan dimensiones centrales de la economía dominante: la identificación del valor con el precio, de la racionalidad con la maximización del beneficio y del bienestar con el crecimiento o la eficiencia.

El análisis desarrollado permite sostener tres aportes principales. En primer lugar, se propuso una lectura de la ESS como desmercantilización parcial situada, es decir, como un conjunto heterogéneo de mecanismos que limitan, de manera incompleta y reversible, la subordinación de trabajo, cuidados y bienes comunes a la lógica mercantil. En segundo lugar, se construyó un marco de interpretación en el campo de la filosofía de la economía, centrado en modelos de medio alcance, mecanismos institucionales y criterios de evidencia capaces de captar la racionalidad híbrida de estas organizaciones. En tercer lugar, se articuló la ESS con los debates sobre justicia social, reproducción de la vida y descolonización de lo económico en América Latina.

En el plano filosófico, el artículo mostró que la ESS obliga a ampliar los criterios con los que se evalúa la vida económica. Los aportes de Ostrom, el enfoque EMES y las lecturas latinoamericanas de la ESS permiten ir más allá tanto de la abstracción del equilibrio general como de la mera descripción de casos. La pregunta ya no es sólo si estas organizaciones son rentables, eficientes o competitivas, sino si contribuyen a democratizar decisiones,

redistribuir excedentes, sostener cuidados y fortalecer capacidades colectivas (Sen, 2000; Fraser, 2013; 2016; Coraggio, 2011; 2016).

Desde el punto de vista político, el análisis dialoga con los debates sobre transición socioecológica, bienestar y justicia. La ESS aparece como un campo relevante para pensar economías menos dependientes de la extracción de recursos, de la precarización del trabajo y de la invisibilización de los cuidados, y más orientadas a la sostenibilidad de la vida y la reciprocidad (UN Inter-Agency Task Force on SSE, 2014; OECD, 2022; Escobar, 2020; Eguíluz, 2019). Sin idealizarla, se ha mostrado que sus mecanismos de desmercantilización –por modestos que sean– abren brechas reales en la hegemonía del mercado y del capital, y ofrecen materiales conceptuales e institucionales para pensar transiciones más justas.

El artículo también reconoce limitaciones importantes. Se trata de un ejercicio teórico-interpretativo apoyado en literatura secundaria, debates internacionales y registros agregados sobre la ESS en México y América Latina. No reconstruye etnográficamente casos específicos ni mide empíricamente el alcance de los procesos de desmercantilización descritos. Además, se concentra principalmente en experiencias organizadas, reconocidas o registradas, por lo que deja en segundo plano prácticas informales, comunitarias o no institucionalizadas que también podrían expresar lógicas solidarias. Esta delimitación fue necesaria para evitar identificar toda práctica alternativa o anticapitalista con la ESS, pero al mismo tiempo señala un campo pendiente de indagación.

Estas limitaciones abren líneas de investigación futura. Resulta pertinente desarrollar estudios comparativos que midan con mayor precisión los efectos desmercantilizadores de distintas experiencias de ESS, por ejemplo, en términos de calidad del trabajo, sostenibilidad de los comunes y democratización interna. También son necesarias investigaciones empíricas longitudinales que sigan la trayectoria de organizaciones concretas y analicen sus tensiones entre autonomía, institucionalización, mercado y cooptación. Finalmente, resulta pertinente profundizar en las articulaciones entre ESS, feminismos, luchas territoriales y pensamiento decolonial, con el fin de comprender cómo se cruzan género, clase, raza, colonialidad y territorio en la construcción de economías otras.

En conjunto, la ESS no ofrece una respuesta total ni definitiva frente al capitalismo, pero sí permite pensar filosóficamente cómo se disputan los fi-

nes, las instituciones y las categorías de la vida económica. Su contribución reside en mostrar que mercado, dinero y valor no son realidades naturales e inmodificables, sino construcciones sociales susceptibles de reorganización política. Por ello, la ESS constituye un campo particularmente relevante para una filosofía de la economía orientada por la justicia, la reproducción de la vida y la descolonización de lo económico.

FUENTES CONSULTADAS

- ABAD, J. y ABAD, M. (2014). La economía social y solidaria como alternativa económica: bienes comunes y democracia. En *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*. Núm. 15. pp. 55-81. Disponible en: <https://raco.cat/index.php/RecercaPensamentAnalisi/article/view/287842>
- BOOK, S. (1990). Cooperativas, valores fundamentales y principios cooperativos. En *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. Núm. 9. pp. 15-30. Disponible en: https://ciriec-revistaeconomia.es/wp-content/uploads/rev9_02.pdf
- BRITO, L. (2024). ¿Quién, cómo y por qué cuida? Análisis y propuestas para una economía del cuidado más justa. En *La Ventana*. Vol. 7. Núm. 68.
- CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN. (2012). *Ley de la Economía Social y Solidaria, reglamentaria del párrafo octavo del artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en lo referente al sector social de la economía* (Texto vigente, última reforma DOF 16-04-2025). Diario Oficial de la Federación. Disponible en: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LESS.pdf>
- CARRANZA, C. (2013). Economía de la reciprocidad: una aproximación a la economía social y solidaria desde el concepto del don. En *Otra Economía*. Vol. 7. Núm. 12. pp. 14-25. DOI: <https://doi.org/10.4013/otra.2013.712.02>
- CARTWRIGHT, N. (2007). *Hunting Causes and Using Them: Approaches in Philosophy and Economics*. Cambridge University Press.
- CENDEJAS, S. (2020). Más allá de la reproducción ampliada de la vida: una interpelación feminista de la economía social y solidaria. En

- N. Sanchís (Comp.). *El cuidado comunitario en tiempos de pandemia... y más allá*. Asociación Lola Mora.
- CORAGGIO, J. (Comp.). (2016). *Economía social y solidaria en movimiento*. Universidad Nacional de General Sarmiento; Instituto de Altos Estudios Nacionales.
- CORAGGIO, J. (2011). *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*. Ediciones Abya-Yala.
- DEFOURNY, J. y NYSSSENS, M. (2012). *The EMES Approach of Social Enterprise in a Comparative Perspective* (EMES Working Paper No. 12/03). EMES International Research Network. Disponible en: https://www.emes.net/content/uploads/publications/EMES-WP-12-03_Defourny-Nyssens.pdf
- EGUÍLUZ, U. (2019). La economía social y solidaria como vía para el buen vivir. En *Revista de Economía Crítica*. Núm. 28. pp. 138-155. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6933776.pdf>
- EMPRESAS SOCIALES – ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA. (s. f.). *Directorio de empresas sociales*. Disponible en: <https://empresas-economiasocialysolidaria.com.mx/directorio/>
- ESCOBAR, A. (2020). Sentipensar con la tierra: nuevas lecturas sobre desarrollo, territorio y diferencia. En *Bajo el Volcán*. Vol. 20. Núm. 31. pp. 185-210. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/1051/105140284018.pdf>
- ESTIVILL, J. (2009). Espacios públicos y privados: construyendo diálogos en torno a la economía solidaria. En *Revista Crítica de Ciências Sociais*. Núm. 85. pp. 71-88. Disponible en: <https://journals.openedition.org/rccs/403>
- EUROPEAN COMMISSION. (2022). *Social Economy Definitions and Glossary*. EU Social Economy Gateway. Disponible en: https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/about-social-economy/social-economy-definitions-and-glossary_en
- FEDERICI, S. (2018). *Calibán y la bruja: Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Traficantes de Sueños.
- FEDERICI, S. (2012). *Feminism and the Politics of the Commons*. New Alphabet School. Disponible en: <https://newalphabetschool.hkw>

- [de/feminism-and-the-politics-of-the-commons/index.html](https://www.newleftreview.org/issues/ii81/articles/nancy-fraser-a-triple-movement)
- FOURNIER, M. (2020). Cuando lo que importa es la vida en común: intersecciones entre economía social, cuidados comunitarios y feminismo. En N. Sanchís (Comp.), *El cuidado comunitario en tiempos de pandemia... y más allá*. pp. 33-42. Asociación Lola Mora.
- FRASER, N. (2022). *Cannibal Capitalism*. Verso.
- FRASER, N. (2016). Contradictions of Capital and Care. En *New Left Review*. Núm. 100. pp. 99-117.
- FRASER, N. (2013). A Triple Movement? Parsing the Politics of Crisis After Polanyi. En *New Left Review*. Núm. 81. pp. 119-132. Disponible en: <https://newleftreview.org/issues/ii81/articles/nancy-fraser-a-triple-movement>
- HARDIN, G. (1968). The Tragedy of the Commons. En *Science*. Vol. 162. Núm. 3859. pp. 1243-1248. DOI: <https://doi.org/10.1126/science.162.3859.1243>
- HAUSMAN, D. (1989). Economic Methodology in a Nutshell. En *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 3. Núm. 2. pp. 115-127.
- INSTITUTO NACIONAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL. (s. f.). *Directorio nacional de empresas de la economía social y solidaria (EESS)* [Base de datos en línea]. Gobierno de México. Disponible en: <https://directorio.inaes.gob.mx/directorioEESS/>
- INTERNATIONAL LABOUR OFFICE. (2023). *Advancing the Social and Solidarity Economy for a Human-Centred Future of Work*. ILO.
- LAVILLE, J. (2013). *La economía social y solidaria: Un marco teórico y plural* [Documento de trabajo]. UNRISD. Disponible en: https://www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/307684/1036939/file/La_Economia_Social_Solidaria.pdf
- MUTUBERRÍA, P. ET AL. (Eds.). (2022). *Miradas sobre la economía social y solidaria en América Latina*. CLACSO. Disponible en: <https://www.clacso.org/miradas-sobre-la-economia-social-y-solidaria-en-america-latina>
- MUÑOZ, J. (2016). Economía solidaria y territorio: complejizando la propuesta de análisis territorial de Coraggio. En *Polis. Revista Latinoamericana*. Vol. 15. Núm. 45.
- MUÑOZ, J. (2014). Economías solidarias y territorio: hacia un análisis desde

- la economía política. En *Economía, Sociedad y Territorio*. Vol. 14. Núm. 44. pp. 889-919. Disponible en: https://base.socioeco.org/docs/economias_solidarias_y_territorio_un_ana.pdf
- OECD. (2022). *The Social and Solidarity Economy: from the Margins to the Mainstream*. OECD Publishing. DOI: 10.1787/9a4533c0-en
- OSTROM, E. (2000). *El gobierno de los bienes comunes: La evolución de las instituciones de acción colectiva*. Fondo de Cultura Económica.
- PÉREZ, A. (2014). *Subversión feminista de la economía: Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Traficantes de Sueños.
- POIRIER, Y. (2024). *Decoding the Differences Between Social and Solidarity Economy (SSE), Social Entrepreneurship, and Related Initiatives*. RIPESS – Intercontinental Network for the Promotion of Social Solidarity Economy. Disponible en: https://base.socioeco.org/docs/p_17-05_decoding_differences_document_1_.pdf
- POLANYI, K. (1989). *La gran transformación: Crítica del liberalismo económico*. Las Ediciones de La Piqueta.
- SEN, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Planeta.
- SEN, A. (1989). *Sobre ética y economía*. Alianza.
- TRONTO, J. (1993). *Moral Boundaries: a Political Argument for an Ethic of Care*. Routledge.
- UN INTER-AGENCY TASK FORCE ON SOCIAL AND SOLIDARITY ECONOMY. (2014). *La economía social y solidaria y el reto del desarrollo sostenible*. UNRISD. Disponible en: https://unsse.org/wp-content/uploads/2014/08/Position-Paper_TFSSE_Esp1.pdf
- UTTING, P. (2015). Introduction: the Challenge of Scaling up Social and Solidarity Economy. En P. Utting (Ed.). *Social and Solidarity Economy: Beyond the Fringe*. pp. 1-37. Zed Books / UNRISD. Disponible en: <https://cdn.unrisd.org/assets/library/publication-aux-pages/pdf-files/social-and-solidarity-economy/introduction-sse.pdf>

Fecha de recepción: 30 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 20 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1295>

CONSECUENCIAS DE LA OBJECCIÓN EPISTÉMICA AL PATERNALISMO LIBERTARIO

Pablo Soto Mota*

RESUMEN. Este trabajo examina la objeción epistémica al Paternalismo Libertario y sus consecuencias para la distinción entre empujones y enlodamientos. Argumento que, si las decisiones están inevitablemente moldeadas por la arquitectura de las decisiones, los diseñadores de políticas públicas no pueden conocer las preferencias reales de las personas ni determinar si una intervención mejora su bienestar. Esto debilita la justificación normativa de los empujones y limita la posibilidad de distinguir entre intervenciones benéficas y perjudiciales. Sostengo que los criterios actualmente propuestos, consecuencialistas o descriptivos, son insuficientes, y que las políticas conductuales requieren marcos normativos más transparentes, menos paternalistas y menos dependientes de supuestos epistémicos fuertes.

PALABRAS CLAVE. Paternalismo Libertario; economía del comportamiento; empujones; enlodamientos; ética.

CONSEQUENCES OF THE EPISTEMIC OBJECTION TO LIBERTARIAN PATERNALISM

ABSTRACT. This paper examines the epistemic objection to Libertarian Paternalism and its implications for distinguishing between nudges and sludges. If individual choices are unavoidably

* Profesor-Investigador del Centro de Estudios Económicos, de El Colegio de México, México. ORCID: 0000-0002-0955-2093 Correo electrónico: pisoto@colmex.mx

shaped by decision architecture, policymakers cannot reliably infer people's true preferences or determine whether an intervention improves their welfare. This undermines the normative foundation of nudging and destabilizes the distinction between beneficial and harmful behavioral interventions. I argue that existing criteria, whether consequentialist or descriptive, are insufficient, and that behavioral public policy requires more transparent, less paternalistic normative frameworks that reduce epistemic asymmetries between policymakers and citizens.

KEY WORDS. Libertarian paternalism; behavioral economics; nudges; sludges; ethics.

INTRODUCCIÓN

A mediados de 2016, en los andenes de la estación del metro Balderas en la Ciudad de México aparecieron líneas y flechas en el piso a cada lado de donde las puertas de los vagones se abren. El problema que buscaban solucionar era claro: la costumbre de los usuarios de esperar directamente frente a las puertas, obstruyendo tanto la salida como la entrada de otros pasajeros. Este comportamiento no solo causa retrasos, sino que también genera un incremento en el tiempo de traslado para todos los usuarios del transporte colectivo y altos costos operativos para su administración. Las líneas marcaban un área de espera clara regulando el flujo de pasajeros que ingresaban y salían de los vagones.

Detrás de la solución de las líneas en el piso estaba un grupo de investigación del Instituto de Matemáticas Aplicadas de la UNAM. La intervención no impuso nuevas reglas o sanciones y, de hecho, no tuvo otra explicación que la interpretación natural de que las personas debían detenerse ahí para permitir que los pasajeros salieran antes de intentar entrar. De acuerdo con las mediciones del grupo de investigación, la estrategia funcionó, al menos durante un tiempo, para hacer más eficiente el proceso y aumentar la velocidad de los traslados (Carreón *et al.*, 2017; Zapotécatl, 2018). Los pasajeros comenzaron a alinearse en las zonas designadas, facilitando

el tránsito y mejorando la calidad del servicio de transporte. Además, no representó nuevos costos para el metro.

Esta estrategia es un ejemplo de un tipo de política pública conocida como *pequeño empujón* o, en inglés *nudge*.¹ La idea principal detrás de los empujones es que las autoridades, como el gobierno de la ciudad, pueden modificar entornos en los que las personas toman sus decisiones para motivar comportamientos más adecuados o deseables entre los ciudadanos. En este caso, el recordatorio visual de las líneas en el piso guía a los pasajeros hacia una forma más organizada de esperar y abordar el transporte público.

Los empujones son la estrategia más conocida de la corriente en la filosofía política conocida como *Paternalismo Libertario*. En pocas palabras, el Paternalismo Libertario es la propuesta de que el gobierno está legitimado para aprovechar características de la psicología humana para, sin restringir la libertad de elección, guiar a las personas hacia decisiones que, en teoría, les benefician (Sunstein y Thaler, 2005; Baddeley, 2017, p. 118). Aunque el interés en el Paternalismo Libertario ha crecido tanto en el ámbito académico como en el diseño de políticas, no está libre de críticas. Varios autores han cuestionado si estas herramientas pueden caer en la manipulación o si son un tipo de intervención excesiva cuando tratan de influenciar áreas de la vida privada como la salud, la educación y las finanzas personales, entre otras.

A raíz de estas discusiones, se ha vuelto necesario analizar desde la reflexión filosófica cuándo las políticas públicas propuestas por el Paternalismo Libertario pueden ser legítimas y cuál debería ser el modo en el que deberían ser aplicadas. Este trabajo se centra en presentar lo que se conoce como la objeción epistémica al Paternalismo Libertario y plantea sus consecuencias. La objeción epistémica argumenta que los diseñadores de políticas públicas conductuales no pueden conocer las preferencias de las personas por lo que no pueden saber si una intervención los beneficia o perjudica. Entonces, no se deberían justificar herramientas como los *empujones* basados en un supuesto aumento del bienestar de las personas.

Como otra consecuencia de la objeción epistémica se plantea el problema de la demarcación entre los pequeños empujones y lo que se ha

¹ En el resto de este trabajo se utilizará, por brevedad, el término empujón para llamar a los nudges o pequeños empujones. La palabra en español pierde el matiz de suavidad que defienden este tipo de políticas, aunque se diferencia de otras más tradicionales.

conocido como *enlodamientos*, en inglés *sludge*.² En términos generales, el problema busca diferenciar los empujones, normalmente presentados por sus proponentes como estrategias positivas, de estrategias que también aprovechen fenómenos conductuales pero que sean su contrario. Esta discusión, más que un mero problema semántico, se encuentra en el problema ético de limitar la legítima acción de un estado que busque influir en la vida de las personas. Es decir, el problema consiste en encontrar qué hace que una estrategia conductual sea más aceptable como política pública que otra. Se argumenta que la objeción epistémica hace que la distinción entre empujones y enlodamientos no pueda basarse en las consecuencias de las intervenciones conductuales en el bienestar individual, por lo que, posiblemente, esos términos no sean útiles más que como juicios de valor de los analistas de este tipo de políticas.

En este sentido, el problema que se discute en este trabajo se encuentra en la intersección de tres áreas de la filosofía. En primer lugar, forma parte de la filosofía de la economía, pues analiza el uso, adecuado o no, de resultados científicos por parte de los diseñadores de políticas públicas. En segundo lugar, contribuye a la filosofía política, pues se relaciona al problema de limitar las acciones de un estado que quiere intervenir en la vida privada de las personas. Finalmente, se relaciona a la ética, toda vez que esta es la herramienta de reflexión filosófica necesaria para responder a estas preguntas.

I. LOS ORÍGENES DEL PATERNALISMO LIBERTARIO

Los orígenes de las herramientas del Paternalismo Libertario y buena parte de su justificación se encuentran en los descubrimientos de lo que se conoce como Economía del Comportamiento. Esta es una rama de la Economía que busca incorporar hallazgos de otras ciencias, particularmente la psicología, las neurociencias y la sociología a los modelos económicos tradicionales para mejorar su poder explicativo (Wilkinson y Klaes, 2018, p. 4). Por consecuencia, no se trata de una rama de la Economía independiente de las demás, sino que es transversal a otras como la Macroeconomía, la Economía Laboral y la Economía Ambiental, además de que es, por naturaleza, interdisciplinaria.

² Se propone esta traducción literal al término anglosajón *sludge*, aunque se utiliza *enlodamiento* en el resto del trabajo.

El interés en la influencia de la psicología humana ha estado presente en la Economía desde el trabajo de Adam Smith (1723-1790) en *La Teoría de los Sentimientos Morales* (Ashraf *et al.*, 2005). Sin embargo, la mayoría de los investigadores concuerda en que la Economía del Comportamiento actual surgió en la segunda mitad del siglo XX como una respuesta a la Teoría de la Elección Racional (Wilkinson y Klaes, 2018, p. 14). En un inicio, la respuesta se basó simplemente en el compendio de anomalías que mostraban comportamientos incompatibles con los supuestos de la teoría dominante, aunque en las últimas décadas los trabajos han buscado integrar teorías, conceptos y métodos, principalmente de la psicología, para explicar esos comportamientos.

Los modelos basados en la Teoría de la Elección Racional suponen que los individuos buscan maximizar su felicidad, operacionalizada mediante el término *utilidad*, eligiendo siempre lo que más les beneficia dentro de lo que pueden pagar. Además, suponen que los individuos tienen las capacidades cognitivas y la información necesaria para tomar esas decisiones. Esto implica un tipo de racionalidad económica muy estricto, pero que es conveniente por su tractabilidad al momento de hacer modelos sobre la toma de decisiones. En síntesis, la racionalidad económica implica que las personas siempre saben lo que quieren y que sus preferencias guardan criterios mínimos de consistencia lógica.³

Si bien en muchos contextos la Teoría de la Elección Racional hace predicciones suficientemente buenas, se han mostrado numerosas evidencias de comportamientos que ponen en duda la capacidad predictiva de la racionalidad económica. Desde su origen en los trabajos seminales de Herbert Simon, las investigaciones en Economía del Comportamiento han mostrado que, por ejemplo, las personas suelen no optimizar de forma correcta la manera en que usan sus ingresos (i.e. Thaler, 1980; Bertrand *et al.*, 2006), no tienen preferencias intertemporales consistentes (i.e. Laibson, 1997; O'Donoghue y Rabin, 1999). También, las personas tienen problemas al

³ En términos técnicos, se dice que un individuo tiene preferencias *racionales* si sus preferencias son simultáneamente completas y transitivas. La completitud quiere decir que la persona puede decir para cualquier par de opciones cuál es la que prefiere. La transitividad quiere decir que sus preferencias respetan la transitividad lógica. Para un tratamiento formal de estos supuestos, se puede ver el capítulo 1 de *Microeconomic Theory* (Mas-Colell *et al.*, 1995)

analizar probabilidades y riesgos (i.e. Tversky y Kahneman, 1974; Kahneman y Tversky, 1979) y actúan de forma mucho más cooperativa de lo que modelos simplistas basados en la Teoría de la Elección Racional predicen (i.e. Ostrom, 2000; Fehr y Schmidt, 1999). De forma crucial, la investigación en Economía del Comportamiento ha mostrado que estas desviaciones, primero consideradas anomalías, entre lo que predice la racionalidad económica y el comportamiento de las personas son sistemáticas por lo que se pueden modelar y analizar de forma rigurosa. Estas desviaciones son lo que en la literatura se conoce como *sesgos cognitivos* (Angner, 2020).

En la actualidad, existe un consenso en las principales corrientes de la Economía y otras ciencias sociales de que es necesario tomar en cuenta aspectos conductuales como los sesgos cognitivos en las explicaciones del comportamiento económico de las personas. Muestra de esto es la creciente atención de la literatura en Economía a esta disciplina. Geiger (2017) mostró mediante un análisis cuantitativo de las publicaciones en las principales revistas académicas de Economía que en las últimas dos décadas la Economía Conductual se ha instalado entre las principales áreas de investigación en la disciplina. Por otra parte, no es poco importante mencionar que los principales exponentes de la Economía del Comportamiento han recibido el Premio de Economía en Memoria de Alfred Nobel en las últimas décadas.

Pese a su presente centralidad en la literatura académica, la Economía del Comportamiento dista de ser una disciplina monolítica. En realidad, alberga múltiples programas de investigación que ofrecen interpretaciones divergentes sobre qué son y cómo deben entenderse los sesgos cognitivos (Page, 2023, p. 42-45). Autores como Herbert Simon han interpretado las desviaciones respecto de la Teoría de la Elección Racional como expresiones de racionalidad limitada, donde los agentes buscan soluciones satisfactorias, y no necesariamente las más óptimas, dadas sus restricciones cognitivas (Simon, 1955; Hernández-Cervantes, 2024). Otros autores, en lo que se ha conocido como la tradición de heurísticas y sesgos, sostienen que los sesgos reflejan atajos cognitivos que conducen a errores sistemáticos en la toma de decisiones (Tversky y Kahneman, 1974; Sturm, 2012). Una tercera corriente, conocida como la idea de racionalidad ecológica, afirma que muchos de estos comportamientos no deben interpretarse como errores, sino como adaptaciones funcionales a entornos específicos, de modo que

la racionalidad depende de la estructura ecológica de la tarea (Gigerenzer, 2025; Hernández-Cervantes, 2022; 2024).

En sí mismos, los descubrimientos de la Economía del Comportamiento son, como resultados científicos, independientes de su uso en las políticas públicas. No obstante, la interpretación basada en la tradición de heurísticas y sesgos ha motivado la idea de que el gobierno puede usar el conocimiento de la psicología humana para motivar comportamientos que eviten errores en la toma de decisiones sin atentar contra la libertad de elección. A esa propuesta es a lo que Cass Sunstein y Richard Thaler, sus principales defensores, han denominado *Paternalismo Libertario* (Sunstein y Thaler, 2005). Bajo la interpretación de la racionalidad económica como un parámetro normativo, se sigue el argumento central del argumento del Paternalismo Libertario: si los sesgos desvían a las personas de los parámetros de la elección racional, el gobierno está facultado para ayudarlas a acercarse a ellos y, consecuentemente, aumentar su bienestar.

2. EL ARGUMENTO DEL PATERNALISMO LIBERTARIO

El argumento en favor del Paternalismo Libertario comienza por notar que las decisiones son siempre contextuales. Por ejemplo, cuando en un restaurante uno toma la decisión entre pedir un plato saludable o uno con menos valor nutricional, el menú tiene que estar diseñado de alguna manera. No es posible que el menú presente la información libre de elementos como, por ejemplo, el orden en que se muestran o la forma de explicar los ingredientes. De igual manera, los trámites ante el gobierno que requieren de algún formato requieren que el formato tenga algún diseño. Ese contexto en el que se toma una elección es lo que se conoce como *arquitectura de las decisiones* (Sunstein, 2019, p. 11).

La evidencia encontrada en la Economía del Comportamiento muestra que los contextos no son neutrales. Las decisiones reales de las personas no se hacen en el vacío situacional modelado por la Teoría de la Elección Racional en la que los agentes económicos hacen sus elecciones solo tomando en cuenta sus preferencias, su presupuesto y los precios de lo que pueden elegir. Esta carencia se suma a la presencia de los sesgos y los límites de procesamiento cognitivo del cerebro humano mencionados en la sección

anterior. Del reconocimiento del impacto de la arquitectura de la decisión y de los sesgos cognitivos se sigue que aunque no toda la información que se nos presenta es relevante para una decisión en particular, no somos perfectamente capaces de discernir qué es lo que nos debe importar. En síntesis: la arquitectura de las decisiones afecta el proceso de toma de decisiones de las personas pudiéndolas llevar a elegir lo que no les conviene.

Por poner un ejemplo, existe un fenómeno llamado *sesgo del dígito izquierdo*. Este se refiere a la tendencia de las personas a centrarse desproporcionadamente en los dígitos más a la izquierda de un número, lo que a menudo los lleva a subestimar o malinterpretar el valor completo. De esta forma, un producto con un precio de \$499 podría ser percibido como significativamente más barato que uno con un precio de \$500 aunque la diferencia sea solo de un peso. Este sesgo puede tener implicaciones significativas en varios dominios, como estrategias de precios en el comercio minorista o el mercado inmobiliario. Existe evidencia de que, en el mercado de viviendas sueco, los apartamentos con precios de salida justo por debajo de millones redondos terminan siendo vendidos a un precio final más alto después de una subasta posiblemente debido a este sesgo (Repetto y Solís, 2020). De igual forma, compañías de transporte como Lyft en Estados Unidos, a sabiendas de la existencia de este sesgo, diseñan sus esquemas de precios para atraer más clientes (List *et al.*, 2023). Como consecuencia, los consumidores podrían malinterpretar las señales del mercado, resultando en pérdidas financieras que podrían disminuir su bienestar. No obstante, este aspecto contextual es inevitable: es necesario que los productos se anuncien con algún precio y es posible que algunos de esos precios, incluso de forma no intencional, cambien las decisiones de las personas, impactando su bienestar.

Existen numerosos casos similares. Se sabe que los seres humanos tenemos un sesgo cognitivo que nos hace tomar más en cuenta las necesidades de aquellos que pertenecen a nuestro propio grupo llamado *sesgo intragrupal* (Robalo *et al.*, 2017). Otro sesgo, llamado *sesgo de status quo*, hace que tendamos a preferir no cambiar el estado actual de las cosas (Kahneman *et al.*, 1991). Finalmente, lo que de hecho es el argumento detrás de las líneas en el metro, llamado *normas sociales*, que hace que busquemos adecuar nuestro comportamiento de acuerdo con las señales sobre lo que se espera de nosotros (Bicchieri *et al.*, 2022). Como es inevitable que pertenezcamos

a algún grupo, que exista una opción por defecto y que recibamos información sobre lo que se espera de nosotros, nuestras decisiones siempre estarán influenciadas por esos fenómenos. De esta manera, la arquitectura de las decisiones siempre nos da un *pequeño empujón* en nuestras decisiones que puede ayudarnos o perjudicarnos.

Según Sunstein, la arquitectura de las decisiones es equiparable a la arquitectura de los edificios tal y cual la comprendemos comúnmente. Quienes diseñan edificios comprenden que la estructura, organización, colores y decorado de las construcciones afecta cómo los individuos se comportan y se mueven dentro de ellos. Sin embargo, una vez construidos, la influencia de la arquitectura de los edificios pasa fácilmente desapercibida por quienes los habitan. De forma similar, defiende Sunstein, la influencia de la arquitectura de las decisiones termina siendo “parte esencial del contexto social que son tan dadas por hecho que se vuelven innombradas e invisibles” (Sunstein, 2014, p. 22).

La mala arquitectura de un edificio puede ser perjudicial para las actividades que se realizan en él. Por ejemplo, la organización de los espacios de trabajo en una oficina puede hacer que sea confusa y las personas tiendan a perderse en él o tener una sensación de enclaustramiento. De forma similar, los defensores del Paternalismo Libertario explican que la arquitectura de las decisiones puede disminuir el bienestar de las personas cuando los llevan a cometer errores respecto a sus finanzas, salud, educación y otros aspectos relevantes de su vida.

2.1. Los errores como justificación del Paternalismo Libertario

Las potenciales consecuencias perniciosas de una arquitectura de la decisión, argumentan los defensores del Paternalismo Libertario, son similares a los tradicionales fallos de mercado, como los monopolios o la información asimétrica, que provocan ineficiencias y disminuyen el bienestar de una economía en su conjunto. Los fallos de mercado son *errores* en el sentido de que se desvían del ideal normativo de la competencia perfecta. De forma similar, los sesgos pueden hacer que los individuos tomen decisiones que no se ajustan a la racionalidad económica, por lo que no maximizan su utilidad. En consecuencia, se puede decir que las malas arquitecturas de las decisiones provocan, debido a los sesgos, *errores* en la toma de decisiones.

Por ejemplo, las malas arquitecturas de las decisiones podrían hacer que las personas hagan menos ejercicio de lo que deberían para estar sanos, que retrasen comenzar un trabajo escolar o que se olviden de una reunión importante o que no sean constantes tomando sus medicamentos. Todos estos comportamientos se asumen contrarios a los deseos de las personas de vivir vidas largas, saludables y económicamente prósperas. Entonces, según este argumento, de igual forma que los fallos de mercado justifican la regulación de los mercados, los sesgos legitiman la intervención gubernamental diseñando e imponiendo algunas arquitecturas de las decisiones que ayuden a las personas a elegir lo que les conviene.

Thaler y Sunstein (2021) han defendido que este argumento no depende de la supuesta *irracionalidad* de las personas defendida por los investigadores en la corriente de heurísticas y sesgos. Dicen que también personas que prefieran explicaciones en la racionalidad limitada o la racionalidad ecológica aceptarían el impacto de la complejidad de algunos entornos de decisión. En palabras de Thaler y Sunstein “no es que creamos que las personas sean tontas, sino que creemos que el mundo es muy complicado” (2021, p. 312). En ese sentido, el objetivo de un gobierno conductual, es decir un gobierno que implemente estrategias basadas en la psicología humana para dirigir comportamientos, no es manipular a los individuos sino mejorar la *navegabilidad* de las arquitecturas de las decisiones para que tomen las opciones que elegirían si fueran enteramente racionales (Sunstein, 2019, p. 53).

2.2. El Paternalismo Libertario y el principio de no-agresión

En su obra, Cass Sunstein defiende el Paternalismo Libertario de la preocupación del liberalismo clásico por limitar el ejercicio de poder del estado en la vida privada de las personas. De hecho, Thaler y Sunstein (2021, p. 314) aceptan que desde el inicio sabían el término Paternalismo Libertario resultaría chocante principalmente para los libertarios. No obstante, dicen que su posición debería ser aceptable también para ellos (Thaler y Sunstein, 2021, p. 314), aunque enfatizan que en el término *libertario* es un adjetivo de *paternalismo* y no al revés. Es decir, no proponen un tipo de *libertarianismo* sino una variante del paternalismo que, argumentan, tiene congruencia con muchas de las preocupaciones liberales.

Para enfatizar esta congruencia, en varios de sus textos, en particular en *Why Nudge?* (2014), Sunstein analiza el *Paternalismo Libertario* a la luz del *principio de no-agresión* propuesto por John Stuart Mill en *On Liberty* como criterio mínimo del intervencionismo estatal. El principio de no-agresión se deriva de dos máximas morales. La primera es que las personas no son responsables frente a sus iguales de acciones que no afectan a nadie más que a ellos mismos. Es decir: si algo me afecta a mí y a nadie más, no tengo por qué dar ninguna explicación a alguien. La segunda es que cuando las acciones de una persona pueden dañar a los demás, la persona puede legítimamente ser objeto de castigos que prevengan ese daño (Mill, 2015, p. 91). Entonces, el principio de no agresión se puede enunciar como que “el único propósito por el que se puede ejercer poder sobre cualquier miembro de una sociedad civilizada, en contra de sus deseos, es prevenir el daño a otras personas. Su propio bien, sea físico o moral, no es una razón suficiente” (Mill, 2015, p. 75).

Es necesario aclarar que Stuart Mill no está en contra de que las personas tengan incluso el deber moral de aconsejar a los demás para promover su beneficio, prevenir accidentes o generar hábitos. De hecho, uno de los temas centrales de *On Liberty* es que las sociedades se enriquecen cuando las personas son libres de argumentar para intentar persuadir a los demás sobre sus estilos de vida y escalas de valores. No obstante, defiende que “ninguna persona, ni tampoco un grupo de ellas, tiene legitimidad para decirle a otro ser humano adulto qué no debe hacer con su vida, por su propio beneficio, lo que elija hacer con ella” (Mill, 2015, p. 74). Es decir, imponer ciertas decisiones a los demás, por más que creamos que les convienen, niega sus capacidades y los tratan como infantes o subordinados.

Es por estas razones que la idea del Paternalismo Libertario puede resultar cuando menos sospechosa bajo una perspectiva liberal. Si las arquitecturas de las decisiones son invisibles para los individuos y los sesgos cognitivos son inevitables, la acción del estado que los utilice para dirigir comportamientos terminaría oculta de la mirada pública. Así, no podría considerarse que el estado busque persuadir a los individuos para evitar sus errores, sino que los manipularía en una dirección o en otra. Tales estrategias, por más que sean hechas con la intención de beneficiar a las personas, serían intervenciones ilegítimas en su vida privada y podrían fácilmente resultar en abusos nada compatibles con un liberalismo auténtico.

En respuesta a este razonamiento, Cass Sunstein argumenta que el principio de no-agresión no contradice la idea de un gobierno conductual, aunque este actúe en circunstancias donde los individuos realizan acciones que no afectan a los demás. Ofrece tres argumentos para defender su tesis. El primero de ellos es que muchas políticas públicas actuales ya se basan en la idea de que las personas necesitan ayuda para tomar mejores decisiones. Como muestra, menciona regulaciones sobre medicamentos con prescripción médica, las etiquetas de información de consumo energético y las leyes de salubridad en la venta de alimentos (Sunstein, 2014, p. 18). En su opinión, comprometerse con un liberalismo puro haría que esas políticas fueran eliminadas. Dado que sospecha que la mayoría de las personas están de acuerdo con esas políticas, cree que, de entrada, ya ponen matices al argumento liberal

El segundo argumento es que la existencia de los errores cognitivos debilita el conocido *Argumento Epistémico* de Stuart Mill, según el cual cada persona es la más capaz de procurar su propio bienestar (Sunstein, 2014, p. 25). Esto está en contra de la idea de que nadie tiene legitimidad para intervenir en la vida de los demás para imponer decisiones en su estilo de vida. La razón es que el argumento de Mill se basa en que es el individuo quien puede saber lo que más le conviene y por tanto quien puede decidir mejor. Sin embargo, razona Sunstein, si la persona está sujeta a sesgos cognitivos, aunque pudiera ser verdad que la persona sepa lo que quiere, no siempre será la indicada para tomar las mejores decisiones de forma autónoma. Otras personas que le ayuden a evitar los errores le harían un favor al tomar decisiones en su nombre.

Finalmente, Sunstein defiende que como Stuart Mill desconocía de la existencia de los sesgos cognitivos, no notó sus riesgos. Según Sunstein, esto se puede explicar con el experimento mental propuesto por Mill para argumentar que en ocasiones el estado puede intervenir en la vida de las personas para evitarles daños indeseados. Mill invita a imaginar que un agente de gobierno observa a una persona que camina en dirección a un puente dañado y no hay tiempo para saber si pretende intentar cruzarlo por su propia voluntad o no. Según Mill, el agente del gobierno estaría legitimado a actuar, deteniéndolo por la fuerza dado que es poco probable que quiera tirarse de él. Más aún, si el puente tiene señales que, por malicia o por

descuido, invitan a cruzarlo, el agente de gobierno estaría obligado a detener a la persona empujándola o advirtiéndole (Mill, 2015, p. 91).

Para Sunstein, esta situación es equivalente a la de las malas arquitecturas de las decisiones. Las personas no quieren cometer errores: quieren hacer ejercicio, alimentarse mejor, ahorrar más, mantener sus amistades y cuidar el medio ambiente para tener una vida larga, tranquila y próspera. Sin embargo, como lo muestra la Economía del Comportamiento, están constantemente “ocupadas, tratando de mantenerse en un mundo complejo en el que no pueden detenerse a pensar profunda y detenidamente sobre cada una de sus decisiones” (Thaler y Sunstein, 2021, p. 46). En esta situación, argumentan los paternalistas libertarios, el gobierno podría legítimamente intervenir en los contextos en que las personas toman decisiones para reducir los errores inducidos por la complejidad del mundo en el que se desenvuelven con una racionalidad limitada.

2.3. *Los pequeños empujones*

La principal técnica de intervención propuesta por el Paternalismo Libertario es el *nudge* o, en español, *pequeño empujón*. En pocas palabras, los *empujones* pueden ser entendidos como intervenciones que aprovechan los sesgos cognitivos para dirigir las decisiones de las personas en alguna dirección preestablecida. Thaler y Sunstein definen este concepto más formalmente como “cualquier aspecto de la arquitectura de las decisiones que afecta el comportamiento de las personas de una manera predecible sin prohibir ninguna opción o cambiar de forma significativa sus incentivos económicos” (2021, p. 8). Añaden para que algo sea considerado como *empujón*, debe ser fácil y barato de evitar desde la perspectiva de quien lo recibe. Es decir, no debe dificultar significativamente que la persona tome una decisión distinta a la deseada por el diseñador del empujón. Además, señalan que los empujones propiamente dichos son intencionales; es decir, los aspectos de las arquitecturas de las decisiones que cambian comportamientos, pero no fueron puestos con un objetivo, no cuentan como empujones.⁴

⁴ Aunque no es el punto de este trabajo, se debe notar que esto genera un problema en el concepto de *arquitectura de las decisiones* cuando se intenta hacer el símil con el concepto

Los empujones han crecido exponencialmente en popularidad entre los diseñadores de políticas públicas. Su aplicación ha sido amplia alrededor del mundo intentando resolver problemas de todo tipo. Por ejemplo, muchos gobiernos, incluidos varios países latinoamericanos, han utilizado estas herramientas para reducir el consumo de alimentos poco saludables mediante sistemas de etiquetado nutricional (Cawley *et al.*, 2015); para motivar a los padres a involucrarse más en el aprendizaje de sus hijos (Berlinski *et al.*, 2021); para combatir el cambio climático (Vlasceanu *et al.*, 2024); para aumentar las tasas de vacunación en diversos contextos (Milkman *et al.*, 2021), entre otros.⁵

Una razón que explica la rápida aceptación de los empujones como tipo de intervención gubernamental es que, al menos en teoría, se puede medir con precisión su efectividad causal utilizando experimentos aleatorios controlados, RCTs por sus siglas en inglés. Una segunda razón del éxito de los empujones es que su aprobación en un programa político puede ser más sencilla que otro tipo de políticas públicas. El motivo es que los empujones no implican cambios en las leyes o reglamentos pues, por su propia definición, deben mantener todas las opciones e incentivos. Como consecuencia, en raras ocasiones deben ser discutidos en órganos legislativos o necesitar aprobaciones por grados elevados en los gobiernos. Esto, según sus defensores los hace una herramienta de acción rápida para el gobierno.

Finalmente, una tercera razón que explica el éxito de los empujones es que, según Sunstein y Thaler (2003), deberían ser más aceptables para los liberales que otro tipo de intervenciones. Los empujones, al no prohibir opciones, buscan preservar la libertad de elección. Son, en ese sentido, *liber-*

tradicional de arquitectura. También los arquitectos comprenden que algunos entornos, entre los que están los naturales, es decir los no intencionalmente creados, no pueden ser considerados arquitectura. Incluso, algunos filósofos de la arquitectura defienden que no todos los edificios son *arquitectura*, pues solo las construcciones hechas por seres humanos que tienen un objetivo estético específico o una función asignada que guía su diseño pueden ser considerados como arquitectónicos (Graham, 2003, p. 561). Así, se podría decir que aunque todos los contextos en los que se toma una decisión la afectan, no todos podrían, en sentido estricto, ser considerados *arquitecturas*.

⁵ El documento de la OECD (2017) titulado *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*, presenta una amplia lista de aplicaciones de empujones en muchos ámbitos.

tarios. Además, a diferencia de otros enfoques, el Paternalismo Libertario puede ser considerado un tipo de paternalismo débil en términos de Dworkin (2020). Es decir, un paternalismo que modifica los medios y no los objetivos de las personas, alineándose con la visión de Thaler y Sunstein de “ayudar a las personas a buscar los mejores medios para sus propios fines” (2021, p. 312). Es decir, los empujones, para ser considerados como tales, deben ser benéficos desde la perspectiva de quien los recibe y, por tanto, serían elegidos por ellos mismos en ausencia de los sesgos cognitivos.

2.4. Objeciones principales al Paternalismo Libertario

La creciente influencia del Paternalismo Libertario y los empujones como instrumento de política pública ha motivado un análisis desde varias perspectivas. Por ejemplo, se ha dicho que el término es en realidad un oxímoron, señalando, como después han aceptado sus proponentes, que se trata de un tipo de paternalismo poco compatible con el libertarianismo (Mitchell, 2005; Rebonato, 2014). Siguiendo una línea similar, Oliver (2023; 2019) ha argumentado que, aunque el Paternalismo Libertario suele presentarse como «neutral» al simplemente buscar mejorar el bienestar de las personas en sus propios términos, en realidad impone juicios normativos, por lo que su uso está difícilmente despolitizado y se corre el riesgo de infantilizarlas.

Por su parte, Sugden (2008) defiende que incluso si las preferencias de las personas son inconsistentes, no se sigue que el único camino sea el paternalismo y que soluciones de mercado pueden ser defendibles aprovechando el principio de ventaja mutua. Es decir, que el mercado crea un sistema en el que los demás ganan cuando todos ganan. Así, por ejemplo, se podrían pensar en soluciones privadas que eviten sesgos cognitivos. Un ejemplo trivial de esto es una aplicación que nos recuerde ahorrar.

Arellano Gault y Barreto Pérez (2016) llaman a las herramientas del Paternalismo Libertario una moda administrativa, pues se han posicionado en la literatura de las políticas públicas con un nombre llamativo, aunque su aplicación no siempre es acompañada de un análisis de sus supuestos y de su efectividad. De hecho, estudios recientes muestran que, en promedio, los efectos de los empujones son muy pequeños o de corta duración (Mertens *et al.*, 2021; Maier *et al.*, 2022). Además, dado que muchas veces los empu-

jones pueden ser implementados sin cambios que los obliguen a pasar por una discusión pública, podría convertirlos en una herramienta opaca y, por tanto, poco congruente con la democracia.

3. LA OBJECCIÓN EPISTÉMICA DEL PATERNALISMO LIBERTARIO

Este trabajo se centra en las consecuencias de una crítica al Paternalismo Libertario que subyace a las mencionadas, llamada la *objección epistémica*. Esta objeción se centra en dudar de que podemos saber si alguien ha cometido un *error* en algún comportamiento. Esto, partiendo del supuesto del Paternalismo Libertario de que alguien cometió un error si actuó en contra de sus preferencias reales y, por tanto, dañó su propio bienestar.

Para comprender en qué consiste la objeción, es necesario observar que para que el Paternalismo Libertario esté justificado el arquitecto de las decisiones (esto es, la persona que diseña un contexto con la intención de lograr cierto comportamiento) debe saber tres cosas. En primer lugar, debe conocer las preferencias de la persona a la que quiere intervenir. Es decir, debe saber qué es lo que más le conviene. En segundo lugar, debe poder predecir cómo un contexto va a afectar sus decisiones. Esto es, debe conocer la relación causal entre el empujón y la decisión del individuo. Finalmente, debe saber que tiene una ventaja epistémica respecto al individuo en lo anterior. En otras palabras, debe saber que conoce mejor sus preferencias o sabe mejor cómo el contexto le afecta. La razón es que en caso de que el individuo sepa más sobre lo que le conviene y cómo el contexto le afecta, no se necesitaría de alguien que le ayudara a tomar la mejor decisión.

La Economía del Comportamiento, usando experimentos controlados, puede dar una muy clara idea de cómo los contextos afectan las decisiones individuales. No obstante, la objeción epistémica es un argumento que propone que precisamente por el efecto de los contextos en las decisiones deberíamos dudar de que podamos conocer cuáles son las preferencias de los demás. Si esto es así, deberíamos dudar de que podamos saber si un comportamiento es un error. La razón es que si aceptamos que las decisiones son inevitablemente moldeadas por su contexto, los diseñadores de políticas públicas nunca pueden observar las preferencias reales de las personas porque no existen contextos neutrales en los cuales hacer dichas observaciones.

Como ejemplo, imaginemos que una persona en un restaurante consume más alcohol del que se considera saludable. Por simplicidad, supongamos que esa acción no tiene consecuencias para nadie más. Un diseñador de políticas públicas podría argumentar que esa persona está bebiendo más de lo que realmente desearía pues su consumo le generará enfermedades y es razonable pensar que no quiere estar enfermo. Además, podría acusar al ambiente del restaurante, la arquitectura de la decisión, de inducir a la persona a cometer ese error. Por ejemplo, porque el dueño del restaurante hace que los meseros recomienden cervezas cuando los comensales piden una recomendación. Supongamos que el diseñador de políticas públicas modifica esa práctica de tal manera que las bebidas alcohólicas sigan ahí, pero que lo que se recomienda sea agua de jamaica y que, luego del cambio, se observa que la persona consume menos alcohol.

A partir del cambio en la decisión, incluso si se usó un experimento controlado para evaluar el efecto causal de la recomendación de los meseros, no se puede afirmar que la verdadera preferencia de la persona, lo que realmente quería hacer, fuera beber menos alcohol. La razón es que las dos decisiones se hicieron en un contexto, por lo que desconocemos en cuál de los dos se reflejan sus preferencias auténticas. Tampoco sirve hacer una pregunta directa, pues, la pregunta es un contexto en sí mismo y la respuesta podría no reflejar la preferencia real de la persona. Entonces, es posible que, de hecho, el individuo disfrute tanto de las cervezas que, a pesar de conocer las consecuencias, esté dispuesto a enfrentar riesgos de salud. Si ese es el caso, el cambio propuesto por el arquitecto de las decisiones es lo que lo hace cometer un error y no lo que lo evita. En conclusión, como no podemos saber si una intervención va a beneficiar o perjudicar a alguien, no podemos decir que tenemos la ventaja epistémica necesaria para justificar el Paternalismo Libertario.

3.1. Contraargumentos a la objeción epistémica

Una primera forma de responder a la objeción epistémica es decir que, aunque no podamos saber lo que realmente quiere una persona, podemos tener una opinión informada de sus deseos. Se puede sospechar que todas las personas quieren salud, educación, ahorros y seguridad. No obstante, se

debe observar que en ocasiones la gente elige otras cosas que ven como más importantes. Varias personas están dispuestas a gastar su dinero en cosas que otros consideran inútiles; otros participan en deportes extremos en los que arriesgan su vida, pero de los que obtienen placer; otros deciden invertir su dinero en empresas riesgosas pero que les pueden reportar muchos beneficios; otros más actúan siguiendo normas morales y tradiciones que podríamos no entender pero que no dañan a nadie más que, quizás, a ellos. Entonces la objeción se mantiene, cuando los empujones son aplicados a personas que no los quieren, no respetan la autonomía de los individuos, por lo que no son consistentes con lo que busca ser el Paternalismo Libertario.

En un segundo argumento, respondiendo a un ejemplo similar al planteado anteriormente, Sunstein y Thaler (2003, p. 1164) dicen que lo que muestra la «reversión de elección» cuando la arquitectura de la decisión cambia es que las preferencias de las personas no están formadas antes de que se encuentren en una situación concreta. Esto es, proponen que la evidencia encontrada por la Economía del Comportamiento invita a pensar que no es que las preferencias sean meramente «inconsistentes» o que sean maleables al contexto sino que no existen por sí mismas y que solo existen en relación a un contexto determinado. Entonces, si hay dos opciones no podemos decir algo como «la persona prefiere A sobre B» sino que solo podemos decir «la persona prefiere A sobre B en la situación J pero B sobre A en la situación H». Si esto es así, entonces no hay unas preferencias que deban ser respetadas ex ante. Volviendo a nuestro ejemplo, no es que la persona prefiera la cerveza o el agua de jamaica, sino que prefiere una u otra según lo que se le ofrezca. Así, lo que el arquitecto de las decisiones hace es decidir cuáles son las preferencias que impondrá en el individuo. Consecuentemente, el arquitecto de las decisiones puede actuar respecto a lo que considera mejor para la persona en el largo plazo, o lo que le reducirá la probabilidad de arrepentimiento, en donde puede asumir que preferirá la salud.

Este argumento tiene dos problemas. El primero es que se basa de nuevo en el supuesto de que el arquitecto puede tener una creencia lo suficientemente informada de cuáles son las preferencias generales del individuo (cerveza ahora o salud después). Sugden argumenta que esto implica que deben saber qué es lo que preferiría el individuo “si tuviera información completa, una capacidad cognitiva ilimitada y si no tuviera problemas de

autocontrol” (2008; 2018). Para poder saber eso el arquitecto debería tener esas características. Dado que el arquitecto también es una persona y, por la misma evidencia, sabemos que está atado a los mismos sesgos que los demás, no puede tener tal conocimiento. El segundo problema es que el argumento, al dudar de que las preferencias existan antes de que una situación concreta se presente, elimina la necesidad del paternalismo, pues este supone que existen unas preferencias independientes «en el largo plazo», o un «bienestar general», que pueda ser maximizado.

Bernheim y Rangel (2007) ofrecen como contraargumento que el hecho de que la «reversión de elección» exista y, por tanto la objeción epistémica sea válida, no elimina la posibilidad de que el individuo esté cometiendo un error y que, por tanto, un maximizador de la utilidad social como el gobierno pueda ayudarle. No obstante, dicen que si tal maximizador social quiere hacerlo, la única forma que tiene para actuar es hacerlo de forma paternalista asumiendo que la persona tiene unas preferencias promedio o similares a las de él.

Debemos observar que esto no es realmente así. En primer lugar, porque podríamos confiar en que las dinámicas del mercado, basadas en última instancia en la búsqueda de la ventaja mutua, ayudarán al individuo a maximizar su bienestar Sugden (2008). Además, incluso si no tenemos el mismo optimismo pro-mercado que Sugden, podemos ver que, como menciona John Stuart Mill (2015, p. 91), si no se tiene certeza de que exista un riesgo o si es no es posible descubrir si la persona comprende una situación, no solo nos queda la opción de limitar o intentar guiar sus decisiones, sino que podemos detenerlo para saber qué es lo que se propone.

Esto está en la línea de las alternativas a los empujones como los *boost*, que buscan fortalecer las capacidades de los individuos (Hertwig y Grüne-Yanoff, 2017), los *nudges ampliados* que pretenden agregar un componente reflexivo y deliberativo a los empujones simples (Banerjee y John, 2021), o los *budges* que pretenden, en vez de interferir en las decisiones individuales, regular a terceros cuando estos buscan beneficios a partir de los sesgos cognitivos (Oliver, 2019). Todas estas alternativas, discutidas en la literatura de las políticas públicas conductuales, son menos paternalistas que las herramientas usuales del Paternalismo Libertario.

En conclusión, la objeción epistémica representa un reto al argumento que pretende decir que el Paternalismo Libertario es una especie más suave

de paternalismo que otro tipo de herramientas. Debe quedar claro, no obstante, que esto no implica que sea inaceptable sino que para aceptarlo debemos ser más paternalistas y menos libertarios de lo que Thaler y Sunstein parecen querer decir. Una segunda consecuencia de la objeción epistémica, como se discute a continuación, es que la distinción entre los empujones y lo que se ha conocido como su contrario, los «enlodamientos» no puede basarse en las consecuencias de las políticas públicas conductuales en el bienestar de las personas.

4. EL PROBLEMA DE LA DEMARCACIÓN ENTRE *EMPUJONES* Y *ENLODAMIENTOS*

La literatura reciente utiliza las palabras «empujón» y «enlodamiento» como antónimos. Los empujones se asumen como deseables y los enlodamientos como lo contrario. No obstante, la demarcación entre ambos conceptos sigue siendo un tema de discusión entre los especialistas.

La principal dimensión de la discusión es si empujones y enlodamientos son términos normativos o descriptivos. En otras palabras, si al decir que algo es un empujón estamos diciendo que es en algún sentido benéfico o si estamos aludiendo simplemente a alguna característica de la intervención. Si son términos normativos, entonces deberíamos decir una característica que sea la determinante para poder definir que una intervención conductual es buena o moralmente aceptable y cuándo no. Si, por lo contrario, empujones y enlodamientos son términos descriptivos, entonces deberíamos decir una característica que inequívocamente tengan los primeros que no tengan los segundos y que sea independiente de los efectos sobre quienes las reciben.

El origen de la discusión surge de que los dos inventores del término empujón, Richard Thaler y Cass Sunstein, no concuerdan en su definición de enlodamiento (Newall, 2023). Sunstein define enlodamiento de forma descriptiva como “una fricción excesiva o injustificada...que consume tiempo y dinero, que hace la vida menos navegable... y que elimina oportunidades a las personas de acceder a bienes y servicios importantes” (2022). Esta definición se relaciona con los argumentos que ofrece en su libro *On Freedom* (2019) en el que, alejándose de la definición que hizo con Thaler, entiende los empujones como mejoras en la navegabilidad de los entornos

de decisión. Los enlodamientos serían simplemente lo contrario: intervenciones que hacen los contextos de decisión más complejos.

Este criterio de demarcación tiene tres problemas. En primer lugar, hace a los enlodamientos equivalentes a lo que en la literatura de administración pública se conoce como «sobrecarga administrativa», pues hay muchos aspectos no conductuales o dependientes de fenómenos cognitivos que hacen las cosas más complicadas. Un ejemplo es cuando un trámite en el gobierno tiene requisitos redundantes. En ese sentido, desdibuja lo que hace a las estrategias del Paternalismo Libertario distintas a las demás.

En segundo lugar, Mills (2020) observa que ese criterio de demarcación plantea una asimetría entre empujones y enlodamientos. En particular, nota que muchos empujones hacen más fácil tomar una decisión, pero al hacerlo hacen que sea más difícil tomar otra decisión. Por ejemplo, un empujón que facilite tomar agua para mejorar la salud hace más difícil tomar refresco. Esto vacía la definición, pues si una intervención es un empujón o un enlodamiento no dependería de la intervención misma sino de la opción a la que se refiere.

En cambio, Thaler comprende la diferencia entre empujones y enlodamientos como normativa. En su propuesta, un enlodamiento es una intervención que “utiliza las mismas técnicas que un empujón pero para fines menos benevolentes” (2018). Así, manteniéndose en la comprensión original de empujón, los enlodamientos se diferencian de los empujones en que desalientan comportamientos benéficos para las personas a quienes se aplica o que alientan comportamientos que las dañan. Un ejemplo de enlodamiento en esos términos sería una publicidad de cigarrillos basada en las normas sociales.

Hortal y Segoviano Contreras (2023), tras hacer un cuidadoso análisis de la literatura, buscaron una taxonomía normativa de estos conceptos llegando a una propuesta similar a la de Thaler. Proponen que toda taxonomía que aspire a demarcar empujones y enlodamientos de forma normativa debe tomar en cuenta tanto los efectos de la intervención en las personas como si mantienen o no la autonomía individual. Lo que proponen es que los empujones son lo que aumenta el bienestar de las personas manteniendo su autonomía, sea de forma intencional o no, mientras que los enlodamientos son lo contrario.

Por otra parte, otros autores han buscado combinar las definiciones normativas y las descriptivas (Shahab y Lades, 2021; Soman *et al.*, 2020). Estos trabajos proponen entender a los enlodamientos como fricciones excesivas para tomar decisiones que son benéficas. No obstante, no resuelven el problema de que, bajo la definición de Sunstein, podría haber *empujones* dañinos y *enlodamientos* benéficos. Así, aunque busquen incorporar un aspecto descriptivo, terminan siendo propuestas normativas.

Las propuestas normativas mencionadas son, por la objeción epistémica, poco útiles. Si no podemos saber las preferencias de las personas, no podemos saber si una intervención conductual las beneficia o perjudica. Entonces, no podemos decir si algo es un empujón o un enlodamiento. Además, es posible que una misma intervención tenga efectos benéficos para unas personas y dañinos para otras. En tales casos, según estas taxonomías se tendría que decir que una cosa es un empujón para unos y un enlodamiento para otros, de lo que resulta inútil pretender que exista la necesidad de una definición general en primer lugar.

En síntesis, la objeción epistémica al Paternalismo Libertario tiene como consecuencia que los criterios que se han planteado para diferenciar empujones y enlodamientos sean poco claros. De hecho, se puede dudar que una definición sea posible en primer lugar. De ser así, los términos enlodamientos y empujones no son descripciones de una intervención conductual sino simplemente, juicios de valor de los analistas de políticas públicas.

También puede que exista alguna otra característica en las políticas públicas conductuales que pueda resultar útil para hacer la distinción. Una posibilidad es concentrarse en si los «*fines*» de la política son benevolentes o no para hacer la distinción. En esto resulta importante notar que, aunque la definición propuesta por Thaler (2018) claramente alude a los fines de la intervención y no a sus consecuencias, él mismo y quienes lo han seguido en la línea de demarcar los empujones de los enlodamientos con un criterio normativo se han concentrado, hasta donde tengo conocimiento, exclusivamente en las consecuencias en los individuos. Esto puede ser resultado de un sesgo consecuencialista relacionado con el utilitarismo que es común entre los economistas o con una simple imprecisión conceptual. No obstante, abre una guía para pensar que la distinción entre empujones y enlodamientos tendría más que ver con lo que quiere lograr el arquitecto de la decisión que con lo que en realidad logra.

Así, un enlodamiento sería una intervención, basada en los hallazgos de la Economía del Comportamiento, que busca, por cualquier motivo, reducir el bienestar de las personas mientras que un empujón sería lo contrario. Por poner un ejemplo, en el pasado no existía evidencia firme de las consecuencias negativas de la cocaína. De hecho, podía haber personas que creyeran de buena fe, dada la información a su alcance, que era benéfica en ciertas circunstancias. Entonces, un médico que usara alguna intervención conductual para hacer que su paciente consumiera cocaína podría estar haciendo un empujón si lo que quería era ayudarlo. En cambio, que un médico actual que haga lo mismo con el fin de enriquecerse de una sustancia ilícita haría un enlodamiento. Dado que el objetivo de este trabajo ha sido mostrar la objeción epistémica y sus consecuencias, la discusión de esta posibilidad de criterio de demarcación será tarea para futuras reflexiones.

5. CONCLUSIÓN

Una de las tareas principales de la filosofía es buscar la claridad conceptual. Está claro que existe esa necesidad en el problema de demarcación entre empujones y enlodamientos. La ambigüedad en las definiciones que se han propuesto hasta ahora y la aplicación de estos términos no es solo un problema semántico que puede llevar a confusiones conceptuales. También puede llevar a malas decisiones prácticas que afecten el bienestar de las personas.

Las discusiones contemporáneas en torno al Paternalismo Libertario muestran que la solidez conceptual de sus herramientas principales, empujón y enlodamiento, depende de supuestos epistémicos más exigentes de lo que sus defensores suelen admitir. Si aceptamos la objeción epistémica, entonces la promesa original del Paternalismo Libertario, que el Estado puede ayudar a las personas a realizar lo que realmente desean sin vulnerar su autonomía, se debilita notablemente. Esto no obliga a descartar las herramientas conductuales, pero sí demanda un replanteamiento profundo de sus justificaciones normativas y de los criterios que usamos para evaluar su legitimidad. Se propone que las definiciones normativas requieren marcos deliberativos más transparentes y menos dependientes de inferencias sobre supuestas preferencias internas. En última instancia, el análisis filosófico invita a desplazar el foco desde la optimización del bienestar hacia la construcción de instituciones que respeten la autonomía, fortalezcan capacidades y reduzcan asimetrías epistémicas entre arquitectos de las decisiones y ciudadanos.

FUENTES CONSULTADAS

- ANGNER, E. (2020). *A Course in Behavioral Economics*. Bloomsbury Publishing.
- ARELLANO, D. y BARRETO, E. (2016). Gobierno conductual: nudges, cambio de comportamiento inconsciente y opacidad. En *Foro internacional*. Vol. 56. Núm. 4. pp. 903-940. DOI: <https://doi.org/10.24201/fi.v56i4.2384>
- ASHRAF, N., CAMERER, C. y LOEWENSTEIN, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. En *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 19. Núm. 3. pp. 131-145. DOI: <https://doi.org/10.1257/089533005774357897>
- BADDELEY, M. (2017). *Behavioural Economics: a Very Short Introduction*. Oxford University Press.
- BANERJEE, S. y JOHN, P. (2021). Nudge plus: Incorporating Reflection into *Behavioural Public Policy*. En *Behavioural Public Policy*. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2021.6>
- BERTRAND, M., MULLAINATHAN, S. y SHAFIR, E. (2006). Behavioral Economics and Marketing in Consumer Finance. En *Journal of Public Policy & Marketing*. Vol. 25. Núm. 1. pp. 8-23. DOI: <https://doi.org/10.1509/jppm.25.1.8>
- BERLINSKI, S., BUSSO, M., DINKELMAN, T. y MARTÍNEZ, A. (2021). *Reducing Parent-School Information Gaps and Improving Education Outcomes: Evidence from High-Frequency Text Messages* (NBER Working Paper No. 28581). National Bureau of Economic Research. DOI: <https://doi.org/10.3386/w28581>
- BERNHEIM, D. y RANGEL, A. (2007). *Toward Choice-Theoretic Foundations for Behavioral Welfare Economics*. Discussion Paper, Resources for the Future, Washington, D.C.
- BICCHIERI, C., DIMANT, E., GELFAND, M. y SONDEREGGER, S. (2022). Social Norms and Behavior Change: the Interdisciplinary Research Frontier. En *Journal of Economic Behavior & Organization*. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2022.11.007>
- CARREÓN, G., GERSHENSON, C. y PINEDA, L. (2017). Improving Public Transportation Systems With Self-Organization: a Headway-Based Model and Regulation of Passenger Alighting and Boarding. En

- PloS One*. Vol. 12. Núm. 12. DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0190100>
- CAWLEY, J., SWEENEY, M., SOBAL, J., JUST, D., KAISER, H., SCHULZE, W., WETHINGTON, E. y WANSINK, B. (2015). The Impact of a Supermarket Nutrition Rating System on Purchases of Nutritious and Less Nutritious Foods. En *Public health nutrition*. Vol. 18. Núm. 1. pp. 8-14. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1368980014001529>
- DWORKIN, G. (2020). Paternalism. En *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Disponible en: URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/fall2020/entries/paternalism/>>.
- FEHR, E. y SCHMIDT, K. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. En *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 114. Núm. 3. pp. 817-868. DOI: <https://doi.org/10.1162/003355399556151>
- GEIGER, N. (2017). The Rise of Behavioral Economics: a Quantitative Assessment. En *Social Science History*. Vol. 41. Núm. 3. pp. 555-583. DOI: <https://doi.org/10.1017/ssh.2017.17>
- GIGERENZER, G. (2025). The Rationality Wars: a Personal Reflection. En *Behavioural Public Policy*. Núm. 9. pp. 495-515. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2024.51>
- GRAHAM, G. (2003). Architecture. En *The Oxford Handbook of aesthetics*. Oxford University Press.
- HERNÁNDEZ-CERVANTES, J. (2024). Towards a Historically Bounded Rationality: Herbert A. Simon's Critique of the Neoclassical Notion of Rational Agent. En *Tópicos, Revista de Filosofía*. Núm. 68. pp. 35-68. DOI: <https://doi.org/10.21555/top.v680.2374>
- HERNÁNDEZ-CERVANTES, J. (2022). Does Behavioral Economics Substitute or Complement Neoclassical Economics? Rethinking the Behavioral Revolution from a Contextualist Approach. En *Brazilian Journal of Political Economy*. Vol. 42. Núm. 2. pp. 532-549. DOI: <https://doi.org/10.1590/0101-31572022-3248>
- HERTWIG, R. y GRÜNE-YANOFF, T. (2017). Nudging and Boosting: Steering or Empowering Good Decisions. En *Perspectives on Psychological Science*. Vol. 12. Núm. 6. pp. 973-986. DOI: <https://doi.org/10.1177/1745691617702496>
- HORTAL, A. y SEGOVIANO, L. (2024). Behavioral Public Policy and Well-Being: Towards a Normative Demarcation of Nudges and Slu-

- dges. En *Review of Behavioral Economics*. Vol. 10. Núm. 2. DOI: <http://dx.doi.org/10.1561/105.00000168>
- KAHNEMAN, D., KNETSCH, J. y THALER, R. (1991). Anomalies: the Endowment Effect, Loss Aversion, and Status quo Bias. En *Journal of Economic perspectives*. Vol. 5. Núm. 1. pp. 193-206. DOI: 10.1257/jep.5.1.193
- KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A. (1979). Prospect Theory: an Analysis of Decision Under Risk. En *Econometrica*. Vol. 47. Núm. 2. pp. 263-291. DOI: <https://doi.org/10.2307/1914185>
- LAIBSON, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. En *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 112. Núm. 2. pp. 443-477. DOI: <https://doi.org/10.1162/003355397555253>
- LIST, J., MUIR, I., POPE, D. y SUN, G. (2023). Left-Digit Bias at Lyft. En *Review of Economic Studies*. rdad014. DOI: <https://doi.org/10.1093/restud/rdad056>
- MAS-COLELL, A., WHINSTON, M. y GREEN, J. (1995). *Microeconomic Theory*. Nueva York: Oxford University Press.
- MAIER, M., BARTOŠ, F., STANLEY, T., SHANKS, D., HARRIS, A. y WAGENMAKERS, E. (2022). No Evidence for Nudging After Adjusting for Publication bias. En *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Vol. 119. Núm. 31. DOI: 10.1073/pnas.2200300119
- MERTENS, S., HERBERZ, M., HAHNEL, U. y BROSCHE, T. (2022). The Effectiveness of Nudging: a Meta-Analysis of Choice Architecture Interventions Across Behavioral Domains. En *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Vol. 119. Núm. 1. DOI: 10.1073/pnas.2107346118
- MILL, J. (2015). *On liberty, Utilitarianism, and Other Essays*. Oxford: Oxford University Press.
- MILLS, S. (2020). Nudge/Sludge Symmetry: on the Relationship Between Nudge and Sludge and the Resulting Ontological, Normative and Transparency Implications. En *Behavioural Public Policy*. DOI:10.1017/bpp.2020.61
- MILKMAN, K., PATEL, M., GANDHI, L. et al. (2021). A Megastudy of Text-Based Nudges Encouraging Patients to get Vaccinated. En *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Vol. 118. Núm. 20. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.2101165118>

- MITCHELL, G. (2005). Libertarian Paternalism is an Oxymoron. En *Northwestern University Law Review*. Vol. 99. Núm. 3. pp. 1245-1277.
- NEWALL, P. (2023). What is Sludge? Comparing Sunstein's Definition to Others. En *Behavioural Public Policy*. Vol. 7. Núm. 3. pp. 851-857. DOI: [doi:10.1017/bpp.2022.12](https://doi.org/10.1017/bpp.2022.12)
- O'DONOGHUE, T. y RABIN, M. (1999). Doing it Now or Later. En *American Economic Review*. Vol. 89. Núm. 1. pp. 103-124. DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.89.1.103>
- OECD (2017), *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*. París: OECD Publishing. DOI: [http://dx.doi.org/10.1787/9789264270480-en](https://dx.doi.org/10.1787/9789264270480-en)
- OLIVER, A. (2023). The Authors of our Own Lives: the Limitations of the Behavioural Justification for Paternalism. En *Behavioural Public Policy*. Vol. 7. Núm. 4. pp. 924-932. DOI:10.1017/bpp.2023.6
- OLIVER, A. (2019). Towards a New Political Economy of Behavioral Public Policy. En *Public Administration Review*. Vol. 79. Núm. 6. pp. 917-924. DOI: <https://doi.org/10.1111/puar.13093>
- OSTROM, E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms. En *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 14. Núm. 3. pp. 137-158. DOI: 10.1257/jep.14.3.137
- PAGE, L. (2023). *Optimally Irrational: the Good Reasons we Behave the Way we do*. Cambridge University Press.
- REBONATO, R. (2014). *A Critical Assessment of Libertarian Paternalism*. En *SSRN Electronic Journal*. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2346212>
- REPETTO, L. y SOLÍS, A. (2020). The Price of Inattention: Evidence from the Swedish Housing Market. En *Journal of the European Economic Association*. Vol. 18. Núm. 6. pp. 3261-3304. DOI: <https://doi.org/10.1093/jeea/jvz065>
- ROBALO, P., SCHRAM, A. y SONNEMANS, J. (2017). Other-Regarding Preferences, In-Group bias and Political Participation: an Experiment. En *Journal of Economic Psychology*. Núm. 62. pp. 130-154. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2017.04.009>
- SHAHAB, S. y LADES, L. (2021). Sludge and Transaction Costs. En *Behavioural Public Policy*. pp. 1-22. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2021.12>

- SIMON, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. En *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 69. Núm. 1. pp. 99-118. DOI: <https://doi.org/10.2307/1884852>
- SOMAN, D., COWEN, D., KANNAN, N. y FENG, B. (2019), *Seeing Sludge: Towards a Dashboard to Help Organizations Recognize Impedance to End-User Decisions and Action*. Toronto: Behavioural Economics in Action at Rotman (BEAR) Report Series
- SUGDEN, R. (2018). *The Community of Advantage: a Behavioural Economist's Defence of the Market*. Oxford University Press.
- SUGDEN, R. (2008). Why Incoherent Preferences do not Justify Paternalism. En *Constitutional Political Economy*. Vol. 19. Núm. 3. pp. 226-248. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10602-008-9043-7>
- SUNSTEIN, C. (2022). Sludge Audits. En *Behavioural Public Policy*. Vol. 6. Núm. 4. pp. 654-673. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2019.32>
- SUNSTEIN, C. (2019). *On Freedom*. Princeton University Press.
- SUNSTEIN, C. (2017). *Nudges that Fail*. En *Behavioural Public Policy*. Vol. 1. Núm. 1. pp. 4-25.
- SUNSTEIN, C. (2014). *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*. Yale University Press.
- SUNSTEIN, C. y THALER, R. (2005). *Libertarian Paternalism*. En C. Sunstein. *Laws of Fear. Beyond the Precautionary Principle*. Cambridge University Press.
- SUNSTEIN, C. y THALER, R. (2003). *Libertarian Paternalism is not an Oxymoron*. En *Law Review*. pp. 1159-1202. The University of Chicago. DOI: <https://doi.org/10.1017/bpp.2016.3>
- STURM, T. (2012). The "Rationality Wars" in Psychology: Where they are and where they Could Go. En *Inquiry*. Vol. 55. Núm. 1. pp. 66-81. DOI: <https://doi.org/10.1080/0020174X.2012.643628>
- THALER, R. y SUNSTEIN, C. (2021). *Nudge: the Final Edition*. Yale University Press.
- THALER, R. (2018). Nudge, not Sludge. En *Science*. Vol. 361. Núm. 6401. pp. 431-431. DOI: [10.1126/science.aau9241](https://doi.org/10.1126/science.aau9241)
- THALER, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. En *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 1. Núm. 1. pp. 39-60. DOI: [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)

- TVERSKY, A. y KAHNEMAN, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. En *Science*. Vol. 185. Núm. 4157. pp. 1124-1131. DOI: <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- VLASCEANU, M., DOELL, K., BAK-COLEMAN, J., TODOROVA, B., BERKEBILE-WEINBERG, M., GRAYSON, S. y VAN BAVEL, J. (2024). Addressing Climate Change with Behavioral Science: a Global Intervention Tournament in 63 Countries. En *Science Advances*. Vol. 10. Núm. 6. DOI: <https://doi.org/10.1126/sciadv.adj5778>
- WILKINSON, N. y KLAES, M. (2018). *An Introduction to Behavioral Economics*. Bloomsbury Publishing.
- ZAPOTÉCATL, J. (2018). *Creado por la UNAM, todo un éxito el Programa de Ascenso y Descenso en el metro de la CDMX*. DGCS - Boletín UNAM. Recuperado de: https://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2018_282.html

Fecha de recepción: 30 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 15 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1296>

ECONOMÍAS PARA LA VIDA: DESCOLONIZAR A LA ECONOMÍA HEGEMÓNICA O VISIBILIZAR A LAS ECONOMÍAS DE LOS MÁRGENES*

Irma Otero Fonseca**

RESUMEN. Este artículo argumenta que la descolonización de la economía hegemónica es poco factible desde de su propia lógica estructural, y que el camino hacia economías para la vida debe visibilizar y el fortalecer a las economías de los márgenes. Para sostener este planteamiento, se examina la genealogía y sociología del concepto «economía» a partir de tres nociones históricas que dan cuenta de cómo la disciplina económica está construida para naturalizar la dominación patriarcal, eurocéntrica y colonial. A partir del diálogo reflexivo entre Bolívar Echeverría, María Lugones, Gayatri Spivak y Edward P. Thompson, se propone la distinción analítica entre «la economía» como forma hegemónica y «lo económico» como dimensión constitutiva social y territorial. Esta discusión conforma una herramienta para comprender cómo las economías de los márgenes existen históricamente. Se caracterizan y evalúan diez experiencias económicas alternativas considerando: quiénes son sus protagonistas, su relación con el mercado dominante, la incorporación de perspectivas de género y territoriales, el grado de ruptura con la economía hegemónica y sus limitaciones. Los resultados apuntan a que se deben visibilizar las economías de los márgenes,

* Estancia posdoctoral realizada gracias al Programa de Becas Posdoctorales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Becaria del Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe (CIALC-UNAM). Asesorada por el Dr. Gerardo Torres Salcido. También se agradece al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) de la UNAM por el financiamiento brindado al proyecto IN307124.

** Docente de la Facultad de Economía de la UNAM y Posdoctorante en el Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe (CIALC-UNAM), México. ORCID: 0000-0001-6395-3763 Correo electrónico: oteroirmaf@gmail.com

más que a reconocerlas o incorporarlas dentro del sistema, deben articularse como base de un horizonte transformador.

PALABRAS CLAVE. Colonialidad del poder; reproducción de la vida; interseccionalidad; resistencia comunitaria; alternativas al capitalismo.

ECONOMIES OF LIFE: DESCOLONIZING THE HEGEMONIC ECONOMY OR MARKING VISIBLE THE ECONOMIES AT THE MARGINS

ABSTRACT. This article argues that the decolonization of the hegemonic economy is not feasible given its own structural logic, and that the path toward economies for life requires making visible and strengthening the economies at the margins. To sustain this argument, the genealogy and sociology of the concept of ‘economy’ are examined through three historical notions that reveal how the discipline of economics was constructed to naturalize patriarchal, Eurocentric, and colonial domination. Drawing on a reflective dialogue between Bolívar Echeverría, María Lugones, Gayatri Spivak, and Edward P. Thompson, the article proposes an analytical distinction between ‘the economy’ as a hegemonic disciplinary form, and ‘the economic’, as a constitutive social and territorial dimension. The discussion provides a tool for understanding how marginalized economies have historically persisted. Ten alternative economic experiences are characterized and evaluated considering who their protagonists are, their relationship to the dominant market, the incorporation of gender and territorial perspectives, the degree of rupture with the hegemonic economy, and their limitations. The findings suggest that marginal economies should be made visible, rather than simply recognized or incorporated into the system; they should be articulated as the foundation for a transformative horizon.

KEY WORDS. Coloniality of power; reproduction of life; economic intersectionality; communal resistance; alternatives to capitalism.

INTRODUCCIÓN

Cuestionar el papel de la economía como ciencia, como disciplina social y como parte inherente de las relaciones humanas es fundamental para plantear dimensiones en sentido epistémico y ontológico que problematicen el rumbo de ésta, pero sobre todo para fomentar discusiones que transformen las relaciones sociales de producción y articulen alternativas, cuyos ejes pongan a la vida humana y no humana en el centro y frenen la crisis multidimensional. Para ello, se considera primordial entablar el análisis de procesos críticos que examinen genealógicamente las nociones de la economía, pero que a su vez permitan observar cómo en el entramado de las políticas económicas hegemónicas están históricamente imbricadas economías que han sido marginadas y subordinadas a la economía dominante.

Este artículo se inscribe en las perspectivas críticas que también plantean la construcción de economías para la vida, a partir de la visibilización de las economías de los márgenes. Por tal motivo, se llevó a cabo un estudio sistemático de la genealogía y sociología del concepto «economía» para dar cuenta de cómo ha cambiado desde los primeros registros, cómo ha estado atravesada por el poder, y cómo ha sido usada para legitimar procesos de dominación; asimismo, para comprender cuándo la economía se desligó de la vida social y cotidiana de la sociedad en aras de la formalización matemática, desde la que se instrumentan las políticas de los gobiernos, centralizando y universalizando el mercado capitalista mundial.

Metodológicamente, se elaboró una sistematización crítica de la literatura para comprender la genealogía, la sociología y las intersecciones conceptuales, con el propósito de contrastar las nociones hegemónicas con experiencias de economías existentes. Esta sistematización se estructura en cuatro momentos: el análisis genealógico del concepto de economía siguiendo a Michel Foucault (1970); el análisis sociológico del concepto a partir de Pablo González Casanova (1999) que plantea tres nociones que han abordado a la economía; un diálogo reflexivo hipotético entre Bolívar Echeverría (1997), María Lugones (2008), Gayatri Spivak (1988) y Edward Palmer Thompson (1979) como plataforma interpretativa; y una caracterización comparativa de diez experiencias de economías alternativas. Las reflexiones de este artículo parten de la tesis doctoral del autor (2025), aunque el obje-

tivo aquí es distinto: problematizar la economía hegemónica para visibilizar las economías de los márgenes y responder si es posible su descolonización o si el esfuerzo debe enfocarse en visibilizar esas economías como base de un horizonte transformador.

El artículo se organiza en tres apartados que construyen un argumento progresivo. El primero, abarca la construcción histórica de la economía hegemónica: genealogía y sociología, así como su función de dominación, examina tres nociones históricas del concepto de economía como mecanismos sucesivos de exclusión. El segundo, plantea una interpelación que problematiza elementos de interseccionalidad, subalternidad y resistencia en los márgenes, construye el marco teórico desde Echeverría, Lugones, Spivak y Thompson. El tercero, establece la caracterización comparativa de las economías de los márgenes, presentando elementos tomados de las experiencias de las economías para compáralos según su nivel de ruptura con el capitalismo, el patriarcado, el eurocentrismo y/o el colonialismo. La conclusión responde la pregunta central e indaga en la necesidad de visibilizar a las economías de los márgenes para construir horizontes económicos que eslabonen reciprocidad entre la vida humana y la vida no humana (Linsalata, 2018).

LA CONSTRUCCIÓN HISTÓRICA DE LA ECONOMÍA HEGEMÓNICA: GENEALOGÍA, SOCIOLOGÍA Y FUNCIÓN DE DOMINACIÓN

El término «economía» tiene más de veinticinco siglos de historia, pero lo que significa hoy tiene poca relación con lo que representaba en su origen. Esta distancia es producto de diferentes estructuras de poder que despojaron al concepto de sus raíces morales, comunitarias y éticas para convertirlo en una disciplina que administra la lógica de acumulación del mercado capitalista global. La transformación de la concepción de la economía no es resultado “natural” de la evolución del pensamiento, sino que es producto de relaciones de poder.

Examinar estas transformaciones no es un ejercicio meramente histórico, implica analizar cómo los conceptos parten de estructuras de poder aparentemente incuestionables, es entender por qué la economía dominan-

te difícilmente puede descolonizarse desde dentro, asimismo, es una forma de denunciar por qué el sistema ha marginado formas de organización económica de sustento que la modernidad capitalista ha presentado como “residuos del pasado”, y que, en realidad son alternativas potentes para reorganizar el tejido social para la vida.

Por un lado, las instituciones del Estado plantean a la economía como un conjunto de variables: producto interno bruto, inflación o tasas de interés. Por otro lado, los pueblos, barrios y comunidades están resolviendo la obtención de su sustento en la cotidianidad, algunas veces tejiendo solidaridad y reciprocidad. Se considera que, los indicadores de la economía hegemónica invisibilizan procesos de explotación de quienes producen la riqueza y de quienes sostienen la vida, devastan territorios que las comunidades han preservado, marginan y excluyen formas de producción y distribución que operan en los territorios indígenas y campesinos, o en las redes recíprocas que hacen posible la subsistencia.

En el presente trabajo se elaboró una revisión genealógica y sociológica del concepto de economía. Metodológicamente, la exploración documental se realizó a partir de la sociología de los conceptos (González, 1999) para entender qué se entiende por la economía y en qué contexto histórico surgió. Se combinó con el abordaje genealógico para rastrear de dónde proviene el concepto, contextualizándolo en época y espacio para comprender su lugar de enunciación (Foucault, 1970). A partir de esta revisión se ubicaron tres nociones hegemónicas en las que se observan diferentes escalas de dominación.

A lo largo de su historia, la economía ha sido una herramienta de legitimación de formas de explotación, extracción, dominación o exclusión. El paso de la *oikonomía* aristotélica a la economía política del Siglo XVIII no fue solo un avance para comprender los fenómenos económicos, en realidad fue la construcción de un andamiaje conceptual que naturalizó el despojo, mediante la instauración del orden moderno-colonial. El paso de la economía política clásica a la teoría económica implicó la matematización de supuestos normativos que crean la imagen de que el mercado capitalista es el único mecanismo de organización productiva. En las tres nociones de la trayectoria de la economía se verifican los mecanismos de dominación.

PRIMERA NOCIÓN: REGISTROS DEL NACIMIENTO DE LA ECONOMÍA

El pensamiento filosófico de Aristóteles es frecuentemente citado en la literatura contemporánea para comprender qué es la economía, en ese sentido, es importante recordar que sus obras están situadas en la antigua Grecia y que el modo de producción imperante de aquella época era el esclavista (siglo IV a.C). En los libros de Aristóteles la economía aparece separada, en el ámbito doméstico y en el público. En el doméstico, la *oikonomia* está compuesta por el *oikos* y el *nemo*, refiriéndose a la casa como unidad de convivencia familiar que en su conjunto configuró la *civita* (ciudad), pero también la *oikonomia* se usó para referirse a la propiedad de bienes, que constituían la riqueza. En el ámbito público, o sea en la organización de la *polis* de la antigua Grecia, apareció la «crematística», término que representó el arte del lucro, producto de relaciones comerciales y contratos de la época; así, mientras la *oikonomike* es el arte de gestionar la producción de necesidades humanas y comunitarias, la crematística es el lucro en las actividades comerciales (Dussel, 1984, p. 216).

Sin embargo, con el paso del tiempo, la economía como enunciación se fue desvinculando de los hogares, tomando poder en las relaciones comerciales mundiales como un mecanismo controlador del mercado. Por ello, en esta primera noción es necesario considerar que la sociedad griega se sostuvo por el esclavismo; bajo este régimen, la clasificación de trabajos estaba jerarquizada entre quienes podían dedicarse a la política (hombres libres) y quienes habían nacido para el laboro (los esclavos), siendo los hombres libres los únicos que podían participar en la democracia.

Esta noción devela la función política fundacional porque la economía nació a partir de la calificación y jerarquización de personas (cuerpos). La distinción aristotélica entre *oikonomike* y crematística representa la distinción social que establece quienes producen para la vida comunitaria (la reproducción social) y quienes producen para el lucro, dándose más valor social y moral a los últimos. Pero además, esta diferenciación descansó en la esclavitud, la división entre quienes podían ser partícipes de la polis. Mientras que, la política y la economía estaban reservadas para los hombres libres, todas las demás personas estaban destinadas al trabajo o a la reproducción.

Esto significa que, en la constitución originaria del concepto, existe una exclusión de poder, basada en lo que ahora se entiende por jerarquización so-

cial de género, condición y libertad. Esta exclusión ha condicionado a la economía, invisibilizado el trabajo de esclavos y mujeres, entonces lo que María Lugones (2008) llama la colonialidad de género no es una adición posterior al pensamiento económico, sino a una de sus condiciones fundacionales.

SEGUNDA NOCIÓN: GESTACIÓN DEL CONCEPTO DE «LA ECONOMÍA»
A PARTIR DEL PATRÓN DE PODER COLONIAL, MODERNO, PATRIARCAL,
EUROCÉNTRICO, CAPITALISTA Y GLOBAL

La segunda noción está situada en las políticas mercantilistas y la transición hacia el capitalismo, marcada por el encuentro de dos mundos en los que además se ubicaría después la Revolución Industrial en Inglaterra (Siglo XIII). Los cambios históricos mundiales formularon preguntas importantes que fueron respondidas a medida que avanzaba la industrialización europea, entre ellas, una se volvió central para la economía: ¿De dónde proviene la riqueza? Adam Smith (1776) con su obra: *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, dio respuesta a esta pregunta, situando al trabajo como el generador de valor.

Smith quien se convirtió en el padre de la economía, sentó las bases de las categorías que hasta ahora son centrales en los análisis económicos, tales como el valor, la división del trabajo, el mercado, y el trabajo como fuente de riqueza. Cabe destacar que esta obra da paso a la economía como disciplina y que el proceso mundial en el que se inscribe es el paso de la producción artesanal a la industrial, es decir, el desarrollo del capitalismo en Europa, pero con una política de acumulación global.

Aunque otros autores consideran que las bases de la economía nacieron con la escuela francesa de la fisiocracia: por ejemplo, Polanyi consideró que la tabla económica institucionalizaba al mercado como mecanismo de oferta-demanda-precio (1973, p. 78). Asimismo, para Maurice Dobb, “los fisiócratas fueron los primeros que concibieron con precisión el orden económico como análogo a un organismo natural; y la analogía dominante que se ocurría era que la sociedad económica era un sistema de la circulación de la riqueza” (1938, p. 5).

Por su parte, José Manuel Naredo argumentó que fueron los fisiócratas, quienes, “instalaron el carrusel de la producción, del consumo, del creci-

miento y demás piezas constitutivas de la idea usual de sistema económico. Al proponer la noción de producción (y su deseable crecimiento) como centro de esta disciplina” (2004, p. 86). Y finalmente, para Cornelius Castoriadis, el estudio de la economía se debe a la separación entre sus categorías de análisis, que implicó aislar la vida cotidiana del trabajo, por enfocarse solo en el mercado:

Si la economía no había sido estudiada era porque no había separación entre las categorías de su análisis e investigación y la vida cotidiana, quizá el trabajo, y es hasta que se separan la vida y las categorías de la economía que se hace necesaria la representación sistematizada de la disciplina. Y ese momento es el siglo XVII y XVIII con el nacimiento de la economía y con ella la dominación hacia la vida social. (Castoriadis, 1975, p. 56)

La separación del trabajo y el mercado, que aborda Castoriadis se desarrolló en gran medida por los postulados de la economía política de William Petty, quien de 1662 a 1687 buscó separar la moralidad y lo ético de lo económico, con una concepción en la que el hombre debería dominar a la naturaleza (Díaz, 2014, p. 123). Otro elemento, abordado en la obra de Smith, sobre la economía política fue el presentar a la economía como la rama de la ciencia del hombre bajo el manto del Estado:

En primer lugar, conseguir un ingreso o una subsistencia abundantes para el pueblo, o más precisamente que el pueblo pueda conseguir ese ingreso o esa subsistencia por sí mismo; y, en segundo lugar, proporcionar al estado o comunidad un ingreso suficiente para pagar los servicios públicos. (Smith, 1776, p. 538)

Teóricamente a partir de la separación en el análisis de la forma valor-trabajo-mercado y la sectorización de las variables, es que, se han anidado las estructuras de poder y dominación del sistema económico mundial. En esta fragmentación se halla la dominación del mercado hacia el trabajo y la naturaleza, pero comandadas por el Estado. Las diferencias entre la primera noción y la segunda noción son que, la segunda se encuentra inmersa en el momento histórico del mercado global, donde el pensamiento eurocéntrico

domina; y también el eje de la economía deja de ser la producción para impulsar al mercado.

Hacia finales del siglo XIX, entre la segunda y la tercera noción emerge el pensamiento crítico impulsado por Karl Marx (1867) y Mijail Bakunin (1871), cuyas tradiciones impulsan al marxismo y al anarquismo con la crítica a la economía política. Estas contribuciones críticas dieron paso a la construcción del modo de producción socialista, impulsado por formas de trabajo con distribuciones del ingreso diferentes a las del régimen capitalista.

En esta segunda noción la economía se vuelve una herramienta de conquista cognitiva, pues, la separación entre vida y economía que describe Castoriadis (1975) denota un correlato territorial y racial, en los mismos siglos en los que Petty (1662) matematizaba el valor del trabajo y Smith (1776) cuantificaba la riqueza de las naciones, los imperios europeos despojaban a los pueblos americanos, africanos y asiáticos (consolidando el orden global) de sus formas de vida y organización productiva.

El nacimiento de la disciplina económica emergió en la necesidad colonialista de legitimar la expropiación, el despojo, y la expropiación de recursos a escala global. Como señaló Aníbal Quijano (2014), la clasificación racial del trabajo fue la base sobre la que se construyó el mercado mundial: la economía política clásica naturalizó esa jerarquía al presentarla como resultado de diferencias estructurales entre los países, ocultando la concentración de poder, bajo la idea de “lo salvaje”. Esta noción revela que el eurocentrismo de la economía es una arquitectura epistémica, cuyo diseño se usó para borrar a las economías que existían antes y que continuaron existiendo en los márgenes del sistema mundo.

TERCERA NOCIÓN: «LA ECONOMÍA»: DE LA ECONOMÍA POLÍTICA AL SURGIMIENTO DE LA TEORÍA ECONÓMICA

En la tercera noción la disciplina económica se formaliza, porque se construyen postulados universales, que fueron posibles por las aportaciones de la fisiocracia y la respuesta a quién produce la riqueza. Apelando a la formalidad basada en las matemáticas, la racionalidad y el individualismo, la teoría económica logra desmontar el carácter social y moral de su origen, sobre el que descansó la economía política clásica de Adam Smith y David Ricardo.

La teoría económica se desarrolló durante las últimas tres décadas del siglo XIX. De acuerdo con Dobb:

La primera diferencia notable entre viejos y nuevos economistas consistía en un desplazamiento de la atención en la oferta y el coste hacia la demanda del consumidor y la utilidad como determinantes del valor de cambio. El valor no se veía ya como determinado por el trabajo, ni siquiera por el trabajo más la abstinencia, sino por la capacidad de una mercancía de dar satisfacción a los consumidores. (1938, p. 40-41)

Las principales escuelas dentro de la teoría económica fueron la marginalista o también llamada utilidad marginal, con figuras como William Stanley Jevons (1871) y Alfred Marshall (1890) en Inglaterra; la escuela de Lausana con Léon Walras (1874) y Vilfredo Pareto (1897); y la escuela austriaca con Eugen von Böhm-Bawerk (1884-1912) y Friedrich von Wieser (1884).

Estas representaciones han sido el fundamento de la microeconomía y la macroeconomía y han fragmentado el carácter global de la economía, proponiendo postulados universales para un área de estudio, parcializando y potenciando el carácter empresarial de la economía. Medio siglo después, Paul Samuelson (1955) encabezó la síntesis neoclásica, que es la herramienta teórica que justifica las políticas macroeconómicas dominantes impulsadas en el mundo a partir de la década de los ochenta. Cabe destacar que el lugar de enunciación de estas escuelas sigue siendo Europa occidental, pero particularmente se sitúan en el epicentro del capitalismo, Inglaterra.

La tercera noción completa el ciclo de la dominación epistémica: si la primera excluye por cuerpo y condición social; la segunda excluye por raza y territorio; y la tercera excluye a la diversidad por formalización matemática. Al presentarse como ciencia positiva, universal y neutra, la síntesis neoclásica logra lo que las anteriores nociones no podían: hace que la exclusión parezca un hecho técnico y no político. La matematización del comportamiento económico, culminada en la síntesis de Samuelson (1955), no elimina los supuestos normativos del liberalismo; los naturaliza bajo el lenguaje de las ecuaciones. Esta es la función ideológica de mayor alcance: al convertir la economía en técnica, hace que cuestionar sus fundamentos parezca irracional o anticientífico.

En síntesis, las nociones examinadas en este apartado no son simplemente etapas en la historia del pensamiento económico. Son tres formas sucesivas en que el poder ha utilizado el concepto de economía para naturalizar y ocultar la exclusión, al hacer invisible lo que excluye, también ha logrado perpetuar esferas de poder y dominar lo que no contribuye en su proceso de concentración de riqueza. La *oikonomia* griega lo hizo clasificando cuerpos; la economía política colonial lo hizo clasificando pueblos; la teoría económica neoclásica lo hace clasificando racionalidades. En los tres casos, lo que queda fuera del concepto no desaparece: sigue organizando el sustento de millones de personas bajo formas que el sistema no registra, no valoriza y sistemáticamente intenta absorber o destruir. También en estas nociones el trabajo de las mujeres aparece oculto, dominado, relegado a la esfera doméstica, desvalorizado y sin remuneración.

Estos hallazgos responden a la pregunta central del artículo: si la economía hegemónica fue construida históricamente como mecanismo de exclusión, no puede descolonizarse desde dentro de sus propias categorías. Porque la descolonización que el sistema puede ofrecer (reconocimiento de economías populares, comercio justo) opera dentro de la misma lógica que produce la exclusión. Entender por qué las formas alternativas de organizar el sustento persisten a pesar de esa exclusión requiere las herramientas conceptuales que construye el siguiente apartado.

ENTRE «LA ECONOMÍA» Y «LO ECONÓMICO»: INTERSECCIONALIDAD, SUBALTERNIDAD Y RESISTENCIA EN LOS MÁRGENES

El apartado anterior mostró cómo el concepto de economía fue construido históricamente como mecanismo de exclusión, por lo que, este apartado construye las herramientas teóricas para entender por qué las economías excluidas por ese concepto no han desaparecido y cuáles son las formas en que existen. Para ello, se establece un diálogo reflexivo entre cuatro autores, que si bien no dialogaron entre ellos, ni debatieron directamente, sus contribuciones y perspectivas producen, en conjunto, un andamiaje interpretativo que en ellos aparece separado, pero sobre todo este apartado traslada a lo económico el análisis que en ellos se presenta analizando la política: Bolívar Echeverría (1998), María Lugones (2008), Gayatri Spivak (1988) y Edward Palmer Thompson (1984).

La distinción entre «la economía» y «lo económico»

Bolívar Echeverría (1998) analizó desde la política si es posible hacer otro tipo de política y quién sería ese sujeto político, estableciendo una distinción importante en ese debate. En este artículo se traslada el debate al campo económico. Para Echeverría, «lo político» es “la capacidad de decidir sobre los asuntos de la vida en sociedad, de fundar y alterar la legalidad que rige la convivencia humana, de tener a la sociabilidad de la vida humana como una sustancia a la que se le puede dar forma” (1998, p. 77-78). En cambio, «la política» “es parte del discurso moderno que separa el ejercicio de la política reduciéndolo a una versión única: la política pura, constituida por el conjunto de actividades propias de la clase política, centrada en el estrato más alto de la institucionalidad social” (Echeverría, 1998, p. 79-80).

El paralelismo con la economía es estructuralmente análogo: «la economía» es la forma disciplinar hegemónica que se presenta como el único lugar legítimo donde puede ocurrirse «lo económico»; pero «lo económico» es en realidad la capacidad de toda sociedad para organizar su sustento y reproducción, y ha existido siempre más allá de los límites de «la economía» hegemónica. Del mismo modo en que «la política» hace creer que solo la clase política puede tomar decisiones sobre la vida colectiva, «la economía» hace creer que solo el mercado puede asignar recursos, valorar el trabajo y organizar el sustento. Pero todo aquello que no pasa por el mercado es invisibilizado, y si no se mercantiliza es considerado como signo de atraso, tal es el caso del trabajo de cuidado, la reciprocidad comunitaria, o la producción para el autoconsumo, elementos que para la economía quedan nombrados como informalidad o como subsistencia. Esa clasificación es el mecanismo central de la subordinación de las economías populares, latentes en los márgenes.

Sin embargo, hay una tensión en Echeverría que es necesario reconocer, porque en su concepto de *ethos* barroco busca una modernidad otra, no la impugnación de la modernidad como proyecto. Eso lo sitúa en una posición incómoda frente a algunas posiciones de economías, sobre todo a las comunitarias indígenas, que no buscan una modernidad alternativa sino la continuidad de formas de vida que la modernidad colonial interrumpió. Esta diferencia de horizonte no invalida el diálogo, pero sí lo hace vuelve interesante: donde Echeverría ve la posibilidad de recuperar «lo económico»

dentro de las contradicciones de la modernidad, algunas de las perspectivas descoloniales ven la necesidad de recuperar lo que la modernidad colonial llamó primitivo o ineficiente, que en términos económicos son exactamente las economías de los márgenes.

INTERSECCIONALIDAD: CATEGORÍA AUSENTE EN LAS NOCIONES HEGEMÓNICAS

María Lugones (2008) define la interseccionalidad como la confluencia de sistemas de dominación que se producen mutuamente: el género, la raza o la clase no operan por separado, sino que se articulan en configuraciones específicas de opresión. En sus palabras, “la intersección nos muestra un vacío, en el que se puede apreciar la posibilidad de reconstruir conceptos que visibilicen las violencias y a los y las oprimidas” (Lugones, 2008, p. 81). Para los fines de este artículo, la interseccionalidad designa el modo en que la economía hegemónica produce y reproduce simultáneamente la explotación de clase, la opresión de género y la dominación racial-colonial.

Las nociones hegemónicas de economía que revisamos en el apartado anterior operan sobre esta lógica: el hombre libre de Aristóteles, el obrero de Smith, D. Ricardo o Marx, el agente racional de la síntesis neoclásica, son todos sujetos contruidos desde el poder patriarcal, eurocéntrico y colonial. Las mujeres que producen la vida desde el espacio doméstico, las comunidades indígenas que organizan el sustento desde la comunidad, los trabajadores racializados que sostienen la informalidad urbana, no aparecen en esos marcos teóricos como sujetos económicos plenos. El trabajo históricamente invisibilizado de las mujeres, constituido en el ámbito doméstico, ha sido funcional y necesario para que el obrero pudiera salir a ejercer la jornada laboral, como lo han caracterizado las exponentes del feminismo, entre ellas Silvia Federici (2018).

De Lugones se retoma que la colonialidad de género no es una consecuencia del capitalismo colonial, sino una de sus condiciones de posibilidad. Si el capitalismo necesitó instaurar la división binaria de género para organizar la explotación colonial a partir de asignar a las mujeres colonizadas una posición de doble subordinación: explotadas como trabajadoras y controladas como reproductoras de la fuerza de trabajo, entonces las

economías que no reproducen esa división son economías que impugnan una de las condiciones estructurales del capitalismo. Estos elementos serán caracterizados a partir de definir los tipos de economías de los márgenes, presentados en el tercer apartado.

¿PUEDE EL SUBALTERNO TEJER ECONOMÍAS PARA EL PUEBLO?

La pregunta que formula Gayatri Chakravorty Spivak (1988): ¿Pueden hablar los subalternos? Al ser extrapolada al campo económico tendría la siguiente formulación: ¿Pueden los subalternos organizar sus propios procesos productivos, por fuera de la lógica del capital, o toda práctica económica de los márgenes queda inevitablemente subordinada al sistema? La respuesta que propone este artículo es doble y tensionada.

Por un lado, es afirmativa en sentido histórico, ninguna sociedad estable existe sin formas institucionalizadas de obtención del sustento de sus miembros, y que esas formas preexisten y exceden al mercado capitalista (Polanyi). En este sentido, las economías de los márgenes no son invenciones recientes: son continuidades históricas que el sistema ha intentado borrar, pero que siguen operando como base material de reproducción de la vida (Coraggio, 1999).

Y por otro lado, la respuesta también es negativa en el sentido estructural, ya que, las economías de los márgenes operan en un contexto de subordinación que las condiciona permanentemente: funcionan bajo una política monetaria que no controlan, dependen de infraestructuras que el Estado provee o retira según su conveniencia, y compiten en mercados cuyas reglas fueron diseñadas para favorecer al capital. Thompson (1984) mostró que los motines de subsistencia no se activaban solo por el hambre, sino cuando la moral económica de los pueblos, de lo justo, era violada por la nueva economía de mercado. La resistencia económica popular no es, entonces, una acción aislada: es una respuesta a la transgresión de normas de reciprocidad y solidaridad que el mercado capitalista destruye sistemáticamente.

Spivak (1988) añade una advertencia crucial que debe ser abordada, el problema no es solo si el subalterno habla, sino en qué idioma puede ser escuchado, a propósito de la racionalidad epistémica de la teoría económica. Cuando una comunidad indígena presenta su economía comunitaria ante

el Estado o el mercado, debe traducirla a categorías que el sistema reconoce: propiedad, productividad, capital social. En ese proceso de traducción, la economía comunitaria pierde exactamente aquello que la hace alternativa. Su reciprocidad se convierte en «intercambio no monetario»; su relación con la tierra se convierte en «gestión de recursos naturales». Esto produce la paradoja de nuestro argumento central: visibilizar las economías de los márgenes tiene el riesgo de someterlas al sistema que se pretende agrietar. La visibilización que este artículo propone es, por tanto, no la que el sistema ofrece, sino la que parte de las categorías propias de esas economías y exige a la academia y al Estado aprender ese idioma, no al revés.

Esta doble condición es: por un lado, la posibilidad histórica, y por otro, la subordinación estructural, define la situación de las economías de los márgenes: existen, persisten y acumulan experiencia transformadora, pero no pueden ignorar el sistema con el que coexisten. El sí y el no, que dan respuesta a Spivak, se entretajan porque las economías del pueblo, las hace el pueblo para garantizar el sustento y más allá de éste, por ello, en ciertos momentos han agrietado ese poder, como lo aborda David Harvey (2023), y en otros momentos existen en el margen reproduciendo valores e inter-subjetividades que les permiten perpetuarse.

CARACTERIZACIÓN COMPARATIVA DE LAS ECONOMÍAS DE LOS MÁRGENES

Economías de los márgenes es un concepto que representa una posición teórico-política: siguiendo a Spivak (1988), retomar «lo otro» como categoría tiene el riesgo invisibilizar estas prácticas al colocarlas en la posición de lo alternativo o lo subalterno respecto de un centro que se sigue reconociendo como legítimo. Las economías de los márgenes, en cambio, buscan nombrar la diversidad de formas de organización del sustento que el sistema mundial ha marginado históricamente, reconociendo que las formas de poder instauradas han señalado que estas economías son inferiores.

Se presentan diez experiencias caracterizadas en la siguiente tabla comparativa, que sintetiza sus principales rasgos en seis dimensiones analíticas. El orden propuesto va de la experiencia con menor nivel de ruptura con la economía hegemónica a la de mayor ruptura.

TABLA I. NIVEL DE RUPTURA DE LAS ECONOMÍAS DE LOS MÁRGENES

Economía de los márgenes	Sujetos políticos	Nivel de relación		Nivel de ruptura	Límites
		Mercado capitalista	Género y territorio		
1) Economía Social	Coope- rativas, organi- zaciones colectivas, personas con ne- cesidades comunes.	Opera dentro del mercado; el lucro beneficia a sus miembros, no a la comuni- dad.	Escasa: no proble- matiza la división sexual del trabajo.	Bajo	Tiende a reprodu- cir lógicas empre- sariales; difícil extensión hacia personas externas al grupo.
2) Economía Plural	Actores comu- nitarios, privados, actores públicos bajo la dirección del Estado plurina- cional.	Coexis- tencia regulada por el Estado; reconoce distintas racionali- dades.	Parcial: reconoce plurina- cionalidad pero no desarrolla intersec- ciones de género.	Bajo- Medio	Depen- dencia del Estado; cuando el gobierno cambia, sus bases se debili- tan.

Economía de los márgenes	Sujetos políticos	Nivel de relación		Nivel de ruptura	Límites
		Mercado capitalista	Género y territorio		
3) Economía Popular	Sectores empobrecidos nacieron en las urbes pero se han expandido a zonas rurales, trabajadores por cuenta propia, negocios familiares.	Nace de la expansión capitalista; aprovecha intersticios en la informalidad del mercado.	Baja: nombra las prácticas sin analizar jerarquías de género internas.	Bajo-Medio	Su subsistencia depende de condiciones que el mismo sistema regula.
4) Economía Social y Solidaria (ESS)	Actores del sector popular, público y empresarial bajo principios éticos de organización horizontal.	Participación en el mercado bajo principios: reciprocidad, cooperación y distribución justa.	Media: incorpora solidaridad y reconocimiento del otro; perspectiva feminista incipiente.	Medio	Requiere transformar la economía popular como condición previa; proceso lento.

Economía de los márgenes	Sujetos políticos	Nivel de relación		Nivel de ruptura	Límites
		Mercado capitalista	Género y territorio		
5) Economías barrocas	Comunidades urbanas latinoamericanas en contextos de precarización derivadas de las políticas de ajuste neoliberal.	Resistencia activa al neoliberalismo; redes alternativas en intersticios del mercado.	Alta: formas de vida populares femeninas como portadoras de lógicas contra hegemónicas.	Medio-Alto	Enfoque principalmente urbano; limitada extrapolación a contextos rurales indígenas.
6) Economías de vida	Seres humanos como sujetos de necesidades en sus dimensiones subjetivas y materiales.	Crítica a la racionalidad instrumental; propone la racionalidad reproductiva como alternativa.	Parcial: no incorpora género ni dimensiona el territorio como vida no humana.	Medio-Alto	Ausencia de perspectiva de género y de la naturaleza como sujeto de derechos.

Economía de los márgenes	Sujetos políticos	Nivel de relación		Nivel de ruptura	Límites
		Mercado capitalista	Género y territorio		
7) Economías feministas	Mujeres en trabajos de cuidado no remunerado; redes de sostenibilidad de la vida.	Cuestionamiento estructural al mercado como espacio androcéntrico.	Alta: división sexual del trabajo, cuidados y sostenibilidad de la vida en el centro.	Alto	Tensión interna entre redistribución dentro del sistema y transformación radical.
8) Economía descolonial / solidaridad económica	Pueblos en resistencia; sujetos subalternos en complementariedad con la Madre Tierra.	Ruptura con el patrón colonial-capitalista; emancipación plena en lo material y subjetivo.	Alta: articula sociedad-naturaleza, poder histórico-estructural y diversidad epistémica.	Alto	Complejidad teórica que dificulta cómo opera en condiciones materiales concretas.

Economía de los márgenes	Sujetos políticos	Nivel de relación		Nivel de ruptura	Límites
		Mercado capitalista	Género y territorio		
9) Economías comunitarias	Comunidades indígenas y campesinas ancladas en el territorio y la cosmovisión.	Convivencia contradictoria con el capitalismo; adapta formas antiguas sin rendirse al mercado.	Alta: comunidad integral territorio, fiesta, asamblea y trabajo como totalidad.	Muy Alto	Presión permanente de extinción; tensiones internas de género en el trabajo comunal.
10) Economía política zapatista	Comunidades zapatistas de Chiapas; sujetos colectivos antisistémicos.	Ruptura explícita con el capitalismo; construcción autónoma de infraestructura y vida.	Alta: género problematizado explícitamente con acuerdos comunitarios colectivos.	Muy Alto	Condiciones de asedio permanente; dificultad de escalar sin perder la autonomía.
Fuente: Elaboración propia con base en Razeto (1993), Coraggio (2020), Gago (2014), Hinkelammert y Mora (2013), Pérez Orozco (2019), Maraño (2022), García Linera (2015), Luna (2015) y EZLN (2015).					

Aunque la tabla 1 es un acercamiento general a las economías de los márgenes, en los siguientes ejes se profundizará en tres de los diez casos de economías, se seleccionan estos casos porque manejan diferentes niveles de ruptura con la economía hegemónica: la economía popular de nivel bajo, que plantea la subordinación estructural; la economía feminista como caso de nivel alto, anclado a la dimensión de género; y la economía comunitaria

como caso de nivel muy alto con dimensión territorial, en intersección con el tema indígena-rural.

LOS LÍMITES DE LA ECONOMÍA POPULAR

Luis Razeto planteó que la economía popular nace de la expansión capitalista en centros urbanos que absorben solo a una parte de la población, dejando en pobreza al sector que es necesario para comercializar determinados productos en la rama informal. Sus rasgos la definen como una economía que “combina recursos y capacidades de carácter tradicional con otras de tipo moderno, dando lugar a un heterogéneo y variado sistema de actividades orientadas a asegurar la subsistencia y la vida cotidiana” (1993, cap. II).

Al situar de manera crítica a la economía popular se presenta una paradoja, por un lado, la economía popular es simultáneamente una resistencia a la precarización, pero por otro lado es un producto de esas condiciones de precariedad estructural de las economías en vías de desarrollo. En muchos de los casos, sus actores (trabajadores por cuenta propia, microempresas familiares, redes de cooperación en barrios empobrecidos) no eligieron de manera consiente esa forma de organización económica, ni están consolidando un horizonte político; al contrario, fueron empujados a ese trabajo por la exclusión del mercado formal, lo que, para resistir les lleva a crear lazos solidarios para hacer frente al Estado. Esto implica que su relación con la economía dominante puede ser dependiente: existen porque el sistema no los absorbió, pero siguen operando según sus ritmos, bajo los precios y las regulaciones que el sistema les impone, e incluso dinamiza las mercancías que el propio capital genera pero en la escala de la comercialización.

Al revisar a Thompson (1984) en conjunto con Razeto se comprende que en la economía popular no solo hay sobrevivencia, sino que está en juego también la economía moral, en la que se tejen reciprocidades, solidaridades, o sentidos de justicia en el intercambio, que contradicen la lógica del mercado capitalista, aunque no estén exentos de esa dinámica. En concreto, la tensión que se genera entre la economía moral con la popular y la racionalidad del mercado capitalista es el espacio donde se juega la posibilidad transformadora de estas economías.

ECONOMÍAS FEMINISTAS: VISIBILIZAR EL TRABAJO QUE SOSTIENE LA VIDA

Amaia Pérez (2019) plantea un acercamiento entre la mirada feminista y las economías no absorbidas por aquellas que tienen su epicentro en la acumulación de capital, ya que a partir de ahí, “se puede recuperar la dimensión de autogobierno y autogestión, que tienen esas redes socioeconómicas, porque en ellas las relaciones de reciprocidad son explícitas y porque están enraizadas en el territorio” (2014, p. 27).

El análisis crítico de las economías feministas desde María Mies (1986), Silvia Federici (2018) y María Lugones (2008) revela que su potencial transformador no radica solo en visibilizar el trabajo de cuidado, sino en impugnar la división sexual del trabajo como condición estructural del capitalismo. Cuando las economías feministas ponen en el centro la sostenibilidad de la vida, no plantean solo la incorporación de las mujeres en los espacios públicos; en realidad se están afirmando como generadoras de valor económico, el que empieza por la reproducción de la vida, es decir, aquel que no se da únicamente en los esquemas de la reproducción del capital. Aquí es donde se muestra la ruptura epistémica, que va más allá de la reivindicación sexo-genérica.

La limitación que la tabla identifica es la contradicción interna entre corrientes del feminismo que buscan redistribución dentro del sistema y las que proponen su transformación radical, es decir, fuera del sistema, corresponde a lo que advierte Spivak (1988) sobre el riesgo del subalterno: las economías feministas que se vuelven legibles para el Estado (políticas de cuidado, corresponsabilidad, economía del cuidado como categoría estadística) ganan visibilidad pero pueden perder su capacidad impugnadora. El desafío es mantener la tensión sin resolverla a favor del sistema.

ECONOMÍAS COMUNITARIAS PARA LA VIDA HUMANA Y NO HUMANA

La economía comunitaria es, como señala Floriberto Díaz (2007), solo una extensión de la forma en que se organiza la vida en la comunidad, su cosmovisión y relación con la Madre Tierra. Jaime Martínez Luna precisa que la comunalidad es “un razonamiento lógico natural que se funda en la

interdependencia de sus elementos, temporales y espaciales; es la capacidad de los seres vivos que lo conforman; es el ejercicio de la vida” (2015, p. 100). Esta forma de organización descansa en principios de respeto, reciprocidad y trabajo que permiten la sobrevivencia del mundo de forma total.

Álvaro García Linera analiza desde el marxismo la forma comunitaria, señalando que tiene como célula productiva mínima a la familia nuclear y máxima a las propias comunidades interconectadas, en las que “la extensión social del valor de uso, de las formas de apropiación de la naturaleza para satisfacer las necesidades primordiales del individuo, están restringidas a la propia comunidad o a las comunidades cercanas” (2015, p. 214).

En términos de Echeverría (1998), las economías comunitarias son el espacio donde «lo económico» ha sobrevivido con mayor integridad, porque la comunidad no separó nunca las categorías del análisis económico de la vida cotidiana: el trabajo, la fiesta, la asamblea y el territorio son dimensiones de un mismo proceso de reproducción de la vida. En términos de Lugones (2008), las economías comunitarias indígenas son portadoras de formas de organización del género, la raza, y del trabajo que preexistían a la colonialidad y que el sistema colonial necesitó destruir o subordinar. Su persistencia es, por tanto, la evidencia histórica que sustenta que la visibilización de las economías de los márgenes no es utopía, sino que es el reconocimiento de lo que siempre estuvo ahí.

Su limitación principal es la presión permanente de extinción por las disputas por el territorio, el choque con los proyectos del Estado-nación y la lógica de acumulación global del capitalismo, así como las tensiones internas de género, aunque no se desdibujan en potencial transformador. Al contrario las economías comunitarias problematizan el cómo se reproduce dinámicas de poder desde las epistemologías hasta el despojo que viven al presentarse con racionalidades contrarias a la de la ganancia y el mercado hegemónico.

En suma, estas caracterizaciones permiten observar tres patrones que no son visibles en la descripción individual de cada experiencia. Primero, existe una correlación entre el nivel de ruptura con la economía dominante y la incorporación de perspectivas de género, raza, colonialidad, racionalidad y territorio: las experiencias con mayor capacidad transformadora son exactamente las que articulan de manera más integrada esas dimensiones. Esto no es casual: la autonomía respecto al mercado capitalista requiere una

organización de la vida que incluye las relaciones de cuidado entre la tierra y las formas de autonomía o autodeterminación de las experiencias situadas de las economías.

Segundo, las experiencias con menor nivel de ruptura son también las más vulnerables a la cooptación por el sistema dominante, y las más vulnerables a los cambios normativos, por ejemplo, la regulación del comercio informal mediante el pago de impuestos que es propuesta del Banco Mundial (2007). Su convivencia con el mercado les impone sus ritmos y medidas, lo que las hace más visibles institucionalmente pero menos transformadoras estructuralmente.

Tercero, todas las experiencias comparten una limitación común: operan bajo condiciones de asedio permanente. *El capitalismo* es poco tolerante con la existencia de economías que demuestren que es posible organizar el sustento sin mercantilizar todas las relaciones humanas. Por eso la visibilización de estas economías es, en sí misma, un acto político y las redes de trabajo cooperativo, recíproco o solidario son expresiones de colectividad que desmercantilizan y agrietan a la economía dominante.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

A lo largo de este artículo se fue tejiendo la respuesta a la pregunta central: ¿Descolonizar a la economía hegemónica o visibilizar a las economías de los márgenes? El recorrido sociológico y genealógico presentado permite plantear que, la descolonización de la economía hegemónica desde dentro de su propia lógica no es posible, porque la economía hegemónica no es simplemente un conjunto de políticas corregibles, sino una arquitectura instituida por el saber-poder-conocimiento cuya función histórica ha sido naturalizar la dominación, aunque ésta se ha ejercido en diversas escalas.

A lo largo de las tres nociones presentadas se revela una dimensión de la arquitectura del poder: en la primera, se observa la exclusión constitutiva de los sujetos no propietarios ni de sus cuerpos; en la segunda, la apropiación colonial del excedente como fundamento del mercado mundial, empujada por la idea de inferioridad-superioridad y raza; y en la tercera la matematización del comportamiento económico como mecanismo de despolitización

que homologa al mercado. En ninguna de estas dimensiones pueden corregirse las estructuras de poder que validan.

Esto no significa que los esfuerzos por incorporar perspectivas de género, interculturalidad o sostenibilidad ambiental en las políticas económicas dominantes sean irrelevantes. Significa que los esfuerzos son necesarios pero insuficientes, si el objetivo es construir economías para la vida. La distinción que ofrecemos a partir de Echeverría (1998) entre «la economía» como forma hegemónica disciplinar y «lo económico» como la capacidad constitutiva de toda vida social es decisiva. En ese sentido, disputar «lo económico» no requiere descolonizar «la economía» hegemónica; requiere reconocer que «lo económico» ha seguido operando en los márgenes del sistema, produciendo valores, subjetividades y formas de organización que el sistema no ha podido exterminar, y visibilizar que resisten a la lógica dominante desde varios siglos.

La advertencia de Spivak (1988) sobre el idioma de la enunciación subalterna se presenta como mecanismos para visibilizar las economías de los márgenes, pero no puede significar traducirlas al lenguaje del sistema que las excluyó. La visibilización que este artículo propone es una que parte de las categorías propias de esas economías: reciprocidad, comunalidad, sostenibilidad de la vida, complementariedad con el territorio, cosmovisiones exigen ser aprendidos por los dominantes, no al revés. La tabla I, presentada en el tercer apartado muestra que esas economías no son homogéneas ni perfectas: tienen distintos niveles de ruptura, incorporan de manera desigual las perspectivas de género y territorio, y enfrentan limitaciones reales. Pero todas comparten lo que la economía hegemónica no puede ofrecer: la vida humana y no humana como horizonte de sentido, y la comunidad como sujeto de la organización económica.

Frente a la crisis ambiental producto de la devastación capitalista, que señalan varios autores como David Harvey (2023) se identifica como la razón más elemental para ser anticapitalista frente a las violencias intersectadas que el capitalismo produce sobre los cuerpos y territorios históricamente dominados. Por lo tanto, el esfuerzo debe dirigirse a articular las economías de los márgenes en un proyecto político-económico que dispute los valores, los sentidos y las formas de organización del sustento. Esa articulación requiere, como primer paso, hacer visible lo que el sistema ha invisibilizado

sistemáticamente. Y eso es exactamente lo que las economías de los márgenes necesitan: no reconocimiento dentro del sistema, sino visibilización como alternativa al sistema, como reservas de experiencia transformadora en las que se han sedimentado siglos de resistencia a la lógica de la acumulación.

En las relaciones sociales productivas de los márgenes se observan potencialidades para construir economías para la vida que disputen valores y sentidos utopísticos (Immanuel Wallerstein, 1997) y de esperanza (Paulo Freire, 1996) donde la vida humana y no humana (Lucía Linsalata, 2020) que habita en los territorios transite a la reproducción ampliada de la vida (José Luis Coraggio, 1999). Ese es el horizonte que las economías de los márgenes, visibilizadas y articuladas, pueden sostener.

FUENTES CONSULTADAS

- ARISTÓTELES. (1988). *Política*. Gredos.
- CABALLERO, H. y MARAÑÓN, B. (2021). Un contrapunteo entre el desarrollo-bienestar y los buenos vivires descoloniales en América Latina. En *Bienestar y políticas públicas*. pp. 15-40. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- CARRASCO, C. (2003). La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres? En *Mujeres y trabajo: cambios impostergables*. pp. 45-70. CLACSO.
- CASTORIADIS, C. (1975). *La institución imaginaria de la sociedad*. Planeta de Libros.
- CORAGGIO, J. (2020). *Economía social y economía popular: Conceptos básicos*. Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social.
- CORAGGIO, J. (2012). Los usos de Polanyi en la lucha por otra economía en América Latina. En *Hacia otras economías, crítica al paradigma dominante*. pp. 25-50.
- CORAGGIO, J. (1999). *Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad*.
- DÍAZ, Y. (2014). William Petty: un clásico de la Economía Política. Su aportación a las categorías económicas. En *Debate Económico*. Vol. 3. Núm. 1. pp. 117-134.
- DOBB, M. (1938). *Una introducción a la economía*. FCE.

- DUSSEL, E. (2014). *16 tesis de economía política*. Siglo XXI.
- DUSSEL, E. (1984). *Filosofía de la producción*. Nueva América.
- ECHEVERRÍA, B. (1997). *Valor de uso y utopía*. Era.
- EJÉRCITO ZAPATISTA DE LIBERACIÓN NACIONAL. (2015). *El pensamiento crítico frente a la hidra capitalista* I. CIDECI.
- ESQUIVEL, V. (2016). La economía feminista en América Latina. En *Nueva Sociedad*. Núm. 265. pp. 78-94.
- FEDERICI, S. (2019). *Reencantar el mundo. El feminismo y la política de los comunes*. Traficante de sueños.
- FEDERICI, S. (2018). *El patriarcado del salario. Críticas feministas al marxismo*. Traficante de sueños.
- FOUCAULT, M. (1970). *La arqueología del saber*. Siglo XXI.
- FREIRE, P. (1996). *Pedagogía de la esperanza*. Siglo XXI.
- GAGO, V. (2014). *La razón neoliberal. Economías barrocas y pragmática popular*. Tinta Limón.
- GARCÍA, Á. (2015). *Forma valor y forma comunidad*. Traficante de sueños.
- GONZÁLEZ, P. (1999). Introducción y La teoría del Estado y la crisis mundial. En *El Estado en Latinoamérica, teoría y práctica*. pp. 1-50. Siglo XXI.
- HARVEY, D. (2023). *Crónicas anticapitalistas*. Akal.
- HINKELAMMERT, F. y MORA, H. (2013). Economía, vida humana y bien común. En *Revista Reflexiones sobre Economía Crítica*. Núm. 7. pp. 10-35.
- LINSALATA, L. (2020). ¡Nuestra lucha es por la vida! Apuntes críticos sobre la reorganización capitalista de la condición de interdependencia. En *Trabalho necessário*. Vol. 18. Núm. 36. pp. 18-45.
- LUGONES, M. (2003). *Peregrinajes. Teorizar una coalición contra múltiples opresiones*. Signo.
- LUGONES, M. (2008). Colonialidad y género. En *Tabula Rasa*. Núm. 9. pp. 73-101.
- MARAÑÓN, B. (2022). Economías alternativas para la reproducción de la vida. En *Bienestar y políticas públicas*. pp. 41-60. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- MARTÍNEZ, J. (2015). *Eso que llaman comunalidad*.
- MARX, K. (1975). *El capital: Crítica de la economía política (Tomo I)*. Siglo XXI.

- PÉREZ, A. (2019). *Subversión feminista de la economía. Sobre el conflicto capital-vida*. Traficante de sueños.
- POLANYI, K. (1973). *El sustento del hombre*. Capitán Swing.
- QUIJANO, A. (2014). ¿Del polo marginal a la economía alternativa? En *Cuestiones de la dependencia histórico-estructural a la colonialidad/descolonialidad del poder*. pp. 345-362. CLACSO.
- RAZETO, L. (1993). *De la economía popular a la economía de solidaridad en un proyecto de desarrollo alternativo*.
- SMITH, A. (2020). *La riqueza de las naciones*. Alianza.
- SPIVAK, G. (1988). ¿Pueden hablar los subalternos? En C. Nelson y L. Grossberg (Eds.). *Marxism and Interpretation of Culture*. pp. 87-116. University of Illinois Press.
- THOMPSON, E. (1984). *Tradición, revuelta y consciencia de clase: Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*. Crítica.
- TZUL TZUL, G. (2019). Sistemas de gobierno comunal indígena: la organización de la vida. En *El Apantle*. Núm. 1. pp. 45-60.
- WALLERSTEIN, I. (1997). *Utopística o las opciones históricas del siglo XXI*. Siglo XXI.

Fecha de recepción: 28 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 27 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1297>

MÁS ALLÁ DE LA JUSTICIA DISTRIBUTIVA, LÍMITES Y RETORNO A LA COMUNIDAD

Miguel P. León Padilla*

RESUMEN. El presente artículo aborda el problema de la desigualdad social como una estructura persistente que limita el acceso equitativo a recursos, oportunidades y reconocimiento, erosionando la autonomía y la dignidad de amplios sectores de la población. Frente a las limitaciones de las teorías clásicas y contemporáneas de la justicia –en particular el utilitarismo, el liberalismo igualitario y el enfoque de las capacidades–, se adopta un enfoque crítico que combina el análisis normativo con una consideración estructural y relacional de la desigualdad. Aquí se propone una reinterpretación de la justicia distributiva en clave comunitarista, incorporando la solidaridad y la fraternidad como principios constitutivos de la vida social, más allá de su consideración como meros complementos éticos. La aportación principal radica en la articulación de una concepción relacional de la justicia que integra igualdad, dignidad y capacidades en un marco de interdependencia y corresponsabilidad colectiva, orientado no solo a la redistribución de recursos, sino a la transformación de las condiciones estructurales que generan desigualdad. Desde esta perspectiva, se plantea la necesidad de una ética de la justicia capaz de operar simultáneamente en los niveles normativo, estructural y relacional.

PALABRAS CLAVE. Desigualdad social; justicia distributiva; dignidad humana; solidaridad; ética.

* Profesor de Antropología social y cultural, en la Universidad católica de Valencia San Vicente mártir, España. ORCID: 0000-0002-6470-1127 Correo electrónico: mleonpadilla@gmail.com

BEYOND DISTRIBUTIVE JUSTICE, LIMITS AND A RETURN TO THE COMMUNITY

ABSTRACT. This article addresses the problem of social inequality as a persistent structure that limits equitable access to resources, opportunities, and recognition, eroding the autonomy and dignity of large segments of the population. In contrast to the limitations of classical and contemporary theories of justice –particularly utilitarianism, egalitarian liberalism, and the capabilities approach– a critical approach is adopted that combines normative analysis with a structural and relational consideration of inequality. A communitarian reinterpretation of distributive justice is proposed, incorporating solidarity and fraternity as constitutive principles of social life, rather than merely as ethical complements. The main contribution lies in articulating a relational conception of justice that integrates equality, dignity, and capabilities within a framework of interdependence and collective co-responsibility, oriented not only toward the redistribution of resources but also toward transforming the structural conditions that generate inequality. From this perspective, the need for an ethics of justice capable of operating simultaneously at the normative, structural, and relational levels is argued.

KEY WORDS. Social inequality; distributive justice; human dignity; solidarity; ethics.

I. INTRODUCCIÓN

La injusticia social puede entenderse como el conjunto de condiciones estructurales que generan y reproducen desigualdades injustificadas en el acceso a recursos, oportunidades y reconocimiento, afectando de manera sistemática a determinados grupos y limitando el desarrollo pleno de las personas. En este sentido, las desigualdades sociales manifiestan la gran contradicción del progreso y la civilización humana. Su eliminación constituye

uno de los principales retos para la ética contemporánea, especialmente cuando la comprensión actual de la justicia trasciende, con creces, la interpretación clásica que venía a reducirla a criterios de mera equidad en la distribución de recursos.

En la actualidad reviste un carácter estructural, global e interdependiente, que la distingue de etapas históricas anteriores. Bauman (2003) advierte sobre la fragilidad de los vínculos sociales en la modernidad contemporánea. Pues no se trata únicamente de diferencias en la distribución de recursos, sino de dinámicas persistentes vinculadas a la concentración de capital, la financiarización de la economía y la capacidad de determinados actores para influir en las instituciones. En este contexto, la desigualdad no constituye sólo una notoria anomalía, sino un rasgo sistémico cuyo análisis exige integrar dimensiones normativas, estructurales y relacionales. De ahí la necesidad de adoptar una revisión crítica actualizada sobre la desigualdad, capaz de identificar no solo sus manifestaciones visibles, sino también los mecanismos estructurales que la sostienen. La reflexión filosófica sobre la injusticia y su correlato –las consecuencias de la desigualdad– ha suscitado un amplio revisionismo crítico, del cual surge todo un conjunto de argumentos éticos sustentadores de su rechazo intelectual y dinamizadores de acciones de movilización social en contra de sus inicuas manifestaciones y efectos.

En este marco, la justicia social ha de ubicarse como horizonte, normativo y práctico, para propiciar la remoción y transformación de los elementos estructurales que caracterizan la injusticia. En la actualidad, en ella se integran los valores humanitarios y los derechos fundamentales, lo que demanda una ampliación del enfoque ético tradicional. Así pues, la ética que cuestiona la desigualdad y aboga por la justicia distributiva debe orientarse hacia una perspectiva más comunitarista; esto es, una perspectiva que incorpore de manera explícita la fraternidad y la solidaridad como principios constitutivos. Por otro lado, resulta ineludible tomar en consideración la ética de la vulnerabilidad, centrada en la protección de los sujetos más expuestos, ya que el proceso de búsqueda de la justicia social no puede reducirse a una suma de respuestas individuales, sino que ha de concebirse como un proceso colectivo, articulado y, a la vez, críticamente orientado a la transformación de las estructuras que producen asimetría social.

En coherencia con lo expuesto, el presente trabajo parte, en primer lugar, de una delimitación conceptual de la injusticia social, para, a continuación,

poner de relieve la necesidad de adoptar una perspectiva crítica capaz de desvelar los mecanismos estructurales que sostienen la desigualdad. Sobre esta base, se formula la tesis central: la ética que cuestiona esta anomía y fundamenta la justicia distributiva requiere ser reformulada en clave comunitarista. Por comunitarismo se entiende aquí no una negación de la autonomía individual, sino su inscripción en un marco de interdependencia que incorpora la fraternidad y la solidaridad como principios constitutivos de la vida social. Complementado por la ética de la vulnerabilidad que aporta una comprensión imprescindible de la fragilidad humana; por lo que el proceso de búsqueda de la justicia social ha de concebirse, fundamentalmente, como un proceso colectivo orientado a la transformación de las estructuras que producen desajustes sociales. Desde esta perspectiva, no nos limitaremos a formular una crítica del utilitarismo, sino que extendemos el análisis a los límites de las teorías contemporáneas de la justicia, incluidas las propuestas de Rawls y el enfoque de las capacidades de Sen y Nussbaum, en la medida en que, pese a sus aportaciones, no logran incorporar plenamente la dimensión relacional y comunitaria de la justicia.

Nuestro recorrido sobre el asunto se estructura en torno a tres grandes ejes: la urgente necesidad de encontrar respuestas a la desigualdad articuladas desde una reinterpretación contemporánea de la justicia distributiva; la adición de nuevas perspectivas a la ética política, más conformes a la dignidad humana; y la aplicación de la solidaridad y la fraternidad como principios rectores de un nuevo orden.

2. IGUALDAD, VULNERABILIDAD Y JUSTICIA DISTRIBUTIVA EN LAS DEMOCRACIAS CONTEMPORÁNEAS

El debate sobre la justicia distributiva, suscitado por teorías como el utilitarismo, el igualitarismo de la suerte y la perspectiva rawlsiana, ha destacado la contradicción intrínseca que representa la desigualdad en aquellas sociedades democráticas que proclaman la igualdad de los ciudadanos y su compromiso con los derechos humanos. Son varios los pensadores que señalan la exigencia de que toda sociedad que pretenda ser justa ha de priorizar a los menos favorecidos (independientemente de si ello se debe al azar o a la estructura del sistema), así como establecer reglas que aseguren una

igualdad efectiva de oportunidades reales entre sus miembros. En esta línea, Anderson (1999) propone entender la igualdad en términos relacionales, como ausencia de dominación y subordinación social. Sólo de este modo podrán sortearse las limitaciones predeterminadas por un sistema heredado del pasado y sustentado por la herencia patrimonial o el azar social.

Los teóricos de la ética de la vulnerabilidad y la dignidad humana han puesto el énfasis, de manera persuasiva, en que la desigualdad erosiona la autonomía y la capacidad de elección de los individuos, atentando contra el valor intrínseco de la persona. Consideran que la privación, tanto material como social, constituye la principal limitación para el desarrollo pleno de todo ser humano y, por ende, una severa cortapisa estructural que genera marginalidad y exclusión social.

En un mundo cada vez más interconectado, la cooperación y la responsabilidad compartida, tanto a nivel nacional como internacional, se erigen como condiciones indispensables para posibilitar el logro de la justicia global, reducir la pobreza y fortalecer la cohesión social. Por lo que, la instauración efectiva de la igualdad se perfila no solo como un imperativo moral, sino también como el fundamento para la construcción de democracias reales, asentadas en un auténtico desarrollo humanizador, sostenible y esencialmente comunitario. En este sentido, conviene subrayar que la efectividad de los principios de justicia distributiva no depende únicamente de su solidez normativa, sino también de su traducción en arreglos institucionales concretos. La evidencia comparada muestra que altos niveles de desigualdad tienden a correlacionarse con una menor movilidad social, una segmentación persistente en el acceso a bienes públicos esenciales (como la educación o la salud) y una progresiva deslegitimación de las instituciones democráticas. De ahí que resulte imprescindible no solo diseñar marcos redistributivos adecuados, sino también evaluar de manera continua su impacto real, prestando particular atención a los mecanismos mediante los cuales las desigualdades se reproducen intergeneracionalmente y se consolidan en estructuras difíciles de revertir.

3. LA JUSTICIA DISTRIBUTIVA, FUNDAMENTO DEL RECHAZO ÉTICO

En los antecedentes de la reflexión intelectual sobre el rechazo de la desigualdad social, la argumentación ético-filosófica exportada por Occidente,

se basaba en el concepto de justicia distributiva, receptado de la consideración medieval de los postulados aristotélicos.

Aristóteles (2001), propuso que la aplicación de la justicia requería de una distribución proporcional de bienes y de honores conforme al mérito y la necesidad de cada ciudadano Y depositaba en el gobernante la tarea de asegurar que cada uno recibiese aquello que le correspondía conforme a su particular contribución a la sociedad. Este marco teórico, que ha regido secularmente de manera ininterrumpida la organización sociopolítica, viene siendo cuestionado desde hace décadas, no sólo por su dependencia del contexto histórico en el que se formuló sino por haber servido para justificar las desigualdades estructurales (Sen, 2009). De ello se infiere la necesidad de desarrollar un revisionismo profundo que principie por el análisis del concepto mismo de justicia. Rawls (1997), abandonando ese esquema, propone actualizar la comprensión de la justicia; entendiendo que no se ha de limitar y medir solo por la eficiencia o el bienestar agregado, sino por la mejora efectiva y la protección de quienes se encuentran en mayor desventaja. Y propone, a modo de brújula ética, dos principios rectores de los sistemas sociales y de la distribución de beneficios y cargas. El primero es el principio de igualdad en el ejercicio de las libertades básicas; el segundo es el principio de diferencia, que admite sólo aquellas desigualdades sociales y económicas que benefician a los miembros menos favorecidos de la sociedad.

A este criterio de tolerancia de la desigualdad Sen (2009, p. 87) introduce la teoría de las capacidades como una alternativa a las perspectivas que toleran la desigualdad, poniendo el énfasis en la libertad efectiva de las personas para ser y hacer aquello que tienen razones para considerar valioso. Interpretando la justicia como garante de que todo ser humano alcance opciones reales para poder desarrollar sus capacidades y ponerlas en ejercicio. Al tiempo que destaca la trascendencia que comporta el ejercicio de las libertades sustantivas para que los individuos puedan conducir sus vidas con sentido, afrontando los condicionamientos que impone la distribución material de recursos y oportunidades. Así entendida, la conquista del bienestar y la justicia social ha de evaluarse más en función de las capacidades reales de las que disponen los individuos para ser y hacer aquello que consideren valioso, que por los recursos materiales o el nivel de ingresos de

que dispongan.¹ Puesto que sería falaz medir el grado de desarrollo de una sociedad sólo por estándares de accesibilidad a los bienes materiales. Y dado que no todas las personas son iguales se requeriría de una diversificación de recursos tan amplia, para poder alcanzar a satisfacer los funcionamientos individuales atendiendo a las condiciones físicas, sociales y ambientales de cada cual, que sería imposible de lograr.

De manera complementaria, Nussbaum (2007) señala cuales han de interpretarse como capacidades básicas esenciales para el logro de una vida digna.² Advirtiendo que constituye un deber del Estado asegurar, no sólo el acceso igualitario de la ciudadanía a todos los recursos disponibles sino garantizar el pleno desarrollo de sus potencialidades y la realización efectiva de los derechos civiles.

Baste este breve apunte para concluir que una revisión analítico-crítica de la concepción aristotélica de la justicia pone de manifiesto tanto su insuficiencia como el desajuste de su interpretación clásica frente a las exigencias del contexto contemporáneo. El marco normativo articulado en torno al mérito y la proporcionalidad, lejos de resultar neutral, ha operado como uno de los fundamentos teóricos de las diversas formas de inequidad persistente. En este sentido, una reinterpretación adecuada de la justicia distributiva, actualizada y ampliada, debe aglutinar principios de equidad, proporcionalidad y promoción de las capacidades humanas, orientando la praxis política hacia la realización efectiva de la equidad como exigencia

¹ Conviene reparar en que distingue, la autora entre “funcionamientos”, los estados de ser y hacer efectivos de una persona (como estar bien alimentado, participar en la comunidad o aprender), y “capacidades”, que son las oportunidades o libertades reales para alcanzar distintos funcionamientos relevantes para la vida buena.

² Esto lo recoge en *Fronteras de la Justicia* (2006) donde describe el núcleo mínimo que toda persona debe alcanzar para que se vea respetada la dignidad humana y que los Estados han de garantizar. En el que se incluye vivir una vida de duración normal. Gozar de buena salud física, alimentación, vivienda y cuidado sanitario adecuado. Integridad corporal. Poder usar los sentidos y la mente, disfrutar del aprendizaje y la educación, participar en la vida cultural y expresar ideas libremente. Desarrollar vínculos afectivos y experimentar emociones saludables. Ser capaz de reflexionar sobre el propio bien y planificar la propia vida. Vivir con y para otros, no ser discriminado. Relacionarse con la naturaleza y sus seres. Disfrutar de actividades recreativas. Participar en el propio entorno, vida política y disfrute de derechos materiales. Estas capacidades integran lo que entiende como el umbral básico para una vida humana digna en cualquier sociedad.

radical de la dignidad humana. Superar las limitaciones de las categorizaciones clásicas implica, por tanto, trascender su carácter abstracto mediante su concreción en medidas tanto individuales como estructurales, traducidas en políticas inclusivas y sostenibles.

3.1. La problemática de la maximización de la felicidad agregada frente a la distribución desigual

El utilitarismo, al fundamentar la justicia en la maximización del bienestar agregado presenta, entre otras, una limitación central: su indiferencia respecto a la distribución. La suma total de utilidad puede coexistir con desigualdades profundas. Como advierte Temkin (1993), la desigualdad puede ser moralmente problemática incluso cuando se incrementa el bienestar agregado, legitimando situaciones en las que el bienestar de algunos se obtiene a costa de otros. Esta lógica revela no solo un problema normativo sino una concepción atomizada de lo social que invisibiliza las estructuras de poder y dependencia que conforman la desigualdad.

Por lo que Nussbaum señala que conviene tener en cuenta las capacidades de los sujetos, ya que el ejercicio adecuado de la justicia encuentra su fundamento en la consideración de la calidad de vida y la libertad efectiva de los individuos y ha de trascender los meros indicadores agregados. Afirmando que “una sociedad es justa si permite que todos sus miembros desarrollen y ejerzan sus capacidades básicas de manera significativa” (Nussbaum, 2007, p. 75), y rechazando cualquier pretensión de sacrificar la equidad individual en pro del incremento marginal. Por lo que, para instaurarla, habría de hacerse un balance previo entre la persecución de la eficiencia pretendida y el posible logro de la protección de los más vulnerables.

El utilitarismo, calculado en la suma agregada de felicidad, ha sido cuestionado por Rawls en base al criterio de delimitación de la desigualdad –siendo tolerable sólo cuando beneficia a los menos favorecidos–. Para él, “una sociedad justa no puede basarse únicamente en el bienestar total; debe garantizar que los menos aventajados también mejoren su situación” (Rawls, 1997, p. 72). Este replanteamiento subraya la tensión subyacente a la visión utilitarista clásica frente a la ética distributiva, que se rige por la equidad y el respeto de los derechos de quienes se encuentran en situación de mayor vulnerabilidad.

La noción de maximización de la felicidad agregada antepone la cantidad total de bienestar a la equidad en su distribución y la calidad de esta. Tras lo que subyace una concepción instrumental del ser humano, considerando a los individuos como merecedores de aprecio y valoración en función de su contribución al bien colectivo. Sin embargo, lamentablemente la historia muestra sobrados ejemplos sobre como este enfoque ha sustentado y justificado aberrantes desigualdades estructurales, generando sistemas socioeconómicos de carácter opresivo, regidos por criterios de exclusión so pretexto de aumentar el nivel de felicidad general. La justicia no puede limitarse a un cálculo cuantitativo, que obvia cualitativamente el respeto de los derechos sociales, la autonomía y la igualdad de los individuos; ni puede prescindir de la consideración de su estado de menesterosidad y vulnerabilidad.

Es apremiante la necesidad de entender el bienestar no sólo desde agregados cuantitativos sino en categorías de accesibilidad equitativa a todos los recursos y oportunidades disponibles, así como al disfrute de las condiciones básicas de una vida digna; y no restringirse abstractamente a la acumulación de bienestar o felicidad total.

Queda de manifiesto que el utilitarismo clásico, para resultar ajustado a la realidad, debería priorizar aquellos tipos de felicidad más significativos, evitando restringirse a incrementos marginales de bienestar superficial. En lo que la ética de las capacidades, aplicada en el desarrollo de las políticas gubernamentales, vendría a enfocar más adecuadamente el asunto al ampliar las oportunidades reales y de desarrollo personal de la ciudadanía, así como la promoción de modelos solidarios y corresponsables que vinieran a garantizar el logro de la cohesión social (Comte-Sponville, 2001).

Lo medular de la cuestión estriba en el logro del equilibrio entre la suma del bienestar colectivo y el respeto igualitario a los derechos de todos los miembros de la sociedad. Y en pro de este objetivo, incorporar criterios distributivos que garanticen la protección y promoción de los menos favorecidos realizada en base a una conveniente combinación de eficiencia y justicia social (Sen, 2009; Nussbaum, 2007).

En los contextos sociales actuales, predeterminados por inercias gestoras globalizadas y perfilados por la creciente concentración de riqueza en manos de unos pocos, además del preocupante aumento de la brecha social en el acceso y ejercicio de los derechos fundamentales...; los ejes de revisión

—que hemos esbozado— permitirían preservar el noble objetivo utilitarista de maximización del bienestar colectivo sin comprometer la equidad de los seres humanos y los pueblos. Puesto que, como postulan algunos pensadores esta teorización, debidamente implementada (desde una revisión crítica e integradora de las diferentes perspectivas que suplan sus déficits), ofrece un marco válido para inspirar el diseño políticas eficaces y ejercicios políticos éticos que combatan los desequilibrios de la inequidad y promuevan las transformaciones sociales pertinentes para la instauración de una justicia real y efectiva. En este tenor, enfoques teóricos complementarios, tales como el kantianismo (que rechaza el consecuencialismo y pone el foco de atención en las reglas, los deberes y la autonomía personal, analizando lo correcto o incorrecto que define una acción o medida) o la medición de bienestar en términos de “funcionamientos y capacidades” (que se centra en lo que las personas pueden realmente ser y hacer, priorizando el conjunto de capacidades humanas básicas y no otorga un peso determinante a las preferencias subjetivas), entre otros, pueden ofrecer perspectivas idóneas para detectar claves de reversión del *status quo*.

3.2. Entre la suerte y la estructura: límites de la responsabilidad individual en la génesis de la desigualdad

El origen de la desigualdad suele explicarse por la suerte o por las decisiones individuales, pero esta dicotomía resulta insuficiente en contextos donde las elecciones están condicionadas estructuralmente. Hay que examinar esos límites y proponer un enfoque centrado en las condiciones sociales y las capacidades.

El igualitarismo de la suerte distingue entre desigualdades derivadas de elecciones individuales y aquellas atribuibles a circunstancias ajenas al control del sujeto. Sin embargo, esta distinción resulta problemática en contextos donde las decisiones están profundamente condicionadas por estructuras sociales. La dificultad para delimitar la responsabilidad individual evidencia la necesidad de desplazar el análisis hacia aquellas condiciones colectivas que configuran las trayectorias vitales.

En el debate sobre qué es lo que debe igualarse exactamente, si los recursos como sugiere Dworkin, o el acceso a la oportunidad de bienestar como

propone Arneson, Sen (2009, p. 87,) advierte, como recordábamos antes, que la justicia ha de evaluarse en términos de capacidades efectivas para desarrollar la vida conforme a lo que cada individuo valore. Eso implica asumir que la corrección de las desigualdades arbitrarias reclama el establecimiento de condiciones equitativas en el acceso a los recursos sociales comunes.

No obstante, la aplicación práctica de las propuestas del igualitarismo de la suerte presenta notables dificultades, metodológicas y éticas, particularmente ante la complejidad de las sociedades actuales. Porque la delimitación de las desigualdades atribuibles a la fortuna o aquellas derivadas de las elecciones libres de los individuos se presenta hartamente complicada. Las decisiones individuales se ven profundamente condicionadas por contextos sociales, trayectorias biográficas y estructuras institucionales. De ahí que la atribución de responsabilidad en exclusiva a las elecciones del sujeto, y por ende la admisión de las desigualdades basada en ellas, es más que cuestionable en términos razonables. La igualdad política y social ha de ser relacional antes que meramente distributiva; y para ser auténtica requiere del empeño de no discriminación y de la creación de estructuras de reconocimiento objetivo de todos los miembros de la colectividad.

En propiedad la justicia igualitaria no puede centrarse sólo en la neutralización de la suerte bruta ni en la atribución de cargas a la responsabilidad individual, ignorando las dimensiones relacionales, educativas y comunitarias que configuran la agencia y la dignidad de las personas. En esta línea, Taylor (1994) subraya que el reconocimiento no es una cuestión secundaria, sino una necesidad humana fundamental, cuya negación produce formas específicas de injusticia. Y para resultar operativo requiere de la inserción de principios tales como el reconocimiento recíproco, la equidad relacional y la solidaridad entre los miembros de la sociedad, etc. Elementos definitorios del *ethos* democrático. Y por lo tanto, se hace necesario abandonar el paradigma netamente distributivo y manifestarse decididamente cuestionador ante cualquier institucionalización de la desigualdad ‘pretendidamente’ justificada. En pro de reforzar –en la teorización y ejecución– los criterios de bien común, cooperación y desarrollo integral en la adopción de medidas políticas concretas de compensación, que nivelen la disparidad de partida u origen.

Procurar la promoción, de manera operativa, de las capacidades de los sujetos favorecerá dinámicas de equilibrio y cohesión social. Todo ello

presupone un amplio programa de cambios estructurales y culturales promotores de una redistribución justa de bienes y oportunidades más equilibrada (Comte-Sponville, 2001; Cohen, 1989; Dworkin, 1981; 2000; Nussbaum, 2007; Sen, 2009). Pues en aquellas sociedades en que rige un exacerbado liberalismo económico, se instaura la arbitrariedad de la suerte, sustentándose intolerables desigualdades intergeneracionales (que coartan las oportunidades de desarrollo equitativo de todos sus miembros) que han ser combatidas en todos sus frentes.

3.3. Necesidad de un reenfoque del principio de diferencia

La teoría de Rawls, a través del principio de diferencia, muestra límites al centrarse en la redistribución material y sostener un enfoque formal que no sopesa adecuadamente las dimensiones relacionales y estructurales de la desigualdad. En contextos sociales complejos, esta perspectiva resulta insuficiente para captar cómo las posiciones de desventaja se configuran también a través de dinámicas institucionales, culturales y de reconocimiento que exceden la mera asignación de recursos.

Una concepción más ajustada de la justicia social debe, por tanto, atender a la naturaleza específica de los bienes sociales y aplicar criterios distributivos diferenciados según el tipo de recurso en cada caso, para asegurar beneficios reales a los menos favorecidos (Walzer, 1983). Esto implica no solo redistribuir bienes materiales, sino también garantizar el acceso efectivo a oportunidades, capacidades y condiciones de dignidad que hagan posible el desarrollo integral de las personas, con independencia de su *estatus*.

Desde esta perspectiva, el principio de diferencia requiere ser reinterpretado en clave más sustantiva, incorporando dimensiones como el reconocimiento, la participación y la equidad relacional. Este desplazamiento analítico conduce a considerar aquellas situaciones en las que la desigualdad se vincula a condiciones de fragilidad, dependencia y exposición al daño, abriendo paso a una reflexión centrada en la interdependencia humana.

4. LA ÉTICA DE LA VULNERABILIDAD

Las teorías normativas de la justicia analizadas –desde el utilitarismo hasta el enfoque de las capacidades– adquieren pleno sentido únicamente cuando se las confronta con las condiciones concretas en las que operan. En contextos de alta desigualdad estructural, caracterizados por mercados laborales precarios, sistemas fiscales regresivos o instituciones débiles, los principios abstractos de equidad o libertad efectiva encuentran serias limitaciones para su implementación. De ahí que cualquier propuesta ética orientada a la justicia social deba incorporar un análisis contextualizado de las estructuras económicas y políticas en las que pretende incidir, evitando convertirse en una formulación desconectada de las condiciones reales de posibilidad.

No hablamos de abstracciones estadísticas, sino de realidades tangibles en múltiples contextos urbanos y sociales. Por ejemplo, en numerosas ciudades es posible encontrar barrios populares que conviven físicamente –separados apenas por muros– con urbanizaciones de lujo habitadas por élites económicas, evidenciando una fractura espacial en términos materiales y simbólicos. Estas configuraciones muestran cómo la desigualdad se inscribe en el territorio, condicionando el acceso a servicios, seguridad, educación y oportunidades vitales, y consolidando dinámicas de exclusión difíciles de revertir.

La noción de vulnerabilidad pone de relieve tanto la interdependencia constitutiva de la existencia humana como la exposición diferencial a condiciones de precariedad. Por lo que no puede entenderse como un mero dato sociológico, o fenómeno socialmente producido cuya distribución desigual compromete las condiciones efectivas de ejercicio de la autonomía, sino antropológico característico de la especie. En esta línea, Fineman (2008) la concibe como una condición universal, aunque distribuida de forma desigual por las estructuras sociales. Así, las estructuras que intensifican la precariedad no solo limitan oportunidades, sino que erosionan de manera sistemática la capacidad de los sujetos para autodeterminarse. De este modo, la desigualdad estructural aparece no solo como un problema distributivo, sino como una vulneración normativa que exige ser evaluada a la luz de principios que reconozcan el valor intrínseco de toda persona.

En las estructuras económicas, que generan desigualdades sociales profundas, lamentable iniquidad que no se reduce a crear disparidades en

la distribución, sino que excluye cuanto no ajusta a criterios de productividad económica, menospreciando las necesidades y el valor humano. Pues al instaurar ‘la cultura del descarte’, se prioriza el beneficio antes que las necesidades humanas, y viene a ser el mercado quien define qué vidas “cuentan”, excluyendo a quienes no son productivos. Planteamiento en el que subyace una visión utilitarista que desprecia la peculiar cualidad de lo humano, el sujeto deja de ser fin en sí para pasar a ser considerado un medio intercambiable.

La dignidad no se sostiene únicamente con la defensa teórica de la autonomía, sino con el ejercicio activo de la solidaridad frente a la precariedad. Ignorar la vulnerabilidad de la especie repercute, inevitablemente, deshumanización de la política y la economía, al reducirse ambas a una lógica instrumental que ignora su deber primero: servir al desarrollo auténtico.

Es Butler (2006) quien plantea la ética de la vulnerabilidad. Desde su perspectiva, el carácter vulnerable de la existencia es lo que nos define. El hallarnos a la intemperie, permanentemente expuestos a la precariedad, debería abrir la subjetividad humana a propender a una creciente conciencia de interdependencia social y solidaridad humanitaria con el otro. Con lo que ello comporta de apertura a la convivencia, de asunción de la responsabilidad mutua y reconocimiento de la vulnerabilidad común. Reconocer la vulnerabilidad trasciende la consideración de la fragilidad física como característica de los individuos, para llevarnos a reparar en que nuestras vidas requieren, para su sustento, de condiciones infraestructurales (alimento, casa, seguridad) y de la interacción con los demás, lo cual nos afecta de manera desigual. Esta concienciación debe movilizarlos, suscitar resistencia, para combatir las estructuras sociales que precarizan la vida humana e inducirnos a ejercitar una ética de protección del débil, mediante una agencia política comprometida en favor de los menesterosos. Consecuentemente esta filósofa propone, como imperativo moral, el ejercicio de resistencia y rechazo de las inercias estructurales deshumanizadas (que afectan de forma desigual a los pueblos o a las personas) e implementan la vulnerabilidad de modo inequitativo. Avivar la conciencia de la fragilidad característica de la especie habría de conducir a crear políticas de atención y cuidado de aquellas vidas más expuestas.

4.1. Desafíos de la autonomía en la desigualdad

La desigualdad actúa como un límite estructural a la autonomía, restringiendo la capacidad real de los individuos para tomar decisiones significativas. Ya que, en ausencia de condiciones materiales básicas, la libertad se reduce a una forma abstracta, desvinculada de su ejercicio efectivo. No todos los individuos disponen de las mismas condiciones para poder desarrollar una deliberación responsable y desarrollar su autodeterminación. Tal es la consecuencia de la acumulación de capital heredado a través del sucederse de las generaciones, uno de los elementos sustentadores de las estructuras que perpetúan el condicionamiento de las oportunidades –o la falta de ellas–, asentado sobre el prejuicio de que el éxito es un logro puramente individual (Piketty 2020). Generando el desnivel, de partida, que imposibilita a los menos favorecidos el poder erigirse en artífices de su propio destino y justifica la disparidad de oportunidades.

“La justicia social requiere garantizar que todos tengan las condiciones materiales y sociales mínimas para vivir una vida digna y ejercer sus capacidades” (Nussbaum, 2007, p. 75), y si la inequidad estructural impide la posibilidad real del ejercicio de adopción de elecciones libres y auténticas, se está dañando preocupantemente la autonomía en amplios sectores poblacionales, imposibilitando subliminalmente la toma de decisiones significativas. En lo cual conviene tener en cuenta la matización que aporta el politólogo Berlin al diferenciar entre libertad negativa y positiva. El sostiene que la ausencia de coacción (libertad negativa), puede darse en sociedades desiguales, pero la capacidad real de actuar conforme a la propia voluntad (libertad positiva), se ve gravemente afectada en sociedades en las que los individuos se encuentran en desventaja o estado de desigualdad material y estructural. Porque que “ser realmente libre implica poder actuar según la propia voluntad, lo que requiere recursos, educación y oportunidades” (Berlin, 1969, p. 122).

Es incuestionable que la capacidad de actuar conforme a la propia voluntad se ve notablemente restringida en los sistemas socioeconómicos que se asientan en la desigualdad. El notable desfase en el disfrute de los recursos y oportunidades, logrados por el avance social y el desarrollo, no se estima cuando se defiende exclusivamente la libertad negativa. El avance en la de-

fensa de la libertad plena no puede obviar que, este valor democrático, se constituye en una entelequia cuando se imposibilita la capacidad de obrar a voluntad o se ve mermada la independencia y autogobierno de los sujetos, impidiéndose la transformación de la voluntad en acción efectiva. Sólo despertando la conciencia crítica en la ciudadanía se pondrán las bases para promover una redistribución equitativa que asegure un auténtico ejercicio de la libertad.

4.2. La desigualdad extrema es una afrenta moral

El fenómeno sociopolítico de la desigualdad supone, en esencia, una afrenta ética que contraría las bases más elementales de la justicia y la dignidad humana. El simple hecho de la existencia de una distancia tan pronunciada entre la opulencia y la miseria representa una auténtico desafío para la sensibilidad humanitaria de cualquier sociedad.

El caso de México resulta paradigmático para comprender la intensidad de estas dinámicas. Según datos recientes, el 1 % de la población más rica concentra en torno al 27 % del ingreso nacional y entre el 37 % y el 40 % de la riqueza total del país. Por otro lado, el 10 % más rico posee más del 70 % de la riqueza nacional, mientras que los sectores más pobres apenas pueden acceder a una fracción mínima de los recursos disponibles. Sirvan estas cifras para reparar en que la desigualdad más allá de la cuestión distributiva constituye una estructura profundamente arraigada en el sistema económico y social.

El problema radica en que, cuando esta situación alcanza niveles extremos, pone de manifiesto el fracaso ético y estructural de las sociedades: se tolera una acumulación desproporcionada de recursos en una élite privilegiada mientras no se garantizan las necesidades básicas de la mayoría. En este sentido, Ronald Dworkin (2003) sostiene que los gobiernos democráticos legítimos tienen la obligación de tratar a todos los ciudadanos con igual consideración y respeto. Cuando este principio se vulnera –por ejemplo, a través de una distribución desigual de libertades y oportunidades– no solo se debilita la legitimidad democrática, sino que se generan dinámicas estructurales de discriminación. La concentración de riqueza impacta en la acaparación de poder, distorsionando gravemente los procesos democráticos y viniendo

a insertar las perniciosas dinámicas de la injusticia en el funcionamiento de los estados, creándose un círculo vicioso que tiende a acabar legitimando la privación de oportunidades a algunos de sus miembros.

Tal es el caso del sistema capitalista en el que el aumento de la brecha entre ricos y pobres aumenta a través de la herencia. El rendimiento de la riqueza acumulada crece más rápido que la economía en su conjunto permitiéndoles acumular más (Piketty 2014). Reintroduciéndose a partir de ahí patrones de desigualdad que son, per se, injustos por no estar basados en el mérito o la contribución social sino en el nacimiento y la herencia patrimonial. Desde esta perspectiva, un alto promedio de bienestar puede resultar engañoso al coexistir con graves injusticias si ciertos grupos sociales quedan sistemáticamente excluidos de capacidades básicas, como ocurre con minorías discriminadas, personas con discapacidad o habitantes de regiones marginadas.

Toda sociedad que tolere la desigualdad extrema compromete –desde sus mismas estructuras– su propia legitimidad al descuidar su razón de ser: organizar la convivencia civil protegiendo el valor, inalienable e incondicional, que caracteriza al ser humano y su dignidad. Para hacer realidad este propósito, señala Nussbaum (2007), es imprescindible partir del convencimiento de que “una sociedad justa debe asegurar que todos sus miembros puedan desarrollar sus capacidades básicas y vivir una vida digna” (p. 75). Pues si se limita el acceso a los recursos a determinados grupos, se está inoculando el germen de la injusticia al dificultarse el desarrollo de sus capacidades personales para desarrollar plenamente su autonomía y potencialidades.

El logro de la justicia debería evaluarse por el conjunto de funcionamientos y oportunidades disponibles para cada individuo (educarse, participar políticamente, disfrutar de buena salud), y no por indicadores agregados de ingreso o satisfacción media; ya que “la privación de capacidades efectivas es, en sí misma, una injusticia, independientemente del promedio de bienestar en la sociedad” (Sen, 2009, p. 87). Toda privación sustantiva de capacidades es de suyo injusta, con independencia de que el resto de la sociedad presente buenos promedios de crecimiento económico.

4.3 La obstaculización del verdadero desarrollo

La desigualdad obstaculiza el desarrollo al consolidar ventajas heredadas y limitar la movilidad social, afectando tanto la eficiencia económica como la cohesión social. Como señala Young (1990), la injusticia no se limita a la distribución de recursos, sino que se manifiesta en estructuras sociales que generan formas sistemáticas de opresión y dominación. Este fenómeno evidencia la necesidad de intervenir sobre los factores que reproducen dichas desigualdades. Cualquier intento de explicar la desigualdad como consecuencia del mérito, talento o esfuerzo individual, entra en contradicción con la realidad de las ventajas heredadas o la distribución dispar de recursos por efecto de estatus o clase social, como clave condicionante de la trayectoria vital y social de los individuos. Cuando el lugar de nacimiento o la lotería genética condicionan de manera decisiva la posición social y las oportunidades de desarrollo, se consolidan desigualdades de origen sobre las que los individuos no tienen responsabilidad, lo que vulnera el principio de igualdad en la distribución de oportunidades (Blanco, 2021).

Ahora bien, una cuestión decisiva que emerge de este análisis es por qué estas dinámicas de desigualdad tienden a reproducirse con tanta persistencia. La problemática reside en la existencia de desigualdades, sino en los mecanismos estructurales que las estabilizan y las hacen resistentes al cambio. En el contexto del orden económico global contemporáneo, caracterizado por la centralidad del capital financiero, la liberalización de los mercados y la asimetría en las relaciones de poder, la desigualdad se ve reforzada por la convergencia de intereses económicos y políticos que favorecen su reproducción. La capacidad de determinados grupos para influir en las instituciones, orientar las políticas públicas y moldear los marcos normativos limita el alcance de las reformas redistributivas y debilita los mecanismos de corrección. En este sentido, la desigualdad no es solo un resultado indeseado, sino también un efecto funcional de determinadas configuraciones del sistema, lo que explica su notable estabilidad histórica. Este diagnóstico obliga a desplazar el foco desde la mera denuncia moral hacia el análisis de las estructuras que condicionan las posibilidades reales de transformación.

La reproducción de privilegios heredados y la consolidación de oligarquías de carácter económico o político se manifiesta como un potente

dificultador del rendimiento económico a largo plazo que compromete la credibilidad institucional, no sólo por desaprovechar talento o imposibilitar la movilidad en la escala social sino por alentar el resentimiento y el conflicto como ralentizadores del progreso colectivo (Stiglitz, 2012). La pervivencia en las sociedades contemporáneas de sutiles formas de aristocracia viene propiciando, de forma encubierta en las dinámicas sociales, segmentación social y exclusión sistemática de muchos ciudadanos, lo cual va debilitando progresivamente, el ejercicio pleno de una ciudadanía activa, consciente y crítica.

Los estudios empíricos desarrollados por Wilkinson y Pickett (2010), demostraron con datos que, en sociedades muy desiguales, incluso las clases medias-altas sufren más ansiedad que sus equivalentes en sociedades igualitarias (como los países nórdicos o Japón); debido a la ‘ansiedad por el estatus’ o la preocupación constante por dónde encajar en la jerarquía social. La desigualdad incide negativamente en casi todas las variables relevantes del bienestar social (la esperanza de vida, los niveles educativos, la salud mental, la integración y confianza interpersonal, el aumentando la fragmentación social, etc.) se transforma en malestar psicológico y, finalmente, en radicalización política generando contextos propicios para el auge de discursos extremistas y populistas.

La superación de este rotundo obstáculo al desarrollo demanda un cambio de paradigma organizativo de la sociedad democrática, que, como subraya el liberalismo igualitario, ha de cifrar su empeño en garantizar que todo ciudadano goce de idénticas oportunidades para el desempeño de todas sus potencialidades.

Ahora bien, una cuestión decisiva que emerge de este análisis es por qué estas dinámicas de desigualdad tienden a reproducirse con tanta persistencia. La dificultad reside en los mecanismos estructurales que las estabilizan y las hacen resistentes al cambio. En el contexto del orden económico global contemporáneo, caracterizado por la asimetría en las relaciones de poder, la desigualdad se ve reforzada por la convergencia de intereses económicos y políticos que favorecen su reproducción. En particular, la concentración de recursos y capacidades de influencia en determinados grupos sociales permite orientar las reglas del juego institucional en beneficio propio, consolidando ventajas acumulativas y limitando el alcance de las reformas redistributivas. Este fenómeno puede interpretarse como la expresión de

intereses estructurados –vinculados a posiciones diferenciadas en la organización económica– que, sin necesidad de coordinación explícita, tienden a reproducir configuraciones sociales desiguales. De donde se concluye que estás son un efecto funcional de determinadas configuraciones del sistema, lo que explica su notable estabilidad histórica. Este diagnóstico obliga a desplazar el foco desde la mera denuncia moral hacia el análisis de las estructuras que condicionan las posibilidades reales de transformación.

5. LA SOLIDARIDAD Y LA FRATERNIDAD, EJES DEL CAMBIO

Frente a estos mecanismos estructurales de reproducción de la desigualdad, la solidaridad y la fraternidad pueden entenderse como principios normativos orientados a la transformación de las estructuras. Lejos de constituir meros complementos éticos, ambas remiten a una concepción de la vida social basada en la interdependencia, el reconocimiento recíproco y la corresponsabilidad colectiva, elementos necesarios para sostener cualquier proyecto de justicia que aspire a ser efectivo.

La solidaridad constituye un principio estructural de reconocimiento y corresponsabilidad frente a la desigualdad, orientado a la transformación de las condiciones que generan exclusión. Por su parte, la incorporación de la fraternidad en la reflexión introduce la conciencia ética, previa a la formalización jurídica de los derechos. Es el *sustrato* necesario para que los derechos funcionen. La ley (o formalización jurídica) es insuficiente si no existe una conciencia ética previa de que el otro es un igual. Sin ese reconocimiento mutuo, los derechos son letra muerta. A diferencia de la libertad (que protege al individuo frente al Estado) o la igualdad (que exige un trato equitativo del mismo), la fraternidad regula las relaciones horizontales, reconocerse parte de una humanidad común y compartida, lo cual fortalece los vínculos de los que se desprenden el respeto y la cooperación. Su consagración normativa en el artículo primero de la Declaración Universal de los Derechos Humanos la instituye como un deber universal, el mandato de que todos los seres humanos se comporten ‘fraternalmente los unos con los otros’. Lo que Bartomeu (2018) explicita, más allá de la conciencia de indivisibilidad del género humano, como un rechazo explícito a cualquier forma de privilegio basada en el azar o la herencia genética y social.

Autores como Domènech (2019) la han reivindicado como antídoto contra las tendencias disgregadoras del individualismo exacerbado y como condición básica para el establecimiento de la justicia democrática. La fraternidad demanda una disposición colectiva y activa por combatir la exclusión y la dominación (Puyol, 2017). No basta con la existencia de leyes justas; es imperativo que la sociedad elimine las barreras materiales y sociales que impiden la participación plena de ciertos colectivos en la vida civil.

No obstante, esta concepción cívica se enfrenta a constantes compromisos en la práctica política. La sociedad tiene que permanecer alerta ante cualquier riesgo de parcialidad para garantizar la universalidad de derechos. El auténtico desafío cívico radica en extender el trato fraterno a los ‘ajenos’ –aquellos con quienes se discrepa o que tienen procedencias diversas–, dado que esta apertura conlleva un sacrificio personal que a menudo choca con tendencias egoístas naturales. En este sentido, la fraternidad, en el espacio público, se concreta en ética de la interdependencia que ofrece el estímulo que convierte una diversidad en comunidad política lograda y unida por un destino compartido (Guzmán *et al.*, 2010).

Los efectos de la ausencia de esta disposición fraterna, en la configuración de la convivencia, repercuten en disgregación social, implementación del riesgo de fragmentación y erosión de la vida democrática, puesto que se imposibilitaría la estabilidad social necesaria en el contexto de una feroz competencia entre sus miembros o en la indiferencia de unos respecto de otros (Martínez, 2018).

Desde la perspectiva de la solidaridad y la fraternidad, trascender la desigualdad exige adoptar una ética de la interdependencia que se fundamenta en el reconocimiento de la vulnerabilidad como la condición humana radical que cimienta el vínculo social (Camps, 2018). Visión que reclama la adopción ineludible de políticas estructurales que avancen hacia la dignificación material y simbólica de los sectores más desfavorecidos, lo cual requiere, a su vez, suscitar una conciencia ciudadana activa en los deberes de cuidado, reciprocidad y cooperación.

La responsabilidad ética frente a la desigualdad se consolida cuando la sociedad sustituye la lógica del privilegio y la competencia por una conciencia de interdependencia y co-dignidad, promoviendo así una cultura cívica comprometida con la erradicación de toda forma de discriminación y opresión estructural.

5.1. Comunidad y deber moral de asistencia mutua

La comunidad se define normativamente como el espacio social humanizado en el que las necesidades individuales y grupales se ven atendidas mediante relaciones simétricas de apoyo, el reparto equitativo de recursos y la búsqueda conjunta de soluciones orientadas al desarrollo pleno de todos sus integrantes. Desde la ética del cuidado, Gilligan (1982) subraya la centralidad de las relaciones de dependencia y responsabilidad mutua en la vida moral. Y Putnam (2000), muestra que esta dinámica perfila el capital social como un conjunto de activos relacionales, tales como la confianza recíproca y las normas de cooperación intersubjetiva. Este capital, cuando se complementa con intervenciones institucionales robustas, viene a ser el factor clave que favorece y potencia los procesos de inclusión social.

Se ve lograda cuando la organización de la vida colectiva se asienta sobre la noción de comunidad, propiciando la red de vínculos sociales que generan identidad compartida o el sentido de pertenencia y corresponsabilidad que la articulan. De este modo constituye el espacio idóneo y plural que estructura la cooperación deliberativa, en la que se negocian identidades y prioridades, y se combina la provisión de bienes públicos. Esta dimensión comunitaria viene a resaltar la necesidad del apoyo recíproco para cimentar la sociedad de manera más justa y cohesionada (Etzioni, 1997), generando un marco que se concreta en cuidado colectivo.

El deber moral de asistencia mutua surge de la constatación de la interdependencia estructural que configuran la vida humana. Y permite identificar los contextos de desigualdad y carencia ante los que la comunidad no puede dejar de actuar como impulso centrípeto frente a las tendencias disgregadoras y excluyentes. Esta dinámica comunitaria fortalece el tejido social y promueve el empoderamiento colectivo (Honneth, 1997). El tejido social es una red de relaciones de reconocimiento recíproco que se consolida cuando los grupos perciben que sus capacidades y cualidades son valiosas para la comunidad, generando una “autoestima colectiva”. De modo que, si un colectivo se ve estigmatizado o invisibilizado, el tejido se quiebra; si se ve reconocido, adquiere la agencia necesaria para transformar su realidad.

En línea con lo anterior, Ander-Egg (2010) sostiene que la intervención externa que ignora las potencias latentes de la comunidad genera depen-

dencia. En ella la igualdad de oportunidades requiere de la movilización del sujeto comunitario para no desaprovechar oportunidades. La igualdad real requiere participación, pues sin la activación pragmática de los propios recursos, cualquier mejora resulta insostenible en el tiempo.

Por consiguiente, en todo procedimiento de prestación de ayuda debe priorizarse la cooperación entre iguales y la participación de las comunidades beneficiarias. Esto implica evitar el modelo paternalista o tecnocrático de desarrollo exógeno, así como cualquier intento de asistencialismo o injerencia externa que ignore las capacidades internas. Solo es admisible un ejercicio de subsidiariedad³ que dinamice a las organizaciones civiles para la auto cogestión comunitaria, fomentando la capacidad del grupo para identificar sus problemas y organizarse convenientemente para resolverlos. El deber de asistencia mutua debe promover una ética de la fraternidad basada en el reconocimiento igualitario y la corresponsabilidad ciudadana.

5.2. El bien común y la cohesión social, antidotos contra la desigualdad

La perspectiva comunitarista, que se centra en la consecución del bien común y la cohesión social, aporta un marco normativo que contrarresta las tendencias fragmentadoras y desigualitarias del individualismo liberal y la inhumanidad de la economía del libre mercado. Con este propósito, la persecución del bien común debería orientar la provisión de los servicios públicos esenciales y el fomento de virtudes cívicas como contrapeso al egoísmo y la concentración de ventajas individuales.

Ha de ser el logro del bien común lo que induzca a la búsqueda deliberada de las condiciones que permitan a todos los miembros de la comunidad desarrollar sus capacidades, satisfacer sus necesidades y participar de manera equitativa en la vida social y política (Etzioni, 1997). No basta con el reconocimiento de derechos formales (libertad negativa), sino que se requieren condiciones materiales (salud, educación, participación) para

³ La DSI considera esta como un principio de orden social básico que protege la libertad, la responsabilidad y la participación de los cuerpos sociales intermedios, para evitar tanto la concentración excesiva de poder como la desatención de las necesidades sociales, promoviendo una articulación equilibrada entre iniciativa social y acción pública al servicio del bien común.

ejercerlos (libertad positiva). La “arquitectura social” debe crear espacios de deliberación y políticas redistributivas como requisito *sine qua non* del establecimiento del bien común, superando su interpretación clásica utilitarista (el mayor bien para el mayor número) para garantizar la protección particular de los sectores más vulnerables de la colectividad.

La pérdida de sentido cívico compartido es una de las patologías más comunes en las democracias modernas. Sandel (2012) sostiene que, en ausencia de una sólida noción de vida buena compartida, la sociedad se disgrega en átomos egoístas, lo cual impide sostener un proyecto de justicia social. Por ello, aboga por la centralidad de la cohesión social para impulsar la acción colectiva, la inclusión y la construcción deliberada de políticas públicas orientadas al fortalecimiento del lazo comunitario. Se ponen en evidencia así los déficits de aquellos modelos sociales que anteponen el individualismo competitivo y la neutralidad moral.

El comunitarismo está persuadido de que la pretensión de edificar una vida social auténticamente justa requiere –tanto en el respeto como en la reciprocidad– del reconocimiento activo de los vínculos colectivos, de la práctica de la solidaridad, el ejercicio de responsabilidades compartidas y el desarrollo de identidades colectivas arraigadas (Dussel, 1998).

Sin embargo, el liberalismo igualitario y la teoría de los derechos han advertido que el recurso a la comunidad puede tratar de disimular la coerción cultural o incluso justificar las desigualdades locales, comprometiendo el ejercicio de la autonomía individual y los derechos universales (Kymlicka, 1996). De modo que, si la cohesión comunitaria dificulta o impide que los individuos puedan disentir de sus líderes, la comunidad se torna coercitiva. Por su parte, Fraser (2000) advierte que cuando se idealiza la función que cumple la comunidad sin proveer recursos estatales, se transfiere implícitamente la responsabilidad del bienestar del ámbito público a la esfera doméstica, vigorizando la división sexual del trabajo y consolidando la desigualdad de género, con el riesgo de que la retórica comunitaria devenga en sobrecargar el trabajo de cuidados femenino.

Toda intervención social rigurosa ha de procurar el conveniente equilibrio entre el fomento del tejido social (como proponen Etzioni y Sandel) y la garantía de la autonomía individual y la equidad de género (como señalan Kymlicka y Fraser).

5.3. *La interdependencia global*

El comunitarismo global y el cosmopolitismo convergen al subrayar que la riqueza y el poder acumulados en el mundo desarrollado son el resultado de procesos históricos de abuso, expoliación y explotación, junto a una estructuración comercial abusiva y desigual, y a estructuras institucionales que consolidan la dependencia de los países del Sur global (Organización de las Naciones Unidas, 2024).

La interconexión y la común dependencia entre naciones en todos los ámbitos representa un importante desafío moral. Cuando los flujos económicos, tecnológicos, culturales y medioambientales sobrepasan las fronteras, las obligaciones morales, políticas y económicas trascienden el marco del Estado-nación (Pogge, 2008; Ramírez, 2008). La globalización evidencia la injusticia de sistemas de producción y distribución que favorecen a los países que detentan mayor poder político y económico, consolidando los ciclos de pobreza y exclusión. Dinámicas sobre las cuáles la DSI, desde Pio XI viene advertido pontífice tras pontífice, que cuando la globalización no se orienta por criterios de justicia, solidaridad y bien común, implementa exponencialmente las desigualdades humanas.

Esta ineludible interdependencia global reclama de los gobiernos un ejercicio de responsabilidad compartida que asuma las consecuencias de sus decisiones y acciones sobre otros países y poblaciones, cuyo alcance no se limite a los aspectos meramente económicos. Pues, tanto la inacción como la priorización de intereses nacionales estrechos se concretan en complicidad con la pobreza y la desigualdad, contrarias a los valores de dignidad, justicia y equidad universales (Sen, 2009). Por este motivo, los países privilegiados, en recta conciencia, deberían implementar políticas que consoliden un desarrollo más equitativo y atento al respeto de la igualdad y justicia planetaria.

En este plano, el principal reto radica en la promoción de un cambio cultural y estructural que concrete las responsabilidades éticas internacionales en acciones de enmienda efectiva, impulsando un futuro en el que se interconecte la salud del planeta y el bienestar de las personas. Lo cual requiere asumir un concepto de justicia menos antropocéntrico, que incluya la protección del planeta, los derechos de las futuras generaciones y equilibre los derechos humanos con los derechos ecológicos. Para ello, es

imprescindible el firme compromiso político que impulse reformas estructurales humanizadoras en los sistemas de comercio, inversión y ayuda, que vayan más allá de los discursos y gestos simbólicos, buscando la instauración de un nuevo orden global más igualitario y justo.

El concepto de justicia global (Pogge, 2008) se asienta en el reconocimiento de que el orden actual es injusto y requiere una distribución más equitativa de los recursos y oportunidades para mitigar la pobreza y sus efectos. Por ello, se impone la necesidad inexcusable de transformar las reglas que rigen el comercio global, revisar los sistemas fiscales, desarrollar transferencias tecnológicas oportunas y agilizar los mecanismos internacionales de ayuda y cooperación entre naciones, a fin de revertir el círculo vicioso de la desigualdad global y sus perniciosos efectos.

6. CONSIDERACIONES: HACIA UNA ÉTICA RELACIONAL DE LA JUSTICIA

A la luz del recorrido teórico desarrollado, resulta difícil sostener que alguno de los marcos normativos clásicos –utilitarismo, igualitarismo de la suerte, liberalismo igualitario o enfoque de las capacidades– sea suficiente, por sí solo, para ofrecer respuesta satisfactoria a la complejidad de la desigualdad contemporánea. Cada uno de ellos aporta herramientas analíticas valiosas, pero igualmente muestra límites al enfrentarse a fenómenos que no son únicamente distributivos, sino también relacionales y estructurales. Por ello, la postura que aquí se adopta no pretende elegir entre teorías, sino avanzar hacia una integración crítica de sus aportaciones más fecundas sin menosprecio de las iluminadoras aportaciones de la DSI. Desde esta perspectiva, la igualdad no puede seguir entendiéndose únicamente como distribución de recursos ni como compensación de desventajas. Ambas aproximaciones, aunque necesarias, resultan insuficientes si no se atiende a las condiciones sociales que hacen posible –o impiden– el ejercicio efectivo de la libertad. En este artículo se defiende una concepción de la igualdad vinculada a capacidades reales, entendidas en contextos concretos atravesados por relaciones de poder, reconocimiento y exclusión.

Circunstancia en la que la noción de dignidad adquiere un papel central, como límite normativo frente a cualquier forma de instrumentalización de las personas. No obstante, pierde fuerza si no se traduce en condiciones materiales y sociales que permitan su logro efectivo. Por lo que mejor habrá

de entenderse como un criterio orientativo de la organización concreta de la vida social. Y otorgar a la solidaridad y a la fraternidad un papel más estructural del que habitualmente se les reconoce. En diálogo con Axel Honneth, se asume que el reconocimiento recíproco es una condición básica para la edificación y sustentación de toda sociedad justa; ha de concretarse en formas institucionales de solidaridad que transformen efectivamente las relaciones sociales y pase a convertirse en un principio organizador de la vida colectiva.

La propuesta que aquí se defiende articula el enfoque de las capacidades –en la línea de Sen y Nussbaum– con la teoría del reconocimiento, incorporando una orientación comunitarista. Desde este marco, la igualdad se entiende en términos de capacidades reales, la dignidad actúa como límite normativo y la solidaridad y la fraternidad se conciben como principios que impulsan la vida social y política.

En diálogo con Levinas, Dussel y Sandel, esta perspectiva subraya el carácter relacional de la ética y muestra que integrar estas tradiciones permite una comprensión más completa de la justicia, superando la separación entre lo distributivo y lo comunitario.

Puesto que ni el desarrollo legislativo ni el crecimiento económico bastan para afrontar la desigualdad si no se abordan sus raíces estructurales. Por ello, se propone avanzar hacia una ética de la equidad y la responsabilidad compartida, abierta además a una concepción de la justicia que trascienda el Estado-nación y responda a la interdependencia global.

En consecuencia, cualquier intervención eficaz frente a la desigualdad debe partir de una comprensión integrada de sus causas estructurales, sus manifestaciones materiales y sus efectos en las relaciones sociales. Solo desde esta perspectiva será posible no solo mitigar la desigualdad, sino transformar las condiciones que la sostienen.

A partir de este enfoque, se abren dos líneas principales de investigación: por un lado, analizar cómo una ética comunitarista puede traducirse en instituciones y políticas concretas capaces de reducir la desigualdad; por otro, desarrollar enfoques interdisciplinarios que conecten la filosofía con la economía y las ciencias sociales para evaluar su aplicación real. Como vía futura, resulta especialmente útil estudiar casos comparados que permitan observar el impacto de estas propuestas tanto en la distribución de recursos como en las relaciones sociales.

FUENTES CONSULTADAS

- ANDER-EGG, E. (2010). *Trabajo social comunitario: Teoría y práctica*. Paidós.
- ANDERSON, E. (1999). ¿Cuál es el sentido de la igualdad? En *Ética*. Vol. 109. Núm. 2. pp. 287-337.
- ARISTÓTELES. (2001). *Ética a Nicómaco*. Gredos.
- ARNESON, R. (1989). Equality and Equal Opportunity for Welfare. En *Philosophical Studies*. Vol. 56. Núm. 1. pp. 77-93.
- BAUMAN, Z. (2003). *La sociedad individualizada*. Siglo XXI.
- BENTHAM, J. (2005). *Introducción a los principios de la moral y la legislación*. Alianza.
- BERLIN, I. (1969). *Four Essays on Liberty*. Oxford University Press.
- BERTOMEU, M. (2018). Familia humana y fraternidad (política) en la Declaración Universal de Derechos de 1948. En *Daimon Revista Internacional de Filosofía*. Suplemento. 7. pp. 17-27. DOI: <https://doi.org/10.6018/daimon/334111>
- BLANCO, F. (2021). *El paradigma de justicia democrática: Una concepción estructural de las injusticias globales*. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- BUTLER, J. (2006). *Vida precaria: El poder del duelo y la violencia*. Paidós Ibérica.
- Camps, V. (2018). *El gobierno de las emociones*. Herder.
- COHEN, G. (2000). If you're an Egalitarian, how come you're so Rich. En *The Journal of ethics*. Vol. 4. Núm. 1. pp. 1-26.
- COHEN, G. (1989). On the Currency of Egalitarian Justice. En *Ethics*. Vol. 99. Núm. 4. pp. 906-944. DOI: <http://dx.doi.org/10.1086/293126>
- COMTE-SPONVILLE, A. y JACOMET, P. (1996). *Pequeño tratado de las grandes virtudes*. Paidós Ibérica.
- DOMÈNECH, A. (2019). *El eclipse de la fraternidad. Una revisión republicana de la tradición socialista*. Akal.
- DUSSEL, E. (1998). *Ética de la liberación en la edad de la globalización*. Trotta.
- DWORKIN, R. (2003). *Virtud soberana: Teoría y práctica de la igualdad*. Paidós Ibérica.

- ETZIONI, A. (1997). *La nueva comunidad*. Paidós Ibérica.
- FINEMAN, M. (2008). The Vulnerable Subject: Anchoring Equality in the Human Condition. En *Yale Journal of Law & Feminism*. Vol. 20. Núm. 1. pp. 1-23.
- FRASER, N. (2000). *Justicia interruptus: Reflexiones críticas sobre la condición "postsocialista"*. Alfons el Magnànim.
- GILLIGAN, C. (1982). *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development*. Harvard University Press.
- GUZMÁN, F., TOBOSO, M. y ROMAÑACH, J. (2010). Fundamentos éticos para la promoción de la autonomía: hacia una ética de la interdependencia. Alternativas. En *Cuadernos de Trabajo Social*. Núm. 17. pp. 45-61.
- HONNETH, A. (1997). *La lucha por el reconocimiento: La gramática moral de los conflictos sociales*. Crítica.
- KANT, I. (1993). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*. Cátedra.
- KYMLICKA, W. (1996). *Ciudadanía multicultural: Una teoría liberal de los derechos de las minorías*. Paidós Ibérica.
- LEVINAS, E. (2000). *Totalidad e infinito*. Sígueme.
- MARTÍNEZ, L. (2018). *Ciudadanía democrática y cohesión social*. FCE.
- MILL, J. (2001). *Utilitarianism*. Hackett Publishing.
- NUSSBAUM, M. (2007). *Fronteras de la justicia: Discapacidad, nacionalidad, pertenencia a especie*. Katz.
- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD). (2024). *Human Development Report 2024*.
- PIKETTY, T. (2020). *Capital e ideología*. Deusto.
- PIKETTY, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. FCE.
- POGGE, T. (2008a). ¿Qué es la justicia global? En *Revista de Economía Institucional*. Vol. 10. Núm. 19. pp. 99-114.
- POGGE, T. (2008b). *World Poverty and Human Rights*. Polity Press.
- PUTNAM, R. (2000). *Bowling Alone: the Collapse and Revival of American community*. Simon & Schuster.
- PUYOL, C. (2017). *Virtudes republicanas y participación ciudadana*. Alianza.
- RAMÍREZ, J. (2008). *Globalización y ética internacional*. Editorial Universidad de Salamanca.
- RAWLS, J. (1997). *Una teoría de la justicia*. FCE.

- SANDEL, M. (2012). *What Money can't buy: the Moral Limits of Markets*. Farrar, Straus and Giroux.
- SEN, A. (2009). *The idea of Justice*. Harvard University Press.
- STIGLITZ, J. (2012). *The Price of Inequality*. W. W. Norton & Company.
- TAYLOR, C. (1994). The Politics of Recognition. En A. Gutmann (Ed.). *Multiculturalism: Examining the Politics of Recognition*. pp. 25-73. Princeton University Press.
- TEMKIN, L. (1993). *Desigualdad*. Oxford University Press.
- YOUNG, I. (1990). *Justice and the Politics of Difference*. Princeton University Press.
- WALZER, M. (1983). *Spheres of Justice*. Basic Books.
- WILKINSON, R. y PICKETT, K. (2010). *Desigualdad: un análisis de la (in) felicidad colectiva*. Turner.

Fecha de recepción: 30 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 27 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1298>

MARX ANTE SMITH Y RICARDO: LA CRÍTICA DE LAS CATEGORÍAS ECONÓMICAS Y LA MAGNITUD DEL VALOR

Alejandro Fernando González Jiménez*

*[Necesitamos] una definición del valor que se derive,
no de su contenido o de su resultado,
sino de su forma social particular.*

Karl Marx

RESUMEN. Este trabajo, desde un enfoque filosófico, entiende la crítica de la economía política de Marx como una crítica a las categorías económicas, mediante la cual es posible captar las relaciones sociales que constituyen el ser del capital. Aborda la confrontación de Marx con las proposiciones de Smith y Ricardo en torno a la noción de valor y al problema irresuelto de la magnitud del valor. Se argumenta que estos economistas no logran captar adecuadamente las formas sociales que se ocultan en las categorías económicas, limitación que Marx busca superar con la crítica a la “forma valor”. La elucidación de esta forma es un punto de partida necesario, aunque insuficiente, que exige continuar la crítica hacia la forma capital.

PALABRAS CLAVE. Forma valor; trabajo; categorías económicas; magnitud del valor.

* Profesor Titular A en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México, nivel SNI-1. ORCID: 0000-0002-5095-8618 Correo electrónico: feralexgonzal@gmail.com

MARX BEFORE SMITH AND RICARDO: THE CRITIQUE OF ECONOMIC CATEGORIES AND THE MAGNITUDE OF VALUE

ABSTRACT. This paper, from a philosophical standpoint, understands Karl Marx's critique of political economy as a critique of economic categories, through which it becomes possible to grasp the social relations constitutive of the being of capital. It examines Marx's confrontation with the propositions of Adam Smith and David Ricardo regarding the notion of value and the unresolved problem of the magnitude of value. The paper argues that these economists fail to adequately apprehend the social forms concealed within economic categories, a limitation that Marx seeks to overcome through his critique of the "value-form." The elucidation of this form constitutes a necessary, though insufficient, point of departure, requiring that critique be further developed toward the form of capital itself.

KEY WORDS. Value form; labor; economic categories; measure of value.

I. A MODO DE INTRODUCCIÓN: SOBRE LA CRÍTICA DE LAS CATEGORÍAS ECONÓMICAS

El proyecto teórico de Karl Marx fue titulado por él mismo como *Crítica de la Economía Política*¹ (CEP). Es un discurso que se asume científico y que tiene por objetivo dar cuenta, racionalmente, de los principios generales –o leyes– que rigen *el movimiento* de la sociedad civil moderna² en tanto

¹ Lo cual puede constatarse a partir de dos obras que Marx (2005, 2010) sí entregó en vida a la imprenta, la primera de ellas publicada por vez primera en 1859 titulada, *Contribución a la crítica de la economía política* y, por supuesto, *El Capital* publicado en su primera edición en 1867, cuyo célebre subtítulo reza *Crítica de la Economía Política*.

² Es importante, tener en cuenta para los objetivos planteados aquí, que cuando decimos "principios generales" o "leyes" no nos estamos refiriendo a nociones de corte "positivista"

que “relaciones de producción e intercambio” correspondientes a, lo que nuestro autor denominó, “el modo de producción capitalista” (Marx, 2010, p. 6, 43). Es decir, busca exponer la “conexión interna” (Marx, 2010, p. 9), existente en las relaciones sociales que producen, consumen, y distribuyen la riqueza social cuando esta se despliega bajo la forma del valor que se *autovaloriza*, esto es, bajo el imperio de la *forma capital*. Todo lo cual es, al mismo tiempo, un discurso que, a través de la crítica de las categorías económicas, puede dar cuenta del ser del capital.³

Así pues, dar cuenta filosóficamente del ser del capital, sólo es posible a través de la presentación crítica de las categorías que conforman el sistema de la economía política. Ello implica someter a juicio la totalidad del trabajo teórico de los economistas burgueses, con la finalidad de discernir sus fundamentos, límites, y sus alcances al momento de intentar explicar la sociedad del capital. Así lo dejó de manifiesto el propio Marx: “El trabajo de que se trata es, en primer lugar, *la crítica de las categorías económicas*,⁴ o bien, si quieres (*If you like*), el sistema de la economía burguesa presentado en forma crítica. Es a la vez un cuadro del sistema y la crítica de ese sistema a través de su propia exposición” (Marx y Engels, 1974, p. 69).

Esta consideración crítica sobre las “categorías” o “determinaciones formales” de la economía política (Marx, 1976, p. 162-163), es del todo esencial para los objetivos perseguidos por Marx. Desde su visión, las categorías económicas, constituyen comportamientos, caracteres (*ethes*) o éticas, *formas de ser* y conducirse dentro de lo social, mediaciones que los individuos concretos (tanto hombre como mujeres), que habitan la sociedad civil

o “fiscalista”, sino como ha hecho notar el maestro Enrique Dussel (1990, p. 424-425), en Marx, por ley debe entenderse “la identidad de la Esencia que [...] rige los movimientos de las cosas existentes que aparecen en el mundo de los fenómenos. Es decir, la Esencia como mero Fundamento”. Así de lo que se trata, por ejemplo, es de dar cuenta del fundamento, esencia o principio (en sentido aristotélico), que produce el movimiento de las mercancías, el dinero, el valor, o, como es en el caso de la CEP de Marx, del capital.

³ Lo que de suyo implica que hay en Marx una ontología del ser del capital. Postura que desde distintos enfoques sostuvo, por ejemplo, Gyorgy Lukács (2024) en su propuesta de una ontología del ser social, o desde posturas cercanas a una lectura heideggeriana como la Kostas Axelos (1969), Herbert Marcuse (2016), Felipe Martínez Marzoa (2018), Lucien Goldmann (1973) y en América Latina, Juan Garzón Bates (1974) y, de manera destacada, Bolívar Echeverría (2017).

⁴ Las itálicas son del original.

moderna, contraen entre sí,⁵ produciendo entramados sociales altamente complejos que quedan expresados –y al mismo tiempo mistificados–, en las determinaciones económicas:

Es necesario exponer aquí de manera simple [...] *las relaciones económicas*, de los individuos que son los sujetos del intercambio, [del consumo, la producción, etcétera], tal como esas relaciones se presentan en el proceso del intercambio [...]. *Las determinaciones económicas constituyen precisamente el carácter determinado en el cual entran en relación unos con otros (se enfrentan)*. (Marx, 1976, p. 163)

Por lo tanto, para Marx, lo que está detrás de categorías –o *determinaciones formales económicas*–, como la del trabajo asalariado, el capital, la acumulación, la ganancia, el interés, la renta del suelo, los costos de producción o incluso categorías, aún más abstractas, como la del valor de uso, valor, valor de cambio, precio, dinero, mercancía... son en *realidad relaciones sociales concretas*,⁶ de las cuales hay que dar cuenta de los modos o formas a través de las cuales se desarrollan y efectivizan, así como su relación con las condiciones histórico–materiales a las cuales están orgánicamente ligadas. O, lo que es lo mismo, dar cuenta del cómo y del porque esas relaciones sociales asumen esas determinadas formas económicas y no otras. Podemos afirmar que, para la CEP de Karl Marx, toda categoría económica esconde y manifiesta una relación social.

⁵ Aquí no debe obviarse el punto de que esas mismas relaciones sociales se escapan al control y la conciencia de los propios individuos que las producen, es decir, no debe obviarse el proceso de enajenación que tales conexiones sociales implican. Tema que, pensamos nosotros, se encuentra expuesto dentro de *El capital*, no exclusivamente, pero sí de manera descollante en el famoso apartado sobre el fetichismo de la mercancía del capítulo uno.

⁶ Y en tanto que “relaciones sociales concretas” se trata de *comportamientos, modos de ser, o incluso caracteres, etbes*, tal es el caso, por ejemplo, de los factores que componen a la mercancía, el valor de uso y el valor, así lo apunta el propio Marx:

De tal suerte que *las diversas determinaciones de la mercancía, en realidad no son más que las relaciones en que alternativamente se comportan los sujetos del intercambio durante el proceso de intercambio*. Este comportamiento aparece, no obstante, como relación objetiva en la cual se encuentran puestos esos sujetos por el contenido del intercambio, por su carácter determinado social, independientemente de la voluntad de los mismos. (Marx, 1976, p. 190. cursivas del original)

En suma, de lo que trata la *crítica de la economía política*, en tanto que “objetivo último”, es “sacar a la luz la ley económica que rige el movimiento de la sociedad moderna” (Marx, 2010, p. 8). Marx llega de este modo al enunciamiento de *esa ley* que, en su sentido más general, es la *ley del valor*, a través de exponer sistemáticamente las categorías de la economía política clásica. O, lo que es lo mismo, enfrentándose críticamente a los trabajos teóricos de los economistas clásicos de su época, que van desde los fisiócratas como Boisguilbert, Jean Baptiste Say, hasta los economistas clásicos por antonomasia como David Ricardo, Adam Smith, Simon de Sismondi,⁷ etc.

Es sólo a partir de su consideración crítica que Marx logra develar y presentar un concepto propio de valor que, como veremos en estas líneas, si bien parte de lo avanzado por Smith y Ricardo (aunque no de manera exclusiva), va más allá de éstos, logrando así una especificidad en su propuesta teórica que, sin pretender una “mera originalidad”, permitirá a Marx captar el fundamento del entramado económico que rige las relaciones sociales capitalistas modernas. Sostendremos aquí que dicha especificidad se encuentra, en parte, fundamentada en el modo en que Marx logra reformular el problema clásico de la determinación del valor a partir de su concepto de magnitud del valor (*Wertgrösse*), cuestión que le permite superar las ambigüedades presentes tanto en Smith como en Ricardo respecto a la determinación del valor y de su magnitud.

Desde nuestra perspectiva, la importancia de este desarrollo conceptual radica en que Marx ya no piensa la magnitud del valor sólo como un problema cuantitativo o como una mera suma mercantil; por el contrario, la piensa,

⁷ Citemos aquí, lo que Marx entiende por la *economía política*, es decir, por su objeto de estudio y crítica:

Para dejarlo en claro de una vez por todas, digamos que entiendo por economía política clásica toda la economía que, desde William Petty, ha investigado la conexión interna de las relaciones de producción burguesas, por oposición a la economía vulgar, que no hace más que deambular estérilmente en torno de la conexión aparente, preocupándose sólo de ofrecer una explicación obvia de los fenómenos que podríamos llamar más bastos y rumiando una y otra vez, para el uso doméstico de la burguesía, el material suministrado hace ya tiempo por la economía científica. Pero, por lo demás, en esa tarea la economía vulgar se limita a sistematizar de manera pedante las ideas más triviales y fatuas que se forma los miembros de la burguesía acerca de su propio mundo, el mejor de los posibles, y a proclamarlas como verdades eternas. (Marx, 2010, p. 99)

en el marco de la crítica al valor, como la determinación social de una magnitud históricamente constituida por el trabajo abstracto y el tiempo de trabajo socialmente necesario, cuya determinación reside, en última instancia, en el desarrollo de las fuerzas productivas impulsadas por el capital. Ello constituye, pensamos nosotros, uno de los núcleos fundamentales de la crítica marxiana a las categorías de la economía política y uno de los puntos en los que su teoría del valor alcanza una especificidad frente a la economía política clásica.

Para ello, trataremos, en las líneas que siguen, de reconstruir las posiciones de Adam Smith y David Ricardo respecto al problema de la magnitud del valor, a fin de mostrar el modo específico en que Marx reordena los términos de la discusión al introducir su concepto de magnitud del valor (*Wertgrösse*) en el marco de la crítica de la economía política.

2. ADAM SMITH, EL ECONOMISTA ILUSTRADO

Podemos decir que el primer abordaje que Marx hará sobre las categorías económicas producidas por Adam Smith, es realizado en el año de 1844, cuando –fuertemente influenciado por el trabajo de 1843 de Friedrich Engels *Esbozo de una crítica de la economía política*–, revise y lea en París la obra insignia de Smith (2004), *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. De todo ello dejó constancia en sus célebres *Manuscritos económicos filosóficos de 1844*. Allí, por ejemplo, podemos leer:

Puede entenderse, pues, que la economía política, que encontraba su principio en el trabajo –*Adam Smith*–, ya concibiera la propiedad privada como un *estado* externo al hombre; puede entenderse que esta economía política deba ser considerada un producto de la *energía* y el *movimiento* verdaderos de la propiedad privada (...), en cuanto producto de la *industria moderna*;⁸ pero por el otro lado, la economía política ilustrada ha acelerado la energía y la evolución de esta industria, la ha ensalzado, la ha convertido en una fuerza de la conciencia. (Marx, 2004, p. 132)

⁸ Las itálicas son del original.

Dejando de lado, por el momento, todas las implicaciones que relacionan a la propiedad privada (en tanto que categoría económica, pero también jurídica, moral, etc.), con el origen y ascenso de la economía política aludidas en el pasaje que acabamos de citar, Marx⁹ le abroga al economista escocés haber encontrado el *principio* de toda la economía política en *el trabajo*,¹⁰ siendo éste la fuente de toda la riqueza de las naciones; iniciándose así una larga querella sobre el contenido exacto del teorema *valor-trabajo*, según lo han indicado Dostaler (1980) y Dobb (2004); lo cual presupone una discusión sobre la identidad del valor con la riqueza que no podemos abordar aquí. Lo relevante para nuestro cometido, es destacar que con Smith, según el joven Marx, la economía, *en tanto que ciencia*, devino una *economía ilustrada*, aludiendo a la adscripción de Smith a la escuela de la ilustración escocesa y al carácter primero de éste, de filósofo de lo moral antes que de economista. No obstante, la proposición de *economía ilustrada* alude, también, al hecho de que, con la economía política clásica, se habría acelerado la energía y evolución de la economía capitalista al otorgarle la conciencia de su fundamento: el trabajo humano. De este modo, la ilustración fue puesta al “servicio del capital”, con lo cual la economía política devino una “fuerza de la conciencia” de la sociedad burguesa; cierto que la expresión puede quedar atrapada en una formulación demasiado abstracta y perderse el sentido del reconocimiento positivo que el joven Marx está haciendo hacia Adam Smith. En efecto, con éste la economía política llegaría a su *clasicidad* al colocar la piedra angular, la teoría del valor-trabajo, a partir de la cual puede develarse la “naturaleza y causa”, esto es, “la conexión interna”, de toda “la riqueza de las naciones” y por tanto del ser del capital.

Es, precisamente, el haber dado cuenta de ese fundamento el que la hace una *economía política clásica*, pues logró penetrar más allá de las meras apariencias y proponer una explicación científica para la sociedad domina-

⁹ Para una excelente recensión de la relación entre Marx y Smith en diferentes momentos teóricos del primero, puede leerse el excelente trabajo de Ronal L. Meek titulado *Smith, Marx y después* (1980).

¹⁰ Aunque claro está, ello no obsta que puedan rastrearse esfuerzos previos como los de Jhon Locke (que piensa que el trabajo produce propiedad privada), o en el siglo XVI las geniales intuiciones de la escuela de economía política de Salamanca de la mano de Luis de Molina (1981). Para algunos acercamientos a este punto resulta muy útil revisar el libro de Fernando Díez Rodríguez (2014).

da por el mercado. Sin embargo, como veremos un poco más abajo, este reconocimiento no será suficiente, y habrá que despejar las “confusiones” a través de las cuales se mueve la investigación de Adam Smith.

Smith, sobra decirlo, es de suma importancia para la construcción de la CEP de Marx. Su *Investigación sobre la naturaleza...* fue revisada en varias ocasiones, y de modo sumamente cuidadoso por Marx en diferentes momentos de su despliegue intelectual. Marx es uno de los autores que más y mejor conoció la obra smithiana, según lo apunta Fiorito (1971, p. 201-236). Es por ello que podemos observar en Smith (más allá del cliché de la “mano invisible”), avances muy claros, aunque incipientes, sobre lo que será, por ejemplo, la teoría de la plusvalía, la división del trabajo, la teoría de la renta, una concepción crítica de los costos de producción, entre otros muchos aportes. No obstante, a juicio de Marx –e incluso de David Ricardo como veremos en el siguiente apartado–, los aportes de Adam Smith presentan una serie de confusiones y limitaciones que no le permiten ir más allá del mero enunciado del “trabajo como fundamento” de la riqueza de las naciones, cayendo incluso en contradicciones irresolubles en el marco de su obra. Así, para la crítica marxiana, esas confusiones en la obra smithiana se deben a que:

Adam Smith se halla muy influido por las ideas de la fisiocracia y hay en su obra partes enteras tomadas de los fisiócratas y que se hallan en total contradicción con los puntos de vista personales expresados por él. Tal ocurre, por ejemplo, en la teoría de la renta de la tierra, etc. (Marx, 1987, p 62)

La anterior no deja de ser una enunciación interesante, aunque se trate de un lugar común señalar a Smith como el “padre de la economía política”, pues en realidad dista mucho de ser el economista de vanguardia en cuanto tal. Como es bien sabido por todos, la escuela fisiócrata (que a decir de Marx es la primera que intenta criticar al capitalismo), precede a Smith, no solo temporalmente sino, incluso, teóricamente, puesto que muchas de sus enunciaciones son, en realidad, fisiócratas, según lo ha mostrado Meek (1975, p. 186-210). Lo anterior supondría que Adam Smith no es el “economista más avanzado” (ese título le corresponderá a David Ricardo de acuerdo con Marx).

En realidad, *La riqueza de las naciones* publicada por primera vez en 1776, sería una investigación que se encuentra en medio de dos mundos. Uno, perteneciente a un capitalismo naciente, que se encuentra aún en su “infancia” (la expresión es de Marx), camino hacia su madurez, y que sería el que teorizan los economistas franceses. Mientras que, por otra parte, Smith tendría un pie dentro de un mundo, donde encontramos el capitalismo más avanzado, el inglés, que para las alboradas del siglo XIX comienza por fin a consolidarse y a “pararse sobre sus propios pies”. Así pues, sería ese doble carácter en la posición de Smith lo que lo haría caer en contradicciones y confusiones.¹¹ Por lo que es necesario poder distinguir lo que en Smith son meras repeticiones de la escuela fisiócrata y lo que serían sus aportes reales, es decir, es necesario ser crítico con su obra:

Ya en la primera parte de este estudio,¹² al tratar del análisis de la mercancía, hemos puesto de manifiesto las vacilaciones en que incurre Adam Smith, al determinar el valor de cambio, sobre todo cuando unas veces confunde y otras veces desplaza la determinación del valor de las *mercancías* por la cantidad de trabajo vivo con que puede comprarse la mercancía o, lo que viene a ser igual, con la cantidad de mercancía por la que puede comprarse una determinada cantidad de trabajo vivo. Al proceder así, erige el *valor de cambio* del trabajo en medida del valor de las mercancías por la que puede comprarse una determinada cantidad de trabajo vivo. Al proceder así, erige el valor de cambio del trabajo en medida del valor de las mercancías. (Marx, 1987, p. 62)

Así pues, no basta de ninguna manera, con afirmar, junto con Smith, que el fundamento de la riqueza es el trabajo humano, o que este es el valor en cuanto tal, pues ello nos lleva a un “círculo vicioso” donde el “valor es el

¹¹ Es por ello, pensamos nosotros, que Claudio Napoleoni, advierte que es “necesario examinar de qué modo se ha logrado en Smith el paso de la consideración de una realidad sustancialmente precapitalista a la consideración de una realidad sustancialmente capitalista” (Napoleoni, 1974, p. 41).

¹² Aquí Marx, por supuesto que se refiere a la Contribución a la crítica de la economía política publicada en 1859, y que su primer capítulo se titula *La mercancía* (2005, p. 9-48), capítulo que, junto con el resto de la obra, posteriormente quedará, por decirlo así, “integrado” a la primera edición de *El Capital* en 1867.

fundamento del mismo valor” (Marx, 1987, p. 62). Con esto no avanzamos ni un ápice en el esclarecimiento de lo que el valor realmente es, quedando atrapados en una mera tautología.

Por lo que Smith, no sólo confunde las determinaciones de la riqueza cuando esta se presenta como un “gran cúmulo de mercancías”, sino lo que determina, en tanto que magnitud, al propio valor. Es decir, *si el valor es lo que determina la riqueza en la sociedad moderna, y éste está determinado por el trabajo humano ¿qué determina a su vez al trabajo?* Es allí donde son más evidentes las “vacilaciones” de Smith, pues como nos recuerda Marx, éste piensa que lo que determina el valor es *la cantidad de trabajo con que puede comprarse la fuerza de trabajo*, esto es, el valor de “los cereales” (categoría con la que Smith y Ricardo engloban la totalidad de los medios de subsistencia que conforman el valor de la fuerza de trabajo). El valor entonces, se determinaría con el valor de cambio de la fuerza de trabajo: con el llamado “poder de compra de la clase asalariada”.

Con ello, Smith coloca la determinación del valor, *o su magnitud*, en lo que se conoce como el trabajo encomendado (*labor commanded*).¹³ Es importante mencionar que, el concepto de *labour commanded*, si bien es inadecuado para explicar lo que determina a los valores, es un punto de arranque para elaborar una teoría de la distribución. Puede ser usado como indicador de aquella parte del valor global que corresponde a los salarios y que, además, es la base para la teoría del trabajo productivo e improductivo de Adam Smith y que retomará en su momento Karl Marx.¹⁴

Sin embargo, los problemas con las “confusiones” de Smith no terminan allí. Podemos identificar otra ambigüedad en su teoría del valor, y que Marx ya puso de relieve en la cita anterior que ya hemos apuntado: su proposición de que el valor está determinado, además del *trabajo encomendado*, por una “suma de partes”, es decir, como la suma de *todos los trabajos contenidos* en

¹³ El cual puede también verse al castellano como “trabajo demandable” o, según algunas traducciones al uso, “trabajo económico”.

¹⁴ Marx retomará la discusión sobre el trabajo productivo y no productivo en varios momentos de su obra, pero destacamos aquí el largo excurso sobre el tema contenido en el llamado *Capítulo VI inédito* (Marx, 2001, p. 77-90), por considerar que allí se retoma la discusión con Adam Smith y R. Malthus. Y por supuesto, el *Capítulo IV* de las *Teorías de la plusvalía* titulado *Teorías sobre el trabajo productivo y el trabajo improductivo* (Marx, 1987, p. 137-281).

la producción de un bien determinado, suma que puede identificarse como un precio natural, conformado por el salario, la ganancia y la renta. Así lo expone en el capítulo VI de *La riqueza de las naciones*:

El valor real de todas las diferentes partes que componen el precio se mide, según podemos observar, por la cantidad de trabajo que cada una de esas porciones dispone o adquiera. El trabajo no sólo mide el valor de aquella parte del precio que se resuelve en trabajo, sino también el de aquella otra que se traduce en renta y en beneficio. (Smith, 2004, p. 49)

Y un poco más adelante:

Así como el precio o valor en cambio de cada mercancía en particular, y tomada separadamente, se resuelve en una o en otra de estas tres partes, o bien en todas ellas, de igual suerte el de todas las mercancías que componen el valor anual del producto de cada nación, considerado en su conjunto, se reduce necesariamente a esa tres porciones, y se distribuye entre los diferentes habitantes del país como salarios de su trabajo, beneficios de su capital o renta de su tierra [...] Salarios, beneficios y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio. Cualquier otra clase de renta se deriva, en última instancia, de una de estas tres. (Smith, 2004, p. 51-52)

Esta llamada, por algunos estudiosos, “segunda teoría” del valor de Smith tiene, como han señalado, consecuencias importantes para el debate sobre la teoría del valor y de la explotación, pues servirá de base a los enfoques neoclásicos en la construcción de la “teoría de la remuneración a los factores de la producción”, según la cual cada uno de los factores que intervienen en la producción (tierra, trabajo y capital) recibirá su remuneración correspondiente (renta, salario y ganancia), con lo cual se borra todo rastro de explotación. No obstante, para el caso que aquí nos ocupa, la presencia de esta segunda determinación o magnitud del valor en Smith hace que se acentúe la ambigüedad en el problema de la determinación de la magnitud del valor, pues el valor estaría determinado al mismo tiempo por el trabajo

encomendado (es decir, por el valor en cambio) y, al mismo tiempo, por la suma de los valores contenidos en los factores de la producción. Con lo cual tendríamos, en efecto, tal y como lo apunta Karl Marx en el capítulo III de las *Teorías sobre la plusvalía*:

Dos distintas determinaciones del valor en Smith: determinación del valor por la cantidad de trabajo invertido que se contiene en una mercancía y su determinación por la cantidad de trabajo vivo que a cambio de esta mercancía puede comprarse. (Marx, 1987, p. 61)

Como veremos más abajo, esta ambigüedad en Smith, producto de su “doble teoría del valor”, será también señalada por David Ricardo. Así pues, será necesario dar cuenta primero de los juicios y señalamientos en torno a la teoría del valor de Smith, hechos por este gran economista, para finalmente dar cuenta de cómo es que Marx enfrentó y reordenó los términos del problema al proponer su propio concepto de valor.

3. DAVID RICARDO, EL ECONOMISTA POR EXCELENCIA

Según ha sostenido Martín Nicolaus (1971, p. XVIII), el avance en la comprensión crítica de Marx sobre la economía política clásica puede apreciarse en la postura que asumió respecto a la figura de David Ricardo, y cómo ésta fue transformándose según Marx bregaba por las categorías económicas: pasó de ser abiertamente despectiva a reconocer el genio del economista inglés.

En efecto, ello queda de manifiesto, por ejemplo, si revisamos, tal y como lo hicimos con Smith, algunos pasajes de uno de los primeros enfrentamientos de Marx con la obra ricardiana del cual tenemos registro, mismo que sucedió también en la obra temprana de 1844, allí nos encontramos con la afirmación de que:

Ricardo en su libro (Renta de la tierra) [sostiene que]: Las naciones son sólo talleres de producción, el hombre es una máquina de consumir y producir; la vida humana un capital; las leyes rigen ciegamente al mundo. Para Ricardo los hombres no son nada, el producto todo. (Marx, 1974, p. 83)

Y un poco más adelante:

[Con la escuela ricardiana] No solo aumenta el *cinismo* de la Economía Política relativamente a partir de Smith, pasando por Say, [...], Mill, etc., en la medida en que a estos últimos se les ponen ante los ojos, de manera más desarrollada y llena de contradicciones, las consecuencias de la Industria. (Marx, 1974, p. 137)

Así, esta evaluación marxista sobre Ricardo no es nada halagüeña. Éste se presenta aquí como un “antihumanista”, que cosifica a hombres y mujeres al subordinarlos al poder del capital. Ante la mirada de Marx, Ricardo aparece como un “economista misántropo”,¹⁵ cuya escuela, en lugar de conducir a la economía política a su momento clásico, la vuelve aún más cínica (en un sentido decadente) ante las contradicciones del mundo del capital. No obstante, esa postura habrá de cambiar, que, sin dejar de ser crítica, habrá de convertirse, según nos dice Nicolaus, en una postura de mayor respeto y reconocimiento hacia el economista inglés.

Consideraciones “más amables” sobre David Ricardo se encuentran en *Miseria de la filosofía*, en *Trabajo asalariado y capital* hasta que, en los *Grundrisse*, “se refiere a él con gran respeto y lo llama el ‘economista *par excellence*’ de la producción” (Nicolaus, 1971, p. xix). Sea como fuere, lo cierto es que David Ricardo, quizás más que el propio Smith, será uno de los interlocutores más persistentes y constantes en la construcción de la *crítica de la economía política*.¹⁶ Será a este “economista por excelencia” al que, muy probablemente, más escritos y pasajes Marx habrá de dedicar,

¹⁵ Tomamos esta expresión parafraseando la manera en que Marx se refiere a la obra de Thomas Hobbes, al cual califica de un “materialismo misántropo” (Marx y Engels, 1967, p. 195).

¹⁶ Quizás la presencia de Ricardo dentro del corpus de la crítica de la economía política solo pueda compararse a la de J.P. Proudhon; al cual se le considera uno de los fundadores del anarquismo, que fue amigo cercano de Marx durante un tiempo, y que él mismo habrá de intentar una crítica sobre las categorías económicas, que desde la visión de Marx no logra llegar a buen puerto, por lo que Marx habrá de dedicar todo un trabajo a criticar sus afirmaciones en la ya aludida *Miseria de la filosofía* (1847), siendo pues Proudhon el único autor al que Marx le dedique una publicación exclusiva para tratar de refutarlo. Queda pues pendiente, evaluar el calado de esa crítica y su importancia para la construcción de una teoría crítica del valor y del capital.

y según sus propios términos el criterio con el que se han de medirse los demás teóricos de la economía política.

De este modo, son múltiples los tópicos sobre los que aparece la impronta de Ricardo en *la crítica de la economía política*: la teoría del excedente, la distribución (a la cual Ricardo daba gran importancia), la propiedad territorial, la teoría de la plusvalía, de la renta, del dinero, sobre la composición orgánica de capital, de la acumulación ampliada, la teoría de la circulación simple, la de los precios de costo, la ley de apropiación, la importancia del valor de uso para la distinción entre el capital *fixe* y *circulant*, etcétera. No obstante, el punto donde habremos de situar nuestra atención en este trabajo es el relacionado con la determinación de *la magnitud del valor*, es decir, lo que determina al valor en cuanto tal. Precisamente el punto, como dejamos de manifiesto en el apartado anterior, en el cual los límites de Smith se hacen más evidentes.

Con ello queremos decir que Ricardo sólo logra sus aportes sobre una teoría del valor a partir de re-trabajar los postulados smithianos. Frente a ellos, el economista inglés, es una especie de continuador y al mismo tiempo uno de sus primeros críticos. Así pues, ante la proposición de Smith de que los valores estarían determinados por *el trabajo encomendado* o por el valor de cambio, que apuntamos más arriba, Ricardo supone que esos valores de cambio encomendados, contienen un determinado *trabajo incorporado*, cuestión que, por supuesto no ignora Smith; no obstante, en la argumentación del escocés esto aparece solapado y confundido en todas sus implicaciones. Veamos un poco más de cerca esto último.

De entrada, habría que tener en cuenta que Ricardo, al igual que Smith, parte del hecho de que el valor tiene un doble significado, es por una parte un “valor en uso” y, por otra, “un valor en cambio” (Smith, 2004, p. 30; Ricardo, 2004, p. 9). No obstante, según Ricardo, no sería el primero de ellos, *el uso o la utilidad*, la medida de los valores, “aunque es absolutamente esencial para éste” (Ricardo, 2004, p. 9). Así, descartado “el valor en uso” como magnitud del valor, Ricardo sostiene, citando a Smith, que el precio real, o natural, de cualquier cosa –es decir la suma de todos los valores contenidos en un producto–, depende de lo que “realmente cuesta al hombre que quiere adquirirla [y que] son las penas y las fatigas que su adquisición supone”. Esto sería “el trabajo” considerado como “el precio primitivo, la

moneda originaria que sirvió para comprar y pagar todas las cosas” (Ricardo, 2004, p. 10). Con lo anterior, se pone de manera inmediata una identidad entre trabajo, valor de cambio, precio y moneda, sin dar cuenta de sus mediaciones y mutuas determinaciones. Sin embargo, Ricardo no deja de reconocer lo que desde su visión es un problema real y que la investigación de Smith sí logra captar:

Que ésta es, en realidad, la base del valor en cambio de todas las cosas, salvo de aquellas que no pueden multiplicar la actividad humana, es una doctrina de importancia primordial para la economía política, ya que de ninguna otra fuente brotan tantos errores ni tanta divergencia de opiniones como de las vagas ideas que van unidas a la palabra valor. (Ricardo, 2004, p. 10-11)

Es decir, David Ricardo sigue a Adam Smith en el enunciado de que es el trabajo la base del valor, “su fuente original” y por tanto el fundamento de la riqueza de las naciones, y lo que es más importante para él, el criterio de la distribución misma. Sin embargo, se aleja o difiere de Smith respecto al enunciado de qué es lo que determina la cantidad de ese mismo trabajo:

Si la cantidad de trabajo cristalizada en los bienes determina su valor de cambio, cualquier aumento de la cantidad de trabajo debe elevar el valor de este bien sobre el que se ha aplicado, así como cualquier disminución debe reducir su valor. (Ricardo, 2004, p. 11)

Con ello, Ricardo identifica una ambigüedad, expuesta por nosotros en el apartado anterior, que se expresa en una dualidad en la argumentación de Smith, pues éste, no sólo propone un “patrón de medida” sino dos, lo que hace tambalear su teoría del valor:

Adam Smith, quien definió de manera tan precisa la fuente original del valor en cambio [...], instituyó también otro patrón de medida del valor, y habla de cosas que son más o menos valiosas, según se cambien por una cantidad mayor o menor de dicha medida normal. Unas veces habla de los cereales, otras veces del trabajo como medida

normal; no la cantidad de trabajo empleada en la producción de cualquier objeto, sino la cantidad que puede ejercer su capacidad adquisitiva en el mercado: como si ambas fueran expresiones equivalentes y como si, debido a que el trabajo de un hombre se ha hecho doblemente eficiente y él pudiera producir en consecuencia doble cantidad de un bien, tuviese que percibir, a cambio de éste, el doble de la cantidad que antes recibía. (Ricardo, 2004, p. 11)

Desde nuestra visión, Ricardo apela a distinguir y a no confundir el trabajo contenido (es decir, la cantidad de trabajo empleada en la producción de cualquier objeto útil), con el trabajo encomendado (la cantidad que puede ejercer su capacidad adquisitiva en el mercado o su “valor en cambio”). Lo que en realidad es un llamado a no confundir el valor, en tanto que sustancia, con el valor de cambio en tanto que expresión de esa misma sustancia. Ahora bien, esta cuestión aún no es planteada del todo en esos términos por Ricardo; habrá que esperar a la intervención de Marx para poder enunciarla en cuanto tal.

Aun así, debe reconocerse, que Ricardo no acepta como buena la explicación dada por Smith (Napoleoni, 1974, p. 75), ya que él identifica correctamente, que el trabajo encomendado, es decir, “la recompensa del trabajador”, no siempre coincide con el trabajo desplegado y ejercido por éste, pues no existe principio alguno que obligue a que lo que un trabajador obtenga como “recompensa” coincida con el “trabajo que él incorporó” de manera efectiva en el producto. Estas observaciones de Ricardo apuntalan ya la teoría de la explotación de Marx, al señalar la no identidad entre *el valor del trabajo* y *el valor de la fuerza de trabajo*, que, sin embargo, tal y como veremos en el siguiente apartado, según Marx, en Ricardo se quedan aún en la indefinición.

No obstante, lo que hay que destacar aquí, es que otro motivo por el que Ricardo no puede tomar como buena la explicación smithiana, es el hecho de que ésta traslapa lo que él entenderá como un valor absoluto (el valor contenido), con el valor relativo (el valor de cambio), lo que nos señala el problema de una “medida invariable del valor” que no queda resuelta por Smith (Hollander, 1988, p. 201). Es por ello que identificar la medida o magnitud del valor, seguirá siendo una asignatura pendiente. Con todo,

Ricardo pondrá la determinación del valor a través del trabajo como el “ancla mayor” sobre la cual todo su sistema habrá de ser sostenido (Dobb, 2004, p. 91), con lo cual su trabajo, claramente, se inscribe dentro del marco de una teoría del valor-trabajo.¹⁷ Siendo pues una de sus tareas permanentes la de la determinación de una magnitud del valor absoluta, esto es, una que no varíe (como sí lo hace el valor de cambio de la fuerza de trabajo), que sea fija, como un criterio unificador para todas las modificaciones en la dinámica del valor. Como sabemos tal empresa acompañará a David Ricardo hasta el último de sus días sin que, en realidad, pudiese encontrar tal “medida absoluta”.¹⁸

Desde luego que, con ello, no puede decirse de ningún modo que el sistema ricardiano haya fracasado, pues como ya se apuntó sus aportes van más allá de la teoría sobre la determinación del valor. Esta será, para Ricardo, la piedra de toque para profundizar en las conexiones internas de las relaciones sociales dominadas por el capital. Así pues, es momento ya de revisar el modo en que Karl Marx crítica y da cauce al problema planteado por los dos economistas británicos.

4. MARX O LA MAGNITUD DEL VALOR

Como es bien sabido, en el primer párrafo del capítulo uno de *El capital*, “La mercancía”, Marx da cuenta de los dos factores constitutivos de la riqueza-

¹⁷ Por ello, resultan del todo extrañas afirmaciones como las de Mark Blaug, que cuestiona la existencia de una “teoría del valor trabajo” en la producción teórica de David Ricardo, acercándose más a una postura marginalista (Blaug, s.f., p. 66-67).

¹⁸ Así no lo permite saber, una de las últimas cartas redactadas por David Ricardo dirigida a J. Mill, escrita pocos días antes de fallecer:

He estado pensando mucho sobre este tema [el de la medida del valor] a últimas fechas, pero sin adelantar mucho; veo las mismas dificultades que antes y cada vez es mayor mi seguridad de que, hablando en sentido estricto, no existe en la naturaleza ninguna medida correcta del valor y de que el ingenio es incapaz de proponer una, porque lo que constituye una medida exacta de algunas cosas es la razón misma de que no pueda ser correctas para otras. (Ricardo, 1965, p. 266; citado parcialmente en Dobb, 2004, p. 91)

Como puede verse David Ricardo, llega a la conclusión de que una medida del valor general, válida para todos los casos es imposible de ser planteada. Habrá que esperar a Marx para poder afirmar lo contrario.

za cuando esta se presenta bajo la *forma mercantil*. Así, bajo la perspectiva de la mera crítica al valor, la riqueza asume dos formas de manifestación o de presentación, la primera, *la forma natural* o el valor de uso que se efectiviza en el consumo y la otra *la forma valor* que se manifiesta en el valor de cambio.¹⁹ La primera tiene que ver con la capacidad que a merced de sus propiedades naturales un objeto tiene de satisfacer necesidades humanas, sin importar el tipo de necesidades del cual se trate, ya sea que se produzcan en “el estómago o en la fantasía” (Marx, 2010, p. 43).

La segunda, se encuentra en referencia, a la proporción en que determinado valor de uso entra en una relación de intercambio *con otro* valor de uso. Así pues, mientras una nos habla de su uso o consumo, pues una cosa solo está en uso en tanto que se le consume, es decir, en tanto que se le efectiviza en cuanto valor de uso (pues un valor de uso que no se usa, esto es, que no se consume, *no es un valor de uso en cuanto tal*); la segunda nos alude a su determinación social (la de *intercambiabilidad*), pues la cualidad que señala no es natural a la cosa misma, sino que le viene precisamente por su carácter social (o *forma social*). O lo que es lo mismo, un valor de cambio solo es un valor

¹⁹ Desde luego que esos dos factores de la mercancía no son “inventados” o “descubiertos” por Marx, su enunciamiento se puede rastrear hasta la obra de Aristóteles, y, como hemos visto, se encuentra del todo presente en la obra smithiana, como fácilmente puede comprobarse con la siguiente cita:

Debemos admitir que la palabra valor tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular, y, otras, la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que se deriva de la posesión del dinero. Al primero lo podemos llamar “valor en uso”, y al segundo, “valor en cambio”. (Smith, 2004, p. 30)

Distinción que, como no podía ser de otro modo, también se encuentra presente en David Ricardo (2004, p. 9-38). Lo que distingue, en parte, el modo de tratar estos dos factores de la forma valor, por parte de Marx, es que éste los vincula como dos dimensiones de la mercancía (categoría que está prácticamente ausente en los clásicos, pues para ellos se trata, casi por regla general, de “productos”, bienes, o “artículos”, aunque ello también depende en gran medida de la traducción al castellano); además, la relación que guardan estos dos factores con el doble carácter del trabajo representado en lo mercantil, es decir, con el trabajo abstracto y con el trabajo concreto, así como su vinculación con el concepto de *forma social*, está ausente en los autores clásicos. Esta última relación, no es, en lo absoluto una categoría de la economía política, sino una que surge como necesidad de su crítica, pero ahondar en ello nos llevaría por senderos que no podemos transitar aquí.

de cambio hasta que se le intercambia, es decir hasta que se le efectiviza como una relación de intercambio *equivalencial*. Un valor de uso solo es un valor de uso en cuanto tal hasta que los sujetos se relacionan con él, a través de una relación de consumo; al mismo tiempo, un valor de cambio sólo se efectiviza como un valor de cambio hasta que entra en una relación de intercambio. Como se ve, no hay nada de “místico”, en ambos conceptos, sólo relaciones sociales representadas en determinaciones o categorías económicas (claro, ello dicho, abstrayendo por el momento el problema del fetichismo y de la forma capital en cuanto tal). Así pues, la mercancía es, simultáneamente, un objeto de consumo y un objeto de intercambio. La pregunta aquí es, entonces, qué regula y permite, por una parte, ese consumo y por otra parte su intercambio. O dicho de otro modo: ¿qué determina y regula a la forma valor?, una cuestión que ni Ricardo ni Smith lograron resolver.

Marx sostiene que toda mercancía (y por lo tanto todo valor de uso subsumido en una relación de intercambio mercantil), contiene una *sustancia social común*, que es el *trabajo abstracto* (al cual solo se puede acceder teóricamente si abstraemos todas las cualidades naturales que le son inmanentes en tanto valor de uso). Esta *sustancia social* es la que permite que las distintas mercancías puedan entrar en una relación de intercambio desarrollada, es decir, expresar esa cualidad de ser *trabajo social* a través de un valor de cambio. Hasta aquí podríamos decir, que a primera vista, la propuesta de Marx coincide parcialmente con la de Adam Smith, pues ambos estarían en común acuerdo (o eso nos atrevemos a sostener), en que la *sustancia social* común de todas las mercancías es ser productos del trabajo.²⁰ Pero este punto de coincidencia, finaliza en cuanto ponemos las diferencias que Marx coloca cuando determina ese *trabajo abstracto* como una *sustancia social en cuanto tal*, es decir, en cuanto *puro trabajo*, que no posee otra cualidad más que la de ser “trabajo humano puro y simple, gasto de trabajo humano en general” (Marx, 2010, p. 54), y por ello trabajo indiferenciado, trabajo abstracto (conceptos estos, a los que Smith no arriba ni tampoco Ricardo) y que en cuanto tal, es, precisamente, algo social.

²⁰ Amén, de que tengamos en cuenta, que hasta donde sabemos, Adam Smith, no utiliza la categoría *sustancia-social* para determinar lo que es el valor. Lo que de suyo tiene implicaciones teóricas importantes, que en su momento Marx explicita.

Además de que, con fines de no confundir *valor* con *valor de cambio* (como sí sucederá en el caso de Adam Smith), Marx define al primero como una *sustancia social* (el trabajo abstracto) y al segundo como la expresión del valor (incluso a través de una expresión dineraria, con lo cual llegaríamos a la forma dinero y después a la *forma precio*, cuestión en la que no podemos ahondar aquí). Así, la relación que existe entre el valor y el valor de cambio es la relación que existe entre una sustancia y la forma o modo en que ésta se expresa o manifiesta. Con ello, también podría decirse, que queda salvada la confusión entre trabajo contenido y trabajo encomendado, si bien Marx no usó esos términos en cuanto tales, podemos decir que el primero estaría referenciado, en el marco de la crítica al valor, al valor en tanto que *sustancia-social común* a todos los productos del trabajo humano puestos como mercancías. Mientras que el trabajo encomendado, estaría referenciado al valor de cambio, es decir a la expresión del valor,²¹ en tanto que validación social del trabajo-concreto privado mediante el intercambio, que en efecto, se efectiviza en el mercado a través de la *forma precio*. Sea como fuere, pensamos que la diferencia, en este momento de la argumentación de Marx, es realmente significativa y que no solo lo distingue de Smith, sino que le permite, además, llevar el concepto de valor más allá de lo que el *economista ilustrado* pudo hacerlo, esto es, llevarlo en la dirección de resolver la cuestión de la *medida del valor*. Trataremos de exponer, en lo que sigue, cómo es que Marx logra esclarecer este punto.

Como cualquier lector del primer párrafo del capítulo uno de *El capital* puede notar, allí Marx no sólo da cuenta de los dos factores de la mercancía, ni sólo de la sustancia del valor, sino que además propone una *magnitud del valor* (es decir, justo el punto donde Smith y también Ricardo habrán de entraparse). Solo tenemos espacio, para apuntar rápidamente, que el concepto de *magnitud del valor* (*Wertgrösse*) usado por Marx –de acuerdo a su método de exposición–, responde a la unidad

²¹ Como ya vimos, Adam Smith relaciona la noción de trabajo encomendado al “poder de compra” del trabajo en el mercado, en realidad, se está refiriendo al valor de la fuerza de trabajo, en tanto que valor de cambio de la misma y *no al valor de cambio en general*. Como ya se mencionó, ello apuntaría en dirección de establecer, tal y como lo hará Marx, la diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo, y el valor del trabajo objetivado en una mercancía, lo que de suyo es un punto clave, como se sabe, para la teoría de la explotación de Karl Marx.

de una cualidad y una cantidad, tal y como la propuso Hegel (2013) en su *Ciencia de la Lógica*, dentro de su sección sobre la magnitud²² (*Die Grösse*). Así, quién dice *magnitud* desde el enfoque marxista, dice la *unidad cualidad-cantidad*. Por lo tanto, “un valor de uso o un bien, por ende, sólo tiene valor porque en él está objetivado o materializado trabajo abstractamente humano” (Marx, 2010, p. 47), es decir, un valor de uso tiene valor, porque, como identificaron los clásicos, *tiene trabajo contenido*, es decir tiene una cualidad, que es definida por Marx, como *sustancia-social* que es puesta por el *trabajo abstracto*.²³ Desde lo anterior, puede decirse, que todo valor es un valor de uso, pero no todo valor de uso es valor. En efecto, dependiendo del grado de desarrollo de las relaciones sociales, determinados valores de uso pueden encontrarse más allá de la esfera de las determinaciones económicas, por ejemplo, el “valor de uso festivo”, el cual pertenece más a la dimensión cultural de la fiesta, lo lúdico, lo improductivo, etc. Sin embargo, no sucede lo mismo con el valor. Pues el valor *no contiene trabajo social*, sino que *es trabajo social*, tal es su determinación ontológica.

Así pues, queda dilucidada la naturaleza del trabajo contenido (tanto en Smith, como en Ricardo): éste es puesto por el trabajo abstracto. Pero ahora viene la cuestión importante “¿Cómo medir, entonces, la magnitud de su valor?” (Marx, 2010, p. 48), o lo qué es lo mismo, ¿cómo medir esa cualidad de sustancia-social que es el valor? Pues, contesta Marx, “por la cantidad de sustancia generadora de valor”, esto es, por la cantidad de trabajo abstracto, la cual se mide por su duración, es decir por el *tiempo de trabajo*, no el individual (el privadamente necesario o tiempo de trabajo

²² Al respecto puede consultarse la “Segunda sección” de la *Ciencia de la Lógica*, titulada, *La magnitud (cantidad)* de Hegel (2013, p. 234-256).

²³ Sólo recuerdese aquí, que para Marx *aprehender* el doble carácter del trabajo representado en las mercancías (trabajo abstracto, trabajo concreto), es un paso crucial para el discernimiento de la economía política; en sus propias palabras:

En un comienzo, la *mercancía* se nos puso de manifiesto como algo bifacético, como valor de uso y valor de cambio [...]. He sido el primero en exponer críticamente esa naturaleza bifacética del trabajo contenido en la mercancía. Como este punto es el eje en torno al cual gira la comprensión de la economía política, hemos de dilucidarlo aquí con más detenimiento. (Marx, 2010, p. 51)

Distinción a la que no llegan, de manera clara, ni Smith ni Ricardo.

particular, aquí ligado al trabajo concreto), sino por un tiempo de trabajo actual (esto es, vigente), y socialmente necesario, es decir, común, general, que, bajo las condiciones capitalistas, no puede ser más que un promedio, una mera abstracción general. Con *el tiempo de trabajo actual y socialmente necesario*²⁴ el trabajo contenido “reconoce su patrón de medida” (Marx, 2010, p. 48). Así el valor es la unidad de una cualidad social y su magnitud, es, pues, *determinada magnitud de valor* y no sólo trabajo contenido.

Pero, aún hay algo más que agregar, porque esa *magnitud del valor*, no está dada de una vez y para siempre, pues esta *unidad de una cualidad y una cantidad*, esto es, la *medida del valor* cambia a través de dos factores principales. Por una parte, el grado de desgaste de la corporalidad del trabajo vivo,²⁵ pues la magnitud del valor mide “el gasto de fuerza de trabajo humana” (Marx, 2010, p. 54). Por otra parte, la magnitud del valor también está en función del *grado de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo concreto*, que a su vez determina “en un espacio dado de tiempo, el grado de eficacia de una actividad productiva orientada a un fin” (2010, p. 56). Por lo que la magnitud de valor, *no puede ser absoluta* (como infructuosamente lo buscó David Ricardo), sino que se encuentra en razón del aumento o abreviación del tiempo de trabajo necesario para la producción de valores de uso, que a su vez está en razón del desgaste del trabajo vivo y del desarrollo de las fuerzas productivas técnicas.

Con ello, pensamos nosotros, queda redondeada la crítica de Marx a la teoría del valor de Adam Smith y de David Ricardo, por lo menos en lo que tiene que ver con las determinaciones de la *magnitud del valor*. No obstante, un punto final que quisiéramos tocar al respecto tiene que ver

²⁴ Aunque la idea de “actual” está presente al momento de determinar *el patrón de medida del valor* en el capítulo primero de *El capital*, esta noción aparece de manera más nítida en los *Grundrisse*, donde podemos leer: “Lo que determina el valor no es el tiempo incorporado en los productos, sino el tiempo de trabajo *actualmente necesario*” (el subrayado es nuestro) (Marx, 1971, p. 59).

²⁵ Aunque actividades productivas cualitativamente diferentes, el trabajo del sastre y el del tejedor son ambos gastos productivos del cerebro, músculo, nervio, mano, etc., *humanos*, [subrayado del original] y en este sentido uno y otro son trabajo humano. Son nada más que dos formas distintas de gastar la fuerza humana de trabajo. Es preciso, por cierto, que la fuerza de trabajo humana, para que se le gaste de esta o aquella forma, haya alcanzado un mayor o menor desarrollo. (Marx, 2010, p. 54).

con las razones por las cuales la economía política no pudo resolver suficientemente el problema aquí planteado y que “obsesionó”, por decirlo de alguna manera, a Ricardo hasta el fin de sus días según hemos visto. Como bien apunta Marx, “es indudable que la economía política [analizó], aunque de manera incompleta, el valor y la magnitud de valor [descubriendo] el contenido oculto de esas formas” (Marx, 2010, p. 98), y, sin embargo, no pudieron llevar hasta sus últimas consecuencias sus propios enunciados.

En el caso de Ricardo, cuyo trabajo teórico es, según Marx, “el mejor”, las insuficiencias de su análisis en cuanto a la determinación de la “magnitud del valor”, se deben a que

La economía política clásica en ningún lugar distingue explícitamente y con clara conciencia entre el trabajo, tal como se representa en el valor, y ese mismo trabajo, tal como se representa en el valor de uso de su producto. En realidad [Ricardo], utiliza esa distinción de manera natural, ya que en un momento dado considera el trabajo desde el punto de vista cuantitativo, en otro cualitativamente. Pero no tiene idea de que la simple diferencia cuantitativa de los trabajos presupone su unidad o igualdad cualitativa, y por tanto su reducción a trabajo abstractamente humano. (Marx, 2010, p. 97)

Es decir, Ricardo, en tanto que el “mejor representante” de la economía política clásica no capta el doble carácter del trabajo representado en las mercancías, no logra captar el contenido conceptual de lo que implica el trabajo concreto y el trabajo abstracto. De allí que la economía política clásica, según Marx, nunca haya podido plantear la pregunta

De por qué ese contenido adopta dicha forma: de por qué, pues, el trabajo se representa en el valor, de a qué se debe que la medida del trabajo conforme a su duración se represente en la *magnitud del valor* alcanzada por el producto del trabajo. A formas que llevan escrita en la frente su pertenencia a una formación social donde el proceso de producción domina al hombre, en vez de dominar el hombre ese proceso. (Marx, 2010, p. 98-99)

O lo que es lo mismo: la economía política clásica –en voz de sus mejores exponentes, Ricardo y Smith– no logra captar *las formas sociales* o las *relaciones sociales* concretas que se ocultan, y al mismo tiempo, se manifiestan en *las categorías económicas*. Como hemos apuntado al principio de este trabajo, es la tarea de la crítica de la economía política el presentar el contenido social de las relaciones económicas expresadas en las categorías económicas. La crítica a la forma valor es sólo un primer paso, pues el verdadero reto consiste en captar la determinación específica de la forma capital, a la cual no se puede arribar sin antes esclarecer las relaciones contenidas en las determinaciones del valor. Sin embargo, profundizar en ello será materia de otro trabajo.

5. A MODO DE CONCLUSIÓN: SOBRE LOS LÍMITES DE LA CRÍTICA AL VALOR

Esperamos que lo desarrollado a lo largo de estas líneas pueda dejar de manifiesto, aunque sea de manera muy magra, cómo se despliega la crítica marxiana a la forma valor a través de la proposición de la magnitud del valor (*Wertgrösse*), quedando de relieve que ésta no remite únicamente a un problema de cuantificación económica, sino a un concepto específico de *magnitud*, heredado, en parte, de la reflexión hegeliana sobre la *Grösse* (“magnitud”), contenida en la *Ciencia de la lógica*, en la cual la determinación cuantitativa expresa, al mismo tiempo, una determinación cualitativa del ser.²⁶ Esto significa que el ente en cuestión no sólo está determinado por

²⁶ Sobre este punto, se vuelve necesario abrir un espacio donde pueda confrontarse la producción categorial de la crítica de la economía política de Marx con la Segunda Sección de la *Ciencia de la lógica*, a fin de mostrar cómo Georg Wilhelm Friedrich Hegel (2013, p. 234-256) desarrolla el tránsito desde la determinación cualitativa hacia la determinación cuantitativa del ser. Justo en este aspecto, pensamos nosotros, Marx sigue el camino inverso al momento de conformar su categoría de la magnitud del valor, pues el tránsito va de una determinación cuantitativa (la relación del tiempo de trabajo) hacia una determinación cualitativa (determinada por el carácter social y actual de ese mismo tiempo de trabajo). Ello tendría que confrontar, además, categorías hegelianas como “cantidad pura”, “continuidad”, “discreción”, etc., con categorías como “trabajo simple”, “trabajo puro” y “trabajo útil”, contenidas en el primer apartado del capítulo uno de *Das Kapital*. Además, todo ello tiene como implicación el modo en que Karl Marx concibe la ciencia en cuanto tal, concepción

una cantidad, sino además por una cualidad. En el caso de la crítica a la forma valor, hemos tratado de dejar de relieve cómo el valor está determinado, en efecto, por una cantidad (el tiempo de trabajo), pero además está determinado por una cualidad: el carácter social y actual de ese tiempo y, por lo tanto, de ese trabajo; que la categoría de la magnitud del valor en Marx da cuenta de una unidad entre cantidad y cualidad, expresada en el tiempo de trabajo socialmente necesario, y que ello está, a su vez, determinado por el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo puestas por la relación de capital.

De este modo, lo que pretendemos dejar de manifiesto aquí es que, desde el concepto marxiano de magnitud del valor, ésta ya no puede ser entendida únicamente como una relación exterior de intercambio entre mercancías (como en el caso de Adam Smith), ni como un mero problema de cálculo económico o de búsqueda de una “mercancía patrón” (como en David Ricardo) capaz de “medir” externamente el valor de todas las demás mercancías, pues lo que en ella se expresa no es sólo una proporción cuantitativa entre objetos intercambiables, sino una forma históricamente específica de despliegue y validación del trabajo social (esto es, de su despliegue en tanto trabajo concreto y trabajo abstracto). La magnitud del valor aparece así como la forma específicamente capitalista mediante la cual el trabajo humano abstracto adquiere una determinación social objetiva a través del tiempo de trabajo socialmente necesario, puesto por el grado específico de desarrollo de las fuerzas productivas.

No obstante, también es cierto, que con la crítica que acabamos de revisar a las teorizaciones sobre la magnitud del valor en los economistas clásicos, no se agotan –ni por un momento– todas las determinaciones que componen el movimiento de la sociedad civil, ni todas las implicaciones de la forma valor. Su dilucidación por sí sola no nos da cuenta, por ejemplo, de lo que es el *plusvalor* en cuanto tal, ni como el trabajo vivo crea y produce nueva riqueza,

que participa de la noción hegeliana de *Wissenschaft*, como ya lo destacó el maestro Manuel Sacristán (2020), alejándose así de una concepción de ciencia propia de buena parte de la economía política clásica, heredera del paradigma newtoniano, en la cual las determinaciones cuantitativas pueden presentarse como magnitudes abstractas separadas de las relaciones históricas y sociales que las producen. Frente a ello, en Marx, la cantidad no aparece como un mero dato empírico exterior o como una relación matemática autosuficiente, sino como la expresión de una forma social históricamente determinada. Tal investigación se encuentra, en este momento, en proceso.

o de cómo es que el trabajo vivo produce su propio salario, de cómo es que surgen nuevos patrones laborales, ni del capital industrial, financiero o accionario, ni de la dinámica del capital ficticio o de la pluralidad de capitales; tampoco nos da cuenta de cómo es que se configura una renta diferencial y absoluta de la tierra, y de cómo esta se transforma y deviene en una renta de la vida (Bartra, 2006), o en una renta tecnológica (Echeverría, 2010).

En suma, la crítica a la forma valor, por sí sola, no nos da cuenta de las determinaciones más concretas y reales del ser del capitalismo contemporáneo, ni de las crisis de superproducción y del agotamiento de patrones de acumulación, o de la devastación ambiental que no puede separarse de la lógica de la acumulación de pluscapital. Sin embargo, su dilucidación es el punto de partida, la *conditio sine qua non* para abordar cada uno de esos puntos de manera fundamentada y científica; esto es, como desarrollo y consecuencia de la crítica de la economía política emprendida por Marx hace ya, poco más, de 150 años. En ello estriba su actualidad y al mismo tiempo su limitación.

Su *actualidad* radica en que, sin dilucidar y exponer críticamente lo qué es el valor y qué lo determina, el desciframiento de las *conexiones internas* que posibilitan las relaciones sociales de producción, consumo, intercambio y distribución de la sociedad civil capitalista es imposible. Por ello, sin duda, constituye un paso obligado, aunque, al mismo tiempo, meramente inicial. De allí su *limitación*: si lo que se pretende es la comprensión del capitalismo contemporáneo, en su nivel de mayor concreción, o por decirlo de manera más económica, en su nivel más real, la discusión que aquí hemos revisado es del todo insuficiente para captar todas las determinaciones de las relaciones concretas de la dinámica y explotación capitalista. Es por ello que es necesario, una vez esclarecido el punto, ir más allá del capítulo primero de *El capital*, más allá de su sección primera, y todavía más allá, esto es, ir de la crítica a la forma valor a la crítica de la forma capital. Pues es necesario recordar aquí que la *crítica de la economía política* tal y como la dejó su principal autor, *no está finiquitada*, que se trata de una obra incompleta y aún por realizarse, que no todo está dicho y resuelto en ella, por lo que el estudio y desarrollo de la crítica de Marx a las categorías de la economía política, exige ser continuada.

FUENTES CONSULTADAS

- AXELOS, K. (1969). *Marx, pensador de la técnica*. Madrid: Fontanella.
- BARTRA, A. (2006). *El capital en su laberinto. De la renta de la tierra a la renta de la vida*. México: Ítaca.
- BLAUG, M. (s.f.). *Teoría económica de Ricardo*. Madrid: Ayuso.
- DE MOLINA, L. (1981). *La teoría del justo precio*. Madrid: Nacional.
- DÍEZ, F. (2014). *Homo Faber*. España: Siglo XXI.
- DOBB, M. (2004). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith*. México: Siglo XXI.
- DOSTALER, G. (1980). *Valor y precio. Historia de un debate*. México: Terra Nova.
- DUSSEL, E. (1990). *El último Marx (1863-1882) y la liberación latinoamericana*. México: Siglo XXI.
- ECHEVERRÍA, B. (2017). *El discurso crítico de Marx*. México: FCE.
- ECHEVERRÍA, B. (2010). *Modernidad y blanquitud*. México: Era.
- FIORITO, R. (1971). *División del trabajo y teoría del valor. Una lectura marxista de Adam Smith*. Madrid: Alberto Corazón.
- GARZÓN, J. (1974). *Carlos Marx: ontología y revolución*. México: Grijalbo.
- GOLDMANN, L. (1973). *Lukács y Heidegger*. Buenos Aires: Amorrortu.
- GONZÁLEZ, N. (2018) *Marx y su encuentro con la economía política*. Recuperado de: <https://www.lahaine.org/mundo.php/marx-y-su-encuentro-con>.
- HEGEL, G. (2013). *Ciencia de la lógica*. Buenos Aires: Las cuarenta.
- HOLLANDER, S. (1988). *La economía de David Ricardo*. México: FCE.
- LUKÁCS, G. (2024). *Sobre la ontología del ser social / I*. Zaragoza: Universidad de Zaragoza.
- MARCUSE, H. (2016). *Sobre Marx y Heidegger*. España: Biblioteca Nueva.
- MARTÍNEZ, F. (2018). *La filosofía de El capital*. Madrid: Abada.
- MARX, K. (2010). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I, Vol. 1*. México: Siglo XXI.
- MARX, K. (2007). *Los debates de la dieta renana*. España: Gedisa.
- MARX, K. (2005). *Contribución a la crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.
- MARX, K. (1987). *Teorías sobre la plusvalía I. Tomo IV de El Capital*. México: FCE.

- MARX, K. (1974). *Manuscritos: economía y filosofía*. Madrid: Alianza.
- MARX, K. (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política. Borrador. 1857-1858*. México: Siglo XXI.
- MARX, K. y ENGELS, F. (1974). *Cartas sobre El Capital*. Barcelona: Laia.
- MARX, K. y ENGELS, F. (1967). *La sagrada familia*. México: Grijalbo.
- MAZORA, M. (2017). *Marx discípulo de Engels*. Argentina: El Signo.
- MEEK, R. (1980). *Smith, Marx y después. Diez ensayos sobre el desarrollo del pensamiento económico*. Madrid: Siglo XXI.
- MEEK, R. (1975). *La fisiocracia*. Madrid: Ariel.
- MÉNDEZ, V. (2004). *El filósofo y el mercader. Filosofía, derecho y economía en la obra de Adam Smith*. México: FCE.
- NAPOLEONI, C. (1974). *Fisiocracia, Smith, Ricardo, Marx*. Barcelona: Oikos-tau.
- NICOLAUS, M. (1971). El Marx desconocido. En K. Marx *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858. Vol. 1* (pp. xi-xl). México: Siglo XXI.
- RICARDO, D. (2004). *Principios de economía política y tributación*. México: FCE.
- RICARDO, D. (1965). *Cartas. Julio, 1821-1823*. México: FCE.
- SACRISTÁN, M. (2020). *El trabajo científico de Marx y su noción de ciencia*. España: Montesinos.
- SMITH, A. (2004). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México: FCE.

Fecha de recepción: 30 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 29 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1300>

TAUTOLOGÍA, MÉTODO Y LA ILUSIÓN DE LO CIENTÍFICO: CRÍTICA EPISTEMOLÓGICA A LA ECONOMÍA DOMINANTE

N. Jathalia Vega Torres*
M. David Álvarez Hernández**

RESUMEN. El artículo desarrolla una reflexión epistemológica sobre los límites del conocimiento económico dominante y su impacto en la comprensión de los problemas sociales contemporáneos. Sostiene que la economía, al operar bajo una concepción restringida del método inductivo-deductivo y una identificación acrítica entre formalización y cientificidad, ha perdido capacidad explicativa frente a fenómenos complejos e inciertos. En primer lugar, se examina si el conocimiento producido por la disciplina económica puede considerarse científico, atendiendo a la distinción entre metodología y método. En segundo lugar, se analiza críticamente el método inductivo-deductivo que predomina en la investigación social, destacando sus límites epistemológicos. Posteriormente, se aborda el problema de la inducción y sus implicaciones para las ciencias sociales. El texto concluye que la persistencia del monismo metodológico en la teoría económica convencional debilita su capacidad para enfrentar la incertidumbre radical y reitera la necesidad de un pluralismo metodológico.

PALABRAS CLAVE. Investigación social; epistemología; economía; métodos científicos; inductivismo.

* Maestranda en Estudios Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, México. ORCID: 0009-0009-3301-9334 Correo electrónico: jathvega@gmail.com

** Doctorando en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma Metropolitana, México. ORCID: 0000-0002-0675-4132 Correo electrónico: mdalvarezh@gmail.com

TAUTOLOGY, METHOD AND THE ILLUSION OF THE SCIENTIFIC: AN EPISTEMOLOGICAL CRITIQUE OF MAINSTREAM ECONOMICS

ABSTRACT. This article develops an epistemological reflection on the limits of mainstream economic knowledge and its impacts on understanding contemporary social problems. It argues that economics, by operating under a restricted conception of the inductive-deductive method and an uncritical identification of formalization with scientificity, has lost explanatory power in the face of complex and uncertain phenomena. First, the paper examines whether the knowledge produced by the discipline of economics can be considered scientific, taking into account the distinction between methodology and method. Second, it critically analyzes the inductive-deductive method that prevails in social research, emphasizing its epistemological limitations. Third, it discusses the problem of induction and its implications for the social sciences. The article concludes that the persistence of methodological monism within conventional economic theory hinders its ability to confront radical uncertainty and reiterates the need for methodological pluralism.

KEY WORDS. Social research; epistemology; economics; scientific methods; inductivism.

INTRODUCCIÓN

*The methods which produce 'laws' in physics
produce doctrines in economics.
The hypotheses of economists are largely untestable.
In this they resemble religious beliefs.
The question is not whether economics
can be made more like a natural science,*

*but whether different methods might enable it
to improve its understanding of human behavior.*

Robert Skidelsky

Los economistas, a diferencia de otros científicos sociales, han tenido la arrogancia de creer que tienen un papel privilegiado en la producción de conocimiento. Su aspiración a formular leyes universales y predicciones confiables sobre el comportamiento humano los ha llevado a adoptar, con frecuencia, métodos provenientes de las ciencias naturales, especialmente de la física en su fase newtoniana. Por ejemplo, el célebre economista Albert Hirschman escribió:

La pareja “acción” “reacción” adquirió su uso actual inspirado en la tercera ley de Newton (...). Distinguidos así por la entonces eminente y prestigiosa ciencia mecánica, los dos conceptos se esparcieron a otros campos y fueron muy usados en el análisis de la sociedad y la historia en el siglo XVIII. (Hirschman, 2020, p. 93-94)

En la misma lógica de la reacción, sería el propio Hirschman quien haría la famosa evocación (irónica) de que la econometría –una de las principales herederas de esta tendencia científicista– había servido para poco más que aumentar la fama de los astrólogos.

La pretenciosa postura de la ciencia lúgubre¹ respecto a su supuesto rigor y neutralidad ha estado acompañada por una constante controversia: ¿es posible estudiar las sociedades con los mismos supuestos de regularidad, cierre causal y estabilidad que caracterizan a los fenómenos naturales? ¿O, por el contrario, la especificidad de lo social exige otro tipo de aproximación epistemológica y metodológica?

El debate no es abstracto, estas preguntas definen la forma en que los economistas construyen teorías, diseñan modelos y formulan políticas públicas. Vale la pena recordar como termina la *Teoría General de la ocupación*

¹ El término “ciencia lúgubre” fue acuñado por Thomas Carlyle (1849) y lo utilizó para criticar a los economistas clásicos por su oposición a la esclavitud. Con el tiempo, el concepto se ha reinterpretado como una referencia al pesimismo de la economía, especialmente asociado a las elaboraciones de Malthus.

el interés y el dinero publicada originalmente en 1936 por Keynes: “Pero tarde o temprano son las ideas y no los intereses creados las que presentan peligros, tanto para bien como para mal” (2003, p. 358). Siguiendo al arquitecto de Bretton Woods, la forma en que producimos las ideas y nos acercamos tanto al conocimiento como a la realidad son determinantes. Lionel Robbins en su célebre ensayo de 1932, introduce la idea de que la discusión metodológica no es para nada secundaria: de ella depende la manera en que delimitamos el objeto de la economía y, por tanto, lo que consideramos conocimiento válido. En esta línea, las críticas de filósofos y economistas heterodoxos han señalado que el predominio del método inductivo-deductivo ha restringido el campo de la disciplina, junto con el privilegio de la elegancia matemática sobre la pertinencia explicativa (Lawson, 2004).

Al respecto, una de las mejores aproximaciones y críticas proviene del exterior de la disciplina económica:

Hay una falla lógica en cualquier teoría de este tipo: no existe una forma posible de refutarla. La premisa de que los mercados siempre se corregirán por sí mismos “al final” solo puede ponerse a prueba si existe una definición comúnmente aceptada de qué significa “al final”; pero para los economistas, esa definición resulta ser: “el tiempo que sea necesario hasta llegar a un punto en el que yo pueda afirmar que la economía ha regresado al equilibrio”. De la misma manera, afirmaciones como “los bárbaros siempre ganan al final” o “la verdad siempre prevalece” no pueden demostrarse falsas, ya que en la práctica solo significan: “cuando los bárbaros ganen, o cuando la verdad prevalezca, declararé que la historia terminó. (Graeber, 2019, párr. 26)

La tautología fundamental de los supuestos sobre los cuales se construye la teoría económica convencional (en adelante TEC) se revela en el párrafo previo, aunque desgraciadamente sus efectos perniciosos no se limiten a la poca eficacia explicativa de dichas teorías. A pesar de conocer lo anterior, una de las características más preocupantes de la investigación económica moderna es la escasa precaución de los investigadores cuando hay que adaptar los métodos de investigación a los conocimientos disponibles sobre la

naturaleza del mundo social o cuando hay que determinar las condiciones bajo las cuales dichos métodos serían suficientemente explicativos. De forma cuestionable, los métodos se seleccionan principalmente en función de su sofisticación técnica o su conformidad con concepciones preconcebidas sobre la práctica correcta (Lawson, 1997). Por consiguiente, la mayoría de los economistas, al abordar problemas del mundo real, asumen de manera automática que los métodos elegidos son los adecuados, lo que refleja una desconexión entre la disciplina y la realidad social. Sobre esto, Graeber también señaló:

Las ecuaciones matemáticas permitieron a los economistas afirmar plausiblemente que la suya era la única rama de la teoría social que había avanzado hasta convertirse en algo parecido a una ciencia predictiva (incluso si la mayoría de sus predicciones exitosas fueron sobre el comportamiento de personas que habían sido formadas en teoría económica). (Graeber, 2019, párr. 35)

La TEC se parece al rey Midas porque pretende que todo lo que toca con su lenguaje matemático lo convierte en “ciencia”. Pero, al igual que Midas terminó rodeado de una riqueza inútil que lo aislaba del mundo real y lo mató de hambre, la economía convencional pretende convertir cualquier fenómeno social en modelos matemáticos con extrema coherencia interna pero estériles, perdiendo de vista lo vivo, lo contradictorio, lo histórico y sobre todo lo incierto. En su afán por recubrirlo todo con oro matemático, la disciplina se encuentra atrapada en un universo dorado, abstracto y muerto, donde la elegancia del modelo tiene más importancia que la comprensión del mundo.

A la luz de los acontecimientos económicos de las últimas cuatro décadas,² que han revitalizado el debate sobre la eficacia explicativa de la economía desde el surgimiento del neoliberalismo, resulta imprescindible estructurar una crítica a la disciplina económica moderna “Esto no quiere

² Desde por lo menos los últimos cuarenta años, el agotamiento explicativo de la teoría económica ortodoxa –sus supuestos de mercados eficientes y agentes racionales– ha fallado en su cometido de anticipar y comprender plenamente crisis sistémicas como la de 2008, cuyo estallido reveló fallas estructurales, contagios financieros y dinámicas no lineales que los modelos dominantes no alcanzan a comprender.

decir que no haya ideas útiles al respecto, sino que, fundamentalmente, la disciplina existente está diseñada para resolver los problemas de otro siglo” (Graeber, 2019, párr. 68). Tanto economistas ortodoxos como heterodoxos han comenzado a reconocer el carácter insatisfactorio de la situación actual (Hodgson, 1988; Lawson, 1997). Si bien los economistas heterodoxos han señalado estas limitaciones durante mucho tiempo, ahora incluso algunos economistas de la TEC han comenzado a expresar su preocupación sobre la naturaleza y el estado de la disciplina.

En este contexto, el presente documento brinda una reflexión epistemológica que es esencial para el estudio de los problemas sociales actuales. A partir de un análisis de la investigación económica imperante, el trabajo demuestra la necesidad de explorar nuevas perspectivas alternativas para la comprensión más amplia de las cuestiones sociales. Para concretizar esta reflexión, en primer lugar, se ventila si el conocimiento generado por los economistas sobre la sociedad y el ser humano puede ser denominado como científico. En segundo lugar, se examina el método inductivo-deductivo que prevalece en la mayoría de los análisis sociales, en particular en el económico. En seguida, se afronta el problema de la inducción, considerado uno de los mayores desafíos en la investigación social. Y al final, se ofrecen las respectivas conclusiones de estas reflexiones.

CONSIDERACIONES ESENCIALES PARA ABORDAR LA SUPUESTA CIENTIFICIDAD DE LA DISCIPLINA ECONÓMICA

La crisis actual de la disciplina económica demanda una revisión apremiante de la cuestión del naturalismo y del carácter científico de la economía. De inquirir si los fenómenos económicos son susceptibles de explicación de la misma manera que los fenómenos naturales, es decir, mediante enfoques científicos. Desde sus orígenes modernos, la economía ha buscado legitimarse imitando a las ciencias naturales, especialmente a la física newtoniana, bajo la idea de que solo el uso de métodos rigurosos, precisos y formales garantizaría su validez. Sin embargo, esa aspiración ha producido ambigüedades conceptuales que todavía afectan a la práctica investigadora.

Un primer paso para despejar estas ambigüedades consiste en diferenciar entre metodología y método. Como señalan Boumans y Davis (2010),

la metodología corresponde al plano reflexivo, es decir, al conjunto de supuestos ontológicos y epistemológicos que definen qué consideramos una explicación válida en economía. El método, en cambio, se refiere a los procedimientos y técnicas concretas –como la econometría, el análisis histórico-comparativo o la simulación computacional– que se emplean para producir ese conocimiento. Confundir ambos planos ha sido una fuente constante de reduccionismos: con frecuencia se equipara cientificidad con el uso de herramientas matemáticas, olvidando que su validez depende de criterios epistemológicos que deben justificarse previamente.

La distinción se vuelve más clara si recordamos que la economía es una ciencia factual. Pérez Tamayo (1999) subraya que las ciencias factuales estudian fenómenos empíricos e históricos, mientras que las ciencias formales –como la lógica y las matemáticas– trabajan con sistemas de símbolos abstractos. Esta diferencia implica que el uso de modelos formales en economía solo puede entenderse como herramienta de apoyo, no como fuente autónoma de verdad. La matematización no otorga cientificidad por sí misma; su legitimidad depende de que los supuestos del modelo guarden coherencia con la naturaleza factual de los fenómenos sociales.

La discusión reciente después de la crisis de 2008 refuerza este argumento. Como señala Rodríguez (2017), la macroeconomía ortodoxa, organizada en torno a la Nueva Síntesis Neoclásica (NSN) y los modelos DSGE, mostró su incapacidad para explicar y anticipar desequilibrios precisamente porque descansaba en una metodología formal-axiomática que asumía mercados siempre en equilibrio. El problema no fue la falta de sofisticación técnica, sino la confusión entre método y metodología: se creyó que un modelo formal, por el solo hecho de cumplir con reglas lógicas internas, era suficiente para captar la complejidad social. En palabras de Lawson (2004), esta práctica equivale a aplicar esquemas de sistemas cerrados a fenómenos que son en esencia sistemas abiertos, plagados de interdependencias, innovaciones y contingencias.

La crítica metodológica también alcanza a la concepción misma de los modelos. Mäki (1992, 2000) ha mostrado que los modelos económicos no deben juzgarse en bloque como verdaderos o falsos por el realismo de sus supuestos. En muchos casos, las asunciones irreales cumplen la función de aislar mecanismos causales para analizarlos con mayor claridad, del mismo

modo que un experimento controla variables externas. El problema, como advierte Mäki, aparece cuando esa función de aislamiento se olvida y se toma el modelo como una representación integral del sistema social. Entonces, lo que era una estrategia analítica se convierte en un dogma, generando un desfase entre el objeto de estudio y la caja analítica que lo pretende representar.

Este equívoco ha generado lo que podríamos llamar un fetichismo metodológico: investigaciones evaluadas por la complejidad de sus ecuaciones más que por su capacidad de explicar la realidad. Como advierte Davidson (1984), los métodos econométricos descansan sobre supuestos de estabilidad estadística (ergodicidad) que rara vez se cumplen en contextos de incertidumbre genuina. Veblen (1898), por su parte, denunciaba ya que el formalismo estático ignora la causalidad acumulativa y el carácter evolutivo de las instituciones, condenando a la economía a ser una “ciencia no evolutiva”.

Ante esta circunstancia: ¿Es viable utilizar la filosofía de la ciencia como herramienta de investigación para explorar si la economía es una ciencia social? Específicamente, ¿Se puede utilizar el análisis del método científico como herramienta de evaluación de la naturaleza científica de las teorías económicas? Para abordar esta tarea, en primer lugar, es esencial tener presente algunas nociones fundamentales sobre el concepto de ciencia. Asimismo, es necesario clarificar la relación entre metodología y método económico.

La concepción clásica de la ciencia, particularmente arraigada en las ciencias naturales, sostiene la existencia de un mundo objetivo y postula que la labor de los científicos es estudiarlo y explicarlo racionalmente, generando un conocimiento preciso que sea falsable y reproducible (Boumans y Davis, 2019, p. 82). La singularidad de la ciencia radica en la racionalidad y realismo (entendido como rigor y consistencia lógica) de sus planteamientos y en la sofisticación de sus métodos epistemológicos, que incluyen frecuentemente el uso de tecnología y habilidades especializadas.

Lo que distingue a la ciencia de otras formas de conocimiento es la base realista de sus supuestos y la complejidad de sus métodos. La superioridad de la ciencia, no se atribuye a un único método científico racional, sino a la amplia gama de herramientas de investigación creadas por sucesivas generaciones de científicos para superar sus limitaciones. Los instrumentos de observación han expandido los sentidos; los modelos y las metáforas han ampliado el poder de la imaginación; las innovaciones lingüísticas y

conceptuales han dotado de un vocabulario más preciso para representar fenómenos y eventos; las matemáticas y la modelación estadística han permitido razonamientos complejos; y la cooperación y la competencia entre científicos han facilitado la división del trabajo y la recopilación de hechos (Pérez, 2008, p. 66).

Sin embargo, es crucial destacar que las creencias del científico son provisionales, no dogmas; se fundamentan en evidencias, no en la autoridad o la intuición. A diferencia de la autoridad religiosa que proclama que sus dictámenes son verdaderos e inalterables, las afirmaciones de la ciencia se presentan como ensayos, sobre una base de probabilidad, y se consideran sujetas a modificaciones (Russell, 2009, p. 538).

Así, se puede definir a la ciencia como el resultado de la investigación científica que pretende la comprensión de la naturaleza y cuyo producto es el conocimiento, obtenido por medio de un método y que aspira a alcanzar el mayor consenso entre los científicos (Pérez, 2008, p. 41). Investigación científica entendida como prácticas rigurosas de clasificación, descripción, explicación, medición, predicción, prescripción y prueba. Así, la investigación es científica cuando cumple con criterios específicos asociados a estas prácticas.

Por otra parte, los fundamentos de cualquier disciplina científica deben comprender al menos dos componentes esenciales. El primero consiste en el consenso sobre la definición del área de conocimiento a la cual se circunscribe la disciplina (consenso que se fundamenta en un conjunto preconcebido de ideologías que justifican la definición de la disciplina). Por otro lado, el segundo componente es la metodología que la disciplina considera válida desde una perspectiva epistemológica.

Con respecto al segundo componente hay que clarificar los objetivos de la filosofía de la ciencia y de la metodología económica. La primera se ocupa de examinar los supuestos, el razonamiento y las formas de explicación empleadas en diversas disciplinas científicas; mientras que la segunda, centra su atención en los supuestos, el razonamiento y las formas de explicación específicos utilizados en la disciplina económica (Boumans y Davis, 2019).

Es importante destacar que las cuestiones y preocupaciones que predominan en los debates contemporáneos sobre la metodología económica reflejan en gran medida las de la filosofía de la ciencia actual; sin olvidar que el surgimiento de la metodología económica como un campo reconocido

en la economía, en la década de 1980, fue influenciado por las reacciones que se estaban produciendo en la filosofía de la ciencia contra el positivismo lógico; especialmente en relación con las ideas de Karl Popper, Thomas Kuhn e Imre Lakatos (Boumans y Davis, 2019; Ross, 2014).

Por otra parte, también es central distinguir a la metodología económica del método económico, ya que ambos términos se emplean de manera intercambiable. Para diferenciar entre metodología y método hay que concebir las explicaciones de las disciplinas científicas como intentos de abordar preguntas fundamentales sobre lo que está detrás de ciertos fenómenos.

Así, la metodología económica aborda la naturaleza de la economía como disciplina que busca tener un carácter científico al considerar preguntas como las siguientes: ¿Deben cumplir todas las investigaciones económicas con los mismos estándares de las ciencias (naturales y sociales), o se espera que una explicación/teoría económica se rija por criterios diferentes? ¿Es tarea exclusiva de los filósofos de la ciencia determinar estos criterios, o podrían éstos estar definidos por los economistas?

Por ende, la metodología económica se centra en analizar los fundamentos y las bases de las explicaciones que los economistas ofrecen a preguntas relativas al “porqué” de los fenómenos económicos (Boumans y Davis, 2019). Por ejemplo, los economistas emplean conceptos como el desplazamiento de las curvas de oferta y demanda para dar respuesta a la cuestión de por qué los precios experimentan cambios. En este contexto, la metodología económica busca comprender la función particular que cumplen estas relaciones y conceptos en la explicación y los procesos que llevaron a la formación de esta última.

Por su parte, el método económico intenta ofrecer respuestas a preguntas de tipo “cómo” y se refiere a las técnicas y herramientas que utilizan los economistas al formular sus explicaciones y descripciones. Esto se puede ilustrar mediante un ejemplo específico: el estudio de la econometría implica aprender a emplear sus técnicas y métodos; sin embargo, un análisis de la econometría desde el punto de vista de la metodología económica tomará los métodos de la econometría como dados y se centrará en la pregunta de qué criterios aborda el análisis matemático y estadístico al producir explicaciones o predicciones válidas de los datos económicos (Boumans y Davis, 2019, p. 4).

En otras palabras, esta distinción entre metodología y método –que en teoría es clara– suele desdibujarse en la práctica de la disciplina económica, tal como han señalado Skidelsky (2018) y otros autores. Esta confusión se vuelve especialmente evidente en la TEC, donde la cientificidad tiende a identificarse casi exclusivamente con la utilización de modelos matemáticos cada vez más sofisticados. Al privilegiar la técnica por encima de la reflexión epistemológica, la disciplina ha fomentado un divorcio entre la elegancia formal de los modelos y su capacidad para explicar la complejidad de los fenómenos económicos y sociales. De este modo, el dominio de un lenguaje técnico termina sustituyendo al ejercicio crítico de la ciencia, opacando la necesaria articulación entre ontología, epistemología y método en la construcción de conocimiento económico.

Por otro lado, Skidelsky (2018) coincide con Veblen (1898) en destacar el carácter no evolutivo de la economía ortodoxa. En lugar de concebir a la disciplina como un saber histórico y cambiante, ésta se ha aferrado a una visión estática que presupone agentes y mercados inmutables. Ello contrasta con la naturaleza real de la economía, marcada por la innovación tecnológica, la transformación institucional y la incertidumbre radical. La consecuencia es que la teoría económica convencional tiende a quedar rezagada respecto a los procesos sociales que pretende explicar, limitando su capacidad de diagnóstico y de propuesta. Superar este sesgo requiere reconocer la historicidad de la economía y abrirse a enfoques que asuman explícitamente su carácter evolutivo.

Estas observaciones permiten replantear el sentido de la cientificidad en economía. Una disciplina es científica no porque utilice un repertorio fijo de técnicas, sino porque sus explicaciones están fundamentadas en supuestos ontológicos explícitos y en criterios epistemológicos consistentes. Dicho de otro modo: la cientificidad no depende de qué herramienta se usa, sino de por qué y para qué se usa. Bajo este enfoque, un modelo matemático puede ser legítimo si se reconoce su carácter limitado a condiciones de cierre, mientras que una narrativa histórica puede ser científica si está guiada por una metodología clara y contrastable.

De aquí se deriva la necesidad de un pluralismo metodológico fundamentado. Pluralismo, porque ningún método único puede capturar la totalidad de la complejidad social; fundamentado, porque la elección de técnicas debe

responder a criterios metodológicos explícitos y no a la mera disponibilidad de herramientas o a modas disciplinares. Como señala Rodríguez (2017), el problema no es el formalismo en sí, sino su uso excluyente como criterio de cientificidad. Lo que se requiere es una economía capaz de dialogar con las demás ciencias sociales, reconociendo que su objeto es humano, histórico y abierto, y que por tanto exige una variedad de aproximaciones.

EL CONOCIMIENTO ECONÓMICO Y EL MÉTODO INDUCTIVO-DEDUCTIVO

El conocimiento científico es un tipo particular de conocimiento humano. Este conocimiento se expresa en forma de proposiciones con la intención de evitar errores. Ante esta circunstancia surge la siguiente pregunta: ¿Cuál sería el criterio para aceptar o rechazar una proposición como científica? La respuesta depende del tipo de ciencia. En las ciencias formales, el criterio parece ser bastante directo: las relaciones establecidas deben carecer de contradicciones lógicas internas, como en un teorema matemático. En las ciencias fácticas, por otro lado, los criterios son más complejos porque las proposiciones de la ciencia fáctica se basan en proposiciones de ciencia formal; es decir, las proposiciones de una ciencia fáctica también deben carecer de contradicciones lógicas internas (Figueroa, 2016). Sin embargo, esta regla constituye solo una condición necesaria, ya que las proposiciones también deben confrontarse con datos del mundo real.

Entonces, el conocimiento científico en las ciencias fácticas se puede conceptualizar como el conjunto de proposiciones sobre las relaciones que existen entre objetos reales, acompañadas de explicaciones que abordan las razones detrás de dichas relaciones. De esta manera, su objetivo es indagar en las relaciones de causalidad, respondiendo a preguntas sobre qué provoca qué y por qué. Asimismo, aspira a ser un conocimiento exento de errores y, por ello, se han establecido diversos criterios para evaluar y aceptar o descartar las proposiciones que buscan conformarlo (Figueroa, 2016).

El sentido común (intuición humana) es el criterio que más frecuente se utiliza en la vida cotidiana para evaluar los hechos de la realidad. No obstante, este tipo de conocimiento está sujeto a errores significativos. El conocimiento intuitivo se fundamenta en las percepciones humanas, las cuales pueden resultar engañosas. La proposición de Galileo de que la Tierra gira sobre su

eje y órbita alrededor del Sol no fue ampliamente aceptada durante mucho tiempo (permanece vigente el penoso hecho de que en nuestros días aún hay detractores) porque contradecía el conocimiento intuitivo: las personas no pueden sentir que la Tierra esté girando, y lo que pueden observar es más bien que el Sol está dando vueltas alrededor de la Tierra. Lo mismo puede decirse acerca del cambio climático actual, ya que los gases de efecto invernadero son invisibles para el ojo humano. De este modo, el conocimiento intuitivo representa una forma primitiva del conocimiento humano.

Por el contrario, el conocimiento humano en forma de conocimiento científico demanda la aplicación de alguno de los métodos científicos³ entendidos como la combinación de principios teóricos, pautas de conducta y procesos mentales que la comunidad científica emplea para generar nuevos conocimientos.

Para la TEC el método dominante es el hipotético inductivo-deductivo por lo que este trabajo concentrará sus esfuerzos en evaluar su desempeño y vigencia en el campo de la economía. En términos generales, este método propone que el conocimiento científico comienza con observaciones específicas, de las cuales se derivan generalizaciones que abarcan más allá de los hechos observados inicialmente (inducción). Estas generalizaciones, construidas de esta manera, permiten hacer predicciones específicas (deducción), cuya confirmación las fortalece y cuyo fracaso las debilita, lo que puede llevar a su modificación o incluso rechazo.

Para precisar este planteamiento es fundamental hacer una breve narrativa analítica del origen y evolución de este método científico. Francis Bacon concibió la ciencia como una pirámide cuya cima estaba ocupada por los principios o leyes más generales de la realidad. Bacon proponía ascender esa cúspide mediante inducciones progresivas basadas en un extenso número de observaciones y experimentos.

Por otro lado, el filósofo John Locke argumentó que no hay ideas o principios generales intuitivos o *a priori*. Al respecto Locke, citado por Pé-

³ No existe un solo método científico. La filosofía de la ciencia ha mostrado la coexistencia de múltiples formas legítimas de generar conocimiento. Kuhn destacó que los métodos están condicionados por paradigmas históricos; Lakatos propuso programas de investigación con núcleos teóricos cambiantes; y Feyerabend defendió un pluralismo metodológico radical donde “*anything goes*” expresa la creatividad real de la ciencia. De modo que “El” método científico es más una constelación de prácticas, criterios y estrategias que una regla universal fija.

rez Tamayo señala: “Supóngase entonces que la mente sea, como decimos, papel blanco, ausente de todos los símbolos y de todas las ideas; ¿cómo es que se llena de ellos? ¿De dónde le llega esa inmensa colección que la activa? A esto contesto con una sola palabra: de la experiencia, en la que se funda todo nuestro conocimiento y de la que, en última instancia, todo él se deriva” (2006, p. 90).

Entonces, las ideas surgen a partir de las sensaciones y de la percepción que tenemos de las operaciones de nuestra propia mente. Si sólo podemos razonar mediante ideas, y todas ellas provienen de la experiencia, entonces ningún tipo de conocimiento puede precederla. Una vez que las sensaciones llegan a la mente, ésta las registra, organiza, compara y transforma, elaborando a partir de ellas ideas más complejas que hacen posible la construcción de conceptos cada vez más abstractos.

Por consiguiente, para el inductivismo, el proceso científico opera en esta secuencia: hay una realidad histórica y tangible que es el objeto de estudio del científico; este dedica tiempo a una observación minuciosa de la realidad, registrando todo lo que percibe a través de sus sentidos. A medida que se acumulan estas observaciones, emergen lentamente los principios generales que explican los hechos registrados, permitiendo así predecir aspectos de la realidad.

Por su parte, en 1843 John Stuart Mill (1997) sugirió que los principios matemáticos son empíricos, ya que el origen de estos emanó de la observación del mundo. Por ejemplo, desde la óptica de Mill, las conclusiones de la geometría, un campo eminentemente deductivo, son necesarias solo en el sentido de depender de las premisas de las que se deducen, ya que estas premisas, los axiomas, están basadas en la observación y generalizaciones a partir de experiencias repetidas. Lo mismo ocurre con la aritmética y el álgebra, que, en lugar de ser relaciones lógicas primarias, se derivan de experiencias empíricas (Álvarez, 2008).

Por lo tanto, para Bacon, Locke y Mill la ciencia principia con observaciones individuales, a partir de las cuales se plantean generalizaciones cuyo contenido desborda el de los hechos originalmente observados. Las generalizaciones posibilitan realizar predicciones cuya confirmación las vigoriza y cuyo fracaso las disminuye y puede obligar a modificarlas o hasta descartarlas (Álvarez, 2008). Estos pensadores admiten la existencia de una realidad

externa y postulan la facultad del ser humano para percibirla a través de sus sentidos, entenderla por medio de su inteligencia y utilizarla en su favor.⁴

Sin embargo, para David Hume no era posible alcanzar el conocimiento de principios generales verdaderos sobre la naturaleza a partir de observaciones externas individuales. Para aceptar el principio de la inducción, éste tiene que derivarse de otro principio independiente no basado en la experiencia. En consecuencia, Hume argumentó que el empirismo puro no es suficiente para el desarrollo de la ciencia (Pérez, 2006, p. 105; Álvarez, 2008). Así, el problema de la inducción, planteado por Hume, se presenta como una objeción sustancial a este enfoque inductivista. Desde la perspectiva de algunos filósofos y de un reducido número de científicos, la objeción de Hume es válida y dificulta la aceptación de la inducción como parte integral del método científico.

Por otra parte, de acuerdo con esta concepción inductivista, las leyes y teorías científicas se sostienen sobre enunciados observacionales de carácter público, no sobre vivencias subjetivas de cada observador. Sin embargo, dado que tales enunciados deben formularse utilizando el lenguaje de alguna teoría –por incipiente que sea–, la teoría necesariamente antecede a la observación. En este sentido, las teorías se encuentran antes que los propios enunciados observacionales, por lo que resulta incorrecto sostener que la ciencia se inicia exclusivamente con la mera observación (Chalmers, 2013).

Además, los enunciados observacionales son tan inciertos como las teorías que presuponen y por lo tanto no forman una plataforma totalmente segura sobre la que se construyen los modelos y teorías científicas. Para instituir la validez de un enunciado de este tipo es imperativo recurrir a la teoría; por ende, estos enunciados y su posibilidad de errar dependen en sobremanera de la teoría.

Lo anterior está en directa contradicción con el inductivismo, el cual señala que para establecer la verdad de un enunciado observacional problemático (es decir una hipótesis) debemos apelar a enunciados más sólidos, pero nunca a una teoría. Por consiguiente, la ciencia no comienza con los enunciados

⁴ Estas ideas son igualmente asumidas por empiristas, positivistas lógicos, operacionistas y, en general, por buena parte de la comunidad científica contemporánea. En virtud de estos supuestos compartidos, todos ellos pueden ser considerados, en sentido amplio, como inductivistas. (Álvarez, 2008).

observacionales, porque siempre alguna interpretación de los hechos precede a todos los enunciados. Además, los enunciados no constituyen una plataforma firme sobre la que pueda apoyarse el conocimiento científico, porque existe la posibilidad de que sean captados o interpretados erróneamente.

Para el inductivista la ciencia principia con la observación de los hechos. Para él, la percepción de los fenómenos debe ser objetiva, es decir, que esté libre de subjetividades insertadas por la personalidad, la experiencia o los intereses del individuo. Una consecuencia de esta proposición es que diferentes observadores situados en las mismas circunstancias deben experimentar las mismas percepciones. Además, para respaldar el proceso inductivo, es esencial el principio de la uniformidad de la realidad, ya que este postula que lo que ha sucedido una vez volverá a ocurrir cuando las circunstancias sean similares. Este principio, también de naturaleza empírica, se deriva de un proceso inductivo que comienza cuando se observan algunas irregularidades y se predice que continuarán en el futuro. Si dicha predicción resulta acertada, se generaliza la idea de que, si ciertos eventos han seguido patrones repetidos, todos los eventos futuros seguirán patrones similares (Álvarez, 2008).

Sin embargo, ninguno de los requisitos previos se satisface completamente. En primer lugar, pues no todos los observadores ven lo mismo cuando miran un objeto, y la capacidad de los sentidos del individuo para consignar distintos tipos de fenómenos cambia no sólo con su experiencia, sino que depende de manera esencial de sus conceptos e ideas preconcebidas (subjetividad de la naturaleza). Al mismo tiempo, la ciencia no principia con la observación de los hechos porque primero debe decidirse cuáles hechos se van a observar (Pérez, 2006, p. 255-256).

Además, el concepto de regularidad de la naturaleza también es contestable. Al respecto, los filósofos han establecido una distinción entre regularidades estrictas y regularidades *ceteris paribus* (Carroll, 2020). Esta distinción pretende resaltar la diferencia entre regularidades universales (por ejemplo, la afirmación de que todos los cuerpos inerciales no tienen aceleración), y lo que parece ser regularidades menos formales, como la afirmación de que, manteniendo todo lo demás constante, fumar causa cáncer. La idea es que lo primero podría ser refutado por un solo contraejemplo, sería el caso de un cuerpo inercial que se acelera. Por otro lado, el caso de fumar provoca cáncer sería consistente con la posibilidad de que un fumador nunca contraiga cáncer.

En general, los filósofos han sostenido que si los científicos han identificado algunas regularidades estrictas, que constituyen leyes, lo han hecho principalmente en el ámbito de la física fundamental (mientras que en otras disciplinas científicas es complicado hallar ejemplos claros de regularidades absolutas en sus respectivos dominios). A pesar de esto, algunos filósofos expresan dudas sobre la existencia de regularidades estrictas incluso a este nivel fundamental.⁵

EL PROBLEMA DE LA INDUCCIÓN

La adhesión a un código o conjunto cada vez más complejo de ideas formales se ha convertido en el criterio predominante en la disciplina económica, en lugar de la modelización fructífera de los fenómenos observados. El código de la economía moderna es el análisis económico neoclásico, con sus reglas para modelar todo comportamiento como resultado de una elección racional. En este contexto, las teorías económicas (especialmente las matematizadas) pueden cuestionarse por su inductivismo, ya que afirmar que solo lo medible es válido y verdadero es tan poco sostenible como el que la inducción per se nos llevará a conclusiones erradas.

En este sentido, debe reconocerse que descartar la inducción y la causalidad acarrea consecuencias significativas, pues supone dejar sin sustento uno de los pilares del concepto clásico de ciencia: la legitimidad de la observación y la experimentación como vías para justificar proposiciones o teorías sobre la realidad presente y futura. Dicho de otro modo, la conexión lógica entre los datos obtenidos del estudio de la naturaleza y las hipótesis que buscan explicarlos –que constituye un elemento central del concepto clásico de la ciencia– termina por diluirse (Pérez, 2008).

Para comprender el alcance de esta pérdida metodológica, conviene recordar en qué consistía la concepción clásica de la inducción. En su formulación tradicional, el inductivismo parte de observaciones particulares que, acumuladas, permiten derivar generalizaciones más amplias. Estas generalizaciones, a su vez, posibilitan formular predicciones específicas cuya confirmación fortalece la teoría, mientras que su incumplimiento conduce

⁵ Véase por ejemplo Dijkgraaf (2020).

a su revisión o rechazo. Francis Bacon describía este proceso como una pirámide que se asciende mediante inducciones progresivas construidas a partir de múltiples observaciones y experimentos. John Locke, en la misma línea, sostenía que la mente humana es una “tabla rasa” que se llena mediante la experiencia sensible (Pérez, 2006). Incluso John Stuart Mill (1997) afirmaba que los principios matemáticos, lejos de ser verdades a priori, surgieron originalmente de generalizaciones empíricas.

Ahora bien, incluso dentro de esta concepción clásica, la ciencia basada en observaciones minuciosas y en la identificación de regularidades históricas enfrenta límites importantes. Aunque el científico registra lo que percibe y, a partir de la acumulación de observaciones, infiere patrones que permiten anticipar comportamientos futuros, esta confianza en la inducción es problemática. En 1748 David Hume (2005) mostró que no es posible justificar lógicamente la validez universal de los principios generales derivados de observaciones finitas. Aceptar la inducción exige suponer la uniformidad de la naturaleza –la idea de que el futuro se parecerá al pasado–, un principio que no puede derivarse de la experiencia misma. De aquí surge el problema de la inducción: ninguna cantidad de casos particulares, por numerosos que sean, puede garantizar la verdad de una generalización universal.

Se han llevado a cabo numerosos debates en torno al desafío inductivo propuesto por Hume. Popper respaldó la crítica a la inducción, considerándola como una actividad mental ilógica y, por ende, irracional. Para Popper, el problema planteado por Hume es genuinamente intratable. No obstante, si los datos empíricos se emplean exclusivamente para refutar o falsificar teorías, se está más en línea con la deducción en lugar de la inducción, ya que la deducción sí representa una operación mental lógica y racional. En palabras de Popper:

La creencia de que la ciencia emerge de la observación a la teoría está tan aceptada y es tan fuerte que mi negación de ella a menudo choca con la incredulidad. Hasta se ha sospechado que soy insincero, de que niego lo que nadie, en su sano juicio, puede dudar. En realidad, la creencia de que podemos comenzar con observaciones puras, sin nada que se parezca a una teoría, es absurda. (1983, p. 72)

A partir de la crítica de Hume, Popper (1983, p. 264) sostiene que la ciencia no avanza mediante acumulaciones inductivas de datos, sino a través de problemas que orientan la investigación. Para él, toda observación es selectiva: presupone intereses, un marco conceptual y expectativas previas. El científico se aproxima a la realidad equipado con hipótesis heredadas de tradiciones teóricas, experiencias pasadas e imaginación personal (Pérez, 2008). En consecuencia, las teorías no emergen de la observación pura – que Popper considera inexistente –, sino que anteceden y guían la propia observación. Esto lo lleva a rechazar el inductivismo clásico y a plantear que la ciencia opera mediante conjeturas que deben exponerse al riesgo de ser refutadas (Osorio, 2005).

Desde esta perspectiva, el método científico no consiste en verificar teorías, sino en someterlas a pruebas severas diseñadas para mostrar sus fallas. Una teoría científica es válida en la medida en que resiste intentos sistemáticos de refutación; si coincide con los hechos, solo puede afirmarse que no ha sido falsada, nunca que ha sido verificada, dado que la confirmación sería un razonamiento inductivo sin justificación lógica (Pérez, 2006). En este punto, Popper subraya que el desarrollo del conocimiento científico no depende de agregar más observaciones, sino del constante reemplazo de teorías por otras más potentes o satisfactorias en términos explicativos (Popper, 1983). Esta condición de falsabilidad es la marca distintiva entre ciencia y pseudociencia: sólo las teorías que pueden ser contradichas por la experiencia merecen considerarse científicas (Popper, 1977).

Sin embargo, Imre Lakatos cuestiona la idea de que una teoría deba abandonarse ante la primera anomalía. Afirma que la ciencia no se compone de teorías aisladas, sino de programas de investigación: secuencias coherentes de teorías que evolucionan, se ajustan y pueden absorber irregularidades mientras mantengan un núcleo teórico fructífero (Pérez, 2006). Para Lakatos, todas las teorías cargan con anomalías, por lo que lo decisivo no es la refutación puntual, sino la capacidad del programa para generar predicciones novedosas y sorprendentes. Cuando una teoría deja de conectar productivamente con los hechos, se asemeja más a un programa pseudocientífico (Lakatos, 1989).

En síntesis, tanto Popper como Lakatos coinciden en que la ciencia progresa no al acumular verificaciones –como propondría el inductivis-

mo—, sino al reemplazar teorías por otras capaces de ofrecer explicaciones más verosímiles. No obstante, difieren en el nivel de análisis: para Popper, la unidad racional de evaluación es la teoría individual enfrentada a experimentos cruciales; para Lakatos, es el programa de investigación en su conjunto. Mientras Popper concibe la ciencia como el conflicto entre una teoría y los hechos, Lakatos la entiende como una competencia entre teorías alternativas cuyo avance se mide por su capacidad de producir predicciones nuevas y exitosas (Pérez, 2006).

Tras examinar las alternativas propuestas por Popper y Lakatos al problema de la inducción, conviene volver al núcleo del debate clásico. En la primera mitad del siglo XX, quienes más defendieron la inducción fueron los positivistas lógicos y, en particular, los miembros del Círculo de Viena. Sin embargo, incluso dentro de este grupo surgieron advertencias relevantes. Hans Reichenbach, uno de sus representantes más influyentes, subrayó que la crítica de Hume sigue siendo contundente: la inferencia inductiva no puede justificarse lógicamente. Y si esto es cierto —sostiene Reichenbach—, el instrumento que utilizamos para anticipar el futuro se vuelve profundamente incierto (Pérez, 2008).

Para reforzar esta advertencia, Reichenbach (1951) describe un panorama en el que se desvanece la idea de un universo estrictamente regido por leyes deterministas, así como la imagen de un científico capaz de conocer verdades absolutas. En su lugar, plantea una concepción probabilística de la naturaleza, donde el investigador no actúa como profeta sino como jugador racional que formula las mejores apuestas posibles, sustentadas en métodos estadísticos superiores. Aunque no puede garantizar la verdad de sus predicciones, puede demostrar que constituyen las apuestas más sólidas dadas las evidencias disponibles (Pérez, 2008).

Las objeciones fundamentales a la inducción —presentes desde la crítica humeana— pueden sintetizarse en la siguiente tabla:

TABLA I. PRINCIPALES OBJECIONES A LA INDUCCIÓN

Objeción clásica a la inducción	Descripción	Respuesta metodológica habitual	Fundamento de la respuesta
1. No es una operación lógica	No existe una relación necesaria entre las premisas particulares y la conclusión general; nada garantiza lógicamente que el futuro se parezca al pasado. Esto implica también la crítica humeana a la causalidad.	La ciencia no depende solo de la lógica formal, sino de la experiencia acumulada.	La validez de las generalizaciones inductivas surge del éxito empírico y de la replicación, no de la necesidad lógica.
2. No conduce a la verdad absoluta	La inducción no ofrece certezas necesarias, sino conclusiones provisionales y revisables.	La ciencia no busca verdades absolutas, sino explicaciones más probables y robustas dadas las evidencias disponibles.	El conocimiento científico es historizado, falible y perfectible; su autoridad proviene del consenso empírico, no de la certeza metafísica.

Elaboración propia con base en Pérez Tamayo (2008, p. 87-88).

Respecto de la primera objeción, Pérez Tamayo (2008) enfatiza que reconocer la independencia relativa de la ciencia frente a la lógica formal implica cuestionar el ideal del positivismo lógico. No se trata de renunciar a la racionalidad, sino de abandonar la idea de que el razonamiento lógico posee autoridad absoluta sobre todos los otros componentes del conocimiento

científico. Junto con la lógica intervienen la experiencia, la intuición, la imaginación y el análisis crítico de los hechos. Todas estas dimensiones contribuyen, en diverso grado, a la formación de nuestra visión de la realidad.

Con respecto a la segunda objeción, es importante recordar que el conocimiento científico no necesita ser verdadero en un sentido absoluto para ser aceptable; lo que se busca es que constituya, en un momento dado, la mejor explicación disponible para los fenómenos que intenta comprender. Desde esta perspectiva, ¿es razonable descartar la inducción únicamente porque produce conclusiones probables y no necesarias? Como hemos visto, los argumentos de Hume demuestran que a partir de un conjunto finito de observaciones no es posible derivar principios universales con certeza lógica. Sin embargo, esta limitación filosófica no invalida la práctica científica real. La ciencia opera con hipótesis provisionales y revisables, no con verdades inmutables, y su fuerza radica en la capacidad de generar explicaciones útiles, coherentes y empíricamente contrastables.

En este punto, resulta pertinente recuperar la crítica más radical al metodologismo científico tradicional. Para Paul Feyerabend (1993), la constatación de que no existe un fundamento lógico definitivo para la inducción –ni para ningún método particular– conduce a una conclusión más amplia: no existe un único método científico universal. Su propuesta de anarquismo metodológico cuestiona la idea de que la ciencia avance siguiendo reglas fijas y uniformes, y pone en duda la supuesta superioridad epistemológica de la ciencia frente a otras formas de conocimiento. En palabras del propio Feyerabend:

Así pues la ciencia es mucho más semejante al mito de lo que cualquier filosofía está dispuesta a reconocer. La ciencia constituye una de las muchas formas de pensamiento desarrolladas por la humanidad. Es una forma de pensamiento conspicua estrepitosa e insolente pero solo intrínsecamente superior a las demás para aquellos que ya han decidido en favor de cierta ideología o que la han aceptado sin haber examinado sus ventajas o límites. (1993, p. 289)

Tras esta crítica de conjunto, resulta pertinente revisar cómo Feyerabend complementa este cuestionamiento al método científico. Según Feyer-

bend, el análisis histórico muestra que los científicos no han seguido –ni siguen hoy– un conjunto uniforme de reglas teóricas o prácticas; por el contrario, la evidencia apunta a una notable diversidad de procedimientos. Algunos autores añaden que, incluso si en el pasado hubiera existido un método relativamente común, el crecimiento y la creciente pluralidad de las ciencias han dado lugar a múltiples formas legítimas de hacer investigación (Pérez, 2008). En coherencia con ello, Feyerabend afirma:

La idea de que la ciencia puede, y debe, regirse según reglas fijas y universales es a la vez irrealista y perniciosa. Es *irrealista* porque supone una visión demasiado simple de talento de los hombres y de las circunstancias que animan, o producen, su desarrollo. Y es *perniciosa* porque el intento de reforzar las reglas está condenado a incrementar nuestra cualificación profesional a expensas de nuestra humanidad. Además, semejante idea es *perjudicial para la ciencia misma* porque olvida las complejas condiciones físicas e históricas que influyen en el cambio científico. (1993, p. 289. Las negritas son nuestras)

De esta forma, Feyerabend ha concluido que no existe el método científico, o al menos no un método único y universalmente válido. No hay una receta que se aplique a todos los problemas de todas las ciencias y que asegure la revelación de sus respectivas soluciones o respuestas (Pérez Tamayo, 2008, p. 49). Asimismo, el método científico tampoco debería existir, porque sería limitante de las opciones de los investigadores y se opondría al progreso de la ciencia. La diversidad de opinión es necesaria para el conocimiento objetivo, especialmente si se considera a la ciencia como una empresa que en su esencia es anárquica. Después de desarrollar esas ideas Feyerabend propone un principio de metodología anarquista:

Está claro, pues, que la idea de un método fijo, de una (teoría de la) racionalidad fija, surge de una visión del hombre y de su contorno social demasiado ingenua. A quienes consideren el rico material de que nos provee la historia y no intenten empobrecerlo para dar satisfacción a sus más bajos instintos y al deseo de seguridad intelectual que proporcionan, por ejemplo, la claridad y la precisión, a esas

personas les parecerá que solamente hay un principio que puede ser defendido bajo cualquier circunstancia y en todas las etapas del desarrollo humano. Me refiero al principio todo vale. (1974, p. 21-22)

Aunque Feyerabend es a menudo interpretado como defensor del principio “todo vale”, el propio autor aclara que esta fórmula nunca pretendió ser un mandato epistemológico. Su propósito era más bien provocar y poner en evidencia el carácter históricamente mutable del conocimiento científico.

Las epistemologías –sostiene– evolucionan igual que las teorías: algunas reglas se abandonan, otras se adoptan, y ninguna posee validez absoluta. Desde esta perspectiva, quienes exigen un método fijo y universal confunden estabilidad normativa con racionalidad, cuando en realidad la única constancia en la historia de la ciencia es el cambio metodológico. (Feyerabend, 1974, p.163).

Si se sigue este razonamiento, la crítica humeana a la inducción pierde parte de su fuerza normativa. La imposibilidad lógica de derivar verdades universales a partir de observaciones particulares es incuestionable, pero ello no implica que la ciencia requiera certezas deductivas para operar. En ausencia de un método único y obligatorio, la inducción no puede juzgarse por un estándar lógico que ninguna disciplina alcanza. Lo decisivo no es la pureza metodológica, sino la eficacia empírica, la capacidad explicativa y el potencial de una teoría para revelar dimensiones del mundo que otras teorías dejan sin abordar.

Aplicado a la TEC, este planteamiento es especialmente crítico. La TEC ha tendido históricamente a sostener un monismo metodológico basado en el inductivismo-deductivismo formal, la matematización extensiva y la idealización de agentes perfectamente racionales en contextos de equilibrio estable. Este marco, al privilegiar la coherencia interna sobre el contraste empírico, reduce la complejidad de los fenómenos económicos reales y dificulta la comprensión de procesos caracterizados por incertidumbre radical, inestabilidad, retroalimentaciones no lineales y dinámicas institucionales. No es casual que episodios como las crisis económico-financieras, el desempleo persistente o la creciente desigualdad resulten difíciles de incorporar en mo-

delos diseñados para operar bajo supuestos de equilibrio general y mercados autorregulados. Desde la perspectiva filosófica aquí desarrollada, una disciplina que se aferra a un único método termina por empobrecer su capacidad explicativa y por perder contacto con la realidad que pretende comprender.

Lo anterior permite introducir un cierre epistemológico más profundo: el problema de la inducción está inseparablemente ligado al problema de la incertidumbre radical. Las ciencias sociales, y en particular la economía, operan en contextos donde el futuro no puede inferirse a partir del pasado con método alguno. La distinción propuesta por Frank Knight (1921) entre riesgo (probabilidades conocidas) e incertidumbre (eventos sin probabilidades definibles) ya hacía visible este límite. Sin embargo, fue Keynes (1936) quien llevó esta intuición a un plano más radical: en muchos ámbitos decisivos de la vida económica no existen bases para asignar probabilidades objetivas, porque el futuro es ontológicamente abierto y no ergódico. Las expectativas, por tanto, no pueden fundarse en extrapolaciones estadísticas, sino en convenciones sociales, confianza y *animal spirits*.

Este reconocimiento tiene implicaciones devastadoras para el proyecto predictivo de la TEC: los modelos que dependen de la estabilidad estadística de series históricas o de la racionalidad perfecta de los agentes no pueden dar cuenta de una realidad marcada por shocks inesperados, discontinuidades, saltos cualitativos y transformaciones institucionales. La incertidumbre radical no es una anomalía teórica, sino un rasgo constitutivo de la vida económica. Ignorarla conduce no solo a errores analíticos sino a decisiones políticas potencialmente destructivas.

Por lo tanto, las ciencias sociales –y en especial la economía– requieren un giro metodológico que reconozca la incertidumbre del futuro, la fragilidad de sus inferencias y la necesidad de articular diversas aproximaciones teóricas, empíricas e históricas. La tarea no es suprimir la incertidumbre, sino comprenderla; no es construir modelos perfectos, sino marcos interpretativos flexibles capaces de identificar vulnerabilidades, relaciones causales y escenarios plausibles. Este enfoque demanda pluralismo metodológico, imaginación teórica y una actitud crítica.

En suma, la economía no puede sostener su pretensión de cientificidad exclusivamente en el método inductivo-deductivo ni en la estabilidad histórica de sus modelos. Si bien estas herramientas conservan valor pedagógico

y analítico, deben complementarse con otras aproximaciones y, sobre todo, con un reconocimiento explícito de sus límites ontológicos y epistemológicos.

CONCLUSIONES

En relación con el primer objetivo del presente documento, orientado a precisar si los conocimientos derivados de la investigación social pueden considerarse científicos, cabe concluir que buena parte de ellos no cumplen con los criterios mínimos de una práctica científica rigurosa. Más allá del uso instrumental de técnicas o del recurso a metodologías formalizadas, el componente esencial del trabajo científico –la autocrítica profunda– suele estar ausente. Como advirtió Luis Villoro “toda ciencia genuina, al ser radical, es crítica constante del pensamiento usado y usual, propio de la ideología” (2016). En el campo económico, esta exigencia de autocrítica ha sido particularmente ignorada: con frecuencia las teorías no se revisan ni se sustituyen tras ser refutadas por la realidad empírica, y se preservan incluso cuando han demostrado su ineffectividad explicativa. En este contexto, la presencia dominante de la teoría económica neoclásica (TEC) no responde a su superioridad científica, sino a su arraigo institucional e ideológico, que la ha convertido en un marco privilegiado para legitimar intereses de poder antes que para comprender la complejidad económica contemporánea.

Respecto al segundo objetivo, que buscaba analizar la estructura y los alcances del método científico inductivo-deductivo que predomina en la investigación social, los resultados permiten matizar de manera significativa su papel. La revisión de este método posibilita identificar con claridad los pasos que siguen los investigadores, evaluar su grado de cumplimiento y, sobre todo, reconocer las limitaciones inherentes a un procedimiento que no garantiza certezas sino explicaciones provisionales. En este sentido, resulta indispensable que quienes investigan expliciten su adhesión metodológica y reconozcan que el método inductivo-deductivo no conduce a verdades absolutas. Su utilidad depende tanto del rigor como de la conciencia de sus límites epistémicos. De no hacerlo, se corre el riesgo de confundir un resultado técnicamente correcto con conocimiento científico genuino.

En cuanto al tercer objetivo, orientado a examinar el problema de la inducción, las conclusiones son las siguientes. Una parte considerable de

las teorías sociales –y en particular de la TEC– han insistido en imitar a las ciencias naturales mediante una adopción acrítica del inductivismo: su énfasis en la comprobación de hipótesis a partir de hechos observados, el uso exclusivo de métodos estadísticos y la marginación de aproximaciones teóricas alternativas constituyen síntomas de un modelo que pretende equiparar formalización con cientificidad. Sin embargo, este esfuerzo conduce con frecuencia a un espejismo metodológico. Al carecer de una reflexión epistemológica profunda, estas teorías terminan “camuflando” su ideología mediante formalismos matemáticos y categorías supuestamente científicas, cuya validez es discutible si se ignoran las limitaciones del propio método.

El ejemplo de la Hipótesis de Mercados Eficientes (HME), uno de los pilares de la TEC, es ilustrativo: al suponer que los precios reflejan siempre su valor real gracias al procesamiento instantáneo de información por parte de agentes racionales, la teoría concluye que las burbujas financieras son imposibles. Esta perspectiva no solo incurre en una circularidad lógica –los precios son correctos porque el modelo dice que deben serlo–, sino que contribuyó a crear las condiciones de ceguera institucional que precedieron a la crisis financiera de 2008. La confianza irracional en la autorregulación de los mercados derivó en políticas públicas que ignoraron señales inequívocas de vulnerabilidad sistémica. La consecuencia fue la desconexión completa entre modelos formalmente coherentes y una realidad económica inestable (Graeber, 2019).

Esta visión penetró profundamente en nuestra vida diaria gracias a la política económica: autoridades como Alan Greenspan se negaron a intervenir ante las alarmas evidentes de burbuja porque la teoría en la que tenían depositada su fe les imposibilitaba reconocerlas. Tal como el rey Midas, la TEC convirtió todo lo que tocaba en “valor verdadero”: cada precio, sin importar lo absurdo que fuera, tenía que ser aceptado como oro puro. Así del mismo modo que Midas terminó atrapado por su propia ambición, la disciplina económica y sus practicantes terminaron atrapados en un mundo de fantasía donde los modelos eran mucho más importantes que la realidad misma. Esa ceguera impidió que se reaccionara a la catástrofe por venir.

No es difícil concluir, a partir del ejemplo anterior, que en la investigación –y de manera particular en la investigación social– debe prevalecer una actitud de crítica permanente. El investigador está llamado a ejercer una

duda metódica y sistemática, sometiendo a escrutinio lógico y empírico todas las proposiciones, supuestos y creencias que configuran su comprensión del mundo social.⁶ Esta tarea exige, además, cuestionar las presiones e imposiciones que la estructura de poder imprime sobre la agenda, los métodos y los resultados de la investigación, pretendiendo definir qué problemas son relevantes y cuáles deben ser ignorados. La investigación social, por tanto, no puede dar por sentadas las obviedades ni reproducir acríticamente las categorías dominantes: debe partir de un examen epistemológico riguroso que permita abrir perspectivas alternativas, producir análisis críticos y plantear soluciones que incorporen un mínimo indispensable de radicalidad.⁷

La disciplina económica ha demostrado reiteradamente su limitada capacidad para explicar, anticipar o mitigar fenómenos como la desigualdad persistente, el desempleo, el cambio climático o el desplazamiento tecnológico –problemas que definen nuestro tiempo y ponen en riesgo la existencia de nuestra especie–. ¿Qué se necesita para que comencemos a preguntarnos por qué seguimos aferrados a un marco teórico que ha probado ser insuficiente? ¿Qué más debe ocurrir para reconocer que necesitamos un cambio de rumbo intelectual? Un poco de sabiduría popular: si quieres cambio verdadero, pues camina distinto.

⁶ Cuando se le pidió a Einstein que resumiera el sistema de trabajo que le había producido tanto éxito, dijo: “Es muy simple, dudar de lo obvio” (Pérez, 2008, p. 62).

⁷ La exigencia de una crítica permanente en la investigación social puede fundamentarse en dos tradiciones convergentes. Por un lado, como sostiene Novelo (2015), el saber riguroso no descansa en certezas definitivas, sino en una interrogación sistemática que cuestiona tanto los supuestos heredados como las condiciones mismas de producción del conocimiento; en este sentido, la filosofía –entendida como actividad crítica– se sitúa en el fundamento y en el límite de toda empresa científica. Por otro lado, en la tradición marxista, esta actitud adquiere un carácter histórico-materialista: las categorías analíticas no son entidades neutrales ni universales, sino formas socialmente determinadas que expresan relaciones de poder y estructuras de producción específicas. De ahí que su problematización implique no sólo un ejercicio epistemológico, sino también una crítica de su función ideológica. En conjunto, la duda metódica se configura, así como una exigencia teórica y práctica orientada a desnaturalizar las formas dominantes de conocimiento y a abrir la posibilidad de interpretaciones críticas y transformadoras de la realidad social.

FUENTES CONSULTADAS⁸

- ÁLVAREZ, M. (2008). ¿Cómo es que los economistas adquieren conocimientos y cómo es que deberían adquirirlos? Una reflexión, a partir del debate epistémico. En *Denarius*. Vol. 17. Núm. 1. pp. 247-271.
- BOUMANS, M. y DAVIS, J. (2019). *Economic Methodology. Understanding Economics as a Science*. Nueva York: Red Globe.
- CARROLL, J. (2020). *Laws of Nature*. En E. Zalta (Ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Disponible en: <https://plato.stanford.edu/archives/win2020/entries/laws-nature/>
- CHALMERS, A. (2013). *What is this Thing Called Science?* University of Queensland Press.
- DAVIDSON, P. (1984). Reality and Economic Theory. En *Journal of Post Keynesian Economics*. Vol. 7. Núm. 1. pp. 66-82.
- DIJKGRAAF, R. (2020-07-17). *There are no Laws of Physics. There's only the Landscape*. Quanta Magazine. Recuperado de: <https://www.quantamagazine.org/there-are-no-laws-of-physics-theres-only-the-landscape-20180604/#>
- FEYERABEND, P. (1993). *Contra el método*. Madrid: Paidós.
- FIGUEROA, A. (2016). *Rules for Scientific Research in Economics. The Alpha-Beta Method*. Londres: Palgrave Macmillan.
- GRAEBER, D. (2019). *Against Economics*. The New York Review of Books. Recuperado de: <https://www.nybooks.com/articles/2019/12/05/against-economics/>
- HIRSCHMAN, A. (2020). *La retórica reaccionaria*. Madrid: Kadmos.
- HODGSON, G. (1988). *Economics and Institutions: a Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Londres: Polity Press.
- HUME, D. (2005). *Investigación sobre el entendimiento humano*. Madrid: Alianza.
- KEYNES, J. (2003). *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Ciudad de México: FCE.

⁸ Este artículo fue revisado con apoyo de herramientas digitales de apoyo editorial (Chat-GPT) exclusivamente para tareas de verificación de formato APA, sin intervención en la investigación original ni en la argumentación sustantiva.

- KNIGHT, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Londres: Houghton Mifflin.
- LAKATOS, I. (1989). *La metodología de los programas de investigación científica*. Madrid: Alianza.
- LAWSON, T. (2004). *Reorienting Economics*. Londres: Routledge.
- LAWSON, T. (1997). *Economics and Reality*, Londres: Routledge.
- OSORIO, J. (2005). *Fundamentos del análisis social. La realidad social y su conocimiento*. Ciudad de México: UAM.
- MÄKI, U. (1992). On the Method of Isolation in Economics. En *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*. Núm. 26. pp. 319-354.
- MÄKI, U. (2000). Kinds of Assumptions and their Truth: Shaking an Untwisted F-Twist. En *Kyklos*. Vol. 53. Núm. 3. pp. 303-322.
- MILL, J. (1997). *Sistema de lógica*. Aguilar.
- NOVELO, F. (2015). *Pequeño elogio del conocimiento*. Solar.
- PÉREZ, R. (2008). *La estructura de la ciencia*. Ciudad de México: FCE.
- PÉREZ, R. (2006). *¿Existe el método científico?* Ciudad de México: FCE.
- PÉREZ, R. (1999). *Ciencia y sociedad*. Ciudad de México: FCE.
- POPPER, K. (1983). *Conjeturas y refutaciones: el desarrollo del conocimiento científico*. Madrid: Paidós.
- POPPER, K. (1977). *La Lógica de la investigación científica*. Madrid: Tecnos.
- ROBBINS, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Londres: Macmillan.
- REICHENBACH, H. (1951). *The Rise of Scientific Philosophy*. San Francisco: University of California Press.
- RUSSELL, B. (2009). *Historia de la filosofía. Grandes obras de la cultura*. Madrid: RBA.
- ROSS, D. (2014). *Philosophy of Economics*. Londres: Palgrave Macmillan.
- RODRÍGUEZ, I. (2017). Economía como ciencia social: una discusión sobre la metodología del equilibrio general después de la crisis financiera de 2008. En *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. Vol. 6. Núm. 1. pp. 81-90.
- SKIDELSKY, R. (2021). *What's Wrong with Economics?* Londres: Yale University Press.

- VEBLEN, T. (1898). Why is Economics not an Evolutionary Science? En *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 12. Núm. 4. pp. 373-397.
- VILLORO, L. (2016). *El concepto de ideología*. Ciudad de México: FCE.

Fecha de recepción: 30 de noviembre de 2025

Fecha de aceptación: 29 de abril de 2026

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1301>

TRADUCCIÓN

IMPERIALISMO ECONÓMICO: CONCEPTO Y RESTRICCIONES*

Uskali Mäki**

Traducción del inglés:
Daniel González Marín

RESUMEN. El artículo busca ofrecer [1] una explicación del concepto de imperialismo económico, centrándose en sus aspectos epistémicos; y [2] criterios para su evaluación normativa. Con respecto a [1], la noción definitoria es la de unificación explicativa a través de las fronteras disciplinarias. En cuanto a [2], se proponen tres tipos de restricciones. Una restricción ontológica requiere un mayor grado de unificación ontológica en contraste con la mera unificación derivativa. Una restricción axiológica deriva de la variación en la importancia relativa percibida de los hechos explicados. Una restricción epistemológica requiere un fuerte falibilismo que

* Este artículo fue publicado originalmente en *Philosophy of the Social Sciences*. Vol. 39. Núm. 3. Septiembre de 2009. pp. 351-380. *Andamios* cuenta con la autorización para la reproducción y difusión de esta versión traducida por la propia revista para ofrecerlo al público en idioma español.

** Actualmente es profesor de la Academia de Finlandia y ex profesor del Instituto Erasmus para la Filosofía y la Economía. Es presidente de la Red Internacional para el Método Económico y antiguo editor de la revista *Journal of Economic Methodology*. Es editor de *The Handbook of the Philosophy of Economics* (Elsevier) y de *The Methodology of Positive Economics*. *Milton Friedman's Essay Half a Century Later* (Cambridge University Press). Gran parte de su trabajo actual se centra en los modelos, el realismo y la interdisciplinariedad.

reconozca una incertidumbre epistémica particularmente severa y alerte en contra del arrogante exceso de confianza.***

PALABRAS CLAVE. Imperialismo económico; interdisciplinariedad; falibilismo; unificación explicativa.

I. INTRODUCCIÓN

La premisa de este artículo es que el imperialismo económico se ha convertido en el centro de un acalorado debate dominado, en la mayoría de los casos, por emociones precipitadas en lugar de argumentos sistemáticos. Es tiempo de serenarse y aclarar de qué estamos hablando, así como dilucidar los criterios para evaluar el fenómeno.

“Así pues, la economía es una ciencia imperial: ha abordado con agresividad problemas centrales en un número considerable de disciplinas sociales vecinas y sin que nadie la invitara a hacerlo” (Stigler, 1984, p. 311). Así escribió George Stigler en 1984, y tenía toda la razón al hacerlo. La inclinación imperialista de la economía ha estado presente durante el último medio siglo y ha ido ganando terreno. Como ejemplos paradigmáticos de esta tendencia, se pueden citar obras como *The Economics of Discrimination* (1957), de Gary Becker; *An Economic Theory of Democracy* (1957), de Anthony Downs; *The Calculus of Consent* (1962), de James Buchanan y

*** Nota del autor: Trabajos que antecedieron a este artículo se presentaron en la Universidad de Helsinki en abril de 2007; la Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil, en octubre de 2000; la Universidad de Lund, Suecia, en octubre de 2000; la Universidad Veracruzana, Xalapa, México, en junio de 2000; el Instituto Erasmus de Filosofía y Economía, Róterdam, en marzo de 2000; el Instituto Max Planck, Jena, Alemania, en febrero de 2000; el seminario El expansionismo de la economía en las ciencias sociales actuales de la Academia de Finlandia, Joensuu, en agosto de 1999; la conferencia Progreso en el estudio de la evolución económica, Ancona, Italia, en mayo de 1999; y el seminario El alcance de la teoría económica, en Róterdam, Países Bajos, en marzo de 1998. Agradecemos los útiles comentarios de los asistentes a estos eventos y, en particular, a Igor Douven, Maarten Janssen, Ben Fine, Zbigniew Hockuba, Aki Lehtinen, Andrea Salanti, Warren Samuels, Christian Sartorius, Timo Tammi, Ricardo Tolipan, Jack Vromen, Ulrich Witt, Jesús Zamora Bonilla y Petri Ylikoski. Una traducción al portugués de una versión mucho más temprana apareció en la revista brasileña *Económica*. Núm. 2. de marzo de 2000, como “Imperialismo da Economia: conceitos e restrições” (pp. 5-36).

Gordon Tullock; *The Logic of Collective Action* (1965), de Mancur Olson, y *A Treatise on the Family* (1981), de Becker. Como indican sus títulos, abordan ámbitos de fenómenos que antes no se percibían generalmente como “económicos”, pero que ahora se analizan en esos términos. Como era de esperar, el imperialismo económico se ha convertido en un tema muy controvertido que divide tanto a los economistas como, más aún, a los profesionales de otras ciencias sociales como la ciencia política, la sociología, la antropología, el derecho y la geografía humana. Algunos lo celebran de manera más o menos incondicional –de hecho, unos más, otros menos (Tullock, 1972; Becker, 1976; Stigler, 1984; Hirshleifer, 1985; Radnitzky y Bernholz, 1987; Lazear, 2000); otros se oponen a él (Coase, 1978; Fine, 1999, 2002); mientras que hay un grupo que mantiene actitudes más diferenciadas o indecisas (Udén, 1992; Green y Shapiro, 1994; Tullock y McKenzie, 1975; Lehtinen y Kuorikoski, 2007).

La expresión convencional utilizada en esta literatura es “imperialismo económico”¹, pero adolece de ambigüedad. La expresión denota tanto el imperialismo de la economía en el ámbito académico como el imperialismo impulsado por la economía en las relaciones internacionales y a escala global. He propuesto utilizar “imperialismo económico” para referirme al primero y así mantener ambos conceptos diferenciados (véase también Mäki, 2002a, 2002b). Así definidas, existe una notable asimetría entre las dos expresiones en lo que respecta al uso evaluativo del término ‘imperialismo’: mientras que en el caso del imperialismo económico de las relaciones internacionales, el término «imperialismo» ha sido adoptado por los antiimperialistas para denunciarlo, en el caso del imperialismo de la economía ha sido enarbolado con orgullo por los propios imperialistas para celebrarlo..

¿Qué es el imperialismo económico? ¿Qué hacer con él? ¿Tienen razón quienes lo defienden? ¿Tienen motivos fundados quienes se oponen a él? ¿Cuáles son exactamente los problemas y cuáles son exactamente los

¹ Nota de la traducción: Uskali Mäki distingue en el original entre *economic imperialism* y *economics imperialism*. En el primer caso se refiere al imperialismo como un fenómeno geopolítico, mientras que en el segundo caso se refiere al imperialismo como un fenómeno epistemológico donde la economía tradicional ha ido colonizando otras ciencias sociales consideradas “menos científicas”, tal y como lo presenta uno de los principales alumnos de Gary Becker: Lazear (2000).

argumentos? Estas son preguntas que preocupan a muchos economistas y a un número cada vez mayor de otros científicos sociales cuyo panorama intelectual está cambiando como resultado de la creciente presencia de ideas económicas en sus disciplinas. Para intentar responder a estas preguntas, esbozaré, dentro de un mismo marco, los fundamentos filosóficos tanto del impulso del imperialismo económico como de una posible estrategia de resistencia. En otras palabras, lo que sigue es un esbozo de una filosofía de la ciencia que ayude a articular tanto el concepto como las limitaciones del imperialismo económico; lo que se ofrece es una *filosofía de la justificación y la resistencia al imperialismo económico*. Confiamos que ello abone a clarificar la controversia, así como el carácter de algunos de los argumentos reales y potenciales de ambas partes. No existe ningún marco de este tipo, pero es muy necesario para estructurar los debates en curso.

Una obviedad para empezar es la siguiente: la mayoría de los científicos y filósofos de la ciencia creen que un logro científico respetable, si no el más respetable, consiste en ampliar el dominio de los fenómenos explicados por una teoría determinada o, mejor aún, por una teoría cada vez más acotada. La mayoría de los economistas parecen compartir esta convicción. Si se analiza más detenidamente, el imperialismo económico parece ser una aplicación de esta visión general ampliamente aceptada de la excelencia científica. Por lo tanto, parece tener una justificación legítima: resulta estar en consonancia con la imagen de la ciencia exitosa en general. Sin embargo, también tiene detractores, tanto dentro como fuera de la economía. Pero quizá no estén tan claros los argumentos de la parte contraria a esta controversia. *Mientras que el imperialismo económico puede interpretarse con el respaldo de un argumento filosófico científico bien establecido, la filosofía científica que respalda su oposición no es tan obvia*. El análisis que se presenta en las páginas siguientes tiene por objeto no solo hacer transparentes ambas posiciones, sino también integrarlas en un mismo marco. Para ello, demostraré que el imperialismo económico es un caso especial de la norma metodológica más general de la unificación explicativa y demostraré que esta aparece en varias formas. Presentaré, además, un modo de aprovechar la desunión entre dicha unificación y algunas características peculiares del propósito de la economía por emitir juicios descriptivos y normativos sobre cuestiones controvertidas relacionadas con el alcance cada vez mayor de la disciplina.

Es importante comprender lo que *este artículo no pretende hacer*. No ofrece ninguna reconstrucción histórica del imperialismo económico, supuestamente compatible con una serie de relatos históricos diferenciados en torno a sus orígenes, trayectorias reales y etapas de desarrollo. El texto tampoco intenta explicar el fenómeno del imperialismo económico, sino desarrollar herramientas que puedan emplearse para su examen. Explicarlo será importante y difícil [véanse, por ejemplo, los intentos de Fine (1999) y Amadae (2003)]. Tampoco se abordan aspectos políticos del imperialismo económico. Es obvio que las connotaciones políticas son fundamentales en el concepto, pero esta temática merece un tratamiento aparte.

Es fundamental destacar que el artículo no trata sobre los contenidos económicos del imperialismo económico. Esto implica que la explicación propuesta pretende ser *neutral con respecto a cualquier idea concreta sobre los contenidos de cualquier economía particular* que se comporta de forma imperialista. Aunque los ejemplos que se utilizan están relacionados con ideas económicas concretas y controvertidas, el objetivo general del escrito es guardar independencia de sus contenidos específicos. Más aún, el marco debería poder utilizarse para destacar aspectos de otros tipos de imperialismo intelectual, como el evolutivo, el constructivista social, el de los estudios culturales, el neurocientífico –o, prácticamente, cualquier vertiente académica que tienda hacia la expansión explicativa más allá de los límites disciplinarios o de los campos de investigación. Por cierto, es curioso que el término ‘imperialismo’ rara vez se utilice en estos otros casos–, lo que sugiere un desafío para la explicación social.

El artículo trata sobre los fundamentos filosóficos –más que económicos– del imperialismo económico, o cualquier imperialismo intelectual que se incline hacia la expansión explicativa. El objetivo es proporcionar un marco de conceptos, preguntas y principios generales dentro del cual se puedan conducir de manera más fructífera los debates sobre teorías concretas.

2. CONCEPTO

Cualquier fenómeno intelectual que pueda caracterizarse metafóricamente como imperialismo se puede describir con diversas connotaciones. Dichas descripciones pueden referirse a aspectos institucionales, políticos,

emocionales, metodológicos, epistémicos y de otras formas del imperialismo intelectual. En consecuencia, podemos centrarnos en cuestiones de prestigio relativo y poder académico asociadas a las disciplinas científicas y los campos de investigación. Esto nos da la noción de un *imperialismo de estatus*. Podemos centrarnos en cuestiones relacionadas con las técnicas y normas de investigación respaldadas y no respaldadas, en cuyo caso estaremos hablando de un *imperialismo de estilo*. Y puede que nos preocupen asuntos relacionados con el alcance explicativo, el rango adecuado de explananda asociados a disciplinas y campos. Estamos, entonces, frente a un *imperialismo de alcance*. A continuación nos centraremos en los aspectos epistémicos del imperialismo que combinan cuestiones de alcance y estilo. Al mismo tiempo, debemos destacar que los procesos epistémicos dependen de otros aspectos del imperialismo intelectual: no se producen en vacíos institucionales y tecnológicos. Sin embargo, comenzar centrándonos en el imperialismo epistémico nos ayudará a ver con mayor claridad cómo otros aspectos se relacionan con él en la realidad académica actual.

Hay una serie de términos básicos que son relevantes para explicar o deconstruir el concepto epistémico del imperialismo económico. Entre ellos destacan los de alcance, explicación, consiliencia, unificación, simplicidad y confirmación. Estos conceptos están interrelacionados en cuanto a su significado, pero todos ellos son ambiguos y controvertidos. Esto es motivo suficiente para intentar clarificarlos.

Alcance

El alcance fue un tema muy popular entre los economistas del siglo XIX: se publicaron libros y ensayos con títulos como *El alcance y el método de la economía política y similares*. Un ejemplo es el de John Neville Keynes con ese mismo título, publicado en 1891. Su noción de alcance es bastante amplia:

Al tratar de definir el alcance de cualquier campo de estudio, el objetivo principal es determinar las características distintivas de los fenómenos que trata y el tipo de conocimiento que busca sobre dichos fenómenos. (Keynes, 1955, p. 2)

El alcance de una teoría, T, puede definirse, por ejemplo, en términos de *problemas* o de *hechos* o *fenómenos*. Es posible decir que el alcance de T es el conjunto de problemas que se utiliza para resolver o, más concretamente, ser capaz de resolver. En otras palabras, el alcance de T consiste en los hechos –fenómenos singulares, tipos de fenómenos, aspectos de fenómenos, regularidades entre fenómenos– que pretende explicar o es capaz de explicar. Adopto la última versión, que se expresa en términos explicativos para los fines de esta discusión: el alcance de la teoría T es el conjunto de tipos de explananda percibidas por T.

Detengámonos en tres precisiones sobre esta idea, que se ampliarán más adelante. En primer lugar, el alcance se caracteriza en términos de explicación. En segundo lugar, el conjunto de explananda percibidos por T no tiene por qué ser, y a menudo no se considera, fijo de antemano. Puede cambiar, puede expandirse y puede reducirse. Las percepciones de los científicos pueden cambiar mientras intentan aplicar T. En tercer lugar, el contenido detallado de T no tiene por qué permanecer estable en todas las tentativas de aplicarlo. Debemos permitir variaciones en T dentro de ciertos límites sin que pierda su identidad. En cuarto lugar, la pertenencia al conjunto de explananda de T debe decidirse mediante ciertos criterios. En el caso de la economía, por ejemplo, dichos criterios están implícitos en lo que se conoce como “definiciones” de la economía. Especifican lo que J. N. Keynes denominó “las características distintivas de los fenómenos que trata” como parte del ámbito de la disciplina. A modo de ejemplo, he aquí dos de estas definiciones, quizá las más famosas:

La economía es el estudio de la humanidad en sus actividades cotidianas; examina aquella parte de la acción individual y social que está más estrechamente relacionada con la obtención y el uso de los recursos materiales necesarios para el bienestar. (Marshall, 1920)

La economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios limitados que tiene diversa aplicación. (Robbins, 1935, p. 16)

Sin duda, la forma en que se define la economía influye considerablemente en sus inclinaciones imperialistas, ya sea si está dispuesta a comportarse de esa manera, en qué medida y cuáles ámbitos. El marco que aquí se esboza no está comprometido ni vinculado con cualquier idea específica sobre el contenido de la economía, sino que pretende ser lo suficientemente general como para poder abarcarlo todo. Sin embargo, no es de extrañar que la definición de Marshall no se haya utilizado para apoyar ningún imperialismo intelectual de amplio alcance, mientras que la de Lionel Robbins como ciencia de la elección (racional) que se enfrenta a inevitables compensaciones entre las posibles disyuntivas, ha resultado ser particularmente adecuada para la expansión explicativa. Pero incluso históricamente, la definición de Robbins no ha sido la única que ha servido de sustento al imperialismo económico. James Buchanan, practicante él mismo del imperialismo económico –al analizar el ámbito político en términos económicos–, criticó la definición de Robbins y propuso la de “el estudio de todo el sistema de relaciones de intercambio” (Buchanan, 1964, p. 220). Esta pluralidad de opiniones proporciona otra razón para mantener una línea neutral con respecto a los significados de la economía en el imperialismo económico.

Consiliencia y unificación

El concepto de consiliencia servirá como otro punto de partida en nuestro esfuerzo deconstructivo. Este término desempeñó un papel importante en la filosofía de la ciencia de William Whewel en su obra *Philosophy of the Inductive Sciences* (1847). La consiliencia es una propiedad de las teorías que denota su alcance con una serie de características: En primer lugar, los elementos incluidos en el ámbito son hechos que deben explicarse, por lo que la explicación es un elemento esencial del concepto. En segundo lugar, para que una teoría tenga la propiedad de la consiliencia, debe ser capaz de explicar al menos dos clases de hechos; y cuantas más clases sea capaz de explicar, más consiliente será. Por lo tanto, la teoría T1 es más consiliente que otra teoría T2 si T1 explica más clases de hechos que T2 (las ponderaciones respectivas se proporcionarán a su debido tiempo). En tercer lugar, cuando se mide en términos de consiliencia, el poder explicativo de una teoría no depende del número de hechos que la teoría es capaz de explicar, sino de la variedad de

tipos de hechos usados para explicar. Por eso, la idea de “clases de hechos” se usa para caracterizar “la consiliencia de inducciones a partir de clases de hechos diferentes y separados” (Whewell, 1847, p. 95). Así determinada, Whewell presenta la consiliencia como una virtud de las teorías y añade otra fortaleza, a saber, “la simplificación progresiva de la teoría a medida que se extiende a nuevos casos” (1847, p. 95). Las dos virtudes están relacionadas, ya que “las consiliencias de nuestras inducciones dan lugar a una tendencia constante de nuestra teoría hacia la simplicidad y la unidad” (1847, p. 96).

La combinación de estas dos virtudes nos acerca a las explicaciones filosóficas contemporáneas sobre la unificación explicativa. Al generalizar las diversas versiones de esta idea, podemos decir que la unificación explicativa es una cuestión de vincular explicanda con explananda. Esto se expresa de diversas maneras, como “explicar mucho con poco”; “minimizar el número de premisas utilizadas y maximizar el número de conclusiones obtenidas”; “minimizar el número de patrones de derivación empleados y maximizar el número de conclusiones generadas”; “reducir el número de fenómenos aparentemente separados y diversos para mostrar que son manifestaciones del mismo sistema de objetos” (Friedman, 1974; Kitcher, 1981, 1989; Aronson, 1984; Morrison, 2000; para el caso de la economía, véase Mäki, 1990, 2001).

Sea cualquiera la formula, la unificación se celebra ampliamente como un objetivo y un logro importantes de la mejor ciencia. Algunos filósofos de la ciencia la han convertido en la piedra angular de sus explicaciones y confirmaciones científicas (en particular, véase Kitcher, 1981, 1989). No cabe duda de que gran parte de los profesionales de la economía opinan que la unificación es una virtud fundamental de la teorización (véanse, por ejemplo, Mäki, 1990, 2001, 2004; Mäki y Marchionni, 2009). La búsqueda de un conjunto de principios básicos mínimos y con gran poder explicativo ha sido una línea dominante de la investigación teórica en economía, desde Nassau Senior hasta una serie de premios Nobel tan diversos como Paul Samuelson, James Buchanan, Gary Becker y Robert Lucas.

Necesitamos otra idea más en nuestra pequeña caja de herramientas filosófica. El concepto auténtico de consiliencia contiene más que las características mencionadas anteriormente, y son esos rasgos adicionales los que nos darán una clave importante para comprender el imperialismo económico en la práctica científica real. La consiliencia entre clases de

hechos (y las inducciones sobre ellos) requiere que la teoría en cuestión se sugiera primero exitosamente como la explicación de una generalización sobre una clase de fenómenos. Posteriormente, y de forma sorprendente, la teoría resulta explicar una segunda (y quizás una tercera, y una cuarta...) clase de fenómenos. En el momento de construir la teoría, estas otras clases de fenómenos no se consideraban entre los explananda reales o potenciales de la teoría, pero finalmente se descubre que los explica adecuadamente: “nos permite explicar y determinar casos de un *tipo diferente* a los que se contemplaron en la formación de nuestra hipótesis” (Whewell, 1847, p. 65). Se supone que esta idea tiene poderosas consecuencias epistemológicas, como veremos. Junto con las anteriores, constituye lo que podríamos llamar *consiliencia plena*. (La presunción de que la consiliencia plena, que implica un elemento de sorpresa, tiene importancia epistémica, es filosóficamente controvertida, pero su papel en la psicología de la persuasión en la práctica científica real parece incontrovertible).

Expansionismo e imperialismo

Es bien sabido que la “definición” robbinsiana de la economía en términos de fines y medios limitados (citada anteriormente) amplía enormemente su alcance. “Abre la puerta más” que las definiciones anteriores. “Después de todo, los fines que persiguen los hombres y las mujeres no solo incluyen el pan de cada día, sino también la reputación, la aventura, el sexo, el estatus, la salvación eterna, el sentido de la vida y una buena noche de sueño” (Hirshleifer, 1985, p. 53). Según esta concepción, el alcance de la economía no se limita a los fenómenos ordinarios del mercado: “La elección racional en función del interés propio desempeña un papel en muchos ámbitos de la vida además de los mercados, por ejemplo, en la política, la guerra, la selección de pareja, el diseño ingenieril y las decisiones estadísticas” (Hirshleifer, 1985, p. 53).² Basándonos en estos principios, ahora tenemos explicaciones

² Al mismo tiempo, es importante tener en cuenta que la definición de Robbins, aplicada de forma estricta, excluye fenómenos importantes –y económicamente significativos– del ámbito de la economía. Entre ellos se incluyen la innovación y el espíritu emprendedor, así como las relaciones macroeconómicas a un nivel puramente agregado.

económicas del comportamiento de los políticos y los burócratas, el voto y la ley, el crimen y el castigo, la discriminación racial y la esclavitud, el matrimonio y el divorcio, la pornografía y la prostitución, la religión y el suicidio, la adicción a las drogas y el aborto, el deporte y el juego, el *rock 'n' roll* y la ciencia, y mucho más (para empezar, véase Tullock y McKenzie, 1975; Tommasi e Ierulli, 1995; Bowmaker, 2005).

No se trata solo de un caso de unificación explicativa, sino de plena consiliencia: tales fenómenos no relacionados con el mercado no se concebían como parte de los explananda de la teoría convencional de los fenómenos de mercado en el momento de construir los principios básicos de la teoría. Además, la interpretación de Robbins del alcance de la teoría no buscaba generalizar sobre la práctica explicativa predominante: muy al contrario, dicha práctica tardó décadas en explotar las características de la teoría que Robbins señaló de manera programática. Las condiciones para la consiliencia plena parecen estar cumplidas.

Hirshleifer se refiere al “dominio en expansión” de la economía, sugiriendo así una idea de expansionismo económico. Pero también habla del “poder invasivo imperialista” de la economía:

Lo que le da a la economía su poder invasivo imperialista es que nuestras categorías analíticas –escasez, coste, preferencias, oportunidades, etc.– son verdaderamente universales en su aplicabilidad. Aún más importante es nuestra organización estructurada de estos conceptos en los procesos distintos, pero entrelazados, de optimización en el nivel de la decisión individual y de equilibrio en el nivel del análisis social. (Hirshleifer, 1985, p. 53)

En términos más generales, el expansionismo económico y el imperialismo económico parecen ser cuestiones relacionadas con la ampliación de la gama de tipos de explananda: las categorías de la economía que son “verdaderamente universales en su aplicabilidad” se refieren a la unificación de los fenómenos.³ Lo que aquí parece ser solo una diferencia terminológica

³ Por otra parte, la idea de que la teoría económica es una “organización estructurada de estos conceptos”, remite a una teoría unificada y hace que la caracterización de Hirshleifer sea similar a la noción de “simplicidad y unidad” de Whewell, así como a la de “patrones explicativos” de Kitcher.

entre expansionismo e imperialismo en Hirshleifer, puede convertirse en una diferencia sustantiva si se añaden algunas estipulaciones:

Expansionismo económico

El expansionismo económico consiste en la búsqueda persistente de aumentar el grado de unificación que proporciona una teoría económica mediante su aplicación a nuevos tipos de fenómenos.

Esta definición invoca el alcance de las ideas de unificación y consiliencia. En caso de que la búsqueda expansionista tenga éxito, la unificación y la consiliencia se logran mediante la ampliación del alcance de una teoría, es decir, por la ampliación del conjunto de sus tipos de explananda (en lugar de la compresión de sus recursos explicativos). La consiliencia plena requiere que los nuevos tipos de fenómenos no se consideraran entre los explananda reales o potenciales de la teoría económica en el momento de su construcción. Hay que añadir un elemento más para llegar al imperialismo económico:

Imperialismo económico

El imperialismo económico es una forma de expansionismo económico en la que los nuevos tipos de fenómenos explananda se encuentran en territorios ocupados por disciplinas distintas de la economía.

Aquí, el “territorio ocupado por una disciplina” debe entenderse como *la clase de fenómenos que los investigadores de dicho campo han asumido explicar convencional o tradicionalmente*. Cabe señalar que esto no requiere de explicaciones previas exitosas, ni siquiera que se haya intentado dar explicaciones; lo único que se requiere es que la explicación de esos fenómenos haya estado en la agenda de otra disciplina; esto es lo que significa que ella haya ocupado el territorio. Advirtamos también que la definición se refiere a la “búsqueda persistente” y no al logro por parte de la disciplina expansionista. Esto concuerda con la afirmación que citamos de Stigler al principio, cuando afirma que la economía “ha sido agresiva a la hora de abordar problemas centrales en un número considerable de disciplinas sociales vecinas y sin ninguna invitación” (Stigler, 1984, p. 311), así como con la descripción que hace Becker del “enfoque económico” como una

cuestión de aplicación “implacable e inquebrantable” de un conjunto básico de principios explicativos (Becker, 1976, p. 5).

Estas definiciones implican que el expansionismo y el imperialismo no son lo mismo. El imperialismo es un caso especial de expansionismo. Esto deja espacio para el expansionismo no imperialista:

Expansionismo económico no imperialista

El expansionismo económico no imperialista es una forma de expansionismo económico en la que los nuevos tipos de fenómenos explicables se encuentran en territorios desocupados, es decir, no ocupados por disciplinas distintas de la economía.

Al otorgar el Premio de Economía Conmemorativo de Alfred Nobel a Gary Becker en 1992, el Comité reconoció ambas versiones: se otorgó por “haber ampliado el ámbito de la teoría económica a aspectos del comportamiento humano que anteriormente habían sido tratados, en todo caso, por otras disciplinas de las ciencias sociales, como la sociología, la demografía y la criminología” (1993, p. 1). “Que anteriormente habían sido tratados” puede interpretarse como una referencia a la versión imperialista, mientras que “si es que lo habían sido” se refiere a una versión no imperialista del expansionismo económico. Tullock menciona el nuevo trabajo en la economía de la caridad y las organizaciones sin fines de lucro como “la creación de un nuevo campo en lugar de la invasión imperialista de otro ya existente” (1972, p. 318), un ejemplo de expansionismo sin imperialismo.

La diferencia entre imperialismo y mero expansionismo merece un comentario. Desde el punto de vista de la idea misma de unificación, no parece haber ninguna diferencia significativa: ambas formas de expansionismo se reducen a la búsqueda de una mayor unificación. La diferencia parece basarse en la *contingencia histórica y social*: en un caso existían, en el otro no, disciplinas establecidas que abordaban los fenómenos que posteriormente se añaden al ámbito en irradiación de la disciplina expansionista. La idea misma de imperialismo presupone la de fronteras: el imperialismo económico es una cuestión de cruzar fronteras disciplinarias. Desde esta perspectiva, la diferencia tiene un carácter *pragmático*: se define en términos de la (existencia o inexistencia de) las prácticas de las disciplinas conquistadas o

que podrían ser conquistadas y las relaciones entre las prácticas de las disciplinas conquistadoras y conquistadas. Podríamos conjeturar, por ejemplo, que, en el caso de una ocupación disciplinaria previa, la probabilidad de que se produzca un debate más allá de las fronteras disciplinarias es mayor que en el caso de su ausencia, *ceteris paribus*. Otra cuestión es si hay algo más profundamente ontológico detrás de estas contingencias pragmáticas.

El rol epistemológico de la unificación

La unificación y la explicación suelen presentarse como conceptos estrechamente vinculados: explicar es unificar. Aunque esto es controvertido (Kincaid, 1996; Halonen y Hintikka, 1999; Mäki, 2001), existe un parentesco más evidente entre la unificación y la confirmación. La idea es que la capacidad de unificar aumenta la probabilidad de que una teoría sea correcta, *ceteris paribus*. En la descripción de Whewell sobre la consiliencia, esta conexión es explícita y estrecha. La consiliencia desempeña un papel epistemológico: las teorías consilientes tienen más probabilidades de ser ciertas. Whewell afirma que “las pruebas a favor de nuestra inducción son de un carácter mucho más elevado y contundente cuando nos permiten explicar y determinar casos de un *tipo diferente* a los que se contemplaron en la formación de nuestra hipótesis... En consecuencia, los casos en los que las inducciones de clases de hechos totalmente diferentes han así *saltado juntas*, pertenecen solo a las teorías mejor establecidas que contiene la historia de la ciencia” (Whewell, 1847, p. 88). Esto parece un mensaje que los expansionistas e imperialistas económicos deberían acoger con alegría: los éxitos imperialistas pueden tomarse como indicadores de que la teoría va por buen camino. He aquí una formulación algo más contundente: “No se puede señalar ningún ejemplo, en toda la historia de la ciencia, que yo sepa, en el que esta consiliencia de inducciones haya dado testimonio a favor de una hipótesis que posteriormente se haya descubierto falsa” (1847, p. 90). Esto ha resultado ser una exageración a la luz de los posteriores avances en las ciencias naturales, pero sugiere que, si la economía expansionista e imperialista fuera un fracaso, sería una excepción a la regla general. La regla general sugiere que una teoría económica imperialista exitosa tiene más

probabilidades de ser cierta que una que no lo sea. Este principio no se discutirá directamente en el resto del argumento.⁴

3. RESTRICCIONES

Podríamos llegar a decir que la unificación proporciona una norma firmemente arraigada en la institución denominada ciencia. No solo la mayoría de los científicos han respaldado explícita o implícitamente el ideal de la unificación, sino que este también ha dado forma a la estructura normativa de las instituciones científicas, convirtiéndose así en parte de la propia idea de la ciencia.

Podemos o no optar por llegar tan lejos, pero lo cierto es que la unificación explicativa es uno de los objetivos menos controvertidos y de los logros más notables de la teorización científica. Sin duda, este ideal también goza de una posición sólida dentro de la economía.⁵ Esto se manifiesta de muchas formas, entre ellas: [1] las teorías que no unifican o tienen una capacidad de unificación mucho menor que sus rivales, presentan menos probabilidades de ser aceptadas o incluso de ser consideradas para su aceptación; y [2] las aplicaciones exitosas de una teoría a nuevos tipos de fenómenos se celebran como revolucionarias (a veces reconocidas con el Premio Nobel, como en el caso de Gary Becker y James Buchanan). Sin embargo, es posible que no deseemos que el ideal de unificación domine sin límites. Propongo tres tipos de restricciones: ontológicas, pragmáticas y epistemológicas.

Restricción ontológica

Una observación importante que motiva un escrutinio más detallado es que las conclusiones abstractas [1] y [2] anteriores no nos llevan muy lejos,

⁴ Esto es más controvertido de lo que parece. Whewell tenía plena confianza en la conexión entre la consiliencia plena y la verdad necesaria, pero nunca explicó por qué se daría este vínculo, y dicha explicación no se ha presentado desde entonces. Lo que parece indiscutible, sin embargo, es que existe una fuerte conexión entre la consiliencia plena y nuestra inclinación psíquica a creer en la teoría.

⁵ El hecho de que el ideal de unificación explicativa tienda a ser más popular en economía que en otras ciencias sociales requiere una explicación.

ya que ambas son ambiguas en muchos sentidos. El primer paso es reconocer que la unificación en sí misma no es uniforme, sino que se presenta en diversas formas. La desunión de la unificación puede entonces invocarse para desarrollar restricciones sobre las dos ideas [1] y [2]. Esta es la intuición general que propongo: [1] y [2] son más aceptables cuando se entiende que “unificación” se refiere a la unificación ontológica que cuando se utiliza para referirse a la mera unificación derivacional. Ahora tenemos que especificar estas dos nociones (véase Mäki, 1990; 2001; 2002a).

Unificación derivacional

La unificación derivacional consiste en derivar grandes clases de oraciones explicativas a partir de un conjunto limitado de oraciones teóricas o patrones inferenciales. Su punto de partida son las capacidades derivacionales de las teorías. Las explicaciones se interpretan como argumentos. Las teorías se consideran fórmulas lógicas, posiblemente desprovistas de valor de verdad, que sirven para generar implicaciones y condensar los fenómenos.⁶

Uno de mis ejemplos favoritos de unificación derivacional lo ha proporcionado el teórico de juegos Robert Aumann (1985; véase Mäki, 2001). Él es explícito al afirmar que la unificación es una virtud importante de las teorías (todas las cursivas son añadidos míos). “Parte de la grandeza de teorías como la gravitación o la evolución, o la teoría atómica de la materia, es que *abarcen tanto terreno, que «explican» muchas cosas diferentes...* La idea de la gravitación en sí misma, en abstracto, es bastante misteriosa; es importante porque nos permite relacionar las mareas con el movimiento de los planetas y con las trayectorias de los proyectiles y misiles” (Aumann, 1985, p. 30). La característica que la acompaña es la “parquedad”: “se deben utilizar tantos parámetros exógenos como sea posible para explicar

⁶ La unificación derivacional, al concebirse como explicación, requiere que las explicaciones se conciben como argumentos, es decir, como derivaciones de conclusiones a partir de conjuntos de premisas. Esto no determina una postura respecto a si la teoría explicativa tiene o no valor de verdad; es coherente con ambas perspectivas, aunque el ejemplo representa esta última. En otras palabras, el contraste relevante es la perspectiva argumental frente a la perspectiva representativa de la explicación, en lugar del instrumentalismo frente al realismo de las teorías, incluyendo la cuestión de si estas tienen valores de verdad.

cualquier fenómeno concreto. ... Además... sería deseable la parquedad en la estructura básica de la teoría” (Aumann, 1985, p. 31).

Lo anterior aún no determina ninguna versión específica de unificación. Otras pruebas textuales sugieren que lo que Aumann tiene en mente es la unificación derivativa. En términos generales, afirma: “Al construir una teoría de este tipo, *no estamos tratando de llegar a la verdad, ni siquiera de aproximarnos a ella: más bien, estamos buscando organizar nuestros pensamientos y observaciones de una manera útil*” (Aumann, 1985, p. 31-32). En relación con la teoría de juegos, se aplica el principio: “*una posible solución es la forma que tienen los científicos de organizar en un único marco muchos fenómenos dispares y muchas ideas dispares*” (Aumann, 1985, p. 34-35). La economía no es una excepción al principio general de la unificación derivativa: Aumann afirma que “la validez de la maximización de la utilidad no depende de que sea una descripción precisa del comportamiento de los individuos. Más bien, se deriva de ser el postulado subyacente que *aglutina la mayor parte de la teoría económica*... Alternativas como la satisfacción se han demostrado casi inútiles en este sentido. Aunque son atractivas como hipótesis, hay poca teoría construida sobre ellas; *no aglutinan casi nada*; tienen pocas consecuencias interesantes. Al juzgar la maximización de la utilidad, no debemos preguntarnos «¿es plausible?», sino «¿*qué aglutina, a dónde conduce?*»” (Aumann, 1985, p. 35).

Otro principio de unificación se basa en el reconocimiento de la centralidad de la ontología en la teorización y la explicación. La teorización explicativa describe el papel del fenómeno en el funcionamiento del mundo, su nexo de causas y efectos y los procesos que conectan a ambos. El supuesto que subyace a la unificación explicativa en el modo ontológico es que existe un grado de unidad entre los fenómenos del mundo, y la tarea de la teorización es ayudar a representar dicha unidad con la mayor precisión posible. La unificación explicativa equivale aquí a redefinir una variedad de tipos de fenómenos aparentemente independientes como formas o manifestaciones de un mismo sistema subyacente de entidades y causas. El énfasis se desplaza aquí de la lógica de la derivación oracional a la ontología del ser y la semántica de la representación.

Unificación ontológica

La unificación ontológica consiste en volver a describir grandes clases de explanandum aparentemente independientes como formas o manifestaciones de un sistema común de entidades, causas y mecanismos. Se basa en la capacidad representativa de las teorías para describir dichos sistemas subyacentes. Las explicaciones se interpretan como descripciones del orden de las cosas, o de lo que sucede, en el mundo. Las teorías se consideran imágenes supuestamente verdaderas de los mecanismos y procesos más simples del funcionamiento del mundo; los fenómenos se consideran manifestaciones de los mismos.

La unificación ontológica es un descubrimiento factual relativo al grado real de unidad en el mundo, y una teoría ontológicamente unificadora representa esta unidad de manera veraz. Un ejemplo en economía es Milton Friedman y su famoso ensayo de 1953. Los lectores pueden encontrar esto sorprendente, ya que Friedman suele describirse como un instrumentalista, y la noción de unificación ontológica es una idea realista. Contrariamente a las lecturas convencionales, algunas partes del ensayo de Friedman pueden interpretarse como una defensa realista de su economía favorita (Mäki, 1992a, 2003). He aquí un pasaje clave:

Una hipótesis fundamental de la ciencia es que las apariencias son engañosas y que hay una forma de ver, interpretar u organizar las pruebas que revelará que los fenómenos superficialmente inconexos y diversos son manifestaciones de una estructura más fundamental y relativamente simple. (Friedman, 1953, p. 33)

Las ideas clave que caracterizan la unificación ontológica están presentes en este pasaje a grandes rasgos. Contiene la idea de que hay “fenómenos superficialmente inconexos y diversos” que deben unificarse. Existe la idea de “una estructura más fundamental y relativamente simple” en referencia a la cual se puede lograr la unificación. Y está la idea de que la unificación equivale a mostrar que esos fenómenos desconectados solo lo están aparentemente, porque la realidad es que son “manifestaciones” de una misma “estructura fundamental y relativamente simple”. Según esta imagen, la unificación no

es solo una cuestión de éxito derivativo, sino más bien de representar exitosamente cómo se relacionan las cosas en la estructura causal del mundo.

El concepto de consiliencia puede interpretarse como un elemento dinámico en la idea ontológica de unificación. Se refiere a diferentes tipos o clases de fenómenos o hechos explicados en puntos consecutivos a lo largo del tiempo. Es importante tener en cuenta que la diferencia en el tipo (de hechos o fenómenos) a la que se hace referencia es solo aparente. Se supone que oculta una similitud o unidad real. La diferencia aparente es el resultado de la existencia de diferentes teorías en relación con las cuales se determina su tipo: la clasificación de los hechos por la teoría antigua y la nueva no coinciden. Una vez que la nueva teoría se impone y explica la nueva y sorprendente clase de hechos, se demuestra que esos hechos son realmente similares a los que la teoría explicó previamente.

Ahora estoy preparado para presentar mi primera restricción al imperialismo económico. Se basa en la distinción anterior entre dos tipos de unificación, lo que nos proporciona diferentes versiones del imperialismo.

Imperialismo económico basado en la ontología

El imperialismo económico basado en la ontología es aquel cuyo logro es un mayor grado de unificación ontológica.

Imperialismo económico basado en la derivación

El imperialismo económico basado en la derivación es aquel cuyo logro es un mayor grado de unificación derivativa que no se basa en la unificación ontológica.

Si optamos por favorecer la idea de que la ciencia debe perseguir la unificación ontológica, entonces podemos decir que el imperialismo económico basado en la ontología está justificado, mientras que el imperialismo no está justificado si solo se logra la unificación derivativa. El fundamento ontológico nos proporciona un imperialismo justificado bajo la suposición de que creemos que son los descubrimientos fácticos que hacemos sobre el orden real de las cosas los que deben determinar el alcance de las teorías y las divisiones disciplinarias en nuestras prácticas científicas. Bajo esta suposición, es irrelevante en última instancia si una clase determinada de fenómenos fue

o no examinada como parte del alcance previsto de una disciplina distinta de la economía antes de ser subsumida ontológicamente bajo un conjunto unificado de principios económicos.

Estas nociones no son fáciles de poner en práctica para distinguir en los hechos entre el imperialismo económico justificado y el injustificado. Podemos distinguir dos tipos de casos. Uno es en el que hemos logrado la unificación derivativa, pero aún no sabemos si la unificación ontológica también se producirá. En tal situación, se nos puede aconsejar que suspendamos el juicio sobre si el imperialismo teórico en cuestión está justificado o no; no tenemos justificación epistemológica para emitir un juicio, *ceteris paribus*. El otro caso es aquel en el que tenemos motivos para creer que no cabe esperar una unificación ontológica, incluso si se lograra la unificación derivacional; podemos tener justificación epistemológica para juzgar que el imperialismo económico en cuestión es injustificado.

Esta última parece ser la opinión del premio Nobel Ronald Coase sobre los límites de la economía. A diferencia de su crítico Richard Posner, quien es un instrumentalista con fuertes inclinaciones imperialistas (especialmente en el ámbito del derecho y la economía), Coase es realista en cuanto a la teorización económica (véase Mäki, 1998a, 1998b) y escéptico sobre las recientes victorias de la economía en la expansión de su dominio a disciplinas vecinas como la ciencia política, la sociología, la lingüística, la educación y el derecho (Coase, 1978). Diversas formulaciones dejan claro que sus dudas tienen fundamentos ontológicos. «La razón por la que los economistas se están moviendo hacia campos vecinos no es, desde luego, que hayamos resuelto los problemas del sistema económico; tal vez sea más plausible argumentar que los economistas están buscando campos en los que puedan tener cierto éxito» (1978, p. 203). Coase prevé que las victorias expansionistas serán solo temporales. Su argumento se basa en la hipótesis de que un grupo de académicos puede unirse para formar una profesión gracias a tres factores, a saber, “técnicas comunes de análisis, una teoría o enfoque común del tema, o una materia común” (1978, p. 204). A continuación argumenta que, dado que *la identidad de una disciplina se basa en última instancia en una materia común*, las victorias expansionistas basadas en técnicas o enfoques (el mero imperialismo de estilo, como lo llamamos anteriormente) serán efímeras:

En el largo plazo, el tema central es el tipo de pregunta que los profesionales intentan responder, lo que tiende a ser el factor dominante que produce la fuerza cohesionadora para convertir a un grupo de académicos en una profesión reconocible [...] Sin embargo, a corto plazo, la capacidad de un grupo concreto para manejar determinadas técnicas de análisis, o un enfoque, puede proporcionarles ventajas tales que les permitan pasar con éxito a otro campo o incluso dominarlo. (Coase, 1978, p. 204)

Coase sostiene que hay algo específico en la materia de la economía que impone límites a su aplicabilidad más amplia. Adoptando una postura claramente prerobbinsiana, afirma que este factor es “*la vara medidora del dinero*”. Afirma que, dentro del ámbito propio de la economía, “los determinantes importantes del comportamiento” se miden con dinero, y que las hipótesis económicas pueden “examinarse y comprobarse”, ya que “los datos (sobre precios e ingresos)” están disponibles en términos monetarios (Coase, 1978, p. 209). El ámbito de aplicabilidad de la economía tiene límites basados en la medida en que “la vara medidora del dinero” contribuye a constituir el objeto de estudio:

Si es cierto que el mayor desarrollo de la economía, en comparación con otras ciencias sociales, se debe a la afortunada circunstancia (para la economía) de que los factores importantes que determinan el comportamiento económico pueden medirse en términos monetarios, esto sugiere que los problemas a los que se enfrentan los profesionales de estos otros campos no es probable que se disipen simplemente con la incorporación de economistas, ya que al pasar a estos dominios, normalmente tendrán que dejar atrás sus fortalezas. Es poco probable que el análisis desarrollado en economía se aplique con éxito en otras materias sin modificaciones importantes. (Coase, 1978, p. 209)⁷

⁷ Es interesante observar que si bien la crítica de Coase a la ampliación del alcance de la economía es bastante inflexible, parece que él mismo no ha seguido sus propias máximas al proponer que se aplique la economía al estudio de la ciencia y su metodología (véase Mäki, 1999).

Naturalmente, la especificación del dominio propio de la economía en términos de “la vara medidora del dinero” es lo que hace controvertido el *argumento específico* de Coase. Sin embargo, basar su *estrategia argumentativa general* en temas compartidos significa que está defendiendo una restricción ontológica al imperialismo económico. El espíritu de este artículo coloca el foco justo en ello.

Restricción pragmática

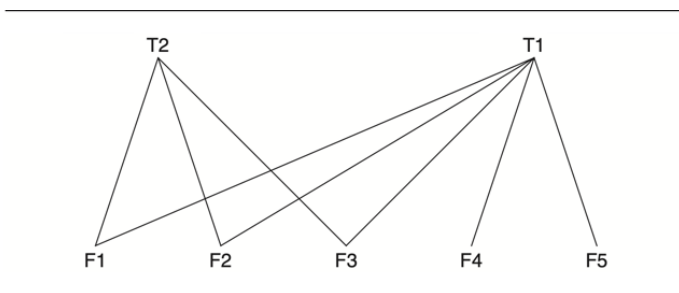
Mi segunda restricción es pragmática y axiológica. También es comparativa, ya que se basa en el contraste de la consiliencia relativa de las teorías en diferentes disciplinas. Aquí abordo la cuestión desde el punto de vista de los hechos explananda. Esta restricción se impone tan pronto como distinguimos dos tipos de consiliencia comparativa o relativa —o del poder unificador relativo con una simplicidad dada. La primera noción se refiere a la subsunción entre los explananda.

Consiliencia comparativa: subsunción

La teoría T1 es más consiliente que la T2 si el conjunto de tipos de hechos explicados por la T2 es un subconjunto propio del de la T1.

Supongamos que T2 explica {F1, F2, F3}, mientras que T1 explica {F1, F2, F3, F4, F5}. Entonces diremos que T1 es más consiliente que T2 en un sentido subsuntivo. También nos puede atraer la sugerencia de que T1 es una teoría mejor que T2. He aquí una visualización:

FIGURA I.



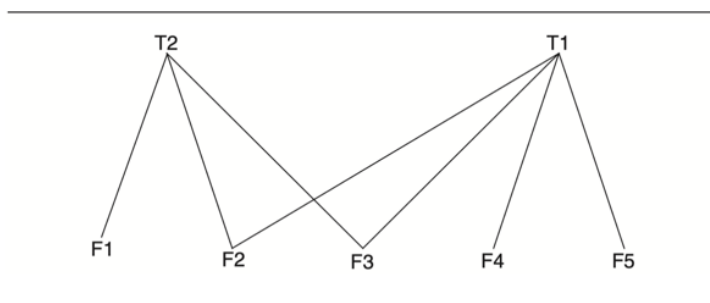
La segunda noción de consiliencia comparativa se basa en la idea menos restrictiva de la cardinalidad de los tipos de explananda.

Consiliencia comparativa: cardinalidad

La teoría T1 es más consiliente que la T2 si la cardinalidad del conjunto de clases de hechos explicados por la T1 es mayor que la de la T2.

Aquí la situación puede ser tal que, por ejemplo, la T2 explique {F1, F2, F3}, mientras que la T1 explique {F2, F3, F4, F5}:

FIGURA 2.



Ahora la pregunta es si seguimos estando dispuestos a afirmar que T1 es una teoría mejor que T2, lo que tal vez implique que se deberían dedicar más recursos al estudio y la aplicación de T1 que a T2. Es obvio que este caso es más problemático que el subsumido. De hecho, una mayor consistencia en este sentido cardinal no parece suficiente para juzgar que T1 es una teoría mejor. Se necesita algo más. Una consideración adicional se refiere a la importancia de las clases de hechos F1, ..., F5, según el juicio de alguna agencia humana, individual o colectiva.⁸ Por ejemplo, si resultara que F1 se considera mucho más importante que F4 y F5 juntos, entonces

⁸ Esto plantea inmediatamente una cuestión del tipo principal-agente. ¿Quién tiene derecho a fijar los valores sobre los que se basarán tales juicios de significación? ¿La propia economista investigadora, algún segmento de los profesionistas del campo, la comunidad científica en general, diversas organizaciones financiadoras o los ciudadanos a través de los órganos de la democracia representativa?

deberíamos ser reacios a financiar más puestos de trabajo y proyectos de investigación dedicados al estudio y la aplicación de T1 que a T2. Esto implica que, debido a tales consideraciones pragmáticas, una teoría (cardinalmente) más consiliente no siempre es mejor.

Como regla general, podemos decir que la consiliencia comparativa por subsunción no implica, *ceteris paribus*, ninguna restricción pragmática, mientras que la consiliencia por cardinalidad sí las requiere en caso de que apliquemos la cardinalidad ponderada por juicios de significación: se nos aconseja optar por la teoría que logre unificar los hechos con la máxima importancia total. La cardinalidad no ponderada de la teoría elegida puede ser mucho menor que la de sus rivales. Si los hechos tradicionalmente no económicos que explica la economía imperialista pertenecieran a clases como el cepillado de dientes y el lavado de platos, habría poco que recomendar en ella en comparación con hechos como las hambrunas y las revoluciones, que pertenecen a clases explicadas por teorías rivales.

Las nociones de consiliencia comparativa mencionadas anteriormente son en gran medida *estáticas*. Los científicos también aplican nociones *dinámicas* de consiliencia: *la expansión del alcance de las teorías a lo largo del tiempo*. Ello ofrece varias nociones dinámicas de consiliencia comparativa. Podemos referirnos a la tasa relativa de expansión del alcance explicado a lo largo del tiempo mediante la entrada en nuevos territorios sin modificar la teoría, o mediante la modificación de la teoría; también por la subsunción de teorías anteriores, o por medio de la expansión sin dicha subsunción. La economía ha demostrado tener mucha consiliencia dinámica, es decir, ha sido capaz de ampliar su alcance. Es extremadamente esponjosa, por así decirlo, en el sentido de que es capaz de abarcar tipos de hechos cada vez más nuevos, pero normalmente sin subsumir teorías anteriores no económicas sobre esos mismos territorios. Como dijo Oliver Williamson cuando fue entrevistado sobre las relaciones entre la economía y la sociología:

En realidad, uno de los asuntos que probablemente resulte frustrante para quienes no son economistas es que la economía es increíblemente elástica. Una vez que se comprende el contenido económico de un concepto, la economía encuentra la manera de incorporarlo. (Williamson en Swedberg, 1990, p. 122)

También se pueden formular versiones de subsunción y cardinalidad de la consiliencia dinámica comparativa. No cabe duda de que estas ideas también influyen en los comentarios de los economistas sobre las capacidades expansivas y los triunfos de sus teorías. Se puede introducir la misma restricción pragmática que antes para modificar las afirmaciones excesivas basadas en una fuerte consiliencia dinámica. A veces puede ser necesario *comparar el lento progreso en relación con hechos más significativos con el rápido progreso en relación con hechos menos significativos*. Esto parece ser, a grandes rasgos, lo que Gary Becker reconoció en una entrevista sobre las relaciones entre la economía y la sociología:

Los sociólogos están mucho más dispuestos que los economistas a debatir estas grandes y amplias cuestiones. Y lo hacen de una manera inteligente y reflexiva, aunque su progreso en la comprensión de estos temas es muy lento... Son cuestiones en las que es difícil avanzar... La mayoría de los economistas siguen trabajando en cuestiones bastante limitadas. Esa limitación puede explicar en parte los avances logrados por la economía, pero fue la causa de mi rebelión inicial contra la economía, y sigue siéndolo. (Becker en Swedberg, 1990, p. 38)

Como regla general, podemos decir que la tasa relativa de progreso de la consiliencia por cardinalidad es una guía fiable en la elección de teorías, solo sujeta a la restricción de la importancia considerada de las clases de hechos explicados por las teorías candidatas.

Restricción epistemológica

Recordemos que supuestamente uno de los principales servicios que prestan la unificación y la consiliencia plenas es epistemológico: cuanto más amplio sea el abanico de tipos de fenómenos que una teoría explica con éxito, y cuanto más extenso sea el abanico de aquellos que no se consideraban entre sus explananda al momento de su construcción, más justificado estará que la aceptemos o creamos en ella. En resumen, el grado de confirmación de una teoría depende de la variedad de tipos de casos que la confirman. Whewell observa aquí un criterio “que nunca se ha utilizado en favor de la falsedad”

(Whewell, 1847, p. 90). También hemos señalado que esto es potencialmente una buena noticia para cualquier economía expansionista e imperialista.

Hay dos consideraciones que parecen relevantes a la hora de desarrollar una restricción epistemológica sobre la aplicación de este criterio. Una se deriva de la preocupación por la evidente falsedad de muchos de los supuestos centrales de la teoría económica estándar. Es importante porque algunos de esos supuestos sirven para sugerir los límites del ámbito de aplicación de una teoría. Entre los problemas relacionados se encuentra el hecho de que no siempre está claro qué supuestos desempeñan un papel decisivo de este tipo; ni es evidente qué grado de aproximación a la verdad se requeriría para que la teoría fuera aplicable; y existen dificultades para medir de forma fiable el grado real de aproximación.

La segunda preocupación se refiere a las dificultades particularmente acuciantes de la confirmación y la refutación en la economía en general. Para comprender el papel que desempeña esta inquietud, resulta esclarecedor citar la lista completa de criterios de Whewell para una buena teoría: “una concordancia con los hechos que resista la investigación más paciente y rigurosa; una disposición para predecir con veracidad los resultados de casos no probados; una consiliencia de inducciones a partir de diversas clases de hechos; y una tendencia progresiva del esquema hacia la simplicidad y la unidad” (1847, p. 128). De estos cuatro criterios, los dos últimos se combinan en la idea de unificación, como hemos visto. No creo que haya ningún gran problema aquí: no estamos cuestionando el grado relativamente alto en que este objetivo combinado parece haberse alcanzado, al menos en apariencia, dentro de la economía.

El problema radica en el primer criterio, “un acuerdo con hechos que resistan el escrutinio más paciente y riguroso”. Si nuestra explicación de la confirmación incluye el estándar unificacionista –la confirmación de una teoría depende de la variedad de tipos de casos confirmatorios–, entonces debemos prestar especial atención a *dichos casos en sí mismos*, y no solo a la variedad de sus tipos. Es aquí donde surgen las dificultades. Los trabajos recientes en filosofía y metodología de la economía han identificado de manera convincente algunas de ellas, señalando las apremiantes complejidades en la forma en que el problema de Duhem-Quine aparece en la disciplina. Además de la hipótesis eje, cada prueba implica un gran número de supuestos auxi-

liares. Muchos de ellos no pueden controlarse, por lo que sus garantías son débiles o inexistentes. Por lo tanto, el resultado de la prueba no puede ser una verificación o refutación clara de la hipótesis eje, ya que hay muchos otros elementos no controlados que han influido en la implicación de la prueba. Lo anterior ayuda a explicar por qué las pruebas empíricas no han podido resolver de manera concluyente las principales controversias en economía, como la que existe entre los monetaristas y los keynesianos (Cross, 1982; 1998).

Poner a prueba una teoría económica no es una cuestión sencilla y directa que consista en confrontar las predicciones con los datos para obtener resultados inequívocos y concluyentes. La observación de que las teorías están subdeterminadas por la evidencia empírica se aplica a todas las ciencias, pero las consecuencias de ello son especialmente graves en las ciencias sociales, incluida la economía. La comprobación implica una enorme complejidad incontrolada, lo que da lugar a notables incertidumbres epistémicas. Estas incertidumbres, a su vez, se alimentan de otros factores en la evaluación de la teoría. Las decisiones sobre el destino de las teorías se toman realmente, pero como estas decisiones no están totalmente determinadas por las pruebas, otras variables determinantes llenarán el vacío (véase Mäki, 1993).

El archimperialista Gary Becker reconoce estas dificultades y las incertidumbres epistémicas concomitantes que crean espacio para el compromiso en lugar del apoyo probatorio razonado:

Así que parto de la hipótesis de que el comportamiento es racional y me pregunto: “Al aplicarlo a un problema concreto, ¿hay algún comportamiento que no pueda explicar con el modelo de racionalidad?”. Dado que la racionalidad puede ser bastante flexible y los datos suelen ser limitados, no encuentro con frecuencia pruebas decisivas en contra de ella. En cualquier caso, esa es mi forma de hacer las cosas. Otros son más agnósticos sobre el alcance de la racionalidad, por lo que abordan un problema preguntándose: “¿Parece esto un comportamiento racional o es mejor interpretarlo de otra manera?”. Por lo tanto, parte de la diferencia radica en el grado de *compromiso* o *confianza* que uno tiene cuando encuentra un comportamiento racional al investigar un conjunto particular de fenómenos. (Becker en Swedberg, 1990, p. 41)

Becker muestra aquí una admirable conciencia de la limitación epistemológica. La incertidumbre epistémica sobre el respaldo probatorio crea espacio para un compromiso sin respaldo probatorio. Si bien es inevitable que las consideraciones probatorias sean sustituidas en cierta medida por el compromiso, no debemos olvidar que la incertidumbre no desaparece por ello. Sea cual sea el grado de compromiso subjetivo y de confianza en el que se basan Becker y sus oponentes, sigue siendo radicalmente falible. La restricción epistemológica que propongo sobre el imperialismo económico desaconseja el compromiso dogmático y recomienda un fuerte sentido de la falibilidad y la apertura al diálogo crítico más allá de las fronteras disciplinarias. El compromiso personal y “estratégico” con una teoría puede no ser perjudicial, pero solo si va acompañado de la tolerancia y el pluralismo que se derivan de un compromiso más profundo con el principio inquebrantable del falibilismo.

4. IMPERIALISMO ECONÓMICO: LO BUENO Y LO MALO

El resultado del análisis presentado en las páginas anteriores puede expresarse señalando, en primer lugar, que el expansionismo económico, sea imperialista o no, muestra una filosofía científica respetable, *ceteris paribus*; y, en segundo lugar, que la condición *ceteris paribus* a menudo puede no cumplirse. Podemos decir que, a grandes rasgos, la cláusula se cumple cuando se dan las tres restricciones. La restricción ontológica, basada en una preferencia por la unificación ontológica, implica que una teoría derivativamente más unificadora no siempre es mejor. La restricción pragmática, que hace hincapié en consideraciones de importancia, implica que una teoría cardinalmente más consiliente no siempre es mejor. La restricción epistemológica, basada en el reconocimiento de la incertidumbre epistémica radical en las ciencias sociales, implica que, incluso si creemos que se cumplen las dos primeras restricciones, es posible que estemos defendiendo una teoría errónea o inferior.

No es evidente que una iniciativa intelectualmente expansionista pueda cumplir fácilmente las tres restricciones propuestas. Cuando se percibe que no se cumplen, pueden surgir temores de que el expansionismo no esté suficientemente arraigado en una comprensión ontológica y axiológica profunda, y empíricamente bien controlada, de las dependencias y procesos

causales que constituyen el funcionamiento del mundo. Esos temores pueden expresarse adecuadamente a través de Edward Wilson (quien defiende lo que él llama “consiliencia” basada en la interacción entre las ciencias naturales y sociales), aunque no todos los científicos sociales estarían de acuerdo con ese programa constructivo. Él afirma que los teóricos en economía:

Se han perjudicado innecesariamente al aislar su teoría de la biología y la psicología serias, que comprenden principios extraídos de descripciones detalladas, experimentos y análisis estadísticos. Creo que lo han hecho para evitar enredarse en las formidables complejidades de estas ciencias fundamentales. Su estrategia ha consistido en resolver el problema de lo micro a lo macro con el menor número posible de supuestos a nivel micro. En otras palabras, han llevado las limitaciones demasiado lejos. Las teorías económicas también pretenden crear modelos de aplicación con la mayor amplitud posible, a menudo elaborando abstracciones tan extremas que representan poco más que ejercicios de matemáticas aplicadas. Eso es llevar la generalidad demasiado lejos. El resultado de tal rigor es un cuerpo teórico internamente coherente, pero poco más. Aunque, en mi opinión, la economía va en la dirección correcta y proporciona la cuña detrás de la cual la teoría social seguirá sabiamente, sigue siendo en su mayor parte irrelevante. (Wilson, 1998, p. 202)

Sea cual sea la opinión sobre el juicio de Wilson, uno puede verse persuadido a aceptar las siguientes conclusiones. El imperialismo económico, tal y como se ha formulado anteriormente, no es intrínsecamente erróneo. Sin embargo, para ser defendible, tendría que cumplir tres restricciones. Dado que es muy difícil cumplirlas y al menos igual de complicado determinar si realmente se han cumplido, el imperialismo económico, según la siguiente descripción modificada, debería rechazarse en todas las circunstancias:

*Imperialismo económico**

El imperialismo económico* es una forma de expansionismo económico en la que los nuevos tipos de fenómenos explicables se encuentran en territorios ocupados por disciplinas distintas de la

economía, y en la que la economía se presenta de forma hegemónica como poseedora de teorías y métodos superiores, excluyendo de su consideración las teorías y enfoques rivales.

Dada la naturaleza del hecho social y las complejidades e incertidumbres que implica su estudio, el imperialismo económico* parece demasiado dogmático y arrogante como para ser aceptable. Un imperialismo económico modesto, tolerante, abierto, pluralista y autocrítico, que reconozca plenamente el difícil reto que supone cumplir las tres restricciones, puede ser mucho pedir, pero resultará más aceptable.

Algunos pueden objetar el uso del vocabulario del imperialismo cuando se habla de la posibilidad de una posición tan modesta y pluralista. Dirán que solo el imperialismo económico* merece ser llamado así. El imperialismo es intrínsecamente hegemónico y arrogante, dicen. Se trata de una objeción razonable, pero no quiero entrar aquí en un debate sobre las interpretaciones adecuadas (quizás esencialistas) de las metáforas del imperialismo. Permítanme sugerir que el imperialismo económico* es lo que los detractores suelen tener en mente, mientras que el imperialismo económico, tal y como yo lo he definido, es lo que sus defensores suelen pensar. No obstante, el imperialismo económico tal y como se define aquí es el componente central compartido por las nociones de detractores y defensores. Para intentar identificar el grado de acuerdo y las cuestiones pendientes entre ambas partes, resulta útil seguir la estrategia anterior y partir de ese componente básico común. Resistirse al imperialismo económico* no implica resistirse al imperialismo económico, ni la solidez del imperialismo económico justifica el imperialismo económico*.

Podríamos decir que el imperialismo económico* se basa en una arrogancia económica. Reconozco que puede resultar difícil encontrar ejemplos puros de esta actitud en forma totalmente explícita. Esto también se aplica a una declaración muy citada de Lazear (2000). Su artículo fue publicado en una importante revista de economía e incluye un impresionante conjunto de pruebas que supuestamente respaldan el rendimiento superior de la economía. Pero no se trata de un caso puro de imperialismo económico*, ya

que considera el papel constructivo de otras ciencias sociales.⁹ Sin embargo, ciertas características del mismo se acercan lo suficiente como para ser ejemplos. Lazear se muestra orgulloso y confiado en la economía:

El poder de la economía reside en su rigor. La economía es científica; sigue el método científico de enunciar una teoría formal refutable y revisarla basándose en las pruebas. La economía tiene éxito donde otras ciencias sociales fracasan porque los economistas están dispuestos a abstraer. (Lazear, 2000, p. 102)

El problema es que esta afirmación muestra poca conciencia de la limitación epistemológica. La afirmación de que la economía es “científica” porque “sigue el método científico”, que implica la formulación de teorías “refutables”, es un anacronismo: la mayoría de los filósofos y otros estudiosos de la ciencia han señalado desde hace mucho tiempo los graves problemas que plantea el proyecto de caracterizar “el método científico” en general, o al menos tipificarlo en términos de teoría formal refutable. La afirmación parece apelar a la autoridad superior de la ciencia tergiversándola según una imagen anticuada propia de los libros de texto.

Cabe añadir que los estudios metodológicos sobre economía han demostrado que es difícil encontrar una refutabilidad rigurosa en las teorías económicas (por ejemplo, Blaug, 1980) y también que “revisar la teoría basándose en las pruebas” simplifica una cuestión compleja hasta el punto de distorsionar lo que ocurre cuando la teoría y las pruebas se articulan (por ejemplo, Hands, 1993). Como se ha señalado anteriormente, las pruebas se ven afectadas por una forma particularmente difícil del problema de Duhem-Quine. Dado que cada prueba implica un gran número de supuestos auxiliares no controlados, el resultado nunca será una refutación con-

⁹ Lazear (2000, p. 103) admite que “la debilidad de la economía es que, para ser rigurosa, es necesario simplificar las hipótesis, lo que limita el análisis y restringe el enfoque del investigador. Por esta razón, los sociólogos, antropólogos y quizás psicólogos, con su pensamiento más amplio, pueden ser mejores a la hora de identificar problemas, pero peores a la hora de dar respuestas... Se puede aprender mucho de otros científicos sociales que observan fenómenos que a menudo pasamos por alto. Sin embargo, las acotaciones de nuestro método y nuestra capacidad para proporcionar respuestas específicas y bien razonadas nos da una ventaja importante en el análisis”. Estas opiniones son próximas a lo expresado por Becker.

cluyente de la hipótesis eje. Hay mucho margen de maniobra para ajustar dichos supuestos con el fin de obtener el resultado deseado. De hecho, los críticos de la práctica imperialista argumentan que gran parte de ella se basa en movimientos ad hoc que introducen supuestos auxiliares empíricamente injustificados con el fin de garantizar que el modelo se ajuste a los datos (por ejemplo, Udéhn, 1992; Green y Shapiro, 1994; Blaug, 1980, 242f). Esto puede considerarse una característica de las versiones sospechosas del imperialismo económico, aquellas que solo apuntan a la unificación derivativa y son insensibles a la restricción epistemológica.

En cuanto a la última frase del pasaje de Lazear, es fácil estar de acuerdo en que la abstracción teórica y el aislamiento son herramientas poderosas: “Es la capacidad de abstraer lo que nos permite responder a preguntas sobre un mundo complicado” (Lazear, 2000, p. 103; véase Mäki, 1992b para una descripción comprensiva de este método). Al mismo tiempo, sería prudente reconocer los riesgos que conlleva el uso de estas poderosas herramientas en ámbitos no experimentales (o semi-experimentales): a medida que aumenta el grado de abstracción y aislamiento, crece la brecha entre la teoría y la evidencia, lo que dificulta el control de la teorización por medios empíricos. La queja habitual sobre la economía, a lo largo de su historia, es la afirmación de que esas dificultades se han eludido estableciendo teorías que no son más que ficciones imaginarias (y, añadiría yo, que no sirven más que de base para la unificación derivativa). Esta queja es expresada, entre muchos otros, por aquellos no economistas que se resisten a la invasión de sus disciplinas por parte de la economía: prefieren abordar las complejidades del mundo social con “manos sucias” al peligro de distanciarse de él al adoptar los “modelos limpios” de la economía (Hirsch, Michaels y Friedman, 1987). En caso de que un modelo se libere de todo contenido factual, se perderá la oportunidad de cumplir la primera restricción: no se producirá ninguna unificación ontológica.

Aunque en principio no exista ningún problema en abordar las complejidades con herramientas de simplificación, en la práctica existe el problema de que, aunque una teoría lograra dar en el blanco aislando fielmente la esencia simple del asunto en cuestión, no podríamos estar completamente seguros de ello. De hecho, el grado de incertidumbre epistémica en cualquier ciencia social es lo suficientemente alto como para requerir

dosis igualmente elevadas de modestia falibilista cuando se afirma poseer la verdad o detentar las respuestas correctas. Parece que Lazear reconoce el problema: “Los modelos económicos tratan de dar sentido a lo que no lo tiene. A veces, se alejan de la esencia del problema. Pero los mejores análisis proporcionan una visión donde antes había confusión” (2000, p. 142). El siguiente paso sería moderar la excesiva confianza para ajustarse a la posibilidad nada desdeñable del error.

5. CONCLUSIÓN

Es importante comprender la estrategia del argumento anterior: procede a través de restricciones antes que de alcances. A diferencia de algunos críticos del imperialismo económico, no empiezo por denunciarlo directamente, ni por atacar sus premisas, tal como la unificación explicativa que he argumentado lo hace de raíz. El argumento no culpa al unificacionismo o al expansionismo de sufrir algún defecto intrínseco. La lucha por alcanzar grados cada vez más altos de unificación, independientemente de las fronteras disciplinarias, no se presenta como algo intrínsecamente ilegítimo. El argumento contiene un momento crítico sustancial, pero se introduce en forma de una serie de restricciones impuestas a la consecución de este propósito. Parece que algunos críticos atacan directamente el objetivo imperialista. Otros pueden creer que algunas restricciones son demasiado exigentes para ser cumplidas, por lo que el imperialismo económico no tendría ninguna oportunidad. El argumento de este artículo sí le da una oportunidad, pero solo si se defiende en sus versiones moderadas; y esta oportunidad debe aprovecharse con intentos serios por cumplir las restricciones. El imperialismo económico* adolece de un radicalismo y un dogmatismo injustificados que deberían negarle cualquier apoyo.

Como conclusión final, cabe destacar que aún no se ha dicho la última palabra. El marco esbozado en este documento es solo una referencia o un esqueleto para otro más completo. En el mejor de los casos, puede proporcionar un punto de partida para los científicos sociales y los filósofos de las ciencias sociales, ayudándoles a orientarse cada vez que se pronuncian sobre el imperialismo económico para distinguir los distintos tipos de imperialismo económico entre sí y de otras relaciones interdisciplinarias, a juzgar nor-

mativamente casos concretos de imperialismo económico, a plantear nuevas preguntas y quizás responderlas y, en última instancia, a comprender qué es lo que apoyan o a qué se oponen, y por qué.

FUENTES CONSULTADAS

- AMADAE, S. (2003). *Rationalizing Capitalist Democracy. The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*. University of Chicago Press.
- ARONSON, J. (1984). *A Realist Philosophy of Science*. Macmillan.
- AUMANN, R. (1985). What is Game Theory Trying to Accomplish? En K. Arrow y S. Honkapohja (Eds.). *Frontiers of Economics*. pp. 5-46. Blackwell.
- BECKER, G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press.
- BLAUG, M. (1980). *The Methodology of Economics*. Cambridge University Press.
- BOWMAKER, S. (Ed.). (2005). *Economics Uncut. A Complete Guide to Life, death and Misadventure*. Elgar.
- BUCHANAN, J. (1964). What Should Economists do? En *Southern Economic Journal*. Vol. 30. Núm. 3. pp. 213-22.
- CROSS, R. (1998). Duhem-Quine Thesis. En J. Davis, W. Hands y U. Mäki (Eds.). *The Handbook of Economic Methodology*. pp. 107-110. Edward Elgar.
- CROSS, R. (1982). The Duhem-Quine Thesis, Lakatos and the Appraisal of Theories in Macroeconomics. En *Economic Journal*. Vol. 92. Núm. 366. pp. 320-340.
- COASE, R. (1978). Economics and Contiguous Disciplines. En *Journal of Legal Studies*. Vol. 7. Núm. 2. pp. 201-211.
- FINE, B. (2002). Economic Imperialism: A View from the Periphery. En *Review of Radical Political Economics*. Vol. 34. Núm. 2. pp. 187-201.
- FINE, B. (1999). The Question of Economics: Is it Colonizing the Social Sciences? En *Economy and Society*. Vol. 28. Núm. 3. pp. 403-425.
- FRIEDMAN, M. (1974). Explanation and Scientific Understanding. En *Journal of Philosophy*. Vol. 71. Núm. 1. pp. 5-19.

- FRIEDMAN, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press.
- GREEN, D. y SHAPIRO I. (1994). *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*. Yale University Press.
- HALONEN, I. y HINTIKKA, J. (1999). Unification – It's Magnificent but is it Explanation? En *Synthese*. Vol. 120. pp. 27-47.
- HANDS, D. (1993). *Testing, Rationality and Progress: Essays on the Popperian Tradition in Economic Methodology*. Rowman & Littlefield.
- HIRSCH, P., MICHAELS, S. y FRIEDMAN R. (1987). 'Dirty Hands' versus 'Clean Models': Is Sociology in Danger of Being Seduced by Economics? En *Theory and Society*. Vol. 16. Núm. 3. pp. 317-336.
- HIRSHLEIFER, J. (1985). The Expanding Domain of Economics. En *American Economic Review. Special Issue*. Vol. 75. Núm. 6. pp. 53-68.
- KEYNES, J. (1955). *The Scope and Method of Political Economy*. Kelley & Millman.
- KINCAID, H. (1996). *Philosophical Foundations of the Social Sciences*. Cambridge University Press.
- KITCHER, P. (1989). Explanatory Unification and the Spatial Structure of the World. En P. Kitcher y W. Salmon (Eds.). *Scientific Explanation*. pp. 410-505. University of Minnesota Press.
- KITCHER, P. (1981). Explanatory Unification. En *Philosophy of Science*. Vol. 48. Núm. 4. pp. 507-531.
- LAZEAR, E. (2000). Economic Imperialism. En *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 115. Núm. 1. pp. 99-146.
- LEHTINEN, A. y KUORIKOSKI, J. (2007). Unrealistic Assumptions in Rational Choice Theory. En *Philosophy of the Social Sciences*. Vol. 37. Núm. 2. pp. 115-138.
- MÄKI, U. y C. MARCHIONNI. (2009). On the Structure of Explanatory Unification: The Case of Geographical Economics. En *Studies in History and Philosophy of Science Part A*. Vol. 40. Núm. 2. pp. 185-195.
- MÄKI, U. (2004). Theoretical Isolation and Explanatory Progress: Transaction Cost Economics and the Dynamics of Dispute. En *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 28. Núm. 3. pp. 319-46.

- MÄKI, U. (2003). The Methodology of Positive Economics (1953) does not Give us the Methodology of Positive Economics. En *Journal of Economic Methodology*. Vol. 10. Núm. 4. pp. 495-505.
- MÄKI, U. (2002a). Explanatory Ecumenism and Economics Imperialism. En *Economics and Philosophy*. Vol. 18. Núm. 2. pp. 235-257.
- MÄKI, U. (2002b). Scientific Progress: Complexities of a Contestable Concept. En S. Böhm, Ch. Gehrke, H. Kurz y R. Sturn (Eds.). *Is there Progress in Economics?* pp. 123-130. Edward Elgar.
- MÄKI, U. (2001). Explanatory Unification: Double and Doubtful. En *Philosophy of the Social Sciences*. Vol. 31. Núm. 4. pp. 488-506.
- MÄKI, U. (1999). Science as a Free Market: A Reflexivity Test in an Economics of Economics. En *Perspectives on Science*. Vol. 7. Núm. 4. pp. 486-509.
- MÄKI, U. (1998a). Is Coase a Realist? En *Philosophy of the Social Sciences*. Vol. 28. Núm. 1. pp. 5-31.
- MÄKI, U. (1998b). Against Posner against Coase against Theory. En *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 22. Núm. 5. pp. 587-595.
- MÄKI, U. (1993). Social Theories of Science and the Fate of Institutionalism in Economics. En U. Mäki, B. Gustafsson y Ch. Knudsen (Eds.). *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. pp. 76-111. Routledge.
- MÄKI, U. (1992a). Friedman and Realism. En *Research in the History of Economic Thought and Methodology*. Núm. 10. pp. 171-195.
- MÄKI, U. (1992b). On the Method of Isolation in Economics. En *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*. Vol. 26. Núm. 4. pp. 319-354.
- MÄKI, U. (1990). Scientific Realism and Austrian Explanation. En *Review of Political Economy*. Vol. 2. Núm. 3. pp. 310-344.
- MARSHALL, A. (1920). *Principles of Economics*. Macmillan.
- MORRISON, M. (2000). *Unifying Scientific Theories: Physical Concept and Mathematical Structures*. Cambridge University Press.
- RADNITZKY, G. y BERNHOLZ, P. (Eds.). (1987). *Economic Imperialism: Economic Method Applied Outside the Field of Economics*. Paragon House.

- ROBBINS, L. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan.
- ROYAL SWEDISH ACADEMY OF SCIENCES. (1993). The Nobel Memorial Prize in Economics 1992. En *Scandinavian Journal of Economics*. Boletín de prensa. Núm. 89. pp. 1-5.
- STIGLER, G. (1984). Economics-The Imperial Science? En *Scandinavian Journal of Economics*. En Vol. 86. Núm. 3. pp. 301-313.
- SWEDBERG, R. (1990). *Economics and Sociology. Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton University Press.
- TOMMASI, M. y IERULLI, K. (Eds.). (1995). *The Economic of Human Behavior*. Cambridge University Press.
- TULLOCK, G. y MCKENZIE, R. (1975). *The New World of Economics*. Richard D. Irwin.
- TULLOCK, G. (1972). Economic Imperialism. En J. Buchanan y R. Tollison (Eds.). *Theory of Public Choice*. pp. 317-329. Michigan University Press.
- UDÉHN, L. (1992). The Limits of Economic Imperialism. En U. Himmelstrand (Ed.). *Interfaces in Economic and Social Analysis*. pp. 239-280. Routledge.
- WHEWELL, W. (1847). *Philosophy of the Inductive Sciences*. John W. Parker.
- WILSON, E. (1998). *Consilience*. Alfred A. Knopf.

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1302>

ENTREVISTA

ENTREVISTA A LUIS MIRELES FLORES*

Josafat Iván Hernández Cervantes**

El Dr. Luis Mireles Flores es un destacado filósofo de la economía de origen mexicano. Economista egresado del ITAM, posteriormente obtuvo una maestría en filosofía de las ciencias sociales en la Escuela de Economía de Londres (LSE) y completó su doctorado en filosofía en la Universidad Erasmus de Rotterdam en Holanda. Ha realizado estancias de investigación en la Universidad de Princeton y en la Universidad de Cambridge. Actualmente es investigador y docente en el Centro para la Filosofía de las Ciencias Sociales (TINT) en la Universidad de Helsinki en Finlandia. Por varios años, ha investigado temas de filosofía de la economía entre los que destacan la causalidad, la evidencia y la interacción entre la ciencia y las políticas económicas. Su trabajo académico se ha desarrollado a la luz de diálogos y colaboraciones con destacados filósofos de la economía como Mark Blaug, Deirdre McClosky, Julian Reiss, así como en varios proyectos académicos en los que ha trabajado junto con Uskali Mäki, quien es una referencia fundamental en la disciplina, y de quien también hemos incluido la traducción de uno de sus artículos en este dossier dedicado a la filosofía de la economía.

–Iniciamos la entrevista con la siguiente pregunta: ¿Cómo entiendes la filosofía de la economía? ¿Cómo la podrías definir y también cómo vincularías la filosofía de la economía con la filosofía en general?

–Muchas gracias, estimado Josafat, por la invitación a participar en esta entrevista. Siempre es un gran gusto para mí también platicar contigo. De forma concisa, la filosofía de la economía puede pensarse como una especialización dentro de la filosofía de la ciencia, enfocada en el estudio de

* Entrevista realizada el 28 de marzo de 2026 vía remota.

** Profesor Investigador de la División de Estudios Multidisciplinarios del Centro de Investigación y Docencia Económicas, (CIDE), México. ORCID: 0000-0002-8077-5900 Correo electrónico: josafat.hernandez@cide.edu

aspectos metodológicos, epistemológicos y sociológicos de la ciencia económica. Los iniciadores de este campo de especialización fueron filósofos que se interesaron en las ciencias sociales. Su inspiración vino principalmente de la filosofía de la ciencia de principios del siglo XX. En un contexto más contemporáneo, y de nuevo simplificando, te podría decir que actualmente hay dos formas de aproximarse a la filosofía de la economía. Desde una perspectiva filosófica, en la que temas tradicionalmente filosóficos son explorados en relación con la economía; y desde una perspectiva económica, en la que temas y problemas fundamentalmente económicos son estudiados empleando herramientas de la filosofía de la ciencia. La interacción y confluencia entre ambas perspectivas ha definido cómo se ha ido desarrollando la filosofía de la economía hasta el día de hoy.

La perspectiva filosófica de la disciplina está un poco más influenciada por autores como Nancy Cartwright, Daniel Hausman y Alexander Rosenberg que fueron de los primeros filósofos que a finales de la década de los setenta del siglo pasado empezaron interesarse y a escribir sobre la economía. Estos filósofos desarrollaron temas epistemológicos generales, como teorías de representación y explicación científica, los cuales después aplicaron a la ciencia económica. Se interesaron, por ejemplo, en estudiar cómo los economistas construyen explicaciones científicas a partir de supuestos formales y abstractos, o cómo los economistas generan y justifican sus modelos y teorías. Notaron, por ejemplo, que el uso de modelos matemáticos era una de las principales metodologías empleadas en la economía de la segunda mitad del siglo XX y que la conexión entre esas entidades abstractas y la realidad no estaba muy claramente entendida ni estudiada, y eso les brindó un muy buen caso de estudio para hacer filosofía de la ciencia. Esta perspectiva ha seguido desarrollándose hasta el día de hoy entre académicos que son principalmente filósofos de la ciencia y que de vez en cuando emplean estudios de caso de la economía para llegar a conclusiones filosóficas más generales sobre la ciencia.

La otra perspectiva, la cual me parece más sugestiva, tiene sus orígenes e intereses alineados con problemas y cuestionamientos de economistas y otros científicos sociales quienes se acercaron a la filosofía para intentar comprender y clarificar aspectos metodológicos y epistemológicos específicos de sus disciplinas. Esta vertiente estuvo al inicio conformada

principalmente por historiadores de la economía, es decir, historiadores del pensamiento económico, como Mark Blaug, Mary Morgan, Kevin Hoover, Bruce Caldwell y Wade Hands. Estos académicos también se interesaron en preguntas filosóficas sobre la economía, pero sus preguntas estaban fundamentadas en su conocimiento teórico y práctico de la ciencia económica, así como en varios problemas metodológicos que ya se discutían desde antes dentro de la economía. Por ejemplo, la naturaleza de la conexión entre los ámbitos micro y macro, las limitaciones de los mercados libres o controlados por el estado, y la fundamentación empírica de las teorías económicas por medio de la econometría.

Lo que pasó entonces fue que los economistas interesados en aspectos metodológicos voltearon a ver qué hacían los filósofos de la ciencia y empezaron a buscar respuesta a sus preguntas en teorías filosóficas generalistas sobre qué es y cómo funciona la ciencia. En esos primeros años, por ejemplo, se dedicó mucho análisis e investigación en evaluar si las teorías de Popper, Kuhn y Lakatos podrían explicar y ayudar a responder preguntas epistemológicas sobre la ciencia económica. Ahí fue donde se dio la convergencia y colaboración inicial entre los dos grupos. Los filósofos de la ciencia entendían perfectamente los cuestionamientos epistemológicos de los economistas y supongo que pensaron, nosotros podemos ayudarles con esto. Por otro lado, a los economistas al parecer les atrajo la visión y análisis generalista de la ciencia y, tal vez, también les sedujo en alguna medida la claridad conceptual y la sistematicidad analítica ostentada por la filosofía de la ciencia de la época.

Esta convergencia se dio durante la década de los ochenta del siglo pasado y con ello se consolidó la disciplina de manera, digamos, oficial. La filosofía de la economía es un subcampo relativamente joven de la filosofía, bastante reciente de hecho, a diferencia, por ejemplo, de la filosofía de la biología o la filosofía de la física. Como decía, en los ochenta se estableció esta comunión entre filósofos de la ciencia y economistas filósofos y se inauguró la disciplina, se fundó una asociación (que continúa operando con el nombre: International Network for Economic Method, INEM), se empezaron a organizar conferencias, se instituyó la primera revista académica especializada en metodología y filosofía de la economía. Algunas universidades, muy pocas, empezaron a tratar de abrir programas especializados en

temas de filosofía de la economía. Y así, el programa de investigación de la disciplina se fue consolidando.

Ahora bien, durante las dos décadas más recientes, lo que ha pasado es que esas dos perspectivas que se complementaron para fundar la filosofía de la economía, se han ido separando de nuevo, o al menos se han ido redefiniendo y distinguiendo más explícitamente sus intereses de investigación. Esto ha sido, probablemente, una consecuencia del desencanto general en filosofía de la ciencia por perspectivas generalistas, como las teorías de Popper y Lakatos, las cuales por más maravillosas que sean, ya no son tan aceptadas entre filósofos interesados en las características y prácticas de las ciencias especiales. De hecho, toda la filosofía de la ciencia se ha vuelto un poco más específica o “enfocada a la práctica” como a veces se le llama, lo mismo ha pasado con la filosofía de la economía. Sin embargo, eso de “enfocado a la práctica” puede entenderse de maneras distintas y, de nuevo, la perspectiva sobre cuáles son las cuestiones de investigación relevantes de quienes llegaron a la disciplina desde la ciencia económica no siempre se compagina con la visión e intereses académicos de quienes se formaron como filósofos.

–En este contexto que estás presentando de estas diferentes maneras de entender la filosofía de la economía, desde los economistas que llegan a la filosofía y los filósofos que llegan a la economía, ¿Qué tan relevante se vuelve la filosofía de la economía para las políticas públicas? Digamos, sería interesante ver en qué medida la filosofía contribuye a clarificar esta cuestión del uso de la evidencia empírica, y que usualmente se discute en relación con las políticas públicas basadas en la evidencia, o el tema de los valores normativos, que también se relaciona con el diseño de las políticas públicas, ¿todo esto cómo lo ves tú?, ¿cómo ves estas relaciones?

–Efectivamente, en los últimos años la filosofía de la economía, y la filosofía de la ciencia en general, se ha enfocado bastante en el tema de la evidencia científica. Más específicamente, en cómo se emplea la evidencia empírica para evaluar y sustentar nuestro conocimiento científico. Tradicionalmente, la ciencia se ha desarrollado a partir de un componente teórico, hipótesis, modelos y teorías, que en mayor o menor medida se justifican a partir de un componente empírico. También tradicionalmente se nos ha dicho que las ciencias naturales eran las que presentaban más posibilidades de emplear ese

componente empírico, especialmente de llevar a cabo experimentos, y las ciencias sociales no tanto.

En consecuencia, las ciencias sociales se enfocaron más en teorizar. Obviamente esta distinción es cuestionable y en la práctica, al menos durante la segunda mitad del siglo XX, las ciencias sociales han logrado desarrollar un componente empírico de forma mucho más exitosa que en el pasado. La motivación es la misma que típicamente ha caracterizado las ciencias naturales: la idea de que sólo con fundamentos empíricos sólidos podemos confiar en que el conocimiento científico captura lo que sea que se supone debería capturar.

Ahora bien, en relación con las políticas públicas, a partir de las últimas tres o cuatro décadas, el movimiento de política basada en evidencia, precisamente propone que deberíamos fundamentar el diseño de políticas, y la toma de decisiones prácticas en general, basándonos en ciencia, como siempre lo hemos hecho, pero en ciencia basada exclusivamente en la evidencia más sólida posible. Es decir, ciencia que no sea puramente teórica o especulativa o basada en la experiencia histórica y las valoraciones subjetivas de los investigadores, sino ciencia que sea basada en la evidencia más confiable. La forma como se ha definido la evidencia más confiable es, que sea cuantitativa, que surja de métodos sistemáticos, que sea replicable, que tenga puras características que maximicen su objetividad. Todo esto con el fin de que las decisiones políticas sean tomadas con base en la mejor evidencia posible. Eso es lo que implica esencialmente el movimiento de política basado en evidencia, esa es la idea que trae detrás.

Esta postura también se ha conjugado con una tendencia más empirista en las ciencias sociales, especialmente a finales del siglo pasado. Déjame hacer un paréntesis aquí, algo histórico. Si tú piensas en la historia de la economía, la economía clásica, con todos los méritos que puedan haber tenido los economistas clásicos en cuanto a su análisis histórico y de los desarrollos económicos e industriales de su época, lo cual podríamos considerar como el contenido empírico de sus principios económicos, esencialmente estaban especulando teóricamente sobre qué es el valor, sobre cómo interaccionan la oferta y la demanda, sobre los precios reales y los precios nominales, el valor de uso, el valor de cambio, la remuneración a los factores de producción, etcétera. Todas sus reflexiones se basaban en inferencias a partir

de sus observaciones e interpretaciones de su entorno, pero pues no hacían estadística, ni mucho menos. Analizaban algunos datos disponibles y se tomaban su tiempo para analizar y comentar crónicas históricas, pero la mayor parte de lo que hicieron fue especulación basada en su “sentido común” o, en términos de John Stuart Mill, en su “introspección”. Tal vez llamarla especulación suene muy negativo, llamémosle reflexión teórica. El punto es que la economía como disciplina se originó a partir de estas reflexiones teóricas basadas en observaciones bastante subjetivas y muy básicas.

–Es el caso de Adam Smith, que precisamente cuando hablaba de La riqueza de las naciones, en 1776, hizo un recorrido histórico sobre cómo las diferentes civilizaciones producen la riqueza y cómo organizan el trabajo, y en efecto él partió de recoger evidencia, pero también el tipo de evidencia que él tuvo son crónicas, algunos trabajos históricos e historiográficos. Smith estudió, por ejemplo, cómo los mexicas producían, qué herramientas tenían los incas, lo mismo respecto a los chinos. Pero sí es muy diferente esa evidencia de la cual Adam Smith partió, a la actual, que ya serían, por ejemplo, la big data, y todo el cúmulo de información estadística, las series de tiempo, obviamente lo que tiene que ver con la calidad de la información, porque gran parte de lo que Smith entendía como evidencia, eran muchas veces expresiones muy eurocéntricas respecto a cómo se producía en los tiempos de los mexicas, etc. Y hoy ya los antropólogos han hecho un trabajo de campo mucho más sistemático y riguroso que en esa época, justo cuidándose más de no caer en sesgos eurocéntricos. Pero sí, es interesante este punto, porque en efecto lo que encontramos en Smith y en Ricardo, y en cierto modo también en Marx, es esta reflexión más teórica, y es muy interesante que digas cómo, con las evidencias que ahora tenemos, ya surgen nuevas maneras de entender la propia teoría.

– Exactamente, justo lo que quería enfatizar con esta historia es que la economía clásica empezó así, con mucha reflexión teórica y muy poco contenido empírico, y aunque admiraban como un ideal el desarrollo y las prácticas de las ciencias naturales, consideraban que no era posible hacer experimentos en las ciencias sociales. Bueno, ahora sabemos que sí se pueden hacer, pero la posibilidad de hacer experimentos científicos cruciales era lo que diferenciaba las ciencias morales, como las llamaban, de las ciencias naturales en esa época. Y esta es la otra parte de esta historia que es interesante.

Como bien sabes, los economistas por mucho tiempo han tenido esa idea de querer emular y llegar a ser como las ciencias exactas y cómo las ciencias naturales, esto ha sido así desde la época de Adam Smith.

No necesariamente todos los economistas clásicos, pero por ejemplo John Stuart Mill tenía claramente el ideal científico positivista en su mente. Correctamente reflexionaron sobre las diferencias, pues no tenían los mismos medios ni posibilidades metodológicas, pero en el fondo, el modelo para su nueva disciplina era la física y las ciencias naturales. Me parece que esa motivación o ese anhelo positivista ha permanecido en el inconsciente de los economistas hasta el día de hoy, definitivamente durante todo el siglo XX y lo que llevamos del siglo XXI.

Después de los *Principios de economía política* (1848) de Mill, el libro de los *Principios de economía* (1890) de Alfred Marshall se volvió el texto de cabecera para estudiar economía a finales del siglo XIX, y en ese libro, al igual que en los textos clásicos, todavía lo que tenemos es casi pura teoría, sólo que ahora ya fundamentada o desarrollada empleando razonamientos matemáticos. Anteriormente Cournot y Walras habían propuesto, bueno, Cournot con poco éxito, pero Walras con mucho éxito, que la economía se matematizara. Ellos empezaron a mostrar los beneficios de utilizar el cálculo para razonar sobre las teorías económicas que los economistas clásicos sólo desarrollaron en prosa. Todavía en el libro de Marshall esto no se nota tanto como en textos modernos porque el cálculo estaba relegado a las notas al pie. Todas las gráficas de equilibrio parcial que él desarrolló también estaban en las notas al pie, lo importante todavía era el contenido en prosa del texto. Pero una vez que entramos de lleno al siglo XX y vamos leyendo los textos económicos, a pesar de que hubo muchas discusiones, muchos debates importantes, la elocuencia empezó a perder su valor científico en favor de la formalidad matemática. Ya Keynes en sus escritos utilizaba ecuaciones y gráficos para explicar lo que quería decir, aunque todavía fue bastante prolífico en su prosa, pero de repente concluía su discusión con que todo se reduce a tales y tales ecuaciones.

Y ya no digamos la matematización de las teorías keynesianas, que fue como una especie de intento por sintetizar toda la teoría general en un sistema de ecuaciones, es decir, si no te gusta mucho leer, pero te interesa la economía, nada más entiende cómo funcionan las ecuaciones en el mo-

delo IS-LM. A principios del siglo XX se consolidó la matematización y formalización de la economía. Ese fue ya un primer gran paso hacia la transformación de la economía en una disciplina más propiamente “científica”, es decir, más similar a las ciencias naturales y en especial a la física. La matematización permite razonar y justificar las teorías de forma un poco más precisa y exacta, más consistente, pero todavía no permite por sí sola tener comprobación empírica de las hipótesis y teorías que se van desarrollando.

El siguiente gran paso, entonces, para hacer la economía más científica se pudo dar gracias al progreso de la estadística de la época. La estadística también tuvo un desarrollo sustancial a principios del siglo XX, y durante y después de las guerras se empezaron a recopilar bases de datos de todo tipo. Fue entonces que se dio el siguiente paso con el surgimiento de la econometría. En la econometría se mezclaron precisamente las tres cosas, la teoría económica, las matemáticas y la estadística. Pero todo esto, a mí me parece, siempre motivado por la ilusión de querer ser más científicos. En ese momento los economistas (de la corriente principal) pudieron decir, por fin, ese anhelo que los economistas clásicos siempre tuvieron de hacer comprobación empírica de nuestras teorías, ahora es una realidad.

Esa fue explícitamente la motivación expuesta cuando se creó la sociedad de econometría en 1930. La historia de la econometría es interesante por sus motivaciones y su contexto desde el punto de vista de los economistas de la época: por fin podremos justificar empíricamente todas esas teorías que hemos venido desarrollando durante doscientos años. Y esto generó una especie de sentimiento colectivo entre los economistas (de la corriente principal) de que, por fin, su disciplina se estaba consolidando como una verdadera ciencia exacta.

El siguiente debate que se dio, y esto ya tiene más que ver con las formas cómo entendemos la evidencia empírica en el presente, fue un debate entre los mismos econometristas. Esto que te voy a comentar será muy simplificado, pero obviamente en la historia de la econometría de Mary Morgan, o en los artículos de Kevin Hoover, se puede leer mucho más sobre este debate.

Por un lado, había algunos econometristas, como Tjalling Koopmans, quienes pensaban, no podemos empezar un modelo econométrico de la nada, necesitamos empezar con las teorías económicas que ya tenemos y emplear la econometría para hacer mediciones y para evaluar y refinar esas

teorías. Y, por otro lado, otros econométristas como Wesley Mitchell y posteriormente Christopher Sims, decían que, por el contrario, no deberíamos presuponer nada de teoría, sino dejar que los datos hablen por sí solos. Estos econométristas pensaron, si ya podemos medir directamente con nuestros métodos econométricos cómo evolucionan las variables económicas en el tiempo y podemos hacer estimaciones y predicciones con eso, ¿no debería ser el análisis empírico lo que dicte la teoría? Si verdaderamente queremos ser científicos, tenemos que basarnos principalmente en observaciones empíricas y a partir de ellas generar nuestras hipótesis científicas.

Obviamente con una influencia del positivismo lógico de principios del siglo XX, teorizar matemáticamente así nada más en nuestra imaginación, a partir de la introspección o de impresiones subjetivas, para muchos econométristas de principios del siglo pasado sonaba a pura metafísica, y no a un método propiamente científico. Este debate sobre la prioridad de los datos empíricos o la prioridad de la teoría delineó la econometría durante casi todo el siglo XX.

Esto es importante porque el resultado a finales del siglo XX fue que, si analizas las publicaciones en los journals de economía, durante las décadas de los cincuenta, de los sesenta y de los setenta, todo era preponderantemente teórico y matemático. Pero después, especialmente a partir de los noventa, la proporción de análisis teórico, que era lo que más se publicaba antes, empieza a decaer, y la proporción de artículos con análisis econométrico, no solo en revistas de econometría, sino en revistas de economía de primer nivel, se volvió preponderante. Esa es más o menos la visión que continúa estando detrás del hambre de evidencia empírica que existe en la economía de nuestro presente.

Y, vamos, todo esto conecta con otro de mis intereses principales de investigación que es la filosofía de la causalidad y la inferencia causal, sobre lo que también podemos hablar un poco después si te parece. Pero la respuesta a cómo veo la política basada en evidencia hoy está completamente engarzada en esta (muy simplificada) historia de la economía. La teoría por sí sola o tu experiencia y sabiduría personal como economista ya no son tan importantes, tú puedes ser un excelente economista con cincuenta años trabajando en el sector de la economía fiscal o monetaria, y sin embargo, ya no interesa tanto tu mera opinión sobre qué decisión política se debería tomar,

lo que se demanda son datos empíricos, sistemáticos, reproducibles, objetivos, es más, se vuelve indispensable desdeñar tu opinión, porque eso podría generar que algún valor subjetivo o ideología se filtrara en la justificación de las decisiones políticas, y no se desea ahí nada subjetivo. Eso obviamente se relaciona con otro tema sobre el que también me preguntabas, el tema de los valores en la ciencia. La noción de evidencia científica, en la economía actual y en la política basada en evidencia, le da prioridad a la objetividad en un sentido burdo de minimizar las opiniones subjetivas, ideologías, y valores, dando preferencia a los datos y métodos cuantificables, sistemáticos y reproducibles para fundamentar el conocimiento científico.

De forma nada sorpresiva, este enfoque también tiene mucha aceptación dentro del mundo de la política. Los encargados de la toma de decisiones políticas dicen “perfecto, tú dame evidencia científica que me permita tomar una decisión que después no pueda ser cuestionada, puesto que se desarrolló y fundamentó objetivamente. Y en caso de que algo salga mal, no fue mi culpa, yo hice lo que los científicos objetivamente me recomendaron”. Obviamente esto es una caricatura de la situación real, pero el punto es que hay muchas otras motivaciones, que no son científicas, por las cuales se le ha dado preferencia a la interpretación de evidencia que se ha vuelto dominante en economía. Actualmente esa es la situación en cuanto a lo que se entiende por evidencia científica y a por qué la política basada en la evidencia ha tomado tanta preeminencia.

—Esto que dices me sugiere que, evidentemente, la idea de objetividad ha ido cambiando a lo largo del tiempo. Lo que consideramos que es objetivo o no en una época varía. Ahí también sería interesante ver cómo en el caso de los economistas clásicos la objetividad se entendía de una manera diferente a como se entiende hoy con la econometría. Quizás hoy se necesita tener algo así como la evidencia totalmente formada por regresiones econométricas muy robustas y la necesidad de hacer una serie de pruebas para llegar a esa una noción de objetividad totalmente estadística. Donde todo se tiene que volver medible y susceptible de volver una estadística. Es decir, todo lo tenemos que someter a la estadística. Pero ¿en qué medida la objetividad hoy también podría obtenerse usando otras formas de hacer investigación, como la investigación de campo? Por ejemplo, hoy existe la economía experimental que va hacia el campo y que ahí lo que hace es

experimentos de campo lo cual era una cosa impensable en la época de Adam Smith y de David Ricardo, incluso en la época de Alfred Marshall. Hoy gran parte de los trabajos de la economía del comportamiento (behavioral economics), que es un área que también creció muchísimo en importancia en las últimas décadas, realiza este tipo de prácticas. ¿Cómo ves esa parte de la economía?

–Se me hace mucho más fácil entender muchos problemas de la filosofía de la economía precisamente analizando su historia conceptual y la historia de los problemas con los que se está lidiando. Bueno, la integración de la historia de la ciencia con la filosofía de la ciencia también es un movimiento reciente e interesante en la filosofía de la ciencia. Los filósofos se han dado en cuenta que para entender cualquier tema científico de su interés resulta muy valioso estudiar cómo se ha desarrollado históricamente. Esto que acabamos de hacer ahora, por ejemplo, para entender la evidencia científica en la economía, a mí me ha servido mucho. Luego de ver la historia del término o concepto en la práctica científica se entiende mejor qué es lo que está pasando hoy.

En cuanto a tu pregunta, el desarrollo relativamente reciente de la economía experimental está conectado con toda esta historia de la que ya hablamos. La economía experimental también tuvo su motivación en esa ambición de hacer de la economía una ciencia exacta confiable y experimental como la física. En física existen bien desarrolladas tanto la física teórica como la física experimental, el sueño era tener economía teórica y economía experimental. Al menos el sueño durante el siglo XX con el importante desarrollo de métodos empíricos cuantitativos.

La economía del comportamiento jugó un papel programático significativo en favor de la nueva economía más empírica y menos teórica, en el sentido de que, por un lado, se presentaba como una alternativa aparentemente heterodoxa a los cánones de la economía neoclásica dominante. Especialmente como una alternativa a los supuestos, o axiomas, tradicionales de la racionalidad. Y, por otro lado, las críticas a esos axiomas provenían principalmente de resultados experimentales que eran sistemáticamente inconsistentes con los axiomas que servían de fundamento a la economía neoclásica.

Ahí tienes que pensar también que la mayor parte de la economía teórica durante la segunda mitad del siglo pasado tendió a enfocarse en la microeconomía y en los problemas y preguntas sobre cómo el individuo racional toma decisiones económicas. La macroeconomía empezó a pasar a

un segundo plano. Menos economistas se dedicaban a estudiar directamente problemas macroeconómicos y se puso un poco más de moda estudiar la microeconomía. El tema de los microfundamentos de la macroeconomía se volvió la forma más aceptable de estudiar fenómenos macroeconómicos. La teoría fundamental era la microeconomía y por eso la idea de hacer experimentos empezó a surgir principalmente en relación con preguntas microeconómicas sobre el comportamiento económico a nivel individual. ¿Qué pasaría si ponemos cincuenta individuos en un laboratorio y les hacemos tal o cual pregunta económica y les damos opciones? ¿Se comportarán de acuerdo a nuestros axiomas de racionalidad económica o no?

Como tú bien sabes, muchos de los primeros experimentos tuvieron que ver con la evaluación empírica de resultados en teoría de juegos. En la economía del comportamiento luego se desarrollaron preguntas más específicas sobre decisión y elección individual para corroborar si la gente elige como lo plantean los modelos neoclásicos o no. Justamente varias de las primeras discusiones filosóficas también tuvieron que ver con las consecuencias de estos experimentos. ¿Qué implicaciones tiene para la ciencia económica que los resultados de experimentos muestren que la teoría de la elección racional no predice adecuadamente el comportamiento de individuos reales? ¿Si los axiomas fundamentales de la economía neoclásica han sido falsificados empíricamente, que no eso significa que todo el programa debería considerarse refutado? Al inicio los economistas mismos no sabían qué contestar.

Hubo nuevas teorías aumentadas y otras disminuidas sobre la racionalidad. Ambas para tratar de responder a las inconsistencias que emergían de la evidencia empírica. Es decir, por un momento, todo esto parece ciencia practicada propiamente. Teníamos teorías y ahora tenemos también datos y métodos empíricos que nos permiten contrastar las teorías con los resultados. Pero, como insistentemente argumentaba Mark Blaug, en la mayoría de los casos, en lugar de aceptar la falsificación las teorías, desecharlas y explorar nuevas hipótesis, lo que se hizo fue desarrollar remedios y modificaciones teóricas *ad hoc*. Casi nada se refutó.

Y bueno por un tiempo esa escuela experimental tuvo bastante desarrollo. Los experimentos en el laboratorio empezaron a recibir críticas metodológicas más serias, en especial sobre las diferencias relevantes entre los contextos diseñados en un laboratorio y los contextos en la realidad social.

De allí que hayan empezado a surgir los llamados experimentos de campo. Supuestamente experimentos mucho más realistas y confiables que los realizados en laboratorios. Esto lo analizan de forma muy clara y en detalle mis colegas Judith Favereau y Michiru Nagatsu en su libro reciente *Field experiments in economics: history and methodology* (2025).

La crítica principal a esa escuela fue que, por ejemplo, si realizas un experimento de campo con cincuenta, cien o quinientas personas, la muestra es muy pequeña como para sustentar inferencias confiables y generalizables. Además, se tiene menos control de todo el contexto en el campo, en contraste con el control que en principio se podría tener en un laboratorio sobre todos los factores que podrían interferir en el experimento. Entonces, la validez de estos diseños experimentales al final resulta limitada para fundamentar políticas económicas efectivas.

La solución a estas complicaciones ha sido lo que llaman cuasiexperimentos. En estos diseños no se requieren experimentos realizables materialmente. Lo que se requiere es un panel de datos tan inmenso como se pueda conseguir, y de ahí se pueden hacer inferencias causales siempre y cuando se logre interpretar esos datos como si hubieran sido obtenidos a partir de un experimento aleatorio controlado. Eso es más o menos la explicación técnica, pero el aspecto esencial de los diseños cuasiexperimentales es que podemos emplear técnicas estadísticas que nos permitan analizar los datos como si fueran el resultado de un experimento aleatorio, pero empleando bases de datos lo suficientemente grandes para justificar de forma más confiable inferencias causales y generalizaciones. Del creciente uso y popularización de estos métodos se deriva lo que en los últimos treinta años se ha llamado la “revolución de la credibilidad” en la economía, que es otro de los temas en los que se ha enfocado mi investigación reciente.

La revolución de la credibilidad en la economía, con varios premios Nobel galardonados a sus principales precursores, es la nueva versión de ese anhelo de cientificidad experimental, que inició con experimentos en un salón de clases, donde se les pagaba a algunos estudiantes para que participaran y así ver si tomaban decisiones económicas de acuerdo con la teoría. Ahora podemos emplear bases de datos masivas, que obviamente se conectan con *big data* y otros desarrollos informáticos más recientes. Entonces, desde el punto de vista de la escuela económica actualmente dominante, resulta que

los economistas por fin pueden decir: “Ahora sí somos súper científicos, ahora sí tenemos comprobación empírica que nos garantiza resultados científicos “creíbles”, los datos son de miles de personas o millones, dependiendo de la base de datos disponible, los interpretamos con nuestros métodos estadísticos más sofisticados y los resultados ahora sí pueden ser en gran medida generalizables. Ahora sí ya casi somos una ciencia como la física”. Siento que el anhelo de la economía de volverse más y más científica, el cual en cierto sentido también podríamos considerar como algo bastante deseable y beneficio, ha tenido la desafortunada consecuencia, probablemente no deseada, de desconectarla en menor o mayor medida del ámbito y de los problemas y fenómenos sociales que originalmente la inspiraron. Y bueno, podemos cuestionar o no este desarrollo, pero el punto es que así es como ha terminado ganando el lado empírico de la economía hasta el día de hoy.

–Esto que comentas me parece que está vinculado con los alcances y límites del enfoque económico estándar, porque estabas hablando de la parte de micro y de cómo se hicieron experimentos para evaluar los supuestos de racionalidad. Entonces, retomando aquí el hilo, gran parte de los temas filosóficos controversiales tienen que ver con la noción de racionalidad como centro de la teoría económica. Desde tu enfoque metodológico, ¿qué papel juega la noción de racionalidad en la construcción de modelos económicos y cuáles son a tu juicio los principales límites conceptuales de la teoría estándar?

–Sobre el papel de la racionalidad en la construcción de modelos económicos, me parece interesante que, a pesar de tantas críticas e inconsistencias con la evidencia empírica, la racionalidad axiomática todavía juegue un papel fundamental en la construcción de modelos económicos. Mientras que la mayoría de los economistas empíricos actuales proponen, como ya mencioné, que dejemos de confiar tanto en la teoría y que utilicemos más análisis empírico y análisis de datos. Sin embargo, al mismo tiempo mantienen implícitamente varios supuestos teóricos. Uno de ellos definitivamente es el de la racionalidad. Y lo poco que queda del análisis teórico y la construcción de modelos en el sentido más tradicional del siglo XX, que serían por ejemplo los modelos dinámicos estocásticos de equilibrio general, contienen como postulado implícito la racionalidad de los agentes microeconómicos, en su legendario agente representativo.

La noción de racionalidad, irónicamente, ha sido cuestionada durante la segunda parte del siglo veinte por no tener sustento empírico. Y ha sido también cuestionada como una noción demasiado abstracta, desconectada de las formas de reflexión aparentemente empleadas por los humanos en la realidad. Incluso cuando se ha considerado que la noción de racionalidad es simplemente una hipótesis de trabajo, una herramienta para simplificar, la cual nos permite construir modelos que después podríamos complementar con características más realistas, los resultados han sido cuestionados por su falta de adecuación empírica y de ahí se han generado las nociones alternativas de racionalidad. Pero si tú te fijas, ninguna de esas otras nociones de racionalidad, un poco más flexibles, o más realistas, se han incorporado en la práctica científica de los economistas de manera sustancial, al menos no en la corriente principal.

En cuanto a los economistas que hacen modelos empíricos, su forma de escaparse de la crítica a su noción implícita de agente racional consiste en desdeñar toda la discusión y decir: “nosotros explícitamente no nos comprometemos con ningún tipo de racionalidad, dejamos que los datos hablen, simplemente observamos y medimos si la gente compra o no tal o cual producto”. Entonces, los teóricos tradicionales siguen trabajando con una noción algo anticuada de lo que es la racionalidad económica, y los nuevos economistas más enfocados en el análisis empírico pretenden que no adoptan ningún supuesto sobre la racionalidad de los agentes.

Ahora lo que yo te diría, como algunos otros filósofos, es que la racionalidad es tal vez un concepto que podríamos desdeñar completamente de la economía. Si analizas la historia de la racionalidad en economía, Adam Smith, los clásicos, incluso Marx, y todos hasta antes de Marshall, hicieron economía bastante aceptable sin requerir de una noción de racionalidad individual formalizada, y especialmente sin presuponer nada similar a los axiomas de racionalidad desarrollados en el siglo XX.

De hecho, un tema filosófico muy ilustrativo es el estudio sobre cómo la noción de racionalidad económica fue influenciada (o delineada) por los desarrollos informáticos y tecnológicos de la posguerra. Algunos de los académicos que participaron en el diseño de las teorías de decisión y de elección racional, como John von Neumann, estaban mucho más interesados en cómo desarrollar algoritmos y procesos computacionales que permitieran la toma

de decisiones de manera sistemática, consistente y eficiente. Los axiomas que resultaron de todo esto serían mejor interpretados como axiomas que un algoritmo debería seguir para generar decisiones de la forma más “racional”, pero de acuerdo con una definición de racionalidad formal predeterminada por los mismos axiomas. Si se profundiza en la historia paralela de la informática y la economía en esta época, se da uno cuenta inmediatamente de que esos axiomas de decisión “racional” no tenían nada que ver con cualquier posible noción de racionalidad en los humanos de carne y hueso.

Algunos historiadores, principalmente Philip Mirowski, y también más recientemente desde la filosofía de la ciencia, Magdalena Małecka, han tratado de escarbar más en esa parte de la historia paralela de la computación y de la economía en el siglo XX. La idea es comprender mejor cómo fueron influenciadas ambas disciplinas entre sí. Tal vez hubo muchísima más influencia de lo que los economistas mismos nos hemos percatado. Y en este sentido, sería importante investigar las consecuencias metodológicas y epistemológicas que pudieron haberse derivado directa o indirectamente de estas interacciones durante la postguerra.

En fin, la obsesión con la racionalidad y con la posibilidad de predecir todos los fenómenos macroeconómicos a partir de las acciones de los agentes individuales también ha sido una característica persistente y determinante en la evolución de la economía. No tengo una respuesta final sobre cuáles podrían ser los límites de la teoría estándar de racionalidad que prevalece en la disciplina. Pero, lo que sí creo es que tal vez esa no es la pregunta más importante que los economistas deberían haberse estado haciendo durante todo el siglo pasado.

–Es muy interesante que también ya estamos identificando al menos dos obsesiones de los economistas: la obsesión por la evidencia y la obsesión por la racionalidad, justo para volver a la economía más científica. Me parece que aquí está en el centro la vinculación con políticas públicas. Estas perspectivas de la racionalidad estándar y lo que tú has trabajado sobre evidencia y causalidad, ¿qué tan relevantes son para la implementación de políticas públicas? Desde tu visión, ¿Qué elementos debe tener una buena política pública?

–Este tema lo traté en mi tesis de doctorado. Qué elementos del conocimiento científico pueden jugar un papel relevante en el desarrollo de una política

económica bien hecha o exitosa. Lo planteo así porque obviamente entre los elementos que afectan el resultado de una política económica también hay factores que no son científicos, sino más bien políticos o institucionales, esencialmente contextuales. Factores que influyen la elección e implementación de las políticas y que no tienen nada que ver directamente con la ciencia.

Entonces, recientemente me he enfocado más en cómo elementos científicos y no científicos interaccionan para determinar si las políticas económicas son exitosas o no. Y esto es importante porque creo que a veces en los análisis de los filósofos de la ciencia económica se han dejado de lado los factores adicionales que no son científicos y que en gran medida determinan los resultados de las políticas públicas. Nancy Cartwright ha hablado mucho de esto, de la concurrencia de factores causales que no necesariamente son los principales, y que a la hora de hacer ciencia se excluyen del análisis, pero que a la hora de hacer política económica resultan indispensables para los resultados.

Una inspiración importante en mi tesis me llegó a partir de unos fragmentos de John Stuart Mill en los que él explica que cuando se hace ciencia, los científicos se enfocan en investigar los principios de las causas que operan en el dominio de sus respectivas disciplinas de manera aislada, mientras que cuando se hace política el objetivo es la producción de los efectos a partir de todas las causas relevantes, y entonces se requiere más bien a un estadista. Cuando queremos estudiar cómo operan las causas de las cosas es necesario aislar cada causa de todo lo demás. Es como procede en esencia la ciencia en general, no solo la economía, se investigan las relaciones causales aisladas que afectan los fenómenos que se estudian. Es justo lo que queremos lograr con un experimento bien implementado. Pero a la hora de producir un efecto específico, se requiere juntar de nuevo el conglomerado de todas las causas que de una u otra forma están relacionadas y son relevantes para obtener el efecto que se busca.

Por eso John Stuart Mill decía que era necesario un estadista, alguien que sepa hacer uso de todas las ciencias y disciplinas necesarios para la obtención de los efectos deseados. El economista solamente tiene que enfocarse en las causas económicas, aislarlas, entenderlas. Y el biólogo, lo mismo, analizar las causas biológicas, y así cada disciplina. Pero un estadista tiene que pensar cuáles son todas las causas que son relevantes para la obtención del efecto

que se quiere producir. Y de una u otra forma, tiene que hacer uso de todas las disciplinas que estudian esas causas. Para mí esto fue clave, porque el argumento que se sigue de allí es que la política económica es multidisciplinaria casi por naturaleza. Porque, aunque es posible, es muy extraño que exista algún efecto que se quiera producir en la realidad y que solamente esté determinado por causas que pertenezcan a una sola disciplina.

–Eso justifica que las disciplinas se enfoquen en su área de estudio y que no necesariamente tengan que entender todo lo demás. Pero al mismo tiempo implica que si quieres producir efectos en la realidad tienes que mirar a todas las causas que pueden afectar ese fenómeno y por lo tanto toca, si no saber todo sobre todas las disciplinas requeridas por el problema, sí al menos juntar a un grupo de individuos que sean expertos en todas esas disciplinas para que juntos puedan lidiar con el problema a resolver a través de un equipo multidisciplinario.

–Justo he tratado de desarrollar un poco más detalladamente esta idea, porque no es algo sencillo en la práctica y tampoco es que todos los problemas de política pública requieran que traigas a todos los expertos en todas las ciencias. Pero si te fijas, la tecnocracia ha producido una situación en la cual ciertas ciencias tienen más poder y autoridad a la hora de hacer recomendaciones políticas que otras, las cuales a veces terminan siendo casi totalmente desplazadas o desdenadas. Tal vez éste es uno de los dilemas que la filosofía de la ciencia y la filosofía de la economía podrían ayudar a clarificar. Cuando analizas filosóficamente cómo la ciencia procede y piensas en algo tan básico como esa idea de John Stuart Mill, te das cuenta de que efectivamente puedes hacer ciencia de forma aislada de lo que otros científicos desarrollan en otras disciplinas, pero también se hace evidente que no puedes hacer política pública confiable que no sea interdisciplinaria. Y en particular, no puedes pensar en preguntar exclusivamente a los economistas sobre qué política es la que se debe implementar con base en su evidencia científica. Si lo que se quiere es afectar la realidad social lo que se requiere es preguntarle a todos los científicos y a todas las personas que tengan cualquier tipo de conocimiento que aportar que sea relevante para el caso particular.

–De acuerdo, y esto se puede vincular con la siguiente pregunta y yo creo que está totalmente ligado. La distinción entre economía positiva y normativa

ha sido un eje clásico de la disciplina. A la luz de tus investigaciones ¿cómo evalúas esta distinción hoy y en qué medida consideras que el conocimiento económico está inevitablemente contextualizado por condiciones institucionales históricas y sociales que desafían esa separación? Yo creo que está vinculado con esta idea que acabas de mencionar de la política pública como multidisciplinaria por naturaleza.

—Sí, voy a comentar primero sobre la segunda parte de tu pregunta, porque es interesante la idea de si es posible hacer ciencia enfocándose solo en una disciplina y en causas estudiadas de forma abstracta y aislada. Más bien se trata de una simplificación metodológica. Pensemos en el caso de un médico. Un médico puede estudiar medicina enfocándose en sistemas y partes aisladas. El aparato digestivo, por ejemplo, es posible estudiar cómo funciona sin considerar cómo interacciona con el resto de los órganos y otros sistemas del cuerpo. Esto no tiene nada de cuestionable en cuanto a hacer ciencia.

El problema sería si después se quiere hacer una prescripción, en este caso clínica, a un paciente, considerando exclusivamente los efectos de algún tratamiento para el aparato digestivo, pero ignorando la interacción del aparato digestivo con el resto de los mecanismos biológicos dentro del cuerpo humano. De forma similar, el contexto institucional, histórico y social puede dejarse de lado a la hora de hacer ciencia, por varios motivos metodológicos o pragmáticos relativamente justificables, para poder analizar y entender claramente ciertas cosas. Sin embargo, ese mismo contexto se tiene que reconsiderar a la hora de hacer política pública.

Por otro lado, los médicos saben bien que el aparato digestivo no funciona aisladamente del resto del cuerpo en la realidad. Saben que en un determinado momento necesitarán también entender claramente cuál es la relación del sistema digestivo con los otros sistemas vitales para explicar algún fenómeno clínico. Entonces, también en relación con objetivos de explicación científica hay una especie de interdisciplinaridad que en ocasiones es inescapable, dependiendo de cuáles sean los objetivos epistémicos específicos de la investigación.

La teoría monetaria es un caso interesante porque, de hecho, es posible entender los movimientos del nivel de precios simplemente analizando qué pasa con la cantidad de dinero en la economía. Se trata de una generalización causal bastante estable en la realidad y es uno de los pocos principios eco-

nómicos que ha sido empíricamente comprobado con bastante robustez. Pero, aun así, si el objetivo de política pública es afectar los precios de forma específica o utilizar esta relación para obtener algún otro objetivo político tendrían que considerarse otros factores causales potencialmente relevantes. Otros elementos institucionales, históricos y sociales que permitan que esa relación causal se manifieste o no.

Regresando a la primera parte de la pregunta, sobre la distinción entre economía positiva y normativa. Es una distinción sumamente problemática, pero que persiste hasta el día de hoy en los libros de texto usados en la carrera de economía. La definición es filosóficamente anticuada en cuanto a sugerir que hay enunciados que son exclusivamente de hechos y otros enunciados que son de valores. La economía positiva se enfoca, según esta historia, en los enunciados de hechos o meramente descriptivos y la economía normativa se enfoca en los enunciados de valores, y pues en todo lo que no es positivo. Como bien dices, Milton Friedman quería mantener esa diferencia metodológica en la economía con el fin de que las preguntas en la economía positiva fueran consideradas las más importantes, primordiales y separadas de las preguntas normativas. Las preguntas normativas también son importantes, pero no son consideradas objeto de la ciencia propiamente, pues no pueden ser verificadas empíricamente.

La filosofía de la ciencia, en los últimos veinte años, en una de sus vertientes importantes enfocada en el papel de los valores en la ciencia ha refutado casi totalmente cualquier argumento que sugiera una distinción estricta entre los enunciados de hechos y de valores. Te menciono esto porque esa discusión en filosofía de la ciencia, te repito, ya tiene al menos unos 20 años de ser muy conocida y varios años más desde que filósofos importantes como Philip Kitcher y Helen Longino argumentaron convincentemente en contra de que se requiera la supuesta distinción entre hechos y valores en la ciencia. Sin embargo, las discusiones filosóficas obviamente no han tenido ningún impacto en la economía científica.

En cuanto a la economía empírica más moderna, una de sus motivaciones principales, igual que en la postura positivista de Friedman, es liberar a la ciencia de ideologías y valoraciones subjetivas, porque una ciencia cuyos resultados científicos estén sesgados o determinados por tal o cual ideología no es una ciencia seria y confiable. Es entendible esta motivación en el

positivismo a principios del siglo XX. Surgió porque algunas ideologías bastante cuestionables se apropiaron de todo, incluida la práctica científica, y de alguna forma la lucha consistió en evitar que estas ideologías, que todos consideramos como terribles, no determinaran cuáles deberían ser los resultados científicos. Esto ayuda a entender por qué los científicos a inicios del siglo pasado se preocuparon por dejar las ideologías y otras valoraciones subjetivas fuera de la ciencia. Pero después, a finales del siglo XX, la situación se movió al otro extremo. Los científicos empezaron a pensar más seriamente en la posibilidad de hacer ciencia sin valores simplemente como una virtud en sí misma. Entonces, la lucha se ha tornado al revés, ahora consiste en mostrar que la ciencia no se puede hacer sin la intervención o influencia de varios tipos de valoraciones subjetivas. Al momento existen varios argumentos sólidos que demuestran que cuando se hace análisis empírico, de una u otra forma, se toman varias decisiones subjetivas, y lo más importante, que esto no necesariamente representa algún problema o riesgo para la confiabilidad o legitimidad de la ciencia.

Cuando se decide aceptar o refutar una hipótesis a partir de evidencia empírica, establecer dónde se pone el límite entre aceptar o no aceptar la hipótesis es una decisión finalmente subjetiva. Ese es uno de los casos más conocidos. Pero hay más, como la conceptualización de las variables cuantitativas. Por ejemplo, si queremos medir la inflación o el bienestar o el libre comercio, es necesario caracterizar o definir una variable. Posteriormente, la idea de que se están analizando datos cuantificables en forma de variables da la impresión de que todo es objetivo. Pero alguien o un grupo de investigadores tuvo que haber definido, a partir de algunas valoraciones meramente subjetivas, qué es lo que va a ser incluido en esa variable. Y no quiero decir que la definición de una variable es totalmente arbitraria, sino más bien que es contingente. Se puede definir de una o de otra forma dependiendo de la perspectiva de investigación que se tome. Se puede definir un índice de precios, un índice de bienestar, o un índice de desempleo, de varias formas diferentes, todas epistemológicamente justificables, y sin embargo no necesariamente consistentes entre sí. Hoy en día hay un gran debate sobre cuál es la mejor forma de definir el bienestar. Esta es una variable que parece imposible definir sin que algún valor subjetivo, no científico, intervenga en su definición. Anna Alexandrova ha escrito

varios textos filosóficos extremadamente recomendables sobre este tema, y especialmente sobre la economía del bienestar.

Las soluciones a estas complicaciones que se han presentado en filosofía de la ciencia tienen que ver con que, si no podemos escaparnos de esa subjetividad, tal vez lo mejor entonces es hacer que las valoraciones subjetivas que afectan los resultados científicos sean totalmente explícitas. Es decir, que no se pretenda que los resultados son objetivos para que sean más confiables, sino más bien que al transparentar cuáles y de qué forma algunos valores inevitablemente formaron parte del proceso científico, los resultados obtenidos puedan ser considerandos teniendo en cuenta claramente las valoraciones que los generaron. Al no tener idea de qué valores definieron alguna medición, se podría estar perjudicando o beneficiando incluso inconscientemente a algún grupo en particular si se mide el bienestar de una forma y no de otra forma. Para evitar ese tipo de problemas, la solución propuesta es ser completamente explícitos con los valores implícitos en las diversas definiciones existentes de bienestar.

Me parece que los economistas, al menos los economistas que promueven la política con base en evidencia, continúan promoviendo que los métodos experimentales o los estudios observacionales son la mejor forma de obtener resultados mucho más confiables, porque son métodos puramente objetivos. Como ya mencioné, la idea de que la distinción entre los enunciados de hechos y los de los enunciados subjetivos es cuestionable no ha permeado lo suficiente entre economistas. Y bueno, una de las labores de la filosofía de la economía podría ser precisamente traer este tipo de discusiones filosóficas a la arena de los economistas y hacer un análisis metodológico mucho más informado sobre cómo funciona la economía. Se podría mostrar a los economistas que es posible hacer economía confiable y legítima simplemente siendo explícitos sobre qué valores subjetivos y qué problemas históricos, sociales o institucionales, juegan un papel relevante en los resultados científicos.

—Claro, de hecho, estaba yo pensando mientras estabas haciendo esta reflexión sobre cómo esto que estás diciendo nos ayuda a entender las motivaciones de por qué hay ciertos tipos de investigación o ciertos tipos de planteamientos o ciertos tipos de orientación investigativa. Lo que hay que mirar y visibi-

lizar es al sujeto y hacer más explícito al sujeto en su contexto. Y eso nos va ayudar a entender mejor por qué el sujeto está haciendo lo que está haciendo. Yo creo que es muy interesante visibilizar más al sujeto para entender mejor su propio discurso y aportación teórica. Creo que esta parte está vinculada con el conocimiento causal y la toma de decisiones desde abajo. El trabajo reciente que has realizado propone una aproximación que llamas “de abajo hacia arriba” en política pública. ¿Podrías explicar en qué consiste esta propuesta y cómo sugieres repensar la relación entre expertos, modelos económicos y contextos locales de decisión particularmente en contraste con enfoques más tecnocráticos y universalistas?

–Se trata de una propuesta inspirada, efectivamente, por la idea de que si queremos hacer filosofía o análisis metodológico sobre cómo se utiliza la ciencia para hacer política pública pues deberíamos empezar por entender cómo funciona el proceso concreto de una política pública. Es decir, es una propuesta para los filósofos sobre como redirigir sus investigaciones sobre la interacción entre la ciencia y las políticas públicas. La mayoría de los filósofos de la ciencia que están preocupados por cómo se relaciona la economía con los problemas de política pública enfocan su trabajo en analizar cómo podemos obtener mejor ciencia, o ciencia más confiable, qué tipos de evidencia tenemos disponibles, y cuáles son los mejores métodos de inferencia. Así, todo el enfoque analítico de los filósofos se concentra principalmente en analizar la calidad de la ciencia con el presupuesto de que, si tenemos una buena ciencia, automáticamente, eso nos va a ayudar a obtener mejores políticas públicas.

Mi postura es que efectivamente es importante tener una ciencia que sea confiable y que los filósofos se enfoquen en eso es bastante útil. Pero también es sumamente importante que entendamos qué tipo de problemas son los que se desea solucionar en políticas públicas y cómo funciona el proceso que se activa para lidiar con esos problemas. Todo esto desde la perspectiva de los administradores de las políticas públicas, para así poder entender mejor en qué forma el conocimiento científico puede o no jugar un rol en la solución de los problemas específicos que pueden surgir en ese proceso. Mi propuesta es un llamado a mis colegas filósofos a, no concentrarse en entender la ciencia exclusivamente a partir de sus intereses epistemológicos, sino también tratar de entender cómo funciona en relación con la política

pública. Y para eso tenemos que reconocer cuáles son los problemas políticos por resolver y no tanto los problemas filosóficos.

La misma crítica que sugiero para los filósofos de la ciencia, se podría ofrecer igualmente a los economistas que están detrás de la política basada en evidencia. Su idea es que a partir de los resultados científicos que producen se implementen políticas públicas. Es decir, en lugar de preguntar cuáles son los problemas que confrontan los responsables de las políticas públicas y que requieren solución, se ofrecen soluciones para problemas que no necesariamente son los más relevantes, sino los que se pueden estudiar de acuerdo con los métodos e intereses científicos dominantes. Es como decirle a los políticos, implementa esta política, porque es sobre la que tenemos resultados disponibles. A esto me refiero con las perspectivas desde abajo y desde arriba.

Por ejemplo, una economista como Esther Duflo, quien ganó el premio Nobel precisamente por trabajos experimentales de campo, su postura que parecería una postura desde abajo, porque pues va al campo y va a los países con problemas de pobreza y trata de ofrecerles soluciones. Para mí es una postura tecnocrática, desde arriba hacia abajo, porque ella llega con resultados de sus intereses específicos de investigación y les dice “las cosas que podemos medir y que hemos estado estudiando son éstas, vamos a medir variables similares aquí también, y después les vamos a decir cómo deben solucionar sus problemas, aquí están las soluciones, deben poner más mosquiteros, deben desaguar esas partes de la ciudad para que no tengan mosquitos y con eso solucionamos el problema de la malaria”. Y una vez que concluyen con esto, se van orgullosos y satisfechos. Esa postura también es de arriba hacia abajo porque en lugar de llegar e informarse sobre cuáles son los problemas que se deben resolver y sobre qué información relevante se puede obtener de los habitantes y expertos en el lugar, más bien llegan y dicen “nosotros traemos soluciones para un tipo de problemas específico, aplíquenlas y nos vemos después” y bueno, eso ha generado y continúa generando más problemas de los que soluciona, como sabemos. De hecho, la economía actualmente dominante en la academia, incluyendo las corrientes con un enfoque más empírico a las cuales me he referido extensivamente en esta charla, pueden

considerarse abiertamente como una continuación de la tradición tecnocrática que viene desde el siglo pasado y que, desafortunadamente, no parece dar indicios que vaya a cambiar o a desaparecer en algún futuro cercano.

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1303>

BIBLIOGRAFÍA ESPECIALIZADA EN
PERSPECTIVAS
CONTEMPORÁNEAS DE LA
FILOSOFÍA DE LA
ECONOMÍA

BIBLIOGRAFÍA ESPECIALIZADA EN PERSPECTIVAS CONTEMPORÁNEAS DE LA FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA

Josafat Iván Hernández Cervantes*

La siguiente selección de bibliografía ofrece una visión general de la filosofía de la economía como campo especializado de investigación, así como también un mapa de los principales debates contemporáneos. Por ello se presentan cinco grandes secciones: obras de introducción general a la filosofía de la economía, epistemología, ontología social, racionalidad y ética de la economía. Dentro de los últimos cuatro puntos se presentan textos que son básicos para entrar en el área así como textos que forman parte de debates especializados. La selección bibliográfica retoma perspectivas tanto de filosofía analítica, orientaciones decoloniales, así como obras críticas.

I. INTRODUCCIÓN GENERAL A LA FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA

1.1. Introducciones fundacionales: Se trata de obras que contribuyeron a formar el campo de la filosofía de la economía como un campo especializado de estudio y que son imprescindibles en la formación de filósofos de la economía actuales.

GARCÍA, J. (Ed.). (2009). *Sobre la economía y sus métodos*. Madrid: Trota.
HAUSMAN, D. (Coord.). (2008). *The Philosophy of Economics. An Anthology*. Cambridge University Press
MÄKI, U. (Ed.). (2012). *The Philosophy of Economics*. Oxford: Elsevier.

* Profesor Investigador de la División de Estudios Multidisciplinarios del Centro de Investigación y Docencia Económicas, (CIDE), México. ORCID: 0000-0002-8077-5900 Correo electrónico: josafat.hernandez@cide.edu

1.2. Introducciones contemporáneas: Se trata de introducciones más contemporáneas que generan discusiones ya más especializadas en diversos temas que tienen que ver con modelos, realismo, la relación de economía con otras ciencias sociales, temas de ética y moral.

HERNÁNDEZ, J. y SEGOVIANO L. (2024). *Filosofía de la economía: Una introducción contemporánea a problemas metodológicos, de racionalidad y político-morales de la economía*. México: Instituto de Investigaciones Filosóficas, Universidad Nacional Autónoma de México.

MIRELES-FLORES, L. (2018). Recent Trends in Economic Methodology: a Literature Review. En *Research in the History of Economic Thought and Methodology*. Vol. 36. pp 93-126

REISS, J. (2013). *Philosophy of Economics. A Contemporary Introduction*. Nueva York y Londres: Routledge Taylor & Francis.

ROSS, D. (2014), *Philosophy of Economics*. Ireland: Palgrave Philosophy Today y University College Cork.

2. EPISTEMOLOGÍA Y METODOLOGÍA DE LA ECONOMÍA

2.1. Literatura fundacional: Se trata de obras que centraron el análisis filosófico de una forma ya más especializada en diversos problemas epistemológicos de la economía. Desde entonces se discuten temas como el uso de idealizaciones en economía, la modelización, la causalidad, neutralidad valorativa, medición y la retórica de la economía.

CARTWRIGHT, N. (1999). *The Dappled World: a Study of the Boundaries of Science*. Cambridge University Press.

GÓMEZ, R. (2002). El mito de la neutralidad valorativa de la economía neoliberal. En *Revista internacional de filosofía y epistemología*. pp. 32-52.

HAUSMAN, D. (1992). *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge University Press.

- MÄKI, U. (1992). On the Method of Isolation in Economics. En *Poznan Studies in the Philosophy of the Sciences and the Humanities*. Vol. 26. Núm. 4. pp. 317-351.
- MCCLOSKEY, D. (1998). *The Rhetoric of Economics*. University of Wisconsin Press.
- MORGAN, M. (1990). *The History of Econometric Ideas*. Cambridge University Press.
- ROSENBERG, A. (1992). *Economics: Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?* University of Chicago Press.

2.2. Literatura especializada: se trata de textos que son imprescindibles en la actualidad para abordar los límites, alcances, pluralidad y formas de caracterizar los modelos en economía, destacando los modelos entendidos como instrumentos de aislamiento o como artefactos epistemológicos.

- BOUMANS, M. y DAVIS, J. (2017). *Economic Methodology: Understanding Economics as a Science*. Bloomsbury Publishing.
- CARTWRIGHT, N. y HARDIE, J. (2012). *Evidence-Based Policy: a Practical Guide to Doing it Better*. Oxford University Press.
- CARTWRIGHT, N. (2007). *Hunting Causes and Using them: Approaches in Philosophy and Economics*. Cambridge University Press.
- HOOVER, K. (2001). *Causality in Macroeconomics*. Cambridge University Press.
- KNUUTTILA, T. (2021). Imagination Extended and Embedded: Artifactual Versus Fictional Accounts of Models. En *Synthese*. Vol. 198. Supl. 21. pp. 5077-5097.
- MÄKI, U. (2009). MISSing the World. Models as Isolations and Credible Surrogate Systems. En *Erkenntnis*. Vol. 70. Núm. 1. pp. 29-43.
- MIRELES-FLORES, L. (2022). The Evidence for Free Trade and its Background Assumptions: How Well-Established Causal Generalisations can be Useless for Policy. En *Review of Political Economy*. Vol. 34. Núm. 3. pp. 534-563.
- MORGAN, M. (2014). What if? Models, Facts, and Fiction in Economics. En *Journal of the British Academy*. Núm. 2. pp. 231-268.

MORGAN, M. (2012). *The World in the Model: how Economists Work and Think*. Cambridge University Press.

3. ONTOLOGÍA SOCIAL DE LA ECONOMÍA

3.1. Literatura fundacional: Destaca la discusión sobre la separabilidad de lo puramente económico de lo no-económico, el tipo de objetos de los que habla la economía, el mecanicismo, el emergentismo y los sistemas abiertos.

FOLEY, D. (2006). *Adam's Fallacy: a Guide to Economic Theology*. Harvard University Press.

HODGSON, G. (2001). *How Economics Forgot History: the Problem of Historical Specificity in Social Science*. Routledge.

LAWSON, T. (1997). *Economics and Reality*. Routledge.

3.2. Literatura especializada: Se trata de obras más especializadas que debaten diversos aspectos relacionados con la naturaleza de los objetos de los que habla la economía, destacan también discusiones sobre la naturaleza del dinero y sobre las instituciones en economía.

MÄKI, U. (2010). *The Economic World View: Studies in the Ontology of Economics*. Cambridge University Press.

LAWSON, T. (2019). *The Nature of Social Reality: Issues in Social Ontology*. Routledge.

LAWSON, T. (2012). *Reorienting Economics*. Routledge.

PRATTEN, S. (Ed.). (2015). *Social Ontology and Modern Economics*. Londres: Routledge.

4. RACIONALIDAD Y MODELOS DE TOMA DE DECISIONES

4.1. Literatura fundacional: Se trata de literatura que cuestionó los dos supuestos estructurales del homo economicus: el interés propio y la racionalidad perfecta de los agentes. Por la profundidad e importancia de los textos se formaron escuelas de pensamiento económico.

SEN, A. (1977). Rational Fools: a Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. En *Philosophy & Public Affairs*. Vol. 6. Núm. 4. pp. 317-344.

GIGERENZER, G. (2008). *Rationality for Mortals: how People Cope with Uncertainty*. Oxford University Press.

TVERSKY, A. y KAHNEMAN, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in Judgments Reveal some Heuristics of Thinking under Uncertainty. En *Science*. Vol. 185. Núm. 4157. pp. 1124-1131.

THALER, R. (2015). *Misbehaving: the Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton.

THALER, R. y SUNSTEIN, C. (2021). *Nudge: The Final Edition*. Penguin.

SIMON, H. (1957). *Models of Man*. Wiley.

4.2. Literatura especializada: Destaca la discusión sobre la optimización, el interés propio, la cooperación, la racionalidad acotada, los sesgos cognitivos, el papel de las normas sociales, la cultura, las emociones y las arquitecturas de las decisiones.

ÁLVAREZ, J. (2002). El tejido de la racionalidad acotada y expresiva. En *Manuscrito: revista internacional de filosofía*. Vol. 25. Núm. 2. pp. 11-29.

BICCHIERI, C. (2016). *Norms in the Wild: how to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*. Nueva York: OUP.

BOVENS, L. (2009). The Ethics of Nudge. En *Preference Change: Approaches from Philosophy, Economics and Psychology*. pp. 207-219. Dordrecht: Springer Netherlands.

- HAUSMAN, D. y WELCH, B. (2010). Debate: to Nudge or not to Nudge. En *Journal of Political Philosophy*. Vol. 18. Núm. 1.
- HERNÁNDEZ, J. (2023). Abstracción e idealización del homo economicus: La formación de la noción neoclásica de agente racional. En *Signos Filosóficos*. Vol. 25. Núm. 50. pp. 16-41.
- HERNÁNDEZ, J. (2022). Does Behavioral Economics Substitute or Complement Neoclassical Economics? Rethinking the Behavioral Revolution from a Contextualist Approach. En *Brazilian Journal of Political Economy*. Núm. 42. pp. 532-549.
- HORTAL, A. (2020). Nudging and Educating: Bounded Axiological Rationality in Behavioral Insights. En *Behavioural Public Policy*. Vol. 4. Núm. 3. pp. 292-315.
- HORTAL, A. y SEGOVIANO L. (2023). Behavioral Public Policy and Well-Being: Towards a Normative Demarcation of Nudges and Sludges. En *Review of Behavioral Economics*. Vol. 10. Núm. 2. pp. 57-76.
- KAHNEMAN, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- LEMOV, R., STURM, T., GORDIN, M., KLEIN, J. y DASTON, L. (2019). *How Reason Almost Lost its Mind: the Strange Career of Cold War rationality*. University of Chicago Press.
- MÄKI, U. (2009). Economics Imperialism: Concept and Constraints. En *Philosophy of the Social Sciences*. Vol. 39. Núm. 3. pp. 351-380.
- MIROWSKI, P. (1996). ¿Sueñan las máquinas?: de los agentes económicos como cyborgs. En *Política y sociedad*. Núm. 21. pp. 113-132.
- OLIVER, A. (2019). Towards a New Political Economy of Behavioral Public Policy. En *Public Administration Review*. Vol. 79. Núm. 6. pp. 917-924.
- POLANYI-LEVITT, K. (2014). Los conceptos más importantes en el trabajo de Karl Polanyi y su relevancia contemporánea. En *Economía y Desarrollo*. Vol. 151. Núm. 1. pp. 198-211.
- STURM, T. (2012). The “Rationality Wars” in Psychology: where they are and where they Could Go. En *Inquiry*. Vol. 55. Núm. 1. pp. 66-81.

5. ÉTICA DE LA ECONOMÍA Y FILOSOFÍA POLÍTICA DE LA ECONOMÍA

5.1. Literatura fundacional: Son textos imprescindibles en la vinculación entre economía y filosofía moral. Por la profundidad de su obra generaron luego escuelas de pensamiento diversos.

HAUSMAN, D., McPHERSON, M. y SATZ, D. (2017). *Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy*. Cambridge University Press.

HINKELAMMERT, F. (2002). *Crítica de la razón utópica*. Desclee de Brouwer.

RAWLS, J. (1971). *A Theory of Justice*. Harvard University Press.

SEN, A. (2009). *The Idea of Justice*. Harvard University Press.

5.2. Literatura especializada: Destaca la discusión sobre el bienestar, las implicaciones políticas de la descolonización, la ética de los incentivos, la economía moral, la justicia distributiva, la desigualdad, la corrupción y la posibilidad de otros horizontes civilizatorios.

ALEXANDROVA, A. (2005). Subjective Well-Being and Kahneman's 'Objective Happiness'. En *Journal of Happiness Studies*. Vol. 6. Núm. 3. pp. 301-324.

BAUTISTA, J. (2022). ¿Pensar Marx desde América Latina? El problema de la descolonización del pensamiento crítico contemporáneo. En *Tabula Rasa*. Núm. 42. pp. 153-185.

BAUTISTA, J. (2014). *¿Qué significa pensar desde América Latina?* Akal.

BOWLES, S. y FOCESATO, M. (2024). The Origins of Enduring Economic Inequality. En *Journal of Economic Literature*. Vol. 62. Núm. 4. pp. 1475-1537.

BOWLES, S. (2016). *The Moral Economy: why Good Incentives are no Substitute for Good Citizens*. Yale University Press.

CORAGGIO, J. (2017). La construcción de Otra Economía como acción política. En *Construyendo socialismo desde abajo: La contribución de la economía popular y solidaria*. pp. 87-115. Caminos.

- CRESPO, R. y MESURADO, B. (2015). Happiness Economics, Eudaimonia and Positive Psychology: from Happiness Economics to Flourishing Economics. En *Journal of Happiness Studies*. Vol. 16. Núm. 4. pp. 931-946.
- CRESPO, R. (2013). *Philosophy of the Economy: an Aristotelian Approach*. Dordrecht: Springer.
- DUSSEL, E. (2014). *16 tesis de economía política*. México: Siglo XXI.
- DUTT, D., Alves, C., Kesar, S. y Kvangraven, I. (2025). *Decolonizing Economics: an Introduction*. John Wiley & Sons.
- FOSTER, J. (2017). Marxismo y ecología: fuentes comunes de una gran transición. En *EGIONAL*. Núm. 87.
- GRANT, R. (2015). Rethinking the Ethics of Incentives. En *Journal of Economic Methodology*. Vol. 22. Núm. 3. pp. 354-372.
- GROSFUGUEL, R. (2006). La descolonización de la economía política y los estudios postcoloniales: transmodernidad, pensamiento fronterizo y colonialidad global. En *Tabula rasa*. Núm. 4. pp. 17-48.
- MACERI, S. (2009). El concepto de riqueza en Platón en tanto impedimento para el Estado justo. En *Energeia*. Vol. 5. Núm. 1. pp. 165-184.
- MANCE E. (2008). *La revolución de las redes: la colaboración solidaria como una alternativa pos-capitalista a la globalización actual*. Itaca.
- SANDEL, M. (2013). *What Money Can't Buy: the Moral Limits of Markets*. Farrar, Straus and Giroux.
- TOLEDO, V. (1996). Latinoamérica: crisis de civilización y ecología política. En *Gaceta ecológica*. Núm. 36.

DOI: <https://doi.org/10.29092/uacm.v23i61.1304>