

EL PODER DE LA CONVICCIÓN

PABLO GRIGORIU ¹

RESUMEN

En este artículo, Pablo Grigoriu, candidato a doctor en Economía de la Universidad Católica Argentina realiza una crítica de algunos puntos esenciales del modelo neoclásico en economía. Oponiendo el “homo economicus” de la racionalidad neoclásica al “ser humano” del personalismo, el autor considera el lugar de los valores morales y la dimensión objetiva del hombre en los esquemas econométricos tradicionales.

Luego de una ruptura epistemológica entre la Economía y la cultura en el pensamiento económico, los economistas han hecho hincapié únicamente en la dimensión subjetiva del hombre que sólo se orienta hacia la utilidad. Sin embargo, hay factores como la convicción moral que tienen un papel ponderable en las decisiones económicas, y que no son adaptables a una racionalidad instrumental convencional.

Palabras clave: limitaciones formales – limitaciones informales – mecanismo de incentivos – moral.

¹ Economista. Investigador Becario, Programa de Economía de la Universidad Católica Argentina, Convenio ASDI-UMSS, IESE.

1. LA ECONOMÍA Y LOS INCENTIVOS

Muchas veces cuando a un economista se le pregunta acerca de cómo lograr mejorar algún aspecto de la situación económica, social e incluso política de una determinada sociedad, o bien cuál es el mejor camino para enfrentar un determinado problema en cualquiera de estas tres esferas, nos encontramos con la siguiente respuesta: “para que los individuos puedan alcanzar la solución óptima es necesario elegir el mecanismo de incentivos correcto”. Desde luego, una respuesta de esta naturaleza merece un sinfín de comentarios, pero considero conveniente destacar tres que a mi juicio pueden aportar en mayor grado al debate y a la reflexión sobre el pensamiento económico actual. En primera instancia, se ha supuesto deliberadamente que existe “alguien” que puede elegir incentivos. Es decir, existe un cierto ente suprasocial capaz de recolectar, analizar y procesar toda la información relevante y, por si fuera poco, también puede utilizar ese potencial para determinar cuáles son los incentivos apropiados. En segundo lugar, si existe tal ente y elige “correctamente” los incentivos, se supone además que los individuos responderán mecánicamente a los mismos. Este ente es tan poderoso que logrará que los individuos se comporten exactamente como su modelo mental ha previsto. En este contexto, la palabra “incentivos” suele ser asociada por la mayoría de los economistas con su más restringida acepción, esto es, la existencia de premios a la conducta deseada por el ente, castigos a la conducta indeseable o bien una combinación de ambas. Estos “palos y zanahorias” son más que suficientes para modificar la conducta del individuo en cuyo interior parece existir un mecanismo simple de acción reacción. Finalmente, una tercera implicancia de esta respuesta, es la presunción de que algo como “la solución óptima” es fácilmente identificable. Se asume, de algún modo, que de las múltiples alternativas, es posible elegir alguna solución que goce del consenso social, es posible que sectores ganadores y perdedores convengan en una especie de pacto social, es posible que individuos con situaciones disímiles, preferencias distintas, e incluso intereses antagónicos, armonicen y busquen juntos la solución óptima. Queda claro que el esquema que acabo de describir corresponde a una estructura de pensamiento económico neoclásico. Nótese también que se han utilizado expresiones como “individuo” en lugar de “persona”, “solución óptima” en lugar de “bien común”, o en términos aristotélicos “Vida Buena”, también se ha reemplazado “relaciones interpersonales” por “mecanismo de incentivos”. Todo esto es consistente con dos formas muy distintas de entender la conducta del ser humano y la forma en que éste se relaciona

con los demás. Se trata de dos visiones antropológicas contrapuestas, el “*homo-economicus*” de los neoclásicos y el “ser humano” de los personalistas.

Mi intención en las próximas líneas será esgrimir algunos argumentos que reflejen que la primera visión es útil en un número limitado de casos, e incompleta en la gran mayoría. La segunda visión, en cambio, al incorporar la dimensión moral del ser humano, se constituye en una aproximación al hombre mucho más apropiada para el estudio de cualquier ciencia social. En particular, pretendo resaltar la capacidad del hombre de tomar decisiones “por convicción”, decisiones que son absolutamente independientes de las reglas de juego que se le impongan.

2. DIMENSIÓN SUBJETIVA Y OBJETIVA EN LA TOMA DE DECISIONES ECONÓMICAS

El desarrollo de este artículo se centra en el siguiente supuesto: al tener el hombre dos dimensiones, una subjetiva asociada a la búsqueda de valores materiales, y otra objetiva que lo conduce a los valores morales, cualquier esquema de pensamiento económico que no considere ambas dimensiones, es en realidad incompleto. La hipótesis central del artículo será que la teoría neoclásica adolece de esta deficiencia, y que si incorporase en su análisis elementos tales como la cultura de las sociedades en las que el hombre se desenvuelve, sus valores éticos, su conciencia, y sus convicciones, entonces las predicciones neoclásicas cambiarían sustancialmente.

Me parece provechoso establecer algunos nexos entre el marco conceptual personalista y el desarrollado por Douglass C. North, con el objeto de enfatizar cuáles son las piezas del rompecabezas que teníamos en las manos y que en algún momento de la historia hemos extraviado.

Empezaré entonces, apelando a dos citas de este autor: “La historia es importante no sólo porque se puede aprender del pasado, sino también porque el presente y el futuro están conectados al pasado por obra de la continuidad de las instituciones de una sociedad” y más adelante, “Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North, 1993).

A su vez, North establece una diferencia entre instituciones o limitaciones formales y limitaciones informales. Las primeras son aquellas normas, reglas, leyes, estatutos y códigos que están escritos y por lo general vienen asociados a procesos coercitivos en caso de incumplimiento. Las segundas, en cambio, son normas morales, éticas, códigos de conducta interna, tradiciones, o convenciones sociales que no están escritas. Son, en síntesis, parte de una herencia que llamamos “cultura”.

Con esta nueva terminología quiero reformular mi hipótesis. Al producirse la ruptura epistemológica entre economía y cultura en el pensamiento económico, se han desarrollado profusos modelos matemáticos centrados en el control de las limitaciones formales y se ha dejado de lado todo aquello que no podía incluirse en un modelo de estas características, es decir, las limitaciones informales.

Toda decisión y acción humana que se origina en la dimensión subjetiva del hombre, es susceptible de ser modificada a través de pequeñas alteraciones en el conjunto de limitaciones formales. Estas limitaciones pueden modificarse muy rápidamente cuando las organizaciones que las definen tienen el poder político suficiente para hacerlo.

Por el contrario, la acción humana inmersa en la dimensión objetiva es mucho más compleja. Cuando las convicciones son fuertes, ninguna limitación formal puede alterar la conducta del hombre. En estos casos, la única fuente de cambio está en las limitaciones informales que no son modificables por ningún organismo político, social o económico, al menos en el corto plazo.

Estas limitaciones tampoco son conmensurables, y no se pueden funcionalizar como lo requiere la racionalidad instrumental. Precisamente, ahí radica la razón por la que fueron excluidas de gran parte del pensamiento económico.

3. UN MODELO DE EVASIÓN TRIBUTARIA

Para ilustrar estas ideas, situémonos por un instante en un mundo de individuos unidimensionales, un mundo con un ente recaudador de impuestos que luego devolverá a la sociedad en forma de bienes públicos y con un conjunto de individuos cuyo único interés es maximizar su propia utilidad. La función de

utilidad individual tiene como únicos argumentos elementos de la dimensión subjetiva, que son controlables con limitaciones formales.

El individuo tiene un ingreso verdadero (Y), pero, como es unidimensional, es posible que vea por conveniente declarar ante la autoridad fiscal un ingreso menor (Y_R = ingreso reportado). El impuesto a pagar es una proporción fija (t) del ingreso reportado. La utilidad de este individuo es función única y exclusivamente del ingreso que obtenga después de haber pagado el impuesto. Existen dos posibilidades: el individuo reporta un ingreso menor al verdadero y no es descubierto por la renta con una probabilidad $(1-P)$ en cuyo caso su utilidad neta está dada por $U(Y-tY_R)$, o bien su evasión es descubierta con una probabilidad (P) y debe pagar el monto subreportado más una tasa de penalidad (α) . En este segundo caso su utilidad neta está dada por $U[Y-tY_R-(1+\alpha) \cdot t \cdot (Y-Y_R)]$.

Ahora bien, como el individuo no conoce *ex-ante* en cuál de los dos escenarios se encontrará efectivamente, el problema que enfrenta es el de maximizar el valor esperado de su utilidad (EU) que no es otra cosa que un promedio ponderado de los dos eventos considerados y sus respectivas probabilidades.

Formalmente, $\text{Max EU: } (1-P) \cdot U(Y-tY_R) + P \cdot U[Y-tY_R - (1+\alpha) \cdot t \cdot (Y-Y_R)]$ Donde claramente los parámetros P , t y α pueden ser entendidos como instituciones formales definidas por la autoridad fiscal o bien algún organismo político. El ingreso verdadero se considera como un dato conocido y, en consecuencia, la variable de control para el individuo es el ingreso reportado.

El dilema, entonces, es: ¿cuánto le conviene reportar al individuo? ¿Es mejor decir la verdad y reducir a cero la probabilidad de una penalidad? ¿Se puede mejorar la utilidad declarando un ingreso muy por debajo del verdadero? Si nos abstraemos de consideraciones morales, la respuesta es muy simple: depende de los parámetros o limitaciones formales y de la forma funcional de la utilidad.

Veamos, por ejemplo, cuál sería el ingreso óptimo reportado si suponemos que se auditan tres de cada diez declaraciones impositivas, la tasa impositiva es del 40% y la tasa de penalidad es del 100%, es decir por cada unidad monetaria evadida y detectada por el fisco, el individuo deberá pagar dos.

Por simplicidad, asumimos un ingreso verdadero de 1000 y una forma funcional de la utilidad dada por: $U = \ln Y$. Reemplazando estos datos en el problema de maximización y derivando EU con respecto a Y_R e igualando a cero, tal como establecen las condiciones de optimización de primer orden, encontramos que el *homoeconomicus* reportaría un ingreso de 400.

Con este conjunto de parámetros, la tasa de evasión tributaria es del 60%. Cabe aclarar que las condiciones de segundo orden también se cumplen, con lo que queda garantizado que, en este caso, lo recomendable para el individuo es mentirle al fisco en esa proporción.

Digamos ahora que la evasión tributaria es un “problema de acción colectiva” que conduce a la sociedad a una situación Pareto inferior, en la que el único beneficiado potencial es el evasor siempre y cuando éste no sea descubierto y los demás contribuyentes no sean también evasores. Es decir, si cada contribuyente transfiere al Estado parte de su utilidad para que éste produzca bienes públicos que elevan la utilidad social en un mayor grado que la fracción perdida por cada individuo, se puede alcanzar un Pareto óptimo. El problema es que, dado este conjunto de limitaciones formales, y dados los supuestos antropológicos arriba citados, existen incentivos individuales que provocan un resultado social sub-óptimo.

En otras palabras, es la antítesis de la predicción de la mano invisible de Adam Smith. ¿Qué hacer entonces? Muy simple. Tenemos claro cuál es el problema y cuáles son las herramientas con que contamos. Conocemos el fin y conocemos los medios. Una vez más nos ponemos el traje neoclásico, tomamos un jarabe de racionalidad instrumental, separamos fines y medios, leemos el manual de cómo funciona esa máquina que algunos llaman hombre y respondemos contundentemente: ¡podemos reducir la evasión tributaria cambiando los incentivos!, o, en palabras de North, debemos cambiar el marco institucional formal.

Por ejemplo, una alternativa práctica es castigar con más dureza al evasor. Es suficiente que los miembros de la sociedad encargados del diseño de normas formales, acuerden modificar la tasa de penalidad \cdot . La predicción establece que si se duplica esta tasa, el ingreso reportado sería 925. La tasa de evasión es ahora 7,5%. Un resultado sin duda fabuloso. Una segunda posibilidad sería aumentar la probabilidad de que un individuo sea auditado.

Nuevamente se cambian las normas formales que servirán como alicientes para corregir la conducta inapropiada de los contribuyentes. Si se contrata más personal en la dirección general de impuestos, o si se desarrollan procesos informáticos más eficientes, por ejemplo, de modo tal que el parámetro P suba de 0,3 a 0,4, el ingreso reportado sería 700. La tasa inicial de evasión de 60% se reduce a la mitad. Algunos economistas dirían que ésta no es una buena idea por los costos que generaría, otros contestarían que no es necesario gastar más recursos en elevar la probabilidad P , sino que es suficiente con enviar señales a los ingenuos contribuyentes de modo tal que estos la perciban como más alta. En esencia, ambas posturas mantienen el supuesto de un hombre con sólo una dimensión: la subjetiva.

Si se reduce la tasa impositiva t en un 10%, el ingreso reportado es de apenas 289 y la tasa de evasión aumenta a 71,1%. A diferencia de los dos casos anteriores, el efecto de este parámetro sobre la evasión, no está definido unívocamente. Pero ello no representa mayor problema pues basta con determinar cómo se relacionan tasa impositiva y tasa de evasión en el segmento de la función que se quiere analizar.

El modelo permite una serie de extensiones, se puede modificar para el caso de impuestos fijos, se le puede introducir nuevas expectativas, hacer endógena la probabilidad de ser auditado, e incluso se le puede añadir una tasa de descuento intertemporal y hacer un análisis dinámico, donde lo que se maximice sea el valor presente de flujos de ingresos esperados en un determinado horizonte de planificación. Se puede hacer mucho, se puede complejizar, pero, ¿realmente se estaría aportando al conocimiento científico con esto? Me parece que no. El pensamiento económico ya ha avanzado todo lo necesario en el terreno subjetivo y de las normas formales y, al notar que siguen existiendo importantes brechas entre sus precisas predicciones y la imprecisa y ambigua realidad, ¿qué estrategia ha elegido?, ¿pues seguir complejizando!, siempre obstinados en negar la dimensión objetiva y de las normas informales, o bien tratando de incorporarla en las funciones de utilidad como si se tratase de un valor intercambiable.

Sigo preguntando, ¿dónde está la cultura en este modelo o en cualquier otro?, ¿dónde están las limitaciones informales? Una vez más surgirá un economista matemático y me dirá ¿qué, acaso no lo ves?, está en la función de utilidad, se ha elegido $U = \ln Y$ en lugar de cualquier otra porque ésta es la que mejor refleja la cultura de esta sociedad. ¿Acaso no notas las valiosas propiedades que tiene esa función? Es cóncava, de modo tal que cuando realices la optimización, sabrás que el resultado

obtenido es un máximo. Al ser logarítmica puedes explicar fácilmente que la utilidad marginal del ingreso es suavemente decreciente y, más aun, si calculas la segunda derivada y obtienes el coeficiente de Arrow-Pratt sabrás que corresponde a una sociedad con individuos adversos al riesgo. Piénsalo bien, si quisieras aplicar este modelo a una sociedad con gente cuya cultura esté más próxima al riesgo, donde los habitantes son más osados, la función elegida sería convexa.

Continúo insatisfecho con esta respuesta. La función es elegida *ex-post*; en el mejor de los casos es un resultado de la observación de algún fenómeno, pero no es un medio adecuado para explicar la conducta del hombre. Entonces, sigo pensando, ¿qué sucede cuando los valores morales internos de una persona le indican que debe actuar de una determinada manera incluso aunque esto le produzca pérdida de valores materiales? Vendrá otro economista neoclásico y me dirá: es obvio. Si para un individuo es muy importante su moral, es lógico que se sienta muy mal consigo mismo cuando evade impuestos, esto implica que, para él, el castigo es más alto que la tasa de penalidad τ , por lo que basta con añadir una tasa de pérdida λ , en ambos términos de la función EU, ya que su conciencia le causará cierta ‘desutilidad’ aun cuando no sea descubierto evadiendo.

4. EL PROBLEMA DE LA RACIONALIDAD NEOCLÁSICA: ALGUNAS REFLEXIONES

Es evidente que la concepción de la acción humana en la cabeza de este economista aún está incompleta. Incluir la tasa λ , para que el modelo contemple valores morales, no es otra cosa que ponerle al esquema un burdo disfraz, es un intento desesperado y caprichoso de convertir un valor moral en conmensurable e intercambiable por uno material. Es asumir que el valor moral es buscado para aumentar la utilidad cuando en realidad el proceso es el inverso. El valor moral produce bienestar precisamente por el hecho de que no fue buscado con ese afán.

El valor moral es un valor en sí mismo. Sintetizando. Tenemos en las manos una teoría a la que le falta una pieza clave, y esa pieza no se puede añadir en el lenguaje de la actual teoría. ¿Significa entonces que debemos desechar años de investigaciones y empezar de nuevo? No. Simplemente que cada vez que se obtenga un resultado con la racionalidad instrumental, tengamos presente cuáles son las limitaciones que tiene y en qué ámbitos de la vida puede ser útil. Por ejemplo, todo el instrumental desarrollado por el pensamiento neoclásico explica muy bien el comportamiento de algunos mercados financieros, pero es muy pobre para explicar la conducta solidaria en comunidades indígenas.

El problema central de la racionalidad neoclásica es que se ha tomado atribuciones que no le corresponden. Quizás ahí está la explicación de por qué la ciencia económica ha progresado mucho menos que las ciencias exactas. Ese anhelo injustificado de parecerse tanto a la física, esa manía de razonar la acción humana desde la óptica del “mecanicismo newtoniano” y del “dualismo cartesiano”, le han hecho más daño que bien al pensamiento económico. Es preferible obtener conclusiones con cierto grado de ambigüedad y algo de imprecisión pero auténticas y útiles, que lograr resultados infinitesimalmente exactos pero falsos e incapaces de explicar algo, o capaces de explicarlo *a posteriori*.

Retomando el modelo de evasión tributaria, creo que puede existir cierto consenso en que la evasión es algo socialmente indeseable. En tal caso, la discusión ha estado solamente en el terreno de los medios. Para algunos, lo racional es cambiar los incentivos formales y para otros, como yo, no existe fuerza más poderosa que la convicción interna. Pero, como esa convicción no es sujeto de regulación ni se puede modificar con un decreto, el camino a seguir es reorganizar la sociedad de modo tal que los valores morales puedan surgir espontáneamente.

Debemos reconocer que las normas formales e informales se interrelacionan y se modifican entre sí en un grado mucho más elevado del que sospechábamos. Ahora bien, ¿qué sucede cuando no está claro cuáles son los fines?, ¿qué es lo que realmente nos interesa lograr a los economistas? Dado un fin, no importa cual, ¿se elige el camino más eficiente para alcanzarlo?, o, por el contrario, ¿se eligen simultáneamente fines y medios que nos conduzcan a la felicidad plena, al bienestar moral y material? Gary Becker parece tener muy clara su respuesta a esta pregunta. En uno de sus trabajos recientes titulado “Illegal Drugs and Crime”, ha demostrado con incuestionable elegancia y formalidad matemática que cuando la demanda por drogas es muy inelástica, es más eficiente legalizarlas y gravarlas con un impuesto, que prohibirlas.

El resultado final es que el consumo de drogas es el mismo en ambos casos, pero el área geométrica que representa las pérdidas de intermediación en un mercado ilegal podría convertirse en recaudación impositiva que se podría destinar a salud y educación. Luego extiende el análisis a otros terrenos del crimen. Lo que más llama mi atención es que en el debate académico, las observaciones que se le han hecho a esta visión es que la demanda no es constante y podría experimentar cierto

desplazamiento con la legalización, el posible surgimiento de carteles cuasi-monopólicos en la producción de drogas legales, cuestiones sobre la viabilidad política de esta propuesta, el riesgo de fijar muy alto el impuesto y ocasionar que surja un mercado negro de drogas “legales” pero de contrabando, etc. En fin, todas cuestiones del área estrictamente técnica, pero son pocas las voces que dicen que con esa lógica se puede terminar legalizando la prostitución infantil, la venta de órganos, la tenencia de armas de fuego, o el aborto, por dar algunos ejemplos.

5. LA EFECTIVIDAD DE LAS CONVICCIONES INTERNAS

Continuando con el hilo conductor de este trabajo: nada es más efectivo que la convicción interna. De nada sirve insistir en el diseño de normas formales o, en el caso que propone Becker, la anulación de una norma formal. Cuando una persona alcanza el equilibrio interno y ha resuelto sus necesidades objetivas y subjetivas plenamente, no existe necesidad de diseñar modelo alguno. No es preciso invertir horas en el cálculo infinitesimal, porque la persona caminará con firmeza por el sendero de la vida buena.

En gran parte de los modelos económicos se supone que el clima cultural en el que los hombres se relacionan es fijo e imperturbable. Por ello, parece más eficaz aunar esfuerzos en el ámbito formal y, si los resultados no son los previstos, decir que ello sucedió porque “se había elegido mal la función de utilidad” y, en poco tiempo, aparecerá un nuevo Nobel de Economía que nos traerá la “función de utilidad correcta” construida *a posteriori* y que sí ajusta. Este proceso se repite incansablemente y los ejemplos son incontables. En particular, me llama la atención el modelo de demanda por dinero de Sidrauski que fue desarrollado para explicar que la gente demandaba liquidez.

Este autor coloca el dinero en la función de utilidad como si se tratará de un bien *per se* y no como un medio para intercambiar por bienes. Seis o siete ecuaciones después obtiene la “brillante” conclusión de que la gente quiere dinero líquido. Pues claro, si ponemos “botas de potro” en cualquier función de utilidad, no importa cuanto demoremos en resolver la ecuación, siempre encontraremos que existe una demanda por “botas de potro”. Los modelos de inconsistencia dinámica estilo Barro-Gordon tienen también un fuerte componente de análisis institucional del lado formal. Son quizás el mejor ejemplo del uso de incentivos formales para el

control de la inflación. Lo llamativo es que países como Australia y Nueva Zelanda con normas formales muy distintas en este rubro, han convergido a tasas inflacionarias muy cercanas.

Hemos dedicado quizás demasiado tiempo al estudio del lado formal de la economía y de las cosas en general. Cuando cruzo una avenida y noto que un vehículo está próximo a atropellarme, mi primera reacción instintiva, a parte de la de acelerar el paso para evitar la tragedia es mirar el semáforo. ¿Por qué? La principal razón para no atropellar a otra persona debe ser el respeto por la vida, el deseo de no lastimar ni hacer daño a otros, pero en un instante así apelamos a una razón más bien de tipo formal: “la luz está en rojo y como estoy cruzando correctamente, no deberían atropellarme”. Si cometiese el error de cruzar cuando no corresponde, infringiendo una norma formal, ¿es motivo suficiente para justificar un atropellamiento? ¿A dónde nos está llevando tanta racionalidad instrumental?

6. OTROS EJEMPLOS

Una cierta compañía aérea habría calculado racionalmente que es más rentable correr el riesgo de tener accidentes e incurrir en el costo de pagar indemnizaciones a los familiares de las víctimas, que invertir fuertes sumas de dinero en desarrollar mecanismos de control y revisión de sus aviones para evitar los accidentes. ¿Cómo resolver esto? La opción formal sería introducir fuertes multas y regulaciones que induzcan a la compañía a ser más cuidadosa.

Pero, aun así, siempre hay un riesgo de que evadan estas leyes o sobornen a quien corresponda y el problema puede subsistir. En la concepción utilitarista la compañía toma mayores recaudos para no perder prestigio en el mercado y no porque le interese la vida de sus pasajeros. En cambio, si viviéramos en una sociedad con valores morales sólidos, la convicción interna de cada miembro de esta compañía lo llevaría a defender la vida de sus pasajeros a pesar de reducir sus utilidades. En la concepción kantiana, éste sería un acto moral porque se hace el bien a otros, sacrificando el beneficio personal. En la personalista, no es necesario que exista tal sacrificio. Se pueden tomar decisiones morales en la dimensión objetiva sin que dañen la dimensión subjetiva.

Pensemos en otra situación real. El señor Rubén Tapia encontró en el aeropuerto de Ezeiza un maletín con 10.300 pesos argentinos y lo devolvió. He comentado este acontecimiento con algunos colegas y las opiniones son diversas. Para algunos fue un imbécil, alguien que no sabe maximizar. Para otros sigue siendo un maximizador, porque estaba maximizando su imagen ante la sociedad al quedar como un ejemplo de honestidad. Otros en cambio me dijeron, ¿qué pasaría si en lugar de 10.300 la suma hubiese sido 500.000? Me parece que una vez más se comete el mismo error. Si hay convicción de qué es lo que una persona debe hacer no importa el monto, porque si importara sería como ponerle a un valor moral un precio en términos de un valor material. En mi opinión, actitudes como la del señor Tapia son un enorme aporte para mejorar la sociedad, porque los buenos valores de algún modo se transmiten, se contagian, se difunden y esa es una excelente forma para mejorar las instituciones informales.

En el ámbito del derecho, es muy frecuente encontrarnos con abogados expertos en detalles procedimentales, hábiles para explotar resquicios legales, y para encontrar interpretaciones convenientes a sus intereses, pero muy rara vez encontramos que estén interesados en defender la justicia, o luchar porque se respete el verdadero espíritu de las leyes. Lo que importa es lo formal, rara vez lo ético y lo justo.

7. CONCLUSIÓN

Para terminar, es cierto que valores morales y materiales nunca se pueden medir porque no existe una unidad común y, si existiese tal medida, el valor moral dejaría de serlo. Sin embargo, ello no significa que siempre estén enfrentados. Es posible una convivencia armónica dentro de cada persona y para una sociedad completa. También es posible que normas formales e informales o culturales se interrelacionen sin necesidad de tanta tensión. Al fin y al cabo, toda norma formal es resultado de la evolución de un conjunto de normas informales, y el conjunto de normas formales favorece las condiciones para que las normas informales cambien, aunque sea a un ritmo considerablemente más lento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Becker, G. S. (1978) *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago.

Becker, G.S (2007) “Illegal Drugs and Crime” Ponencia, Conference on Crime, Institutions and Policies, Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires.

Crespo, R. (2007), *Comparabilidad práctica y fines en la economía*, Seminario en Instituto Francisco de Vitoria, Madrid.

Doménech, M. (2000), “Racionalidad Ética en las Decisiones Empresariales”, *Revista empresa y humanismo*, Vol. 2, Nº. 2, pags. 411-438.

Miguens, J. E. (2007) “Nuevos temas éticos en la Ciencia Económica” en *Revista Cultura Económica (ex Revista Valores en la sociedad industrial)*, Centro de Estudios en Economía y Cultura, Universidad Católica de Argentina, Año XXV/ Nº 68, Mayo 2007.

North, D. (1993), *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Sen, A. (1994), *Sobre Ética y Economía*, Alianza Editorial, Madrid.

Videla, L. y Crespo, R. (2004) *Ética de los Negocios*, Ed. EDUCA, Buenos Aires.

Wallacher, J. (2003) “¿Despedida del *Homo Oeconomicus*?”. *Communio*, Año11, Nº2, Buenos Aires.