

AGOSTO 2011 • AÑO XXIX • Nº 80

Cultura Económica



*Economía,
Ética y Religión*

CENTRO DE ESTUDIOS EN ECONOMÍA Y CULTURA
UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA

Economía, ética y religión

Luego de varias décadas de su largamente anunciada “desaparición,” en los últimos años es posible verificar en el mundo entero un retorno de la religión, tanto en el ámbito de la vida privada como del debate público. Contradiendo la teoría de la secularización que sostenía el necesario proceso de decadencia del fenómeno religioso que seguirían todas las regiones del mundo que se adentraran en el proceso de modernización, estamos presenciando una búsqueda de parte de las personas pertenecientes a los más diversos grupos sociales, culturales y económicos, de un sentido religioso para sus vidas. En términos de una sociología de la religión, puede verificarse estadísticamente la creciente expansión de las creencias y prácticas religiosas de muchos sectores de la población de todos los países que hace no muchos años se declaraban agnósticos o ateos.

Por otro lado, al mismo tiempo en que fructifican todo tipo de creencias y prácticas religiosas o cuasi-religiosas de una variedad nunca antes vista, se da el fenómeno de la des-institucionalización de las grandes religiones tradicionales. En el caso de éstas últimas, presenciamos una cierta continuidad en la adhesión a algunas de las creencias, pero también un fuerte rechazo de una mayoría creciente a la aceptación completa de los dogmas de fe así como de un seguimiento de las prácticas litúrgicas y morales, derivadas de aquellos. Especialmente en Europa, y también, aunque en menor medida, en América Latina, la religión que posiblemente más está sufriendo este proceso es el Cristianismo, sobre todo en el ámbito de las Iglesias Protestantes tradicionales y de la Iglesia Católica. De este modo, el retorno de la religión no está exento de ambigüedades. Por un lado, el sentimiento y la búsqueda religiosa se han vuelto a encender, pero por otro, esta búsqueda presenta algunos caracteres que la asimilan en muchos casos al predominante estilo narcisista e individualista que tantos autores han descrito como característicos del individuo posmoderno.

Por otra parte, muchos analistas de la cultura y la sociedad contemporáneas, están llamando la atención acerca de los problemas que en los últimos años ha traído la des-institucionalización religiosa, especialmente en el ámbito de la política y de la economía. Dentro de esta última perspectiva llaman especialmente la atención los análisis realizados en el ámbito de la izquierda francesa. Para autores como Marcel Gauchet (*La Democracia contra sí misma*) y, últimamente, Emmanuel Todd (*Después de la democracia*), las dificultades tanto de la democracia como de la economía europea en los últimos años, se deben en buena medida al colapso en muchos lugares de las grandes instituciones religiosas tradicionales, en especial de la Iglesia Católica. Todd señala, por ejemplo, cómo la des-institucionalización del Catolicismo en regiones como Baviera, Renania, el norte de Italia, el norte de España o Irlanda, no sólo explican buena parte del deterioro de las culturas políticas de inspiración cristiana en esos países, sino también incluso la decadencia moral de las culturas políticas de signo socialista o liberal, las cuales, por oposición, se alimentaban sin embargo de aquella. Una vez desaparecidos los valores sagrados religiosos o éticos de los católicos,

sostiene Todd, también desaparecen los de los socialistas y liberales, confluyendo todos en un pragmatismo generalizado con consecuencias éticas desastrosas tanto para la política como para la economía. Entre la des-institucionalización religiosa, la des-institucionalización política y la actual crisis económica hay pues, para estos autores, una línea de continuidad.

Frente a esta situación aparecen así algunas propuestas que van en la línea de recrear la vida institucional de los deteriorados sistemas políticos y económicos por medio de una suerte de “re-institucionalización” ética e incluso religiosa. En tal sentido, en este número de *Cultura Económica*, editado en medio de una nueva fase crítica de la crisis global, presentamos un primer artículo de Luigi Pasinetti, en el que el mundialmente famoso economista italiano, discípulo de Keynes y autor del teorema económico que lleva su nombre, realiza un amplio recorrido histórico para mostrar la impotencia de la teoría económica convencional para dar cuenta de la transformación que enfrenta el mundo. Pasinetti revaloriza el papel del Cristianismo y, en especial, de la Iglesia Católica que, por medio de su Doctrina Social, ha sabido, en su opinión, dar cuenta y proporcionar un marco de orientación teórico-práctica de los pasados y presentes cambios económicos y sociales.

Por otra parte, presentamos también el trabajo de investigación de la historiadora económica italiana Daniela Parisi, el cual, en sintonía premonitrice con el recientemente publicado libro de Giorgio Agamben, *Altissima povertà, Regole monastiche e forme di vita*, se refiere a la orden franciscana como modelo para un nuevo tipo de institucionalidad económica y social. En este sentido, la autora – como otros analistas que realizaron investigaciones análogas de los sistemas institucionales de los benedictinos o de los jesuitas – analiza el valor económico-social de las antiguas formas disciplinares franciscanas como modo de contención y reconducción de las fuerzas económico-sociales hoy en estado de creciente ebullición y dispersión.

En tercer lugar, en esta misma línea, el trabajo del obispo auxiliar de Liubliana (Eslovenia) y especialista en ética empresarial, Anton Jamnik, nos presenta el estado actual de la discusión ética en el marketing, proponiéndonos ampliar la mirada. En su opinión, en una sociedad profundamente mercantilizada, es preciso llegar hasta las preguntas últimas vinculadas con la cultura y la religión para lograr una comprensión y una práctica éticamente transformadora en la actividad del marketing.

En cuarto lugar, publicamos un trabajo de Cecilia Díaz, profesora e investigadora del Instituto de Pensamiento Económico Latinoamericano de la Escuela de Economía de la Universidad Católica Argentina (fundado por el destacado investigador rumano-argentino Oreste Popescu), referido a las relaciones históricas entre economía y religión en los orígenes de la Universidad latinoamericana, más específicamente en México. Como fruto de una investigación documental, la autora demuestra cómo también nuestro continente colaboró de modo protagónico en el proceso de formación de un pensamiento económico escolástico con dimensión ética e interdisciplinaria sobre el cual, según la célebre tesis de Joseph Schumpeter, se formaría posteriormente gran parte del pensamiento económico de los clásicos y neoclásicos, aunque perdiendo buena parte de las cualidades del primero.

Finalmente ofrecemos a nuestros lectores un documento de 1985 – inédito en castellano – del Papa Benedicto XVI, por entonces Cardenal Ratzinger, sobre las relaciones entre la economía de mercado y la ética. En esta ponencia, presentada en un simposio en Roma sobre “Iglesia y economía en diálogo,” el actual Pontífice prefigura con llamativa claridad las causas de la actual crisis del sistema capitalista, vinculándolas sobre todo con la pérdida de sus bases éticas y religiosas, “fundamentales – en sus palabras – para el desarrollo de las estructuras políticas y las posibilidades económicas.”

C. H.

Economy, Ethics and Religion

After several decades of its long announced "disappearance", during the last years it is possible to verify a return of religion in the whole world, both in the spheres of private life and public debate. Contrary to the theory of secularization, that held the necessary process of decay of the religious phenomenon that would follow all the regions of the world going into the process of modernization, we are witnessing a search of religious meaning in life of people belonging to diverse social, cultural and economic groups. In terms of sociology of religion, it can be statistically verified a growing expansion of beliefs and religious practices of many sectors of the population of all the countries that, not many years ago, declared themselves agnostics or atheists.

On the other hand, at the same time that all sorts of religious or quasi-religious beliefs and practices of a variety not seen before prove fruitful, there is the phenomenon of de-institutionalization of the great traditional religions. In the case of the latter, we witness certain continuity in adhering to some beliefs, but also a strong rejection of a growing majority of the full acceptance of the dogma of faith, and of the liturgical and moral practices derived from the former. Especially in Europe, and also, to a lesser extent, in Latin America, Christianity is the religion that is possibly suffering more from this process, especially in the sphere of traditional Protestant Churches and the Catholic Church. Thus, the return of religion is not free of ambiguities. On the one hand, the sentiment and the religious quest has reignited, but on the other hand, this quest presents some characteristics that assimilate it often to the dominant narcissistic and individualistic style that many authors have described as characteristic of the postmodern individual.

Moreover, many analysts of contemporary culture and society are drawing attention to the problems that have been brought by the de-institutionalization of religion, especially in the realm of politics and the economy in recent years. Within this latter perspective, the analyses made in the area of the French left-wing are particularly striking. For authors such as Marcel Gauchet (*Democracy against itself*) and, more recently, Emmanuel Todd (*After Democracy*), the difficulties of both democracy and the European economy in recent years, are largely due to the collapse in many parts of the great traditional religious institutions, especially the Catholic Church. Todd notes, for example, how the de-institutionalization of Catholicism in regions such as Bavaria, Rhineland, northern Italy, northern Spain and Ireland, not only explain much of the deterioration of Christian-based political cultures in these countries, but also the moral decadence of the political cultures of socialist or liberal sign, which, although in opposition, they nevertheless depended on the former. Once Catholics' sacred religious or ethical values were missed, says Todd, the Socialists and Liberals' values disappeared as well. The result is a generalized pragmatism

that has disastrous ethical consequences both for politics and the economy. Between the de-institutionalization of religion, the political deinstitutionalization and the current economic crisis there is, for these authors, a continuity line.

Facing this situation, some proposals come forth that aim to recreate the institutional life of the deteriorated political and economic systems through a sort of ethical or even religious “re-institutionalization”. In this sense, in this issue of *Cultura Económica*, published in the midst of a new critical phase of the global crisis, we present an article by Luigi Pasinetti, in which the world famous Italian economist, Keynes’s disciple and author of the economic theorem that bears his name, draws a broad historical overview to show the impotence of conventional economic theory to account for the transformation that the world is facing. In this sense, he enhances the role of Christianity and, especially, of the Catholic Church, that through her Social Doctrine, has managed, in his opinion, to account and provide a theoretical and practical orientation framework of the past and present economic and social changes.

On the other hand, we also present the research work of the Italian economic historian Daniela Parisi, which, in prescient line with the recently published book of Giorgio Agamben, *Altissima Povertà, Regole monastiche e forme di vita*, refers to the Franciscan Order as model for a new type of economic and social institutional framework. In this sense, the author – as other analysts who conducted similar investigations of the institutional systems of the Benedictines or Jesuits – analyzes the social and economic value of the old Franciscan disciplinary forms as a way of restraint and redirection of social-economic forces today in state of increasing turmoil and dispersion.

In the third place, along the same line, the work of the auxiliary Bishop of Ljubljana (Slovenia) and specialist in business ethics, Anton Jamnik, presents the current state of the ethics’ discussion in marketing, proposing to extend the scope. In his opinion, in a deeply mercantile society, it is necessary to reach the ultimate questions related to culture and religion to gain an understanding and an ethically transformative practice in marketing activity.

Fourth, we publish a paper by Cecilia Díaz, professor and researcher at the Institute of Latin-American Economic Thought of the School of Economics of the Pontifical Catholic University of Argentina (founded by the Romanian-Argentinian leading researcher Oreste Popescu), referring to the historical relations between economy and religion in the origins of the Latin-American University, specifically in Mexico. As a result of documentary research, the author shows how our continent also collaborated, in a leading role, in the formation of a Scholastic Economic Thought with an ethical and interdisciplinary dimension on which, according to the famous thesis of Joseph Schumpeter, great part of the economic thought of the Classical and Neoclassical Schools was formed later, though losing much of the qualities of the former.

Finally we offer our readers a 1985 paper – unpublished in Spanish – by the Pope Benedict XVI, then Cardinal Ratzinger, about the relationships between market economics and ethics. In this paper, presented at a symposium in Rome on “Church and Economy in Dialogue”, the current Pontiff foreshadows with striking clarity the causes of the current crisis of the capitalist system, associated especially with the loss of its ethical and religious grounds, “fundamental – in his own words – for the development of the political structures and the economic possibilities”.

C.H.

Doctrina Social de la Iglesia y Teoría Económica: dos enfoques divergentes para un mundo en transformación

LUIGI PASINETTI

Revista Cultura Económica

Año XXIX • N° 80

Agosto 2011: 9-28

I. Introducción

Como teórico de la economía, y como atento lector de los documentos de la Doctrina Social de la Iglesia, siempre me hago dos preguntas, a veces inquietantes:

Primer interrogante: ¿por qué sólo a fines del siglo XIX (con la *Rerum Novarum*) la Iglesia Católica ha decidido intervenir en cuestiones socio-económicas, con un conjunto de pronunciamientos a los cuales se denomina “Doctrina Social de la Iglesia”? Incluso el excelente *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, que fue compilado y publicado hace algunos años por el Consejo Pontificio de la Justicia y de la Paz –un documento fundamental para quien quiera conocer el contenido de la Doctrina Social de la Iglesia– comienza haciendo referencia a la famosa Carta-Encíclica *Rerum Novarum* de León XIII (1891), cuyos temas fueron retomados 40 años después por *Quadragesimo Anno* de Pío XI. En aquella ocasión comenzó a hablarse de *Doctrina Social de la Iglesia*, una expresión que ha despertado alguna que otra vacilación, pero que ha sido retomada y mantenida en forma coherente. Existen numerosos documentos –cartas, mensajes, radiomensajes, admoniciones o consideraciones de carácter social en otros documentos pontificios, más específicamente espirituales o pastorales– y existen también cartas y documentos de las Conferencias Episcopales Nacionales. Cada documento relevante, al igual que la reciente Carta-Encíclica *Caritas in Veritate*, es puntualmente analizado en congresos y seminarios, como está sucediendo en el presente Simposio. Es

necesario admitir que el *corpus* doctrinal se ha vuelto sustancioso, especialmente después del Concilio Vaticano II y en los últimos decenios del Segundo Milenio. Entonces, ¿verdaderamente le tomó dos mil años a la Iglesia despertarse a la necesidad de intervenir con pronunciamientos sobre estos temas? ¿No ha sido un poco tarde? ¿O quizá nosotros no podemos comprender que antes no fueron necesarios tales pronunciamientos, o al menos no hasta fines del siglo XIX? ¿Y por qué precisamente a fines del siglo XIX?

Segundo interrogante: ¿Por qué, en la literatura, siempre se ha establecido una separación tan tajante entre la Doctrina Social de la Iglesia y la teoría económica usual?

La Doctrina Social de la Iglesia enuncia principios bastante precisos y detallados sobre problemas económico-sociales de evidente actualidad. Pero no se encuentran huellas de éstos en los manuales de economía. Por un lado, la teoría económica se inició mucho tiempo atrás y, en los últimos tres siglos, se ha desarrollado de modo relevante. Actualmente la *American Economic Association* sigue los pasos de los que considera como los principales aportes a la economía a través de una revista especial, el *Journal of Economic Literature* (JEL), en la cual se realiza una clasificación bien detallada de dichos aportes. En la misma no se hallan rastros de los problemas de naturaleza económico-social analizados en los documentos de la Doctrina Social de la Iglesia. Hay una voz (*A13, Relations of Economics to Social Value*) que podría ser utilizada en ese sentido. Pero raramente aparecen artículos que la recuerden. Se podría decir que para JEL, la

Doctrina Social de la Iglesia es prácticamente inexistente.

Por otro lado, en los documentos de Doctrina Social de la Iglesia, las referencias a la teoría económica nunca son explícitas. Se tiene la impresión de que se quiere ser muy cauto. Se dice expresamente, en varios documentos, que “la Iglesia no tiene modelos (económicos) para proponer”. Sin embargo, nos habla de cuestiones de ética social de manera clara y, en muchas ocasiones, de un modo prescriptivo, sin aplicar conceptos o esquemas que derivan de la teoría económica precedente. La Doctrina Social de la Iglesia se dirige al mundo en su complejidad, inspirada en conceptos, y sobre todo, en los eventos económicos y sociales concretos y de actualidad, pero sin referirse a ninguna teoría económica particular.

Esencialmente, pareciera que cada hilo conductor de las elaboraciones de la Doctrina Social de la Iglesia y la de la teoría económica, se despliegan de un modo paralelo, pero en forma separada. A veces parece, incluso, que evitan encontrarse, o molestarse mutuamente. A estas dos preguntas, que permanecen abiertas, me esforzaré por dar una respuesta en las páginas que siguen.

II. Premisas para una primera respuesta

Puede ser útil remitirse, así sea brevemente, a los primeros pasos del Cristianismo. Leamos los *Hechos de los Apóstoles* (ver *Hechos* 2:44-45 y 4:32-35 en Anexo 1).

Parece que la primera e inmediata respuesta de los cristianos al Evangelio fue la de formar una comunidad, en la cual cada uno ponía cuanto poseía “a los pies de los Apóstoles” para que fuesen distribuidos a cada uno según su “necesidad”. Una comunidad que hoy llamaríamos “comunista”, en el sentido propio de la palabra.

Pero una comunidad de este tipo, que sólo se basa en un comportamiento ‘cristiano’ voluntario de cada persona, no duró mucho tiempo, y la razón pronto quedó clara. Las relaciones sociales entre cristianos y/o no cristianos basadas en comportamientos estrictamente evangélicos, pero voluntarios y no controlados se dan raramente. Somos pecadores desde el principio (Salmo 51:7).

Las relaciones de carácter social se establecieron pronto en las comunidades cristianas, pero las soluciones no podían venir de un comportamiento altruista voluntario de *todos* los componentes individuales. En los mismos *Hechos*, pocas líneas más adelante, leemos una explicación de esto (léase *Hechos* 5:1-3). Los Apóstoles debían actuar pronto (*Hechos* 6:1-4). Éste último es un episodio muy significativo. En la comunidad cristiana, los Apóstoles debían “dedicarse a la oración y al ministerio de la palabra”. Pero no podían ignorar “el servicio de las mesas”. Surge entonces la necesidad de la construcción de *instituciones humanas* (imperfectas, modificables cuanto se desee, dependiendo del tiempo y del lugar). Parecía una división de tareas entre personas dedicadas a la dirección del Espíritu y “un grupo de sabios de buena reputación” a quienes se encomienda la administración del “servicio de las mesas”. Es cierto que, como nos dirá más tarde San Pablo, en sus estadías buscó siempre dedicar suficiente tiempo al trabajo material, para no tener que depender de la hospitalidad generosa de los fieles (1, *Tesalonienses* 2:9). Pero sabemos cuán extraordinario fue aquel hombre. Dando por descontado que sus fieles estaban *in caritate*, se concentraba en la tarea de difundir la *veritas* (*Efesios* 4:14-15) –expresión retomada por Benedicto XVI en dirección inversa.

Pero la imagen ya más madura del comportamiento de los primeros cristianos, insertos en una sociedad civil hostil nos viene de aquella bella escritura patrística *A Diogneto*, probablemente de fines de siglo II, donde el autor, aún desconocido, cristiano alejandrino, describe a Diogneto –claramente una persona de autoridad y culta– cómo se comportaban los cristianos *en el mundo* en el cual vivían (léase *A Diogneto*, V, en Anexo I). ¡Qué maravillosa exposición del comportamiento de los cristianos surge de este estupendo documento!

Este aspecto es singularmente apropiado para nuestro tema. La identidad de los cristianos se describe como *no distinta* de aquella de los otros ciudadanos –una identidad que hoy diríamos *laica* (en el sentido etimológico “del pueblo”). Sin embargo, se distinguían por su ética y el espíritu con el que tenían la intención de animar al mundo.

Los cristianos, entonces, colaboran; deben colaborar con el mundo en que viven, a fin

de construir en forma efectiva las *instituciones* de la sociedad en la cual viven, del mismo modo que los otros ciudadanos, si bien con otra visión de ética personal, sostenida como valor por la dignidad de la persona humana, para el beneficio de todos -diríamos hoy, para el bien común.

Siendo generosos, sería tentador decir que esta actitud de los cristianos, en su participación con los no-cristianos en la construcción del mundo en el cual vivían y sobre la función de los cristianos *en el mundo*, podría considerarse apropiada no sólo en los inicios del Cristianismo, sino para todos los tiempos subsiguientes. Una participación activa en el trabajo *en el mundo* (aún cuando, como cristianos, no *del mundo*) bien podría parecer una guía apropiada para ejercer todas las funciones, profesiones, artes, en colaboración con todos los otros ciudadanos, con el compromiso propio de cada persona que trabaja y se fatiga con el “sudor de su propia frente”, para contribuir a la construcción de la sociedad.

Los albores del cristianismo parecen insertarse, de este modo, en la evolución de las civilizaciones orientales y egipcia de aquel tiempo, y luego de la helénica y la romana, cuando éstas habían llegado al ápice de su esplendor, con sus contribuciones a la evolución de las civilizaciones antiguas y de sus organizaciones jurídicas, económicas y sociales.

En los inicios, entonces, completando aquel fenómeno religioso y cultural extraordinario que ha sido el Judaísmo, el Cristianismo llegó a tener contacto y a tomar ventaja o enfrentarse con las culturas helénica y romana existentes. Se insertaba en un complejo cuadro institucional *ya existente*, con el cual debía mezclarse y al cual debía contribuir. No era del exterior que venían las Cosas Nuevas. La *Cosa Nueva*, y maravillosa, venía del interior; y era el Cristianismo.

III. Una visión caleidoscópica de hechos precedentes

Mi profesión de “economista” me induce a observar, así sea brevemente, todavía más profundamente, para responder mejor a las cuestiones varias que surgieron en las

páginas anteriores. Hoy se habla mucho de “globalización”, y eso me hace pensar que este acontecimiento debe necesariamente haber procedido de un fenómeno de “dispersión”, en muchos aspectos inverso al primero.

Los antropólogos modernos retrotraen el surgimiento del *homo sapiens* (o más precisamente del *homo sapiens sapiens*) a un período de varias decenas de miles de años atrás. Y, contrariamente a sus expectativas iniciales, es casi unánime el acuerdo entre ellos en que la humanidad entera ha tenido origen en una única mujer y un único hombre¹. Es así que el primer fenómeno de *globalización* que se produjo en nuestra historia remota, ha sido la ocupación de todo el globo terrestre por parte de la especie humana.

La actividad “económica” de los primeros hombres no podía ser sino la caza y la pesca. Estas actividades requieren territorio; de hecho, a medida que la población aumenta, requieren siempre mayor territorio. Los primeros decenios de miles de años de nuestra prehistoria deben entonces haberse caracterizado por la necesidad de buscar siempre nuevas tierras, lo cual condujo, obviamente, a la difusión del *homo sapiens* en todo el planeta².

En este proceso de ocupación del globo terrestre, el género humano inevitablemente se ha esparcido y fragmentado en muchas comunidades que han perdido contacto unas con otras a medida que se fueron alejando. Debido al hecho de haber quedado separadas e incomunicadas por milenios, cada una ha desarrollado hábitos, culturas y lenguajes propios y distintos (la Torre de Babel es la alegoría mítica de esto). Evidentemente, algún tipo de comunicación existió entre las poblaciones antiguas no demasiado lejanas, transformándose unas veces en guerras devastadoras y otras, en el intercambio pacífico de bienes varios –una primitiva actividad económica comercial.

Pero el planeta terrestre no es infinito. Después de una primera larga fase de “globalización” demográfica (en el sentido de ocupación de todo el globo terrestre) y de contemporánea “dispersión” (en el sentido de pérdida de comunicación debido a la distancia), se presenta para cada comunidad humana, una fase totalmente nueva y dramática: o la destrucción (cruenta y dolorosa) de

cualquier población vecina o el pasaje a un modo radicalmente nuevo de organización y producción. Ambas alternativas, en tiempos y lugares distintos, presumiblemente, han ocurrido.

De la prehistoria (así haya durado decenas de milenios) sabemos obviamente poquísimos. Pero podemos imaginar que, hasta un cierto punto, deben haber existido períodos en los cuales la combinación de la presión demográfica y del genio humano condujeron a invenciones y descubrimientos decisivos para el progreso de los pueblos primitivos, si se piensa en la utilización del fuego, en el descubrimiento de la rueda, en la invención de la moneda, que ha facilitado enormemente los intercambios; y sobre todo, en la invención de la escritura, que hizo posible la transmisión de los conocimientos adquiridos a las próximas generaciones. A nosotros, que ahora estamos en posición de escrutar la historia desde lejos en el tiempo, la escritura nos ha mostrado el fin de la prehistoria y el inicio de la “historia” verdadera, con la posibilidad de darnos cuenta de la riqueza y de la diversidad de los complejos procesos de formación de las diferentes culturas, lenguajes, instituciones políticas y legislativas, expresiones artísticas, literarias y religiosas.

Desde un punto de vista más restringido, económico, sabemos ahora con suficiente evidencia, que en Oriente Medio, probablemente entre el Tigris y el Eúfrates cerca de 8.000/10.000 años atrás, tuvo lugar el primer evento económico decisivo para la evolución histórico-social de toda la humanidad –aquel que los historiadores económicos han llamado la *Revolución agrícola*. Sus características principales fueron el inicio del cultivo de la tierra, la domesticación de los animales, el uso de energía animal y atmosférica (hidráulica y eólica) para el desarrollo de las actividades productivas. La *Revolución agrícola* unió cada vez más al pueblo con el territorio y con actividades de *inversión* en obras a largo plazo (canales, acueductos, refugios, viviendas, así como templos y monumentos maravillosos). De estos hechos se derivan consecuencias de relevancia verdaderamente trascendental.

La *Revolución agrícola* logró generar progresivamente, como la historia enseña, un delicado equilibrio global entre poblaciones y tierras (y mares) donde vivía el hombre,

dando identidad específica a las civilizaciones maravillosas que constituyeron la riqueza cultural del mundo antiguo.

Es interesante notar, en el Cuadro 1 incluido más adelante, que durante aproximadamente 10 milenios – es decir, desde el inicio de la *Revolución agrícola* hasta el 1400 / 1500- la población global del mundo, según las estimaciones más razonables que ha podido alcanzar la obra de los historiadores de la economía (Véase Cipolla, 1978, Livi Bacci, 1998) ha aumentado muy lentamente. En varias partes del mundo antiguo, los períodos de prosperidad alternaban con períodos de hambrunas, epidemias y guerras. Cada generación ha hecho su contribución. Sin embargo, “a nuestros ojos”, las generaciones no han podido gozar de gran desarrollo económico, al menos en los términos en que lo entendemos hoy. En un arco de 10.000 años, cada generación debe haber tenido, sustancialmente, la impresión de un mundo “económico”, como diríamos hoy, que se repetía en círculo en un (casi) estatismo, aunque se caracterizaba por el genio de personalidades individuales y de civilizaciones excepcionales y, naturalmente, en un punto del tiempo bien definido, sin el conocimiento y en la indiferencia casi total, de aquel evento único, extraordinario y que trasciende el tiempo, que fue el nacimiento de Jesucristo –*Año Cero*, como (¿providencialmente?) luego fue llamado.

IV. El procedimiento para otro acontecimiento histórico epocal

Jesucristo no ha venido a investigar la riqueza de las naciones (como lo hizo Adam Smith, dos milenios más tarde).

Desde un punto de vista estrictamente económico, pese a la decadencia del mundo helénico y del Imperio Romano, las invasiones bárbaras, las guerras, la destrucción, (así como también la continuación de los sucesores del líder de los Apóstoles, la propagación de los movimientos monástico y místico, y muchos otros eventos), durante siglos el panorama general de la vida económica no se alejó mucho de aquel ambiente en general, surgido originalmente de la “*revolución agrícola*”, y que tal vez en ese *año cero* haya alcanzado su cenit.

Dentro del mundo político-económico, en el largo período dominado por las actividades agrícolas, no hubo en efecto, oposiciones radicales. Existieron, naturalmente, tensiones y conflictos entre las *elites* debido a las líneas políticas de los gobernantes. Se produjo un desarrollo de los teólogos morales, especialmente en algunas cuestiones específicas - por ejemplo, los derechos de propiedad, la justicia conmutativa (el precio justo), la usura (o interés) sobre los préstamos, la soberanía en la emisión de moneda, entre otros.

Los economistas que han investigado estos siglos se han impresionado y fascinado particularmente por el florecimiento de la actividad comercial, estimulado por el surgimiento de las Repúblicas Marítimas en la primera parte del nuevo milenio. Sin embargo, incluso este notable conjunto de actividades (en la fase que puede definirse como “del comercio”) se superpone y se inserta sin causar demasiado daño en las instituciones existentes (como habrá ocasión de mencionar más adelante).

Las cosas han cambiado repentinamente en un tiempo mucho más cercano al nuestro. Algo nuevo, de hecho algo muy nuevo, ha ocurrido desde el Renacimiento en adelante, cuando se asistió a la aproximación y luego a la manifestación de un segundo gran acontecimiento económico y social: lo que los historiadores han llamado la *Revolución Industrial*. Un hecho de esta magnitud no ocurría desde aquel hecho de la antigüedad al cual hemos dado el nombre de *Revolución Agrícola*. Un segundo hecho de dimensiones verdaderamente históricas estaba ocurriendo: la *Revolución Industrial*.

V. La “Revolución Industrial”

No puede haber ninguna duda: la Revolución Industrial caracteriza a la época en que vivimos desde hace dos siglos, y todavía no somos concientes. En términos estrictamente económicos, hay tres aspectos claves que, de acuerdo con la simple clasificación de Roy Harrod (en su *Hacia una Economía Dinámica*), pueden sintéticamente identificarse como: crecimiento de la población, acumulación de capital y progreso técnico (y sobre todo su difusión). He hecho una lista del orden en el

cual los economistas los han apreciado y han comenzado a examinarlos, pensando que se habían generado en ese mismo orden, pero no es así. Será bueno para nuestros propósitos, partir del tercero, que fue el que se percibió con menor conciencia.

La revolución industrial coincidió con el inicio de la era de la ciencia y de la técnica, que trajo un enorme desarrollo de las comunicaciones, como consecuencia del paso del uso de la fuente de energía propia de la época agrícola -animal y humana - a las múltiples fuentes de energía de la era industrial. Desde finales del siglo XVIII, con una rapidez sin precedentes, en un arco de dos siglos se asistió al descubrimiento de la máquina de vapor, que revolucionó las comunicaciones terrestres y marítimas; del motor de combustión interna, que determinó la transición de los caballos y los carruajes a los automóviles y aviones; de la electricidad y los motores eléctricos, que desde entonces han comenzado a mover una gama diversa y creciente de máquinas, los motores a reacción, que mejoraron y expandieron las comunicaciones y el transporte intercontinental y además han dado inicio a los viajes en el espacio. En el campo de la comunicación de la información, aparecieron con gran velocidad el telégrafo, el teléfono, la radio, la televisión, el fax, y la red electrónica (Internet). Paralelamente, el desarrollo de la química llevó a la producción de materiales completamente nuevos y desconocidos. Por último haré una muy breve pero importante mención sobre la poderosa aparición de la energía nuclear, que por primera vez hizo emerger en la historia de la humanidad una responsabilidad verdaderamente “global”. Todo esto se percibió con lentitud y dificultad en el transcurso de los últimos dos siglos, pero el impacto ha sido impresionante.

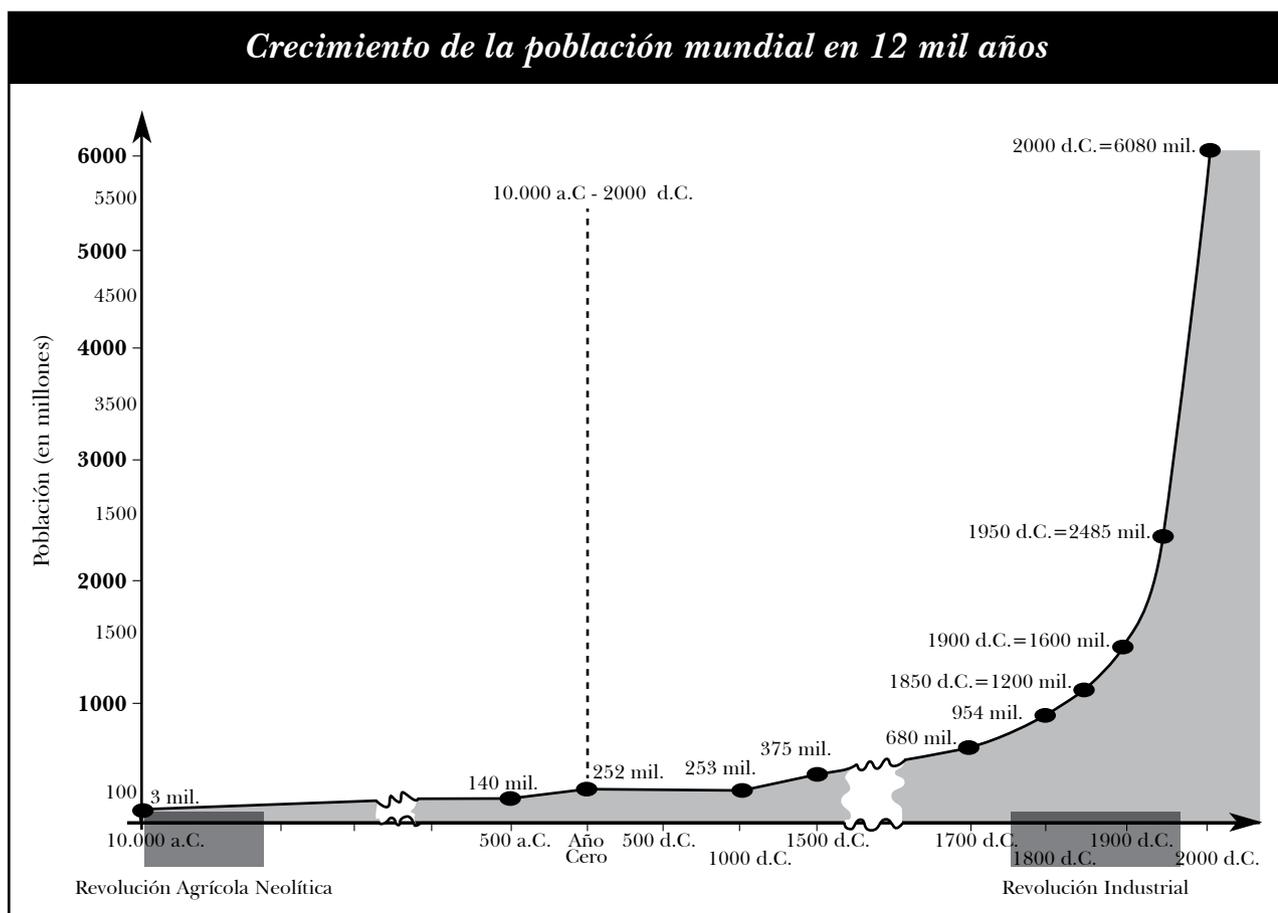
El contragolpe macroscópico más sorprendente de la nueva era, que se percibió rápidamente, fue el aumento de la población. Este fue el primer factor a ser planteado por los economistas. Fue citado como la causa de todo lo demás, cuando era exactamente lo contrario: es decir, el efecto de los otros dos. Sin embargo, la razón es fácilmente comprensible. Después de la ya mencionada casi estacionariedad de 10 milenios, la población mundial, a partir del 1500, comenzó a crecer

en modo sorprendente. En sólo dos siglos, es decir, desde 1500 hasta principios de 1700, casi se ha reduplicado (pasando de 375 a 680 millones). Pero el fenómeno más sorprendente ocurrió después de 1700. En poco más de un siglo se produjo una segunda reduplicación. Desde entonces, la población mundial hizo eclosión. A principios de 1900, superaba los mil millones y medio. En el siglo que acaba de terminar, con el paso al tercer milenio, se han alcanzado y superado los 6 mil millones. En tres siglos, ise ha multiplicado casi diez veces!

Fue un economista inglés, Robert Malthus, quien a finales de 1700, (Malthus, 1798) lanzó su alarmante advertencia. El razonamiento era crudo, pero atractivo en su sencillez. ¿De dónde vendrían los medios de subsistencia para este crecimiento? Como sabemos, los hechos que continuaron fueron muy diferentes (y mucho más complicados) respecto a lo que Malthus temía, de modo que no es necesario brindar aquí otros pronósticos, a pesar de que nuestros demógrafos más respetados (en sus relaciones con las organizaciones

internacionales) hablan corrientemente en términos de decenas de miles de millones de personas antes de finales de este siglo.

En cualquier caso, el hallazgo aún más llamativo y sorprendente para un economista, es que si nos limitamos a ver el producto bruto mundial en términos agregados - incluso teniendo en cuenta que hay diferentes maneras de medirlo - el resultado extraordinario y que es igual desde los tiempos de Malthus, no sólo va a la zaga de la población, sino que sorprendentemente ha aumentado mucho más que la población misma. ¡El ingreso global mundial se ha multiplicado más de diez veces! Sin embargo - y esta es la contradicción dramática - trágicamente la distribución no es uniforme de un país a otro. El hecho desconcertante es que, si bien el crecimiento demográfico es un fenómeno "global", en el sentido de que fue así en todas partes del mundo, por otra parte, el aumento del producto bruto mundial por persona (el ingreso per cápita) no lo ha acompañado, ya que la *distribución* de los aumentos del ingreso



entre las distintas poblaciones del mundo ha demostrado ser terriblemente desigual. ¿Qué ha sucedido?

El desarrollo económico de la era industrial tiene una tendencia a crecer de forma exponencial. En términos económicos, algunos países han despegado a principios de la *Revolución Industrial*, otros comenzaron a despegar con algunas décadas de retraso, otros un siglo más tarde, otros están despegando en la actualidad, otros no han despegado en absoluto y, con una persistente y fuerte presión demográfica, están caminando al borde de la desesperación y del hambre³.

Hay que añadir que la dimensión macroscópica de estos fenómenos ha llegado a invertir completamente el sentido de la relación entre población, territorio, y producción nacional. La Tierra, planeta aparentemente ilimitado y abierto a la ocupación y a la explotación, ha pasado a ser relativamente pequeño en relación a la población. Se convirtió en un recurso precioso que necesita de la conservación y protección, por parte de todos, y con referencia al mundo entero. Estamos reconociendo *los peligros* que puede ocasionar la humanidad en su conjunto, numerosa y tecnológicamente avanzada. Por no decir que, en el peor de los casos, en la era de la energía nuclear, surge por primera vez en la historia, la posibilidad aterradora de una casi instantánea autodestrucción!

En un momento en el cual la *Revolución Industrial*, un acontecimiento social histórico sin precedentes, ha permitido el crecimiento de la humanidad a un tamaño inimaginable pocos siglos atrás, la raza humana al mismo tiempo se ha reducido, y de alguna manera, ha anulado las separaciones y distancias (materiales y virtuales), permitiéndose afrontar o echar un vistazo (o tal vez – esperamos que no – sólo a soñar) a aquella conciencia de la unidad de la humanidad, que en el grupo étnico inicial era por definición intrínseca. Sin embargo, la intervención, dispersión y fragmentación, articulada en miles de años, generaron un gran desequilibrio y desproporciones enormes y multiformes, que complicaron y entorpecieron los ideales procesos de re-consolidación, en forma inversa a la fragmentación que tuvo lugar durante milenios, debido a la gran escala en que debió haberse llevado a cabo.

El fenómeno llamado elípticamente

globalización, no es homogéneo. Los efectos sobre la población son, sin duda y rápidamente, “globalizados”, pero no así la distribución de recursos. La globalización parece presentar, de manera dramática, la necesidad urgente de recuperar la unidad ideal, que se ha perdido con el tiempo, sin que podamos obviamente pretender que esa sea también la clave de la solución. No hay que hacerse ilusiones: las soluciones las debemos encontrar, como siempre, con el bíblico “sudor de nuestra frente”.

VI. El Capital

Vale la pena detenerse a mirar la parte restante de la dinámica económica. Es un tema bastante difícil de tratar, pero sí es bastante característico de la *Revolución Industrial*. Durante milenios, desde la *revolución agrícola*, la humanidad ha producido los bienes que le eran necesarios, empleando mano de obra y recursos naturales (principalmente el cultivo de la tierra y minerales). Pero a finales del siglo XVIII, un nuevo factor de producción apareció en la escena mundial: el capital. Como sabemos, el capital físico, que es lo que aquí interesa, es un nombre que representa el conjunto colectivo de los bienes materiales que se utilizan como instrumentos - junto con la mano de obra y los recursos naturales - para obtener ya sea bienes finales, ya sea otros bienes de capital que deben ser sustituidos periódicamente.

La transformación capitalista de la producción se produjo gracias a la invención y propagación de las máquinas, ya no accionadas por fuerza humana o animal, sino por una serie de nuevas fuentes de energía que han sido y siguen siendo desarrolladas mediante un proceso acumulativo en una variedad de fuentes y calidades. Esto ha provocado un enorme aumento de la producción global. El hecho es, sin embargo, que esto no fue acompañado por una justa o razonable distribución de los beneficios derivados de ella. Sin lugar a dudas, hoy en día, considerando la apertura a la industrialización, el aumento de la riqueza se concentró en manos de pequeños grupos de personas – los capitalistas – que organizaron el proceso de producción en las fábricas, es decir, en construcciones físicas nuevas. El

surgimiento del sistema de organización de la fábrica implicó un cambio radical que escapó a la atención inmediata, pero que afectó no sólo meramente a los procesos de producción, sino también a las relaciones sociales, penetrando en el interior de las familias. Esta es la diferencia respecto de la “fase del comercio”. Para el “proletariado”, que no tenía nada más allá de la posibilidad de ofrecer su trabajo, esto significó una separación del lugar de trabajo de aquel donde se encontraban sus familias, con la obligación de salir de casa para ir a las fábricas - que se convirtieron en el símbolo de la nueva era - con horarios rígidos, predeterminados, en posición subordinada, al menos en las primeras etapas, con turnos de trabajo muy largos, mientras que la competencia del mercado mantenía los salarios al borde de la subsistencia. Esto dió lugar a la formación de distintas clases sociales - los capitalistas y los trabajadores - que generó el conflicto entre “Capital y Trabajo”, que caracterizó a los países en proceso de industrialización en todo el XIX y buena parte del siglo XX. Para el funcionamiento de este proceso, las economías de libre comercio se transformaron en economías *capitalistas* (en términos de producción con trabajo y de bienes instrumentales⁴).

Tomó algún tiempo comprender las implicancias institucionales realmente llamativas de estos cambios. En otros estudios he demostrado (Véase Pasinetti 1983 y Pasinetti 2004, más divulgado) en términos analíticos, el impacto diverso en el sistema económico en su conjunto, que los bienes de capital tienen respecto de los bienes de consumo. En pocas palabras, en el caso de los bienes de consumo, el sistema económico no sufre ninguna consecuencia por el modo en que éstos se utilizan. Los propietarios de los bienes de consumo son libres de tomar cualquier decisión que deseen. Los bienes de consumo pueden ser consumidos por entero, se pueden apartar para el consumo futuro, pueden ser vendidos o cedidos, e incluso destruidos sin ningún efecto sobre el funcionamiento eficaz del sistema económico. ¡No es así en el caso de los bienes de capital! Los bienes de capital *deben* mantenerse, se deben utilizar en el proceso de producción a lo largo de toda su vida física útil, entonces, deben ser enteramente sustituidos, como medios de

producción, de lo contrario ¡todo el proceso de producción se detiene! Es importante tener en cuenta que la existencia, y por lo tanto la acumulación de capital físico es una necesidad absoluta en el proceso de producción de las economías industrializadas. Sin capital físico no pueden existir los correspondientes puestos de trabajo para los trabajadores. Trabajo y capital son entonces complementarios (aunque con ciertas - limitadas - posibilidades de sustitución, sin embargo pertinentes casi exclusivamente en el largo plazo).

Esto significa que los bienes de capital - a diferencia de los bienes de consumo - cumplen una función *relevante para la sociedad en su conjunto*: proporcionan puestos de trabajo y así desempeñan una función *social*. Por esta razón, el capital y el trabajo no pueden ser puestos en el mismo plano. No juegan un papel simétrico. Detrás del capital hay una forma particular de utilizar el ingreso en exceso con respecto al consumo. ¡Detrás del trabajo están los seres humanos y sus familias!

En este punto surge inmediatamente un problema delicado. Una breve reflexión convencerá a cualquiera de que el punto crítico que se plantea concierne a la *propiedad* de los medios de producción. Mientras que no existen dificultades en producir argumentos a favor de la propiedad privada de los bienes de consumo, la propiedad privada de los medios de producción es un tema más polémico, simplemente porque, en un sistema industrial, todas las decisiones sobre el uso de los bienes de capital tienen consecuencias que *afectan a la sociedad en su conjunto*. El problema es todavía más áspero y complejo a nivel institucional. En una sociedad libre, la fuente de la propiedad de los bienes de capital y la fuente de la propiedad de los bienes de consumo parece ser la misma. Si creemos legítimo que cada persona decida disponer de sus ahorros en la forma en que prefiera, o acumularlos, por ejemplo, en forma de lingotes de oro, ¿por qué se debería objetar o interferir su acumulación en forma de bienes de capital? Una respuesta clara y no controvertida a esta cuestión -que por lo general surge de un problema institucional típicamente *nuevo*, generado por la *Revolución Industrial*- aún no fue hallada.

La conclusión de esta breve digresión es, en efecto, crítica. El estatus *social* especial

de los bienes de capital – ¡una *cosa nueva* de la era industrial! – ha planteado la cuestión de cómo ejercer los derechos de propiedad sobre un factor de producción que tiene una *función social* para llevar a cabo. El punto desconcertante es que, desde el inicio de la *Revolución Industrial*, cuando el problema del capital como un factor de producción se presentó por primera vez, este problema institucional ha permanecido prácticamente *irresuelto*.

VII. Los economistas ‘clásicos’

Debemos reconocer a los principales economistas, que dominaron la escena de finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, el haber percibido con bastante antelación la necesidad de un cambio drástico de paradigma económico (de las economías basadas en los “intercambios comerciales” a aquellas basadas en la “industria”). Es interesante que los economistas franceses (los fisiócratas) y británicos (especialmente Adam Smith, David Ricardo, Robert Malthus) hayan percibido muy bien la importancia de los hechos descriptos anteriormente, aunque en orden inverso, empezando por el aumento de la población. No se les escapó la fuerte relevancia del nuevo factor de producción (el capital, con la introducción de las máquinas), mientras que hubo una subestimación casi completa de la potencialidad del progreso técnico.

Ya en la segunda mitad del siglo XVIII, en Francia, la Fisiocracia, que vino a superar a la escuela precedente (el Mercantilismo), concentró su atención no tanto en el “comercio” sino en la *producción* y – muy comprensiblemente en el siglo XVIII – en la producción agrícola, que se consideraba como la verdadera fuente de la riqueza de una nación. A los fisiócratas es a quienes debemos la primera representación (la famosa *Tableau Économique* de François Quesnay) de la circulación de las mercaderías en un sistema económico. El avance significativo que se hizo con este *Tableau*, consistía no sólo en un intento de presentar un análisis cuantitativo, sino también en el cambio que se introdujo en el concepto mismo de *riqueza*. Este último ya no era concebido en términos de apropiación de recursos naturales, y en particular de metales

preciosos (todos conceptos-fondo o *stock*, tan apreciados por el mercantilismo), sino en términos de producto neto anual de toda la economía, el *produit net* de Quesnay– un concepto-flujo.

Las innovaciones analíticas introducidas por la fisiocracia fueron aprehendidas rápidamente por los economistas clásicos británicos. A la idea (de Quesnay) de una producción agrícola que generara un excedente por encima de la subsistencia y de la reintegración de los medios de producción, Adam Smith añadió la producción industrial. Destacando como elementos esenciales, “el arte, la destreza y la inteligencia [*skill, dexterity and judgement*] con las cuales se practica el trabajo cualquiera sean las condiciones particulares del suelo, del clima y de la extensión del territorio de una determinada nación” (Smith, 1976: 10). Smith identificó aquellas que hoy consideramos que son las fuerzas que determinan el crecimiento de la *productividad laboral* como la causa fundamental de la riqueza de las naciones. Esta riqueza, según Smith, podría obtenerse gracias a la especialización y la división del trabajo, *independientemente* de la asignación de los escasos recursos naturales. Definidos estos elementos de base, extraordinariamente adecuados a la nueva era industrial, Smith no fue más allá, creyendo que podía indicar las *instituciones* económicas ya existentes como las adecuadas para garantizar la convergencia de los precios del mercado y de las cantidades producidas hacia sus “niveles naturales”, es decir, basado en el libre comercio entre los individuos, en competencia entre sí y que tienden a buscar el propio interés en un marco institucional supuesto como ordenado y bien regulado. Ricardo enriqueció el análisis de Smith en varias direcciones: sentó las bases para una teoría objetiva del valor y de la distribución del ingreso y desarrolló un “principio de costos comparativos”, que aún hoy los manuales de economía ponen en la base de la teoría del comercio internacional. En general, los clásicos alcanzaron un conjunto de intuiciones geniales y dieron inicio -pero fueron sólo el inicio – a investigaciones sobre las bases objetivas de las economías industriales.

En cambio, donde se manifestó su desafortunada incapacidad, fue en el no darse cuenta de cómo las mismas instituciones de la sociedad llegarían a ser profundamente

influenciadas por las nuevas características de la “fase industrial” -contrariamente a lo que había sucedido en la “fase del comercio” anterior. Pensaron que era natural aceptar las instituciones existentes como si fueran las más apropiadas. Intuyeron el cambio de paradigma pero no la necesidad de ajustar la estructura institucional completa. Esto tuvo efectos desastrosos en sus doctrinas.

La aparición de Karl Marx en el escenario del debate económico puso de relieve sus limitaciones en forma dramática. En el plano más específico del análisis económico, Marx heredó los elementos fundamentales de la teoría económica clásica. Él fue capaz de moverse con una facilidad asombrosa dentro del paradigma económico de la “producción” que los clásicos habían intuido y puesto en la base de sus investigaciones.

A diferencia de los clásicos, sin embargo, Marx no se arriesgó con las dificultades analíticas del nuevo paradigma, las dejó de lado y concentró la mayor parte de su análisis en la denuncia de las deficiencias de lo que podríamos llamar el aspecto institucional de la investigación económica (y social). Puso en primer plano los problemas sociales de la nueva era, denunciando sin piedad e incondicionalmente a todas las instituciones existentes (capitalistas). Dado que no estaba en condiciones de proponer alternativas a nivel analítico, se dirigió directamente a las conclusiones finales extremas de sus argumentos, centrándose en una revolución radical de todo el orden social. Marx comprendió con singular intuición las profundas implicancias *institucionales* de la nueva era industrial, que los economistas clásicos no fueron capaces de comprender. La “fase de la industria” a diferencia de la anterior “fase del comercio”, requería cambios profundos en las *instituciones* sociales. Reelaborando los conceptos heredados de los clásicos, Marx destruyó sus “inocentes” conclusiones y se esforzó por reformularlas en forma coherente con sus propias intenciones revolucionarias. Lo que hubiera sido realmente necesario era una *teoría* económica renovada, pero no fue ese el rumbo en que Marx se encaminó. Invocó y presionó por una revolución radical en la realidad práctica, sin introducir al mismo tiempo mejoras constructivas en la teoría económica que los economistas clásicos solamente

habían intuido. Desde este punto de vista, su trabajo resultó terriblemente destructivo, aunque sería un grave error subestimar su crítica a las instituciones existentes. Desde entonces, la construcción de un marco analítico adecuado para un paradigma económico de la “producción” ha sido interrumpida y ya no ha avanzado. Esta es, y sigue siendo, hasta el día de hoy, la deficiencia más grave de la teoría económica dominante, que aún no ha sido capaz de adaptarse al dinamismo de la nueva sociedad industrial.

VIII. Aspectos desconcertantes de la década 1870-1880

Frente a este *impasse* en el desarrollo de la teoría económica, el final del siglo XIX nos ha reservado una cosa increíble. En toda Europa en la década de 1870, se propuso con gran éxito una teoría *subjetiva* del valor basada en la *utilidad marginal*, diametralmente opuesta a la *objetiva* de los Clásicos (y por consiguiente de Marx). Este sorprendente éxito de la teoría de la *utilidad marginal* en los años que siguieron a 1870, persistirá por mucho tiempo como un tema fascinante de estudio para los historiadores y sociólogos del pensamiento económico. Lo sorprendente de este éxito es que claramente se desarrolló de la nada. La utilidad no era una novedad en el debate económico, y tampoco lo era el principio marginal. Pero antes de 1870 estos conceptos se consideraban totalmente secundarios y en todo caso, siempre como un complemento respecto de aquellos (más fundamentales) provenientes de la esfera de la producción. De pronto, a partir de 1870, se identificaron como si fuesen los verdaderos fundamentos del análisis económico. Y lo que es aún más sorprendente es que esto no sucedió en un solo lugar, sino casi simultáneamente en toda Europa. Por otra parte, exactamente los mismos conceptos se habían propuesto con anterioridad, en exactamente los mismos lugares, pero sin éxito.

Una explicación satisfactoria y comprensiva de un punto de inflexión teórico tan importante requerirá todavía un tiempo antes de que pueda surgir con toda claridad. Pero me parece que en definitiva, ésta no podrá prescindir de los efectos combinados de los dos aspectos

principales reales del ambiente de la época en el marco europeo: 1) la publicación de la crítica de Marx a las economías capitalistas (el primer volumen de *El Capital* de Marx apareció en 1867) y 2) la ansiedad generalizada y el malestar social que caracterizaron esos años difíciles.

Debemos recordar que Europa entera recientemente había estado bajo los efectos de la impresionante ola revolucionaria. En esos años se produjo una concentración de hechos. La primera Internacional Socialista -constituida en Londres en 1864- había realizado sus cuatro congresos en cuatro años sucesivos, en la segunda mitad de los años sesenta (1866 en Ginebra, 1867 en Lausana, 1868 en Bruselas, 1869 en Basilea). Asimismo, al final de la guerra franco-prusiana de 1870, Europa había asistido a la primera tentativa revolucionaria comunista nunca antes vista (la Comuna de París marzo-mayo 1871).

Del mismo modo, puede ser útil recordar que el efecto práctico inducido por el llamamiento lanzado por Marx a una revolución social fue el de provocar una fuerte e inmediata reacción por parte de las clases dominantes. Todo el *establishment* de las sociedades occidentales, a fines del siglo XIX, estaba aterrorizado. Era difícil responder con las herramientas analíticas de la economía política empleadas por los clásicos. Marx *era* un economista clásico en el pleno sentido de la palabra. Recogió y desarrolló el enfoque clásico de la realidad económica, que dio enorme fuerza a su análisis, ya que la producción -y la producción con capital- constituye sin duda, la característica central de todo el sistema industrial moderno. Desde un punto de vista subjetivo, sin embargo, Marx utilizó la teoría clásica para propósitos diametralmente opuestos a los de los economistas clásicos. Estos últimos -siguiendo una línea de pensamiento que se deriva directamente del pensamiento fisiocrático- habían aceptado las instituciones de la sociedad en que vivían como parte de un orden natural; Marx las consideró como las etapas de transición en el paso del feudalismo propio del pasado, al socialismo del futuro. Los economistas clásicos en general, llevaron a cabo sus análisis en términos de armonía de intereses entre las diferentes clases sociales; Marx concibió las relaciones económicas en términos de conflicto de intereses y de lucha de clases. Los clásicos

habían tratado de identificar el modo en que operaba el sistema actual con el fin de ayudar a que funcionara mejor; Marx se dispuso a “revelar las contradicciones” con el fin de acelerar su fin turbulento y revolucionario. Al mismo tiempo las mismas características que para los economistas clásicos aparecían como dificultades analíticas difíciles de superar (piénsese en el problema analítico de la relación entre los precios relativos de la producción y distribución del ingreso, que habían atormentado las teorías ricardianas, y que han sido aclaradas sólo recientemente por Piero Sraffa) fueron transformadas por Marx en ulteriores acusaciones contra la economía capitalista.

Todo esto fue impactante. Sonaba absurdo a oídos de mucha gente. Y, sin embargo, en general, los argumentos de Marx no eran fáciles de refutar. El procedimiento más natural a seguir hubiera sido el de poner en cuestión las premisas lógicas. Sin embargo, en esto radicaba la dificultad. Las premisas lógicas de Marx eran exactamente las mismas de Smith y Ricardo, es decir de la economía política clásica predominante.

Hagamos ahora la siguiente consideración hipotética: si alguien hubiese podido proponer una teoría económica que no hiciese ninguna referencia al trabajo, a los medios de producción, posiblemente ni siquiera al fenómeno productivo como tal... ésta sería exactamente el tipo de teoría que un *establishment* atemorizado hubiese recibido de muy buen grado. La teoría de la *utilidad marginal* ofrecía precisamente eso.

No pudo haber ninguna sorpresa cuando, alrededor de 1870, economistas académicos pacifistas comenzaron a llevar adelante con determinación un nuevo tipo de teoría que distraía en modo drástico la atención sobre aquellos aspectos que habían sido tan cruelmente puestos en la base de las tendencias revolucionarias de la época. El público al cual se dirigían los trabajos de la teoría económica empezó a reconsiderar lo que se había propuesto, sin preocuparse por cuán poco importante y extraño se hubiese considerado previamente. Y lo que sucedió fue realmente notable: en la década posterior a la de 1870, la teoría de la *utilidad marginal* encontró un éxito absoluto en cada lugar donde se propuso.

Esto es paradójico, ya que los marginalistas

se habían replegado. De hecho, simplemente con volver a un concepto de riqueza de la era preindustrial, considerada como un conjunto de dotaciones de recursos naturales dados y escasos (un concepto-*stock*), los marginales fueron capaces de obtener resultados *analíticos* incomparablemente superiores respecto de lo que podían jactarse los clásicos. Elaboraron un plan elegante y formalmente sofisticado, capaz de hacer frente a los problemas de una sociedad más simple - una sociedad donde el concepto tradicional de la riqueza (es decir, un fondo de recursos que proporciona la naturaleza en cantidades determinadas y escasas) podía estar en el centro de toda la investigación. Paradójicamente, el objeto central de la investigación económica -en lugar de dirigirse hacia el dinamismo de una sociedad industrial en evolución, como casi naturalmente se habría podido pensar observando la realidad circundante- se convirtió en el problema, analíticamente fascinante, pero, en aquellas circunstancias históricas, prácticamente irrelevante de gestionar en forma eficaz una determinada cantidad de recursos existentes, basándose en una serie de supuestos de comportamiento de individuos perfectamente racionales en una sociedad estacionaria, competitiva y estrictamente atomística. Se produjo una brecha preocupante. Por un lado, una realidad económica nueva y sin precedentes (la era industrial), llena de conflictos y problemas institucionales nuevos por resolver; por otro, una teoría económica, analíticamente fascinante pero completamente abstracta y lejana respecto de los problemas concretos.

Fue en esta atmósfera social de finales del siglo XIX cuando León XIII, con gran sentido común, superando toda vacilación y las tantas dificultades históricas del momento “internas o externas al Estado Pontificio, del cual era todavía monarca, aunque derrocado (providencialmente, sugeriré más tarde el Papa Juan XXIII) – , tuvo el coraje de tomar una decisión sin precedentes, a saber, que había llegado el momento de reconocer abiertamente y de enfrentar el desafío de la época, interviniendo explícitamente con sus *admoniciones éticas* en cuestiones económico-sociales.

Éste fue el origen de la Carta Encíclica *Rerum Novarum* (1891), que marcó al mismo tiempo,

el inicio de todo un *corpus* de literatura, que desde ese entonces está en continua evolución y enriquecimiento, con la denominación de *Doctrina Social de la Iglesia*.

IX. Reanudación de las cuestiones iniciales

Es hora de volver al inicio de nuestra discusión para reanudar las dos preguntas de las que partimos, a saber: 1) ¿Por qué sólo a finales del siglo XIX (con la *Rerum Novarum*) el Magisterio de la Iglesia Católica comenzó a intervenir con determinación en cuestiones económico-sociales? y 2) ¿Por qué, en la literatura que siguió, siempre se observa una separación evidente entre la Doctrina Social de la Iglesia y la teoría económica vigente?

Estos dos interrogantes han sido entrelazados, interconectados y completados en el transcurso de la exposición anterior, pero me parece, sin presumir demasiado, que a través de las páginas anteriores es posible trazar una respuesta quizá menos complicada de lo que se hubiera podido imaginar.

Si el análisis realizado anteriormente es correcto, creo que se puede decir con suficiente evidencia que ese *corpus* doctrinal, ahora tan extenso, que lleva el nombre de *Doctrina Social de la Iglesia*, se originó en la segunda mitad del siglo XIX como resultado conjunto de *tres eventos históricos claramente individualizados*, casi concomitantes entre sí, y en todo caso, fuertemente interrelacionados entre sí.

En primer lugar: la *revolución industrial* – un acontecimiento histórico que determinó descubrimientos tecnológicos, demográficos, económicos y sociales sin precedentes para todo el género humano (tanto que es necesario retroceder 10.000 años en la historia para encontrar otro hito de las mismas características con el cual compararlo).

En segundo lugar: el tremendo impacto que ejerció la publicación de los trabajos de Karl Marx. Éstos absorbían de los economistas clásicos los rasgos analíticos esenciales de un ‘paradigma económico de la producción’. Sin embargo, se centraban sobre todo en una crítica devastadora de las *instituciones* de las economías capitalistas que se habían formado, bloqueando por una parte, los posibles desarrollos analíticos positivos de

la teoría económica clásica, y fomentando por otro lado, el ya existente descontento social, generado por el malestar de las clases trabajadoras, obligadas a vivir en condiciones inhumanas, ya sea en la fábrica o en la familia. Marx instó a la rebelión sin condiciones; en la práctica hacia una revolución radical de todo el marco institucional existente -político, económico, social, y por último, religioso.

En tercer lugar, la falla, por parte del mundo académico, en formular una teoría económica capaz de interpretar los nuevos acontecimientos, ofreciendo una alternativa eficaz a la tensión proveniente del mundo del trabajo. Como se ha indicado en la sección anterior, la teoría dominante - en lugar de reconocer y responder al desafío del cambio de época que se había producido y tratar de acompañarlo con un cambio paralelo de la teoría económica, eligió un camino que bien podría definirse como un escape de la realidad: un escape de todo el dinamismo del nuevo mundo industrial y una re-adequación, calma y tradicional, de acuerdo con el viejo paradigma económico 'del comercio'. Todo esto ocurrió de manera novedosa y en muchos sentidos genial, es decir, a través de la reformulación de toda la teoría económica en términos de un distinguido modelo matemático, que se dio a conocer como el "modelo del equilibrio económico general", que daba la impresión de generar un salto de calidad, sobre un análisis económico que parecía haber tomado finalmente el camino de lo "científico". En realidad, en el plano conceptual, significaba una retirada a un ámbito restringido, en el que todos los fenómenos económicos se reducían a procesos de maximización de funciones-objetivo matemáticas, supuestamente todas perfectamente conocidas, expresando la utilidad de los individuos o los beneficios de los empresarios individuales, o cualquier otra cosa que se pudiese formular en términos de un "comportamiento racional" de diferentes individuos, todos ellos agentes bajo el poderoso móvil de la ganancia individual egoísta y sujetos a las limitaciones de una *distribución* de los recursos existentes, aceptados como dados e indiscutidos. De ello se desprende la demostración de que las soluciones de este modelo de maximización restringida - obtenidas dejando actuar a los diferentes individuos en mercados abiertos, competitivos,

y potencialmente perfectos - llevaban a una asignación final de los recursos, que era *óptima* en sentido relativo (es decir, relativamente a la distribución original de los recursos), y por ello considerada eficiente. Hay que añadir que este esquema de fondo (aquí expuesto obviamente de modo simplificado) continuó perfeccionándose en los años sucesivos a 1870, y luego durante todo el siglo XX⁵. También el mismo proceso de producción, que debía ser considerado, fue conceptualizado como si se tratara de un proceso de intercambio inter-temporal. El esquema incluso sobrevivió (a pesar del paréntesis keynesiano) a la grave crisis económica de 1929. Hoy en día se está buscando su supervivencia a la actual crisis, aún cuando las transacciones financieras han sido insertadas en la misma forma analítica, es decir, como procesos de maximización del valor de las empresas, así como esto resulta de las cotizaciones del mercado.

Las bases "científicas" de este esquema, al aceptar los supuestos (irrealistas), se consideraron lógicamente sólidas como para superar cualquier otra alternativa. Éstas llevan esencialmente a tres resultados tradicionales, que se reiteran, confirman y ponen al servicio de la política económica: i) la libertad en las relaciones de mercado, con un mínimo de reglas, idealmente libradas a la iniciativa privada, ii) la aceptación de la actual distribución de los recursos y/o de la de los ingresos, tal como los determinan los procesos de producción y competencia en el mercado iii) la propiedad privada (potencialmente) de todos los bienes. La conclusión final (aunque con muchas variaciones de un autor a otro) desemboca en la simple pero drástica recomendación a las autoridades públicas a abstenerse lo máximo posible de interferir en la negociación económica del mercado- una política económica de *laissez faire*, es decir, de no intervención, o de la menor intervención posible, dejando que los fenómenos económicos se resuelvan por sí mismos a través de los tradicionales mecanismos de la iniciativa privada en un mercado competitivo, haciendo caso omiso de la forma en que los beneficios derivados de los mecanismos del mercado se distribuyen entre los individuos y entre las diferentes clases sociales. Esto ha llevado a la formalización y justificación de una estructura institucional muy específica: el capitalismo de mercado.

Frente a estos tres eventos históricos simultáneos, ¿qué cosa podría hacer y por qué el Magisterio de la Iglesia? Se lo señala expresamente en la Introducción a la *Rerum Novarum*: “Así, pues, debiendo Nos velar por la causa de la Iglesia y por la salvación común, creemos oportuno, venerables hermanos, y por las mismas razones, hacer, respecto de la situación de los obreros, lo que hemos acostumbrado...”

El Magisterio de la Iglesia recordaba que incluso anteriormente la Iglesia intervenía, cada vez que se manifestaban condiciones en detrimento de la dignidad de la persona humana; y añadía el considerar que esto era precisamente lo que estaba ocurriendo con el manifestarse de la *cuestión obrera*. ¿Pero qué era esta *cuestión obrera*? Leemos en la misma *Introducción*:

Despertado el prurito revolucionario que desde ya hace tiempo agita a los pueblos, era de esperar que el afán de cambiarlo todo llegara un día a derramarse desde el campo de la política al terreno, con él colindante, de la economía. En efecto, los adelantos de la industria y de las artes que caminan por nuevos derroteros, el cambio operado en las relaciones entre patronos y obreros, la acumulación de las riquezas en manos de unos pocos y la pobreza de la inmensa mayoría; (esta conjunción de cosas) ha determinado el planteamiento de la contienda (...) entre los ricos y los proletarios, los que aportan el capital y los que ponen el trabajo. Es discusión peligrosa, porque de ella se sirven con frecuencia hombres turbulentos y astutos (...) Sin embargo (...) vemos claramente (...) que es urgente proveer de la manera oportuna al bien de las gentes de condición humilde, pues es mayoría la que se debate indecorosamente en una situación miserable y calamitosa (...) el tiempo fue insensiblemente entregando a los obreros, aislados e indefensos, a la inhumanidad de los empresarios y a la desenfrenada codicia de los competidores.

El Magisterio de la Iglesia tomó nota de los *prodigiosos avances de las artes y los nuevos métodos de la industria y la cambiante relación entre propietarios y trabajadores*, y consideró seriamente las demandas sociales urgentes derivadas de

una clase reducida de empresarios, dueños de capital y perceptores de beneficios y una clase de trabajadores-proletarios, constituida por una multitud de campesinos transmigrados del campo a la ciudad, sin recursos, salvo el ofrecimiento de su propio trabajo, mal pago debido a los bajos salarios consecuencia de la competencia en el mercado, y oneroso por el horario laboral excesivo y por la alteración profunda de la familia, en hogares precarios y lejos del lugar de trabajo.

Como se puede observar, la brecha que se produjo entre los resultados analíticos, muy distinguidos, pero irrealistas, de la ciencia económica dominante y la evaluación pragmática, pero inmediatamente unida a la dura realidad del Magisterio de la Iglesia, se había convertido en abismal⁶.

La chispa se encendió. Existía el convencimiento de que la “cuestión obrera” requería con urgencia medidas por parte de las autoridades públicas, resultando irresponsable la confianza abstracta en los resultados finales de los mecanismos, supuestamente eficientes, del libre mercado.

La Iglesia, al igual que la clase dominante de fines de siglo, estaba igualmente preocupada por las incitaciones a una revolución por parte del movimiento socialista, que en su concepción de una revolución social incluía también la des-cristianización de las masas trabajadoras (basta recordar la famosa frase: “La religión es el opio de los pueblos”). Sin embargo, la Iglesia no se podía asociar a una clase minoritaria de capitalistas enriquecidos, a pesar del peligro de una des-cristianización de las masas trabajadoras. La decisión de intervenir era valiente pero implicaba consecuencias que el propio Magisterio quizá aún no había tomado en consideración.

Desde entonces, las indicaciones espirituales y sociales del Magisterio de la Iglesia comenzaron a fluir en el marco de una ética cristiana y a difundirse con la evolución de la Doctrina Social de la Iglesia. Se consideró necesario intervenir con advertencias y enseñanzas, cada vez que se determinasen condiciones en las que no fuese respetada la dignidad de la persona humana, apelando a todos los grupos sociales y a todo el mundo, por una sociedad más equitativa, justa y, a pesar de todo, pacífica, de acuerdo con las enseñanzas del Evangelio.

En este marco se sitúa el segundo

interrogante. Una separación entre el filón académico de la economía y el filón del pensamiento de la Doctrina Social de la Iglesia, en este punto, no debería sorprender. En los documentos del Magisterio de la Iglesia no se habla de separación ni de contraste, pero basta dar una ojeada al mencionado “Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia” para darse cuenta de toda una serie de conceptos y principios que *no* son compartidos o que contrastan con los de la economía dominante. He recogido diez, de manera simbólica, que enumero en el Anexo 2 de este artículo. Quisiera referirme brevemente al décimo que fue el último en aparecer en orden cronológico, pero que es el más inmediato al recordar el espíritu de los primeros cristianos. Se trata del principio del *don gratuito* (sin coacción y sin humillación) que representa tal vez la verdadera novedad de la Encíclica *Caritas in Veritate*.

Parece oportuno destacar que este principio, a pesar de su casi obviedad para los cristianos, es diametralmente opuesto al principio básico, tan aclamado, de la economía tradicional, a saber, el principio del interés individual. Me parece significativo que este principio, como hemos visto, aparezca como el fundamento (en la forma analítica de la maximización de la utilidad, y/o de la ganancia o del valor de mercado de las empresas) de aquel modelo económico-matemático que constituye la versión moderna de la economía dominante, formulada en términos analítico-matemáticos desde mediados de la década de 1870, y que se muestra de modo tan fascinante también en nuestros días.

La paradoja resulta casi completa. Frente al dinamismo incansable de la era industrial, la teoría económica dominante ha preferido la concepción que ubica el problema de la asignación óptima de los recursos escasos en el centro de la tarea que deben perseguir los sistemas económicos, bajo el estricto apego a una “racionalidad” que se atribuye al principio del beneficio individual. La economía dominante asumió este principio desde sus inicios, comenzando por Adam Smith, el cual lo entendía sin embargo con gran buen sentido y con una cierta flexibilidad. La exacerbación de este principio tuvo lugar especialmente con las formulaciones matemáticas más recientes.

El contraste acerca de este punto llama la

atención. Pero la explicación se encuentra en el punto de partida. Basta con leer *Caritas in Veritate* para darse cuenta de que, respecto de la teoría económica dominante, invierte inmediatamente los puntos de partida. Invita primero a abandonar el apego al individualismo, la mezquindad del egoísmo y la codicia, y al mismo tiempo, propone la apertura hacia la caridad, la justicia, la fraternidad, la afirmación de los valores humanos más excelsos, en el respeto y la salvaguarda de la dignidad de la persona humana.

Puede parecer paradójico haber llegado a lo que parece una justificación de la separación que en principio nos asombraba. Pero esto no es todo. Hay algo más profundo e importante sobre lo cual surge la necesidad de hacer algunas reflexiones ulteriores.

X. Meditaciones conclusivas

Cuando se considera el mismo fenómeno desde diferentes puntos de vista, es perfectamente lógico que podamos llegar a diferentes conclusiones, observaciones o reflexiones. Estas, sin embargo, no pueden ser incompatibles entre sí. De hecho, el sentido común y la razón indican que deberían ser complementarias.

Pero para darse cuenta de que existe o no esa complementariedad, es necesario un debate serio y un diálogo abierto. Dicho diálogo y confrontación llegan a ser obligatorios, cuando el contraste emerge y se hace evidente, y más aún cuando se verifica una *divergencia* de puntos de vista, que, como se ha visto, ocurre, y continúa ocurriendo, entre la Doctrina Social de la Iglesia y la teoría económica dominante (véase la lista que figura en el Anexo 2). Esta brecha podría incluso convertirse en un escándalo si no da signos de convergencia hacia una recomposición, y por el contrario, continúa acentuándose, como ha venido ocurriendo⁷.

Dado que las consideraciones acerca de esta brecha pueden, en principio, ser generadas por ambas partes, dejo a los amigos teólogos la tarea de investigar los aspectos que podrían tener origen en la Doctrina Social de la Iglesia. Por otra parte, en lo personal, como economista y también en relación con los colegas economistas que podrían disentir

conmigo, siento que no se puede concluir este artículo sin dejar explícitamente en evidencia aquellos aspectos que, en mi opinión, están dentro de la teoría económica dominante. En pocas palabras, estas indicaciones se pueden resumir en dos pasos o constataciones que se plantean a continuación.

La primera constatación se deriva de lo que he definido en el apartado anterior como el tercero de los tres grandes acontecimientos históricos que han tenido lugar recientemente, es decir, el fracaso de la teoría económica dominante en la comprensión, en su esencia, de la nueva era histórica que se ha abierto, caracterizada, si usamos una sola palabra, por un *dinamismo* sin precedentes. Mi opinión, como he dicho, es que en paralelo a los cambios tecnológicos, culturales y sociales propios de la época en que sucedieron, la razón y la lógica hubieran deseado que se hiciese un decidido esfuerzo para la construcción de un nuevo paradigma teórico, inspirado en los problemas “de la producción”, como ya habían intuido los clásicos y Marx había ya instrumentalizado. En cambio, como ya se ha dicho, la teoría económica dominante se replegó, recostándose en el paradigma económico anterior “del intercambio y el comercio”, pensando que bastaba representarlo con la nueva imagen bella y fascinante de un modelo económico matemático de maximización restringida, creando la ilusión de un acercamiento (falso) a la “rigurosidad” de las ciencias naturales. Este modelo abstracto, basado en una concepción, en su origen fundamentalmente estática (*timeless*, como se ha dicho), de todo el sistema económico, no debería ya llamarnos a engaño. El debate sobre este punto nos lleva a constatar como el enfoque de la Doctrina Social de la Iglesia, menos elegante pero más pragmático, resulta mucho más solidamente anclado, en contacto con el dinamismo de la realidad de un mundo en constante cambio.

El segundo y siguiente paso, resulta particularmente *intrigante*, y en algunos aspectos más profundo e interesante. ¿Cómo puede haber ocurrido que la *élite* académica y la gestión económica de todo un continente (Europa y luego América del Norte), que estaba a la vanguardia del conocimiento y de la experiencia efectiva, existencial, de la cambiante realidad circundante, haya aceptado con tanta facilidad y amplia prevalencia una interpretación del

funcionamiento de los sistemas económicos basada en un estatismo sustancial de los elementos de base? Se trata, como se ha señalado, de un fenómeno social y cultural asombroso.

En mi presentación, como el lector habrá notado, me he referido a la reacción de todo el *establishment* académico, cultural y dirigencial de finales del siglo XIX, al temor generado por la insistente incitación a la revolución social del movimiento socialista. Es una interpretación aceptada en muchos círculos y que sin duda tiene una fundamentación razonable. (Dicho sea de paso, añadimos también que, *a posteriori*, para nosotros que ahora hemos aprendido de los horrores del *gulag* y hemos sido testigos del colapso por su rígida ineficiencia, de las economías del llamado “socialismo real”, no es difícil comprender cuánto se justifica ese miedo). Sin embargo, este argumento tiene el defecto de ser meramente negativo y fundado, como lo es, en una suerte de fenómeno psicológico de temor colectivo. Precisamente por esta razón me parece que, en sí mismo, aunque bien fundado, no es suficiente. Me parece que tenemos que considerar seriamente otros aspectos, en sí mismos, más positivos. Se trata sobretodo de considerar los méritos analíticos efectivos, pero también de buscar las implicancias para toda la estructura institucional. Ya se ha dicho y repetido que los méritos analíticos son notables, de hecho son los que han contribuido a darle al modelo del equilibrio económico general un innegable encanto. ¿Pero cuales fueron sus implicaciones institucionales prácticamente más relevantes?

Me gustaría hacer presente, sobre todo a los colegas economistas, que la imagen engañosa está aquí, a saber, en el hecho de que el modelo matemático del equilibrio económico general es el modelo más elegante y lógicamente riguroso que se ha propuesto hasta el momento, que es capaz de dar una justificación en términos de unificación de posiciones (relativamente) óptimas, al requisito de dejar actuar a los individuos de acuerdo con sus intereses individuales. A partir de aquí, sin embargo, el camino es largo, y por lo tanto abierto a tergiversaciones, malentendidos y errores también notables, cuando se lo quiere adoptar en la práctica como el único

patrón lógicamente coherente que justifique una política general económica de *laissez faire*. No sólo eso, el camino se vuelve aún más largo y más temerario cuando se utiliza, también de inmediato y por extensión, para justificar la estructura institucional específica del capitalismo de mercado, centrado en el poderoso móvil de la maximización de la riqueza y los beneficios individuales.

Naturalmente, bien sabemos que el mecanismo competitivo de mercado es un delicado mecanismo institucional que ha ido evolucionado a lo largo de los siglos –especialmente aquellos que han caracterizado las “economías del comercio”– que tiene muchos méritos, siempre y cuando se tomen precauciones y se sigan las normas adecuadas, que están en constante cambio, paralelamente a las condiciones externas, y que deben ser constantemente sometidas a pruebas y revisiones. También sabemos que esto no funciona incondicionalmente. De hecho, en determinadas condiciones, no funciona en absoluto. En cualquier caso, se requiere vigilancia y prudencia (Pasinetti, 2010: 235 y ss., 275 y ss.).

Ahora bien, el cambio producido por el advenimiento de la teoría marginalista produjo, y que fue continuado y canonizado con la elaboración del modelo matemático del equilibrio económico general descrito anteriormente, consiste en haber elegido un determinado conjunto de condiciones –que derivan del paradigma anterior del comercio– y haber planteado un conjunto único de condiciones que definen al mecanismo institucional del mercado ideal, con la tendencia a dar por descontado que en cada caso estén prácticamente satisfechos todos los propósitos relevantes para todos en todas las ocasiones.

De esta manera, en la práctica se ha construido una jaula rígida en la cual todas las relaciones económicas están idealmente contenidas (no importa cuán lejos de la realidad puedan estar). Sobre todo – y éste es el aspecto realmente grave – penalizando toda investigación que no brinde esta adecuación analítica, como “no científica” y, por lo tanto, no digna de considerarse.

Me estoy preguntando -dirigiéndome a mis colegas economistas- qué tan razonable es esta actitud, aunque conozco la reacción típica que ha sido difundida. Se dice que no

es necesario que el modelo sea presentado, o ulteriormente desarrollado, con la intención de defender el capitalismo como sistema institucional. Las intenciones podrían ser las más diversas y las más inocentes, o incluso ser conducidas con la intención de diseccionar las particularidades del modelo para hacer emerger la idealidad (es decir, su carácter *irreal*) de los supuestos de los cuales se sirva. Por otra parte, se podría también mostrar cómo estos supuestos, si se llevaran a la realidad, podrían también conducir a violaciones de principios éticos relevantes (por ejemplo, en cuestiones de justicia distributiva), o a obtener resultados que van en contra de la dignidad de la persona humana (por ejemplo, los salarios, y/o las condiciones de existencia destinadas a estar por debajo del nivel de subsistencia). De este modo, se tiende en la práctica a librarse apresuradamente de la responsabilidad, poniéndola sobre la espalda de los políticos (que de esto son generalmente inconscientes), o reconociendo alguna posible excepción para algún tipo de intervención correctiva.

Mi conclusión -clara llegado este punto- es que la teoría económica está atravesando un período muy crítico, que verdaderamente requiere una reconsideración severa y radical de su fundamentos. Añado en este punto, para mis colegas economistas, que cualquier llamado a una confrontación, me parece que puede tener una justificación. No es realmente necesario sumergirse en el laberinto de las excusas posibles, o las elucubraciones, que puedan estar detrás de la complejidad de los hechos, así como de las controversias o la retórica, para no ver ni admirar la calma y la sabiduría que caracterizan a la Doctrina Social de la Iglesia – una “Maestra de humanidad” (como la llamaba el Papa Juan XXIII) – sobretodo en su reciente insistencia en los principios esenciales, tales como los derechos y la dignidad de la persona humana, sabiendo que en la nueva era histórica en que vivimos, las responsabilidades han cruzado las fronteras nacionales. Todo esto implica, desde una perspectiva que es relevante especialmente para los economistas, mayor atención a las características que son radicalmente nuevas y tan marcadas en nuestra sociedad, como el *dinamismo* asumido por los eventos tecnológicos y sociales, y las profundas necesidades generadas

por la *globalización*, como la necesidad de protección del medio ambiente a nivel mundial y la creciente importancia del principio del destino universal de los bienes.

Personalmente me llamó la atención y me sorprendió encontrar formulada en términos dinámicos una definición aggiornada, refiriéndose específicamente a las relaciones económicas y sociales, en el parágrafo 5 de *Caritas in Veritate*: “La doctrina social de la Iglesia responde a esta dinámica de caridad recibida y ofrecida. Es “*caritas in veritate in re sociali*” (entre comillas y en cursiva en el original).”

¿Un signo profético? Quizá. Si, como Benedicto XVI no deja de recordarnos, *Deus Caritas est*.

ANEXO 1

Extractos de las Escrituras y las Cartas

Génesis

Creó, pues, Dios al ser humano a imagen suya, a imagen de Dios lo creó, macho y hembra lo creó.

Después los bendijo Dios con estas palabras: “Sed fecundos y multiplicaos, henchid la tierra y sometedla...” (Génesis 1: 27 -28).

Salmos

Mira que nací culpable, pecador me concibió mi madre (Salmo 51:7).

Hechos de los Apóstoles

Todos los creyentes estaban de acuerdo y tenían todo en común; vendían sus posesiones y sus bienes y repartían el importe de las ventas entre todos, según la necesidad de cada uno (Hechos 2:44-45).

La multitud de los creyentes tenía un sólo corazón y un sólo espíritu. Nadie consideraba sus bienes como propios, sino que todo lo tenían en común.

Los apóstoles daban testimonio de la resurrección del Señor Jesús con gran poder (...)

No había entre ellos ningún necesitado, porque todos los que poseían campos o casas, traían el importe de las ventas y lo ponían a los pies de los apóstoles, y se repartía a cada uno según su necesidad (Hechos 4:32-35).

Un hombre llamado Ananías, de acuerdo

con su mujer Safira, vendió una propiedad y se quedó con una parte del precio; la otra parte la llevó y la puso a los pies de los apóstoles. Pedro le dijo: “Ananías, ¿cómo es posible que Satanás se haya adueñado de tu corazón para mentir al Espíritu Santo, y quedarte con parte del precio del campo?” (Hechos 5:1-3).

Por aquellos días, al multiplicarse los discípulos, hubo quejas de los helenistas contra los hebreos, porque sus viudas eran desatendidas en la asistencia cotidiana. Los Doce convocaron la asamblea de los discípulos y dijeron: “No está bien que abandonemos la palabra de Dios por servir a las mesas. Por tanto, hermanos, buscad de entre vosotros a siete hombres, de buena fama, llenos de Espíritu y de saber, para ponerlos al frente de esa tarea; mientras que nosotros nos dedicaremos a la oración y al ministerio la palabra” (Hechos 6, 1-4).

Epístolas de San Pablo

Así ya no seremos como niños, llevados a la deriva y zarandeados por cualquier viento de doctrina (...) Antes bien, movidos por un amor sincero, creceremos en todo hacia Cristo, que es la cabeza... (Efesios 4:14-15).

Seguro que recordáis, hermanos, nuestros trabajos y fatigas: os proclamamos el Evangelio de Dios al tiempo que trabajamos día y noche, para no ser gravosos a ninguno de vosotros (1 Tesalonicenses 2:9).

Epístola a Diogneto

(Traducción, Borla, Roma 1987)

V. La identidad de los cristianos y su relación con el mundo.

1. Los cristianos, de hecho no se distinguen de los otros hombres ni por su tierra, ni por su lengua, o su vestimenta.

2. Ellos no viven en ciudades propias ni hablan una lengua extraña; la vida que llevan no tiene nada de inusitado.

3. Su doctrina no es el resultado de consideraciones y elucubraciones de personas curiosas, ni se han hecho promotores como algunos, de un sistema filosófico humano [de cualquier teoría humana].

4. El hecho de vivir en las ciudades griegas y bárbaras, como a casi todos les ha tocado,

y adaptándose a las costumbres locales con respecto a la vestimenta, la alimentación y el resto de la vida cotidiana, muestra el carácter maravilloso y extraordinario, por donde se lo mire, de su forma de vida.

5. Ellos viven en su patria, pero como extranjeros, participan en todo como ciudadanos, y todo lo soportan como extranjeros; toda tierra extranjera es su patria y toda patria es tierra extranjera.

6. Se casan como todos, y tienen hijos, pero no se desembarazan de su descendencia.

7. Celebran las comidas en común, pero cada uno tiene su esposa.

8. Se hallan en la carne, y, con todo, no viven según la carne.

9. Su existencia es en la tierra, pero su ciudadanía es en el cielo.

10. Obedecen las leyes establecidas, y sobrepasan las leyes en sus propias vidas.

11. Aman a todos los hombres, y son perseguidos por todos.

De Caritas in veritate de Benedicto XVI

Soy consciente de las desviaciones y la pérdida de sentido que sufre y ha sufrido la caridad... En el ámbito social, jurídico, cultural, político y económico, es decir, en los contextos más expuestos a dicho peligro, se afirma fácilmente su irrelevancia para interpretar y orientar las responsabilidades morales. De aquí la necesidad de unir no sólo la caridad con la verdad, en el sentido señalado por San Pablo de la “*veritas in caritate*” (Ef. 4:15), sino también en el sentido, inverso y complementario, de “*Caritas in veritate*” (*Caritas in veritate*, parágrafo. 2).

A esta dinámica de amor recibido y dado responde la doctrina social de la Iglesia. Se trata de “*Caritas in veritate in re sociali*” (CV, par. 5).

ANEXO 2

Conceptos y principios de la Doctrina Social de la Iglesia no compartidos o en contraste con la teoría económica dominante

1 Destino universal de los bienes

2 Opción preferencial por los pobres

3 Escándalo de las disparidades hirientes

4 Prioridad del trabajo sobre el capital

5 Función social del capital

6 Medios de producción: nunca en contra del trabajo

7 Principio de solidaridad

8 Principio de subsidiariedad

9 Principio del bien común

10 Carácter esencial del *don gratuito* (sin coacción y sin humillación)

Traducción del italiano: Carlos Hoevel y Agostina Prigioni

Referencias Bibliográficas

Benedicto XVI (2010). Encíclica *Caritas in veritate*, Librería Editrice Vaticana, Ciudad del Vaticano.

Cipolla, Carlo M.(1978). *The Economic History of World Population*, The Harvester Press, Brighton.

FAO (2009). *The State of Food security in the World. Economic Crisis – impact and lessons learned*.

Harrod, Roy (1948). *Towards a Dynamic Economics*. Macmillan, London.

León XIII (1891). Encíclica *Rerum Novarum* (15 de mayo de 1891): Leonis XIII P.M Acta, XI, Roma.

Livi Bacci, M. (1998). *Storia minima della popolazione del mondo*. Il Mulino, Bologna.

Malthus, Robert (1798). *An Essay on the Principle of Population, as it affects the future improvement of society with remarks on the speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet and other writers* (publicado en forma anónima).

Pasinetti, Luigi (1983) “The Accumulation of Capital”, in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 7: 405-411.

(1984) *Dinamica strutturale e sviluppo economico – Un’indagine teorica sui mutamenti nella ricchezza delle nazioni*. U.T.E.T, Torino.

(2004) “Capitale”; voce nel *Dizionario di dottrina sociale della Chiesa – Scienze sociali e Magistero*. Vita & Pensiero, Milano: 170-174.

(2007) (con la colaboración de GianPaolo Mariutti) “Globalizzazione economica: incentivi, ostacoli e sproporzioni”, en AA.VV. *Globalizzazione e Trasmissione di Modelli Culturali e Formativi*, Cicli di lezio-

ni, XXIII, (lezione presentata il 9 Maggio 2002 a Milano, Istituto Lombardo Accademia di Scienze e Lettere), LED, Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto, Milano: 235-273.

(2010) *Keynes e i Keynesiani di Cambridge. Una 'rivoluzione in economia' da portare a compimento*, (Collana Libri del Tempo), Editori Laterza, Roma.

Pontificio Consiglio della Giustizia e della Pace (2004). *Compendio della Dottrina Sociale Della Chiesa*, Libreria Editrice Vaticana, Città del Vaticano.

Smith, Adam [1776], (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, a cura di Campbell, R.H. e Skinner, A. S., 'The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith', Clarendon Press, Oxford.

Quesnay, François [1759], (2009), a cura di Giancarlo De Vivo, *Il Tableau Economique*, Fondazione Raffaele Mattioli, Milano.

*Este artículo fue presentado en el VII Simposio Internacional de Docentes Universitarios: "Hacia una economía de sustento de la familia humana: persona, sociedad, instituciones", organizado por el Vicariato de Roma, que tuvo lugar en Roma, los días 24, 25 y 26 de junio de 2010. La versión en lengua italiana está en vías de ser publicada.

¹ Uso esta expresión elíptica para evitar discusiones sobre las cuales se ha puesto de moda últimamente divertirse. El único punto relevante para el razonamiento que sigue es el de la *unidad* inicial de dos componentes singulares de la pareja humana que dio origen a toda la población actual.

² Cuando los europeos, solamente algunos siglos atrás, fueron capaces de (gracias a algunas notables innovaciones en la técnica de la navegación) comenzar a explorar tierras lejanas, hasta entonces desconocidas, una de las más insospechadas sorpresas fue la de encontrar poblaciones humanas –aunque de distintas razas, costumbres y lenguas– en todos los continentes (excepto, comprensiblemente, la Antártida). Sin embargo, en una reflexión elemental, no debería parecer sorprendente.

³ Véase el último informe de la FAO dedicado a la "inseguridad alimentaria" en el mundo. Hace unas semanas el director de la FAO, Jacques Diouf, anunció el lanzamiento de una campaña de concientización

de la opinión pública sobre la existencia de mil millones de personas en todo el mundo por debajo del límite de alimentación: mil millones de personas que sufren hambre. Y no es cierto que el mundo no pueda producir lo suficiente para alimentarlas. El mismo informe de la FAO advierte que la producción potencial del mundo, incluso sólo con las tecnologías actuales, es tal que puede alimentar a varios miles de millones de personas respecto de los 6 mil millones que existen en la actualidad. Es la distribución de recursos lo que no lo hace posible. Este es el drama de la situación actual.

⁴ Entiendo el término *economías capitalistas* por aquella *forma institucional* en la que todas las decisiones se concentran en manos de los poseedores del "capital" (los capitalistas).

⁵ Creo que la expresión más elegante, y tal vez simbólica de este modelo matemático de maximización restringida es la formulada por Paul Samuelson en su obra *Fundamentos del Análisis Económico*, 1947. Me parece impresionante el entusiasmo de este distinguido académico, Premio Nobel de Economía en 1970, por lo que definió como una "Mathematical Economics Revolution" (ver especialmente Samuelson, 1998). Personalmente encuentro la novedad que se señala principalmente como de carácter formal, inspirada por las ciencias naturales y la matemática. Me parece que faltan en vez de otros aspectos que considero más importantes, como por ejemplo las sugerencias por lo menos de una presunta mejor representación y comprensión de la realidad.

⁶ Para los que piensan que las inconveniencias del capitalismo del siglo XIX pertenecen ya al pasado, quisiera señalar la siguiente constatación que refleja la situación económica "global" a fines del segundo milenio: "A nivel global las desigualdades en los ingresos aumentaron en el siglo XX a niveles más allá de cualquier proporción, respecto de cualquier experiencia previa. La distancia entre los ingresos del país más rico y del más pobre del mundo era de aproximadamente 3 a 1 en 1820, de 35 a 1 en 1950, de 44 a 1 en 1973 y de 72 a 1 en 1992" (*Informe de Desarrollo Humano 2000*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo).

En relación con el "escándalo de las disparidades hirientes", mencionado en el apartado 3 del anexo 2, es necesario reconocer que la "globalización" ha catapultado estos problemas a nivel "global", incluyendo ahora la responsabilidad de todos para con toda la humanidad.

⁷ Se hace referencia, en este sentido, a las consideraciones anteriores, especialmente las relativas al aumento del ingreso bruto global en comparación con el aumento de la población mundial y las indicaciones sobre el "escándalo de las desigualdades" (cfr. Sección 5, y la nota 6 a pie de página).

Interactions between Reflection and Praxis in the History of Economic Thought. The Case of the Franciscan Circles from XIII Century Assisi to the Present

DANIELA PARISI

Revista Cultura Económica
Año XXIX • N° 80
Agosto 2011: 29-40

I. Introductory remarks

In all its long history the Church has always been aware of the challenge the world presents. This awareness has been a stimulus to reflect on the reality of worldly affairs, and the awareness itself has been provoked by thought and discussion not only within the Church. In this contribution I wish to refer to the dynamic interactions between reflection and praxis within the Church, in particular, within Franciscan circles. (Etchegaray et al., 1989; Boswell, McHugh, Verstraeten et al., 2000). I wish to start from the evidence that Francis of Assisi interrupted the silence about the novelties which accompanied the revival of trade in the 13th Century: it was a silence (some would have said it was deliberate) which embraced the merchants in their cities as much as the official spokesmen of the Church: Francis replies to the call of the crucified Christ (the crucifix of San Damiano) who said to him: “Francis, go and rebuild My House which, as you can see, is falling down into ruin” (St. Bonaventura, *Legenda Maior*, II).

Rebuilding the Church signified for him first, restoring its walls and foremost, recuperating the Gospel message and living it to the full. For Francis, as Franciscan scholars declare, becoming an *alter Christus* – “another Jesus Christ” - meant living each day as a sacrament, accepting wholeheartedly life as a special grace, making life in society a life of sharing brotherhood, and living in the world as being at home¹.

I would like to start from the evidence that the Franciscan movement, which developed from and around the Franciscan order, began as an attempt at social and religious reformation.

Gratuity, brotherhood, giving - we doubtless find difficulty in defining convincingly what we mean by these words. We tend to form our ideas on these fundamental concepts only when we come across concrete situations².

Even the philosophical reflection of our own times confirms these doubts and makes me more confident in following this method, in trying to achieve more clarity in defining meanings. Our perception of what constitutes evangelical form, changes and strengthens through time by sharing and expressing personal experience on different levels, both near and far in time and space; experience that accumulates in time and space and gives substance to the meaning of the term justice, good, peace, brotherhood, etc.

We can only say what we find tolerable or intolerable now, when a situation presents itself or it is perceived as a reflection of our system of values or, on the contrary, when it is in contrast with it.

Investigating into our own system of values of reference is experience, just as our carrying it into the streets, into the world around us to make it tangible, to interpret it, to put it into practice in acts and gestures repeated and connected to one another.

The unacceptability of a situation that we experience either directly or indirectly prompts us to find the path to a possible

justice, peace, good... to a way of life true to the Gospel, that takes other people's views into consideration too.

II. St. Francis and the “new things” in Assisi

My thoughts proceed from this general remark, to rest on the hub of a particular tradition which has offered its own vision of reality within the Roman Catholic Church, and which offers an example, a definite rule of life, which continues, practically unchanged, to evaluate “new things” and operate in the world. I am referring to the tradition of St. Francis of Assisi. I am convinced that we can learn a great deal “from this specific experience, in order to apply our discernment when engaged for social action”, as this meeting proposes.

A marked characteristic in Francis's life was that of being itself a judgement of the society in his time. He lived in Assisi in the 13th Century. Assisi was one of the most important centres of the new economic system of that century; money had become vital blood of the city and the surrounding countryside – indeed, money united these two realities in a single system. Not only in the sense that everything was paid for in cash, but in the sense that the whole concept of wealth and poverty was redefined according to the new criteria of possession of material goods, no longer agreeing to the old values of feudal power.

This changed the nature of the relationship between people, people and nature, people and time, people and society. Francis meditates on the new state of affairs and chooses a path that puts him outside the logic of the system of relationships, which was becoming the prevailing one in the city; this puts him outside the new commercial economy established in Assisi. He bases this choice on a critical view which is morally but also economically justifiable.

He chooses to remain outside, but not fruitlessly. He puts forward his own proposal, creatively. He proposes a model of “voluntary material poverty”, to be taken as a deep rejection of a certain interpretation of life, an interpretation which involved the inhabitants of Assisi in a non-critical, undiscerning

immersion in the new commercial society.

He saw that the society of his time had a new characteristic: a different conception of wealth and poverty. The relationship between wealth and poverty was changing because the whole social structure, which goes with a model of daily life was changing, too - a new model in which the chief characteristic was having, using and handling money.

In Assisi the possession of money – “big” money – was becoming the main reference point for evaluating the social position of the different persons, of their relationships and activities; everybody's identity was either obtained or lost, was socially accepted or ignored in accordance with possessing monetary wealth. It was money, in the sense of material riches what gave value and significance to life. Comparing to the decade of 1960, when they used to say “the medium is the message”, they should have said that money, which was supposed to be the means of trade, had become its very message: “For the person who pays, no questions are asked”. Money talks in the precise sense that “money works irrespective of the persons involved in a transaction” (Little, 1975: 13-14).

According to contemporary writings, the situation was like this: on the one side the increasing profits from commerce and speculative transactions brought about an investment diversion, to the detriment of agriculture. Agriculture fell in lack of tools and cattle, that is to say, the essentials for farming.

On the other side, the presence of “new” wealthy people brought about an undermining of the traditional social standards and, in the meantime, a rising and spreading fear of sudden poverty.

As a result of the phenomena, poverty increased: “new” poor people in the countryside as well as in towns. In addition, there was an increase in avarice and distrust, due to the rising fear strictly linked with the “new things” and the general state of inexperienced uncertainty³.

This way life, which was not based on relationships with people and things, was not recognized or experienced as a free gift of God. If this is the society which Francis had before his eyes and if these were his judgements of the way of life that was taking

root, his proposal was intended as a sign of how to approach this novelty so that it may turn into a chance to live in harmony with creation in the light of the Gospel.

III. St. Francis reflects on the meaning of the “new things” and makes his proposal

We don't want to discuss whether at the root of that change in Assisi there was the abandoning of God as the basic reference which, in turn, led to the use of the new means (money) and to its negative influence on relationships between people in the town. Neither we want to discuss the reverse that is the influence of the sudden introduction of money as a great new driving force that caused its possession to become the one and only criterion of reference between the inhabitants.

Neither it would be helpful to make a historical judgement on what all this meant for the traditional structure of Assisi's society. Up to that moment, internal relations, as well as those with the outside world were rigidly governed on the basis of reference to power, which had been inherited or won on the field and consolidated into stable hereditary feudal hierarchy; now this system was losing its meaning to be substituted with the novelty of stratifying *maiores* and *minores* on the basis of the power of money⁴.

This change created an interesting source of study for historians in many spheres because of its uniqueness in the 13th Century: it has been a subject for research for historians of the institutions, the Church, the economy, for historians of economic thought, philosophy, literature and art.⁵

What concerns us here is that, in Francis's eyes, the novelty was seen by his fellow townspeople as a distraction from the reference to God, the father and creator. The 'new thing' made people take their decisions in a light which not only severed the right relationship of people with God, but led to negative consequences in the system of relationships ruling within the created world⁶.

On this distortion of social relationships from the model of reference the analysis of Pietro di Giovanni Olivi is emblematic: in an unusual manner for those times, he achieves a

rational knowledge of the phenomenon trade/money to measure it against an evangelical model of reference. I am referring to his analysis of the formation of prices, of the conditions of demand for goods and their supply on the market, his analysis of the mercantile trade, of the public utility of trade as creating the provision of necessary goods, the analysis of the duties and risks that this activity brings with it and from which a profit is derived, which, justified by the function, is therefore, morally legitimate. But even the analysis of the *commutatio* by Duns Scotus and Antoninus, are all examples of the challenge put forward by reason⁷.

A set of phenomena and behaviours came about in Assisi, which started processes that in no way led to fraternity. Therefore money, which could have been considered an instrument at the disposal of the whole town, poor and rich alike, an opportunity for creating individual profit, but also common wealth, was being used in such a way that the relationship between the rich and the poor was signed by confrontation, dividing which in nature, in God's plan, was a brotherhood.

In this sense we must consider Francis's proposal of a “voluntary material poverty”: aimed at showing how to employ the novelty brought by money, in order to transform it into an opportunity of life in harmony with creation⁸.

He proposes the lifestyle of a “poor preacher” who does not live as a stranger to society, does not set himself outside the city boundaries, and does not run away from real life and the changes it imposes. The preacher, indeed, bases his credibility upon a life of poverty. The poverty of St. Francis is first of all, a refusal of the possession of wealth. This, if used in a way that upsets and divides the universal membership of the family created by God, can be an instrument of prevarication. Moreover, the meaning of St. Francis's poverty is an act of approaching both the human relationships and the relationship with God with an attitude of “minority”. It is in this sense that “to become wealthy” is “to receive from God”. Receiving and handling these gifts from God keeps the believer in the desired attitude: Francis proposed the model of a spiritual guide (preacher) which was intended by his followers also as a model

of a way of life. They intended the state of being poor, beggar, itinerant, or hermit, as a choice of a model which could inspire the listening to the Gospel: a *Form of Living* and the *Rule of an Order*. This was the task to be accomplished **for**, not necessarily by intending material poverty as a state of life, but by using poverty or wealth as conditions to spiritual wealth⁹.

The proposal of this alternative way of living is in contrast with the one against a fraternal attitude in society: new forms of wealth and poverty were present and therefore, new ways of considering these, too; new needs were emerging. St. Francis thought that the model of the poor preacher satisfied the needs that were making their way within the society, which were constituted, first of all, by a desire of sense.

At that time, anyone who examined the socio-economic novelties, tried to understand the new needs and to connect them with the new state of things.

This proposal made by St. Francis had very high costs for the individual, for the Order, and for society as a whole. The costs were high for those who decided to take on Francis proposal and spread it in the world. It was high for the original community which grew to become a “ruled” religious Order, a largely spread and articulated body. In his famous catalogue of the Medieval Franciscan Houses, Moorman writes that.

By the year 1217 the work of the friars had grown to such an extent that it was decided to divide the work and to set up a number of provinces. Italy has been divided into six provinces... France was divided into two ... The remainder was grouped into three: Germany (which included all the work in Central and Eastern Europe), Spain (also known as S. Jacobi or Portugal) and Holy land (or Syria). Shortly afterwards, between 1219 and 1223, two other provinces were created: Aquitaine and England. No other provinces were made until 1230 when the following were created: Saxony ..., Ireland, Aragon and Castile. During the next nine years a large number of provinces was brought into being as the number of convents grew rapidly... The two provinces of Germany ... and Saxony

were now increased to eight... Two more provinces were also made in France ... Finally, in 1263, two further provinces came into existence: Milan and Romania... This made a total of 34 provinces...

In addition, a number of Vicariates was also set up: by 1300 three in Europe and three in the East. Since then, there were also in some other places in North Africa and Russia. And:

When the Observant movement came into being toward the end of the fourteenth century, the friars who accepted this discipline soon became independent of the main part of the Order (Conventuals) and set up their own organization... A list of Observant provinces in 1506 gives forty seven provinces and two areas which they describe as Custodies (Moorman, *Appendix I* and *Appendix II*, 1983: 691-697).

In this situation of growing establishment of an Order, which rapidly “shifted from social dissent as a fraternity into the social responsibility of an order” there were very deep internal tensions concerning the observance of the rule up to the point that.

The Friars Minor could not agree on the rule at their general Chapter in 1230. They no longer enjoyed the consensus which carried Francis and his brothers into the 1220s. In the early years the brothers had worked out an economically and humanly persuasive way of life. Then, in the 1220s, men in increasing numbers entered the organization around Francis with other ideas about the organization’s purposes. And so the Friars Minor in 1230 had no way of reaching a sound agreement on “the rule and life”.

The ministers at the chapter spoke about the rule as from two distinct cultures as well as at cross purposes. One culture came from the schools, the other came from early Franciscan life. The learned culture eventually defined the Franciscan norm, both the meaning of Franciscan life as well as its rules. Alien to the founding years, it had much difficulty and no enduring success in imposing itself on its social body (Flood, 1992: 43.)¹⁰.

Costs were high for society too; if we look at the history of that time, it can help us to understand this. On the one hand, we know of the difficulties of relationship and the tensions between Order, clerics and Papal Authority on the subject of the role of Franciscans in the church, between the papal pressure towards clericalization, and that of Franciscan theologians to underline the providential importance of the Order (Capitani, 1985; Flood, 1992, Lambertini, 2002; Todeschini, 2002 (mainly: Chapter I, 4 about monks and “rationality”; Chapter II about “possessing”)¹¹. On the other hand, the disagreements between the different cultures: after those well-known chapters of the *Sources* about the mission of the brethren, about the first seven brothers on mission, their failure, and then about Francis in Syria, Morocco and Egypt, definite inculturization problems arose when the brothers began to migrate and to build convents, when the time of political negotiations was followed by the attempts at understanding one another and creating a dialogue¹². And finally, we know of the debates going on in society at large – between trades and professions: these debates are an important part of the history of the facts and ideas of the XIII and XIV centuries and much has been written about them.

Francis was on the ridge between spirituality (choice of prayer and preaching) and material reality (choice of poverty) and he kept exactly on balance between the two all his life. His idea was to live the spiritual side of life concretely, and the material side of life spiritually, and he made decisions that kept him from sliding down either of the slopes. He strove to create a “space”, a dimension within the world, that permitted the establishment and perfection of everyday relations and without interrupting them. This was proposed as well, for those who did not share the Franciscan rule of life.

The “space” was filled with the *usus pauper* of things and interpersonal relations, that was meant to be the opposite of overvaluation of temporal things and the interpretation of the holy message, which was focussed on its literal meaning¹³.

IV. Some concluding (not conclusive) remarks

On the basis of this analysis, I would like

to propose some bases for reflection:

1) If we search for the way that positive involvement must take, it is helpful to look at the real suffering of our life in society, the real discomfort, the new forms of disillusionment. We can look and interpret Francis’s way “here and now” in the sense that we can be persuaded that it is not in terms of broad principles of a system based on political decisions, on coercive power, that we can ground the concept that God is peace, and justice. In this sense, we do not want to follow ideals either inspired by “secular moralism”, or in the hope of a “Christian civilization” or inspired by the concept of “Christian politics”, in whatever form it is possible. We must look for the way of positive involvement.

Francis would say: repair the Church, not by changing the world into a cloister, not by bringing the cloister closer to the city, but by bringing the open cloister right into the heart of the city. This is the concept of Dante’s cloister, open both to the sky and to the chatter and business of the town, open to the Spirit in order to develop contemplation and personal relationships, open to prayer and work. This is the cloister that makes evident, through its daily tasks, the original and universal sharing of God’s gifts. This argument touches both the life within the Order and the presence of the Friars in the world.

As to the first aspect, the Franciscan Friars gathered for the Conference of the European Delegates of *Justice Peace Integrity of Creation (JPIC)* Commission (Assisi, November 2002), asked themselves what the correct response would be, in order to give a Franciscan testimony to the values of the Gospel in this particular time where there is more inter-relationship in the world, since they are more and more “aware of the links between poverty, environmental devastation and development”.

Today the Franciscan Order takes on the responsibility of being heir to St. Francis’s message by asking how the Order can continue to “be a sign for the times by living [our] the commitment to poverty and minority, eliminating the superfluous from our lives and living with respect for all creatures”.

The answer that has been given very recently by the Minister General to the friars seems to remind everybody that the way “we organize our society ... directly affects human dignity

and the capacity of individuals to grow in community". He asks "brothers and sisters [of the Order] to be coherent, that is to say, that our works should reflect the evangelical life we have chosen, a life open to the will of God. We must offer such a transparent image that it does not give rise to doubts or ambiguities on our evangelical option".

Helping the Church to read the signs of the times, he concludes, means making oneself the sign of the times, by integrating "justice, peace and the integrity of creation" in life and mission of the Order, and by generating "right relationships" for each friar, in each fraternity, with all the others and with creation (Giacomo Bini ofm, Minister General, Assisi, October 2002).

This remark brings us directly to the second aspect of what the Franciscan Friars hold as important, i.e. not "founding an exemplary fraternity but being himself [every Friar] a fraternal man"¹⁴.

Francis did not allow Assisi to decide what he and his friars should do: nor did he allow himself to be part of the town affairs nor did he have an institutional role. Francis neither experienced nor chose for his brotherhood a "de-situated" life, a special life inside a "bordered area", an "oasis cut off from the world", with its own special regulations. He heard the voice of God through the concrete experience of the life of Assisi: he did not look for friends or partners by choosing and picking through the inhabitants of the town, but he simply recognised the people he found there as brothers and sisters. He lived within, without accepting the perspectives which seemed to accompany the fact of being a citizen of that town¹⁵.

I am stressing here the importance for every person to maintain their personal identity and vocation in the city where they live so that the city may go on building itself, and renewing itself, welcoming and recognising the new elements, getting integrated. It is not a matter of building on the basis of separate parts but of safeguarding a new found identity¹⁶.

2) This way of thinking of Francis makes it possible for us to reflect and interpret our present situation. In our attempt we have a much more organized and varied tradition to help us, since our interpretation of the

world comes from specific knowledge (the sciences); we are helped by the discussions in the field of morality, both by the debate on moral ideas of the Church and the discussion of those ideas within the Church. There is also the possibility of mixing the two levels, as we can see in the cases - for example - of *Populorum Progressio, Laborem Exercens*¹⁷, *Centesimus Annus*¹⁸.

The interpretation of the present situation makes us concentrate on the new reality, which together with traditional certainties, makes up the present time on which we are called to learn to act.

I have said that we might consider St. Francis's choice as a parable. We know that a parable is a form of not "obvious" or "direct" preaching - a form of preaching used by Christ in public but not in private, so that his message was not immediately understandable but had to be discovered by each individual. The significance of the parable is a matter of personal research, and is not a kind of recipe that a good book makes available to any hasty dabbler completely ignorant of the art¹⁹.

From this point of view, the life of Francis of Assisi can be seen as a parable because each one of us has to make the effort to uncover the specific meaning of the "new life" that St. Francis embodies and which points to God.

As in every parable, the life of St. Francis holds something surprising which transmits to us a concept of the extraordinary that "cuts across the prevailing realism and suggests another dimension of reality which impinges upon the strictly human one" (Via, 1967: 66.).

Francis's choice is a choice of Christian brotherhood, and the story of his life, in all the episodes that have been passed down to us, is a continual confirmation of this choice²⁰.

We must ask ourselves, however, what is the specific Franciscan manner of experiencing brotherhood, what are the specific implications for our lives - those touching on interpersonal relationships, on the relationship with God, on the relationship with nature - through which the proposal of Christian brotherhood becomes part of our identity and is interpreted daily in the varied Franciscan family.

First, we can assert that a typical Franciscan way of living and making tangible the gratuitousness of the relationships among people and between God and the single

person is the sharing of individual capacities and duties: working in the “city” has this deep meaning and it is seen as a continuation of creation, or better still a co-creation.

A statement like this, related to capacity, duties, work, and respect of human personality, raises a wide range of questions.

Nowadays work is considered more human when it uses intelligence and imagination, when a person can take part in the work process with all his capabilities, with his dignity as a person, with creativity, with adaptability, with lively ability to keep himself up-to-date.

Work uses our insight, experience, powers of judgement, as well as our physical abilities - all operations through which we help to create the world while getting to know it. Possession and power over material riches, on the other hand, permit a few people to “enter the educated and prosperous system, while the vast majority remains on the side of the road, without participation, even without hopes” (Calvez, in Boswell, McHugh and Verstareten, 2000: 11).

It is not always possible to keep abreast of ever new requirements as very often the worker is not strong, or intelligent, or capable enough. So the social economic scene brings humiliation instead of gratification to the human personality.

3) If we go along this path thoroughly and widen the perspective, we see that St. Francis’s parable discloses its inner core behind every single human act: dispossession is what binds and combines the single facts of St. Francis’s biography and it is what makes fraternity come true. As Pietro di Giovanni Olivi wrote soon afterwards, poverty is an “intellectual choice” for which *donum, oblatio, eleemosyna*, are not only a form of humiliation but above all, an opportunity for trying out both by individuals and entire communities, one’s own particular capacities and, with an eye to following a life of perfection, to use wealth without abusing it (Todeschini, 2002: 193).

This possibility of an *usus pauper* of things, of the “unpossessive” (non *avarus*) disposition both towards wealth and towards poverty, depends also on one’s ability to develop through life the understanding of the economic and rational significance (in the sense of *recta ratio*) of this use²¹. We use material goods “purely” because they are useful and we are

profoundly and rationally conscious of this usefulness; we are able to be the master of goods by using them, distributing them, and administering them without making them “immovable”, without attaching ourselves greedily to them²².

This message seems to go on revealing its very essential meaning for us, now, when men and women “produced by our civilization have thought only about possessing” (Leclerc, cit.: 12).

Certainly, money is still an element of contradiction and a source of inconsistency between our daily choices and our point of reference in the Gospel: this is also true on a planetary scale. But not only money reveals our lifestyle in real terms.

In every age there are goods whose possession determines the social position in which each person lives. We are asked to refuse to make a pact with the new idol of our society: the style of poverty, in the sense of rejection of power and financial interest for itself or as a means to power, is putting oneself to the test through daily work, seen as a continuation of the divine act of creation. In this light, work becomes the restitution of freedom and autonomy (caring for physical suffering) and gives back to people the power to share²³.

In this light, the spiritual attitude of minority is not precisely a “concrete function to be fulfilled” but a “permanent state” of mission “helped by no fixed property; it is a mission to be lived among the people as servant of all, submissive, peaceful and humble” (J. Garrido ofm, in: Order of Friars Minor-Office of JPIC, *Instruments of Peace – A Franciscan Resource Book for JPIC*, 1999). Minority is a “key for our [minor brothers and sisters] self-understanding and for overcoming a model of society that excludes many” (P. Schorr ofm, *Letter from the International Congress of Justice, Peace and Integrity of Creation to our Brothers*, in *Instruments of Peace...*, 1999, cit.: 265. About “Minorite love”: Peixoto, 2000).

In spite of the fact that in this brief paper I have made special reference to the Order of the Friars Minor, I do not wish to forget to underline that it is the whole Franciscan family which shows us a specific manner to put into practice a central element of Christian living, that is acceptance of gifts. Life gets simpler and more of one piece around that central

message only if you free yourself from the rest. Getting rid of your own will as the chief value means giving to whatever life brings a leading role. In this sense, real wealth is the most valuable thing, and it is also the coinage to use and put into circulation.

It is a matter of co-operating and acting vigorously, neither creating a chain of dependency-inducing relationships, nor partnerships characterised by unequal, unfair, master-servant, paternalistic relationships; nor forming external dominations, as we act within existing cultures, institutional architectures, ways of living; nor using managerialism and the meta-language of management in improbable places and situations. Anyway, our everyday life runs the risk of cultivating a misrepresentation of reality and of making each of us donors – at least men/women helping donors – or recipients of false riches that create false discourses and practices.

4) In the end we must ask ourselves what instruments do Franciscans hope to use nowadays to put into practice this line of spirituality, and I myself ask: Is there and, if so, what is “minorite economics” today?

On this issue I can put together some brief indications coming from recent documents produced within the Franciscan Family.

Today the Order of Friars Minor is “strongly recommended” by its Definitior General-Director of JPIC Office in Rome, to insert “fraternities in poor areas while respecting popular cultures and religious devotions and practices”; he feels the urgency to concretize the ideal of minority through “the practice of justice and a simple lifestyle”.

This general aim has to be pursued paying careful attention to the promotion of “greater equality among the friars and greater accountability for the administration of the resources” of the fraternities, and, at the same time, initiating without delay “a process of reflection regarding ethical investment and patrimony”; “facing the ever-new challenges of being friars in today’s world”, establishing an ongoing internal dialogue and network within the Franciscan Family, engaging serious reflections on JPIC values and issues²⁴.

References

- Alberzoni M.P., Bartoli Langeli A., Casagrande G., et al. (1997) *Francesco d'Assisi e il primo secolo di storia francescana*, Torino, Einaudi.
- Baron H. (1938). “Franciscan Poverty”, in *Speculum*, 13: 1-37.
- (1988). *In Search of Florentine Civic Humanism: Essays on the Transition from Medieval to Modern Thought*, Princeton.
- Bartoli M. (1992). “La povertà e il movimento francescano femminile”, in *Società Internazionale di Studi francescani - Centro Interuniversitario di Studi Francescani, Dalla “Sequela Christi” : 223-248*.
- Boswell J.S., McHugh F.P. and J. Verstraeten, (2000). *Catholic Social Thought: Twilight or Renaissance?*, Leuven.
- Burr D. and Flood D., 1980, “Peter John Olivi: On Poverty and Revenue”, in *Franciscan Studies*, 18: 18-58.
- Burr D. (1992) “Introduction”, in Id., ed., *Petrus Ioannis Olivi, De Usu Paupere*, Olschki Editore (Firenze) – University of W. Australia Press, Perth: IX-XXXIX.
- Capitani O. (1985) “Ipotesi sociali del francescanesimo medievale: orientamenti e considerazioni”, in *San Francesco, Atti dei Convegni Lincei*, n. 68, Accademia Nazionale dei Lincei, Roma: 39-85.
- Coleman (1987) “Property and Poverty”, in *The Cambridge History of Medieval Political Thought*, Cambridge: 607-648.
- Etchegaray R., “Esiste una “dottrina sociale” della Chiesa?”, in Etchegaray et al. (1989) *Il Magistero sociale della Chiesa. Principi e nuovi contenuti*, Atti del Convegno di Studio (Milan April 14th-16th 1988), Vita e Pensiero, Milano: 11-22.
- Flood D. (1975). “Foreword”, in (1975) *Poverty in the Middle Ages*, Franziskanische Forschungen, Paderborn: 9-10.
- (1984). “Assis’ Rules and People Needs. The Initial Determination of the Franciscan Mission”, in “Franziskanische Studien”, 66: 91-104.
- (1989). *Francis of Assisi and the Franciscan Movement*, The Franciscan Institute of Asia, Quezon City.
- (1992) “The Order’s Master Franciscan Institution from 1226 to 1280”, in *Società*

- Internazionale di Studi francescani - Centro Interuniversitario di Studi Francescani, *Dalla "Sequela Christi"*: 41-78.
- Fumagalli E. (2002). *San Francesco, il Cantico e il Pater Noster*, Jaca Book, Milan.
- Garin E. (1965). *Italian Humanism*, New York (I ed. Bern, 1947).
- International Franciscan (OFM) Congress, (October 2000). *Instruments of Peace led by the Spirit*, Vossenack, Germany (Materials compiled by G. F. O' Conaire OFM, Rome, September 2001).
- Kirschner J. and Lo Prete K. (1984). "John Olivi's Treatise on Contracts of Sale, Usury and Restitution: Minorite Economics or Minor Works?", in *Quaderni fiorentini*, 13: 233-285.
- Lambert M.D. (1961). "Franciscan Poverty: the Doctrine of the Absolute Poverty of Christ and the Apostles in the Franciscan Order 1210-1323", London, S.P.C.K.
- Lambertini R., *Momenti della formazione dell'identità francescana nel contesto della disputa con i secolari (1255-1279)*, in Società Internazionale di Studi francescani - Centro Interuniversitario di Studi Francescani, *Dalla "Sequela Christi"*: 123-172.
- Little, K.L. (1992). *Religious Poverty and the Profit Economy in Medieval Europe*, Ithaca, Cornell University Press (I ed. London, P. Elek).
- Martini C.M. (1996). *Perché Gesù parlava in parabole*, EDB-EMI, Bologna (I ed. 1985).
- Martini C.M. (2002). *Message delivered on the Occasion of "Giornata della Solidarietà"*, February 9th, 2002.
- Martini C.M. (2002). *Discorso di Mileto*, centro Ambrosiano, Milano, May 28th, 2002.
- Martini C.M. (2002) *Message delivered to Milan Municipality*, June 28th, 2002.
- Mawdsley E., Porter G. and Townsend J. (2001). *The Role of the Transnational Community of NGDO's*, "Development Studies Association Annual Conference, 2001".
- Merino, J.A. (1991). *Vision franciscana de la vida cotidiana*, Ediciones Paulinas, Madrid.
- Merlo, G.G. (2003). *Nel nome di San Francesco. Storia dell'Ordine dei frati minori e del farncescanesimo*, Edizioni Francescane, Milano.
- Moorman J.R.H. (1983). "Medieval Franciscan Houses", *Franciscan Institute Publications, History Series No. 4*, St. Bonaventure University, St. Bonaventure, New York.
- Nelson B. (1948). *The Idea of Usury*, Philadelphia.
- Niebuhr R. (1953). *Christian Faith and Social Action*, in Hutchison J.A., Ed., *Christian Faith and Social Action*, Charles Scribner's Sons, New York-London: 225-242.
- Order of Friars Minor-Office of JPIC (1999). *Instruments of Peace - A Franciscan Resource Book for JPIC* (ofm-jpic.org/handbook).
- Peixoto J., "Gratuitous And Minority Love" of the Franciscans in relation to Ecology (2000) International Franciscan (OFM) Congress, Vossenack, Germany, *Instruments os Peace led by the Spirit*: 91-112.
- Potestà Gian Luca (2002) "Introduzione", in Guglielmo di Rubruc, *Viaggio nell'Impero dei Mongoli*, traduzione e note di Luisa Dalledonne, Genova, Marietti: IX-XXXV.
- Putnam R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, New York..
- Società Internazionale di Studi francescani - Centro Interuniversitario di Studi Francescani (1992). *Dalla "Sequela Christi" di Francesco d'Assisi all'apologia della povertà*, Att idel XVII Convegno internazionale (Assisi, 18-20 ottobre 1990), Centro Italiano di Studi sull'Alto Medioevo, Spoleto.
- Sontag F. (1992). "Who are the Truly Poor? St. Francis, Leonardo Boff, and Katzanzakis", in *Franciscan Studies*, 52: 233-246.
- Rosenwein B.K. and Little L.K. (1974). "Social Meaning in the Monastic and Mendicant Spiritualities", in *Past and Present*, 63: 4-23.
- Spicciani A. (1980). "Usura e carestie in un canonista del XIII secolo (Sinibalkdo de' Fieschi, papa Innocenzo IV)", in Ch. Wickham, *Istituzioni ecclesiastiche della Toscana medievale*, Galatina, 1980.
- Spicciani A., Vian P. and Andenna G., eds. (1990) *Pietro di Giovanni Olivi. Usure compere e vendite...*, Europa, Milano.

Tabarroni A. (2000). "Povertà e potere nella tradizione francescana", in Dolcini C. (ed.), *Il pensiero politico dell'età antica e medievale. Dalla polis alla formazione degli Stati europei*, Utet, Torino: 175-207.

Thode H., 1934 (1885, 1904, 1926), *Franz von Assis*, (It. Ed. *Francesco d'Assisi e le origini dell'arte del Rinascimento in Italia*), Donzelli, Roma, 1993.

Todeschini G. (2002). *I mercanti e il tempio. La società cristiana e il circolo virtuoso della ricchezza fra Medioevo ed Età Moderna*, Il Mulino, Bologna.

Verstraeten J. (1989). "L'insegnamento sociale della Chiesa come fonte di ispirazione per il "Centre d' économie et étique" dell'Università Cattolica di Lovanio", in Etchegaray et al. (1989): 247-256.

Via D.O. (1967). *The Parables: their Literaly and Existential Domension*, Fortress Press, Philadelphia, 1974.

Zerbi P. (2002). *Philospophi e logici - Un ventennio di incontri e scontri: Soisson, Sens, Cluny (1121-1141)*, Vita e Pensiero/Istituto Storico Italiano per il Medioevo, Milano.

<http://www.franciscan-archive.org>. (2000) *The writings of St. Francis of Assisi*. Translated from the Critical Latin Edition, edited by Fr. Kajetan Esser O.F.M. A Publication of the Franciscan Archive.

¹ Francis *alter Christus* in the sense of a 'living' adhesion to Christ, able to penetrate the secrets of existence, that is, the vital links in the relationship between death and life, desperation and hope, failure and success.

² On the difficulty in classifying what is just or not for actions that are "responses to constantly changing realities and circumstances..." see Beretta in Boswell, McHugh and Verstraeten, 2000: 238.

³ See, mainly, Sinibaldo de' Fieschi, pope Innocent IV's *Apparatus* (1251), Pietro di Giovanni Olivi's *Tractatus* and Enrico di Gand's *Questiones* (1276).

⁴ "...the commutation of feudal military obligations into money payments constituted a major political as well as administrative change (...) The money economy was altering some of the individual's relationship's with nature, with work, with time, with human society and with his own deepest values and religious beliefs..." (Little, 1975: 15).

⁵ With reference to its effect on art history, see Thode, 1885. "The idea that religion and nature are one harmonious whole is an idea that originates in Francis of Assisi (...) by examining the Christian faith, translating it into tangible images and giving it popular form [Franciscans] have given Christian art one of the main conditions for its existence". The main elements which emerge are: the recognition of the personality of each and every human being, nature as a go-between between men and God: man contemplates God through nature, contemplated by man and the image of God. In this sense 13th Century Tuscany is the cradle of the Italian Renaissance. See: Bellosi, *Prefazione*, in Thode, 1993: XI.

⁶ "God, Who through the Word creates all things and keep them into existence, gives men an enduring witness to Himself in created realities" (*Dei Verbum*, Nov. 18th 1965, n. 3; with reference to: *Rom.*, 1, 19-20). We can intuit God invisible qualities, applying our mind to created realities, because these qualities are testified in created realities (natural divine revelation).

The recent interpretation of *The Canticle of Brother Sun* by Edoardo Fumagalli is of interest as it suggests that the Latin preposition *per* in the lines of praise should not be interpreted as *through*, but may well have the value of agent and therefore should be understood as *by* [*all Your creatures*] (Fumagalli, 2000).

⁷ This process initiated in the 12th Century with the debate between Bernard and Abelard and the work of mediation made – with "intelligent friendliness" and "charity", giving witness to genuine Christian pluralism – between their opinions by Venerable Peter of Cluny (Zerbi, 2002: 160-163), prepared the ground for the modern proposal of intellectual autonomy, and is said to be the origin of Christian Humanism.

⁸ "...Holy Lady Poverty, may the Lord save you and your sister, Holy Humility (...) Holy Poverty destroys all cupidity and avarice and anxiety for the things of this world. Holy Humility destroys pride, all men who are of the world, and all the things which are in the world" (St. Francis, *A Salutation to the Virtues*).

⁹ Because poverty or wealth are in themselves "spiritually neutral unless accompanied by the love of God": we need a religious commitment to approach poverty (Sontag: 240-242). For a discussion of different contemporary positions on the biblical "option of the poor", see Dorr: 249 ff. and the very recent Todeschini, 2002, Chapter III (about "making use of things"), Chapter VII (about "opportunity of making riches useful for the community"), Chapter VIII (about "managing riches as a form of institutionalized charity").

¹⁰ To read the *De vera laetitia* and to confront it with what happened in the decade that followed St. Francis's death helps us to understand the number of metamorphoses experienced by the Franciscan Order, both within the order itself and

in its relationship with the Church and society. Without taking into consideration the fact that not much later the dramatic period of decadence of the Church and the Order was about to come to a head, a dramatic aspect is linked, for instance, to the story and the fate of Angelo Clareno (Merlo G.G., *Nel nome di San Francesco. Storia dell'Ordine dei frati minori e del francescanesimo*, Edizioni Francescane, Milano, forthcoming 2003).

¹¹ Putnam has claimed that the Catholic Church discouraged the growth of trust by its imposition of a hierarchical structure. I think that to limit this point of view would generate very incomplete interpretations of what the Medieval Church was: horizontal bonds of fellowship were certainly formed in that part of the Church which stuck to the Rules and at the same time the presence of different points of view on which interpersonal relationships were based undoubtedly produced discussion and argument (Putnam, 1993).

¹² In the middle of the 13th Century Papal Bulls from Innocent VI to the Tartar king and people were entrusted both to Preaching Friars and Friars Minor; one of these got to its destination at Caracorum by means of Giovanni di Pian di Carpine who returned to Lyon with a written message on behalf of the king of the Mongols which showed a refusal to open to papal approaches.

The most recent bibliography to be found concerning the early Franciscan missions is that included in the translation of the brief and succinct account of the journey to the East (as far as the court of the Great Kahn) made in 1252 by the Flemish friar William of Rubruc who carried a letter from Louis IX. (Guglielmo di Rubruc, *Viaggio nell'impero dei mongoli*, translation and notes by Luisa Dalledonne, Introduction by Gian Luca Potestà, Genoa, Marietti, 2002).

¹³ On the *usus pauper* controversy which split the order between the thirteenth and the fourteenth century and the indissoluble connection between *usus pauper* and vow, see Burr, 1975; Burr, 1992.

¹⁴ Leclerc, 1999, in: Order of Friars Minor-Office of JPIC, *Instruments of Peace – A Franciscan Resouece Book for JPIC*. Francis's "spiritual life did not take place in a separate universe. He went to God with his cosmic roots..."

¹⁵ This concept was expressed by Br. Peter Schorr ofm (Definitor General for JPIC) in his *Words of Farewell* "Our convent is the world where we live and work. Our convent is the world where we meet our human beings, especially the poor who still have no rights or voice. We go out to them to give a voice and that they may rise up. We return to our places with our brothers and sisters, guided by the Holy Spirit as instruments of peace" (*Instruments of Peace Led by the Spirit*, "International Franciscan Congress", Vossenack, Germany 2000, Studio VD, Città di Castello (PG), 2001: 263).

¹⁶ In his *Discourse to the City of Milan* of 28th June 2002, cardinal C. M. Martini, at the very time he was leaving his archbishopric, he developed this concept.

¹⁷ The *Introduction* by Boswell, McHugh and Verstraeten to the volume *Catholic Social Thought: Twilight or Renaissance?* develops the theme of "large and complex areas which lie between, on the one hand, broad values and principles and values". Calvez, in the same volume underlines that "the bishops also have a part to play", and "the important role of non-official thought in complementing and carrying forward the official social teaching. Hellemans refers to the need for "a permanent discussion, consultation and co-operation process on social issues...". Verstraeten focuses on and develops the theme of the discussions on the use of the term 'doctrine' in Catholic thought and affirms "that a Catholic social tradition of reflection and praxis, ..., not only needs inspiration from other traditions of interpretation and inquiry, but from a living relation to the text of Bible..." and stresses the importance of the "biblical narratives". His reference is to P. Ricoeur but I would like to refer to the recent discourse of C.M. Martini on *The Word of God and the Future of Europe*. Lesch, in the same volume, points out that "even if the Church as an institution and continues to promote a social doctrine on her own there is no privileged access to truth in matters of society, economy and politics... Using the philosophical means of modernity social thinking has to remain a critical observer of the pathological effect of the global acceleration of all kinds of mobility and efficiency". As Boswell and Hogan say, "the marginalisation of CNOT appears paradoxical for an institution as historically embedded as the Catholic Church", also because "the shape of non-official Catholic Social Thought is changing..."

¹⁸ Important attempts at reflection in this manner are contained for example in the Acts of the International Congress on the Encyclical *Populorum Progressio* (Uca, Buenos Aires, 1998, in course of publication) and in those delivered on the occasion of the *Laborem Exercens* Conference (Vatican City and Rome, Sept. 1991).

¹⁹ On this profound significance of the word in parables, in Kings 19.12b; Mark 4, 11-12; John 16.25, see: D.O. Via, *Parables. Their Literary and Existential Dimension*, Fortress Press, Philadelphia 1966; C.M. Martini, *Perché Gesù parlava in parabole?*, EDB-EMI, Bologna 1996 (I ed. 1985).

²⁰ Francis's presence "is profoundly human as well as evangelical and cosmic. A total presence that has the gift of converting all hostility into fraternal tension, within the unity of creation" (Paul Ricoeur quoted in Leclerc, *Franciscan Presence to the World*, in Order of Friars Minor: 12).

You could use B. Nelson's phrase in this regard: St. Francis managed to create the passage from "tribal

Brotherhood” to “universal Otherhood”.

²¹ Idem, II, 4. “Non igitur oportet quod quantitas usus pauperis determinetur in puncto nec secundum uniformitatem realem sed potius secundum quod recta ratio dictat pensatis debetis circumstantiis secundum diversitatem personarum negotiorum temporum et locorum”. (Pietro di Giovanni Olivi, in Todeschini, cit.: 342).

²² Idem, III.

²³ It seems to me that this is the style put forward by the *Work Pastoral Care* which puts forward the objectives of giving back to people the power to plan and hope, “healing the sick”, that is caring for physical suffering, and giving back the ability to share things, “sending away demons”, that is sending away the spirit of hopelessness and fear that prevents people from being real people (Luke, 9, 1-3). C.M. Martini, *Message delivered on the occasion of the “Day of Solidarity”*, February 9th 2002. Lack of hope takes away personal dignity and estranges; forms of exchange based on reciprocity rather than “the equivalence of the market” manage to include

people who would otherwise be excluded from the area governed by the principles of economics.

²⁴ Obviously, every specific suggestion brought forward in the Conference of the Franciscan Family (CFF, founded in 1996) would deserve to be examined here. In particular I refer to the special suggestions put forward by the Poor Clares (the Second Order), which point to the spirituality of St. Clare, based on humility and fraternity (*Women and the Charism of Francis and Clare*, in Order of Friars Minor, 1999: 108-116; Bartoli, 1992), and that of the Third Order Regular and Secular, and those of the Conventuals, the Capuchins, CFI-Tor and Brothers of the TOR. But also, because of their similarity and their projects for Human Rights in Geneva, those of the Dominicans.

I am referring also to the proposals given on the occasion of the meetings of the Sub-Saharan Conference (Nairobi, Kenya, September 2002), of the East Asia Conference and of the Pan-American Meeting (November 2002)

The Question of Ethical Decision in Marketing and Ethics

ANTON JAMNIK

Revista Cultura Económica
Año XXIX • N° 80
Agosto 2011: 41-53

Marketing raises some of the most widely and hotly disputed ethical issues regarding business. Whether it is advertising, retailing, pricing, marketing research, or promotion (to name just a *few* marketing areas), marketing has been charged with engaging in practices that involve dishonesty, manipulation, invasion of privacy, creating unsafe products, as well as the exploitation of children and vulnerable consumers. Two general studies which refer to these (and other) criticisms of marketing are John Tsalikis and David J. Fritzsche (1989) and Bol et al. (1991).

In the preparation of this paper, I have drawn primarily on articles and books which are to be found within the “marketing ethics” literature. This means that there are numerous other articles and books outside of marketing (so defined) which have implications, both direct and indirect, for the topics and issues discussed here on which I did not draw. I adopted this approach to give yet a further sense of the state of marketing ethics today. Whether this shortcut best serves the topics discussed, the reader must decide for him or herself. However, because some sort of marketing activities are necessary in any society beyond the most undeveloped, the elimination of marketing is not the answer to the problems listed above. Rather, we must look to the formulation and implementation of an ethical theory for marketing.

In the past several decades, a great deal has been written about the ethics of marketing. This article attempts both to provide a brief overview of the main currents of this literature and to participate in the development of marketing ethics. I do the latter, in part, by

suggesting a framework according to which present work in marketing ethics that might better be understood and to identify areas of future work. The aim of such work must be twofold: to develop an evaluative response to present ethical challenges to marketing, and, proactively, to create an ethical theory to tell us how marketing activities ought to be morally constituted to avoid those charges. Such an ethics must evade the Scylla of irrelevant idealism, but also the Charybdis of an unwarranted defense of the *status quo*. Accordingly, an ethical theory for marketing cannot limit itself simply to current assumptions about present capitalist markets. It must examine these assumptions as well as the activities which take place within their confines. (This view contrasts with that of Robin and Reidenbach 1993: 104), who seek to measure the ethical or unethical nature of basic marketing functions “within our understanding of their history, the times in which they are applied, the context in which they are applied, the expectations of society, the requirements of capitalism”).

The creation of a marketing ethics is not simply a matter of theoretical interest, but also one of practical concern. This has been demonstrated by the creation, in the past century, of significant regulations and regulatory bodies to oversee marketing activities, for example the Food and Drug Administration, the Federal Communications Commission, and the Federal Trade Commission. The development of these agencies has been, in part, a response to concerns about the ethics of marketing. A marketing ethics will provide a basis whereby the actions (or omissions)

of such agencies and regulations may be appraised. It will also, however, furnish the grounds upon which those in marketing, those who are the targets of marketing, and society more generally, may morally judge the activities and relations marketing engenders.

I. Ethics and marketing: initial distinctions

A marketing ethics will not be a simple thing. To emphasize this, some initial distinctions concerning both ethics and marketing will be useful. When people speak of the ethics of marketing, they refer most generally, to the principles, values and/or ideals by which marketers (and marketing institutions) ought to act. Arguably, these “norms” are the core of a marketing ethics, since we are interested in how marketing morally ought to be organized and undertaken. As such, a marketing ethics is a normative ethics. It tells marketers how they morally ought to act. However, this leaves empirical and analytical (or meta-ethical) discussions of marketing ethics, which are crucial to its normative ethics, without a home. It would be better to use the rubric “marketing ethics” more broadly to encompass:

- *descriptive (or empirical) studies* of the moral values, beliefs and practices of marketing
- *analytical studies* of the nature of ethically relevant marketing concepts and the kinds of justifications which can be offered for normative ethical marketing claims
- *normative studies* of the values, principles, and ideals to which marketers should be held.

Though descriptive and analytical studies can be engaged in for their own sakes, ultimately they should serve to enhance our development of a normative ethics. “Marketing ethics” then, refers to this comprehensive study of the ethics of marketing from these three different directions. To develop such a marketing ethics would be to respond to the call by Murphy and Laczniak (1981: 262) for a “global theory of ethics”. Unfortunately, these distinctions are not often made, with the result that the same discussion may move seamlessly from one approach to marketing ethics to another. The article by Laczniak and Murphy (1991) nicely illustrates the seamlessness by which discussions of marketing ethics may move from descriptive marketing

ethics, to normative and analytical marketing ethics without particular notice being given of the transitions involved. The danger is that the criteria which are appropriate for one area may not be similarly appropriate to discussions in other areas of marketing ethics. Thus, for example, the standards by which we would judge a discussion of what we mean (or should mean) by “honesty,” “confidentiality,” “privacy,” or “vulnerability”, will differ from those we would use in judging whether a marketing researcher who secretly codes survey forms so as to identify respondents, have done something morally permissible or morally wrong.

Since we are interested in the ethics of marketing, it is also appropriate to say something, briefly, about the nature of marketing. The nature of marketing was the source of considerable dispute, particularly during the 1960s and 1970s. Battles raged over whether marketing must necessarily be linked simply with market exchanges (Luck, 1969), as opposed to whether it may be conceived to include transactions and exchanges of a much broader nature (Kotler and Levy, 1969). What is clear is that those in favor of broadening marketing to include the marketing of traditional non-business activities, such as religion, education and politics, have prevailed. As such, the American Marketing Association has defined marketing to refer quite broadly to activities involved in conceiving, pricing, promoting and distributing ideas, goods and services so as to create exchanges that satisfy individual and organizational objectives. For the American Marketing Association's definition of marketing, see Assael (1993: N-1).

Two ethical implications of this development are worth noting. First, the ethics of marketing today encompasses a much wider range of activities than before. When religion, politicians and education (among other traditional non-market arenas) are viewed as products or services to be marketed, the range of ethical questions regarding the ways in which marketers' skills and knowledge may benefit (or harm) its objects is greatly extended. Accordingly, marketers must address standard ethical questions regarding (for example) manipulation, truth-telling and freedom over a much wider and more diverse area than in the past. Second, the broadening of marketing's

reach also raises ethical questions concerning whether these areas, heretofore outside marketing, are being transformed through marketing into forms of markets, subject to the values, standards and expectations of markets. Thus, questions concerning the “selling” of ideas, the “packaging” of politicians, and the commercialization of religion, raise significant ethical issues in their own rights about the moral integrity of these domains. In short, the nature or scope of marketing may not simply raise particular moral questions regarding the instrumental support that marketing may give to other areas, but also important ethical questions about the transformation of the areas to which marketing is extended.

II. Descriptive marketing ethics

A complete marketing ethics, as I have indicated above, would include a descriptive, a normative and an analytical ethics. Normative moral discussions of marketing depend, either directly or indirectly, on empirical matters. Consider the following hypothetical: suppose that it is morally wrong to advertise to children, if they are unable to discern the nature and purpose of the advertising directed at them; suppose that, if various marketing activities unnecessarily promote environmental degradation or cause the poor to pay more for their products and services, those activities are morally wrong.

The hypotheticals in these claims involve empirical questions. It is of no small importance, then, for marketers to address such crucial empirical issues as follows.

- In what ways do advertisements influence people?
- What cognitive conditions are required for an individual to discern the purpose(s) of advertisements?
- What moral problems do marketers and consumers believe they face?
- What are the effects of marketing on economic development, the environment and the poor?
- What processes do marketers go through when they seek to make ethical decisions?
- How do customers or marketers morally rationalize unethical behavior in the market?
- What different moral beliefs regarding

marketing do societies such as the US and India maintain?

It should be obvious that a wide range of marketing descriptive studies may fall within this category. Such studies empirically investigate a moral value, belief or principle people hold, or they investigate empirical conditions which bear directly on the realization of moral values or principles. Accordingly, a brief summary of such studies is impossible to provide.

However, there is one area of descriptive marketing ethics which is particularly worthy of more detailed consideration, due to the attention it received within the last twenty years. This is the empirical study of ethical decision making in marketing. These studies take two major forms, which are not always distinguishable. On the one hand, some have investigated various influences on the ethical decision-making behavior of marketers. On the other hand, researchers have tried to devise models which will describe and/or explain the ethical decisions marketers make.

Among the former, the influences on individual ethical decision behavior have been divided into two rough categories: individual and situational. The individual category includes variables associated with the individual decision maker such as sex, nationality, education, religion, age, employment, personality, attitudes, and values. The results of these studies are many times mixed. For example, some find that there is no distinction between men and women when it comes to various modes of moral reasoning in organizations (Derry, 1989; Schminke, 1997), while others find that gender is a significant factor (Fritzsche, 1988; Konovsky and Jaster, 1989). Fritzsche, for example, reported that male respondents are less likely to pay a bribe than female respondents, but more likely to ask for a bribe than female respondents (Singhapakdi et al., 1996: 638). Chonko and Hunt (1985) found that female marketers are more likely to perceive ethical problems than male marketers. However, Singhapakdi and Vitell (1991) found no relationship between the gender of a sales professional and his or her perception of an ethical problem. The role of gender in moral decision making remains one of the more hotly contested disputes regarding influences on individual ethical decision behavior.

Situational factors include peer group influence, organizational climate and/or culture, top management influence, codes of ethics, corporate ethical values, rewards, sanctions, organization size and level, and various industry factors such as industry type and competitiveness (Ford and Richardson, 1994; Akaah, 1996: 605). For example, Akaah looked at organizational rank and role as ethics correlates, and found that “marketing professionals of lower organizational rank do not differ significantly from marketing professionals of upper organizational rank in ethical judgments”. However, he also found that “marketing professionals of executive role reflect higher ethical judgments than marketing professionals of research role” (Akaah 1996: 612).

One concern in such studies is that the factors whose correlations are examined are truly empirically separate, rather than conceptually linked. It is not obvious that this point is always recognized. It is the distinction between descriptive ethics and analytical ethics. Thus, when Singhapakdi et al. (1996: 641) claim that “our survey results generally indicate that professional values do influence a service professional's ethical perceptions in a positive way as hypothesized”, one might wonder whether an individual having certain professional values necessarily or conceptually (rather than empirically) involves having certain ethical perceptions. Suppose, for instance, that the individuals in this study had not had the appropriate ethical perceptions. Would the investigators conclude that they nevertheless had those professional values but simply did not see the scenarios as involving ethical problems, or (instead) that they did not have those professional values?

The other kind of study of individual ethical decision making involves the development of explanatory models and frameworks of ethical decision making which seek to identify the various steps involved in arriving at ethical decisions. One of the more elaborate accounts is that of Hunt and Vitell (1993), who take a cognitive, multi-staged perspective:

- 1) An individual must, first, perceive an ethical problem.
- 2) The individual seeks to identify various alternative actions that might solve the problem and what their consequences would be.

3) Two kinds of evaluations take place: one looks to the inherent Tightness or wrong-ness of each alternative (deontological considerations); and, one considers the probability and desirability of the consequences of each alternative as well as the importance of the relevant stakeholders (teleological considerations).

4) These two evaluations are merged to form a single ethical judgment.

5) Such ethical judgments impact on a person's behavior through the intervening variable of his or her intentions, which may, however, differ (due to other preferred consequences) from what he or she judged to be ethical.

6) The resulting behavior may vary from the individual's prior intentions and ethical judgments, depending on “the extent to which the individual actually exerts control in the enactment of an intention in a particular situation” (Hunt and Vitell, 1993).

7) Personal characteristics, as well as organizational, industrial, professional and cultural environments directly influence steps 1-3 above.

While the Hunt and Vitell model encompasses many, if not most, of the factors which are included in models of moral decision making, others theorists emphasize some steps more than others or introduce them at different stages. In addition, other models inject various decisions rules (Fritzsche, 1991), ideological frameworks, or interpretations of moral development which are not part of the preceding model. In general, all such theories move from the recognition of an ethical problem, to the search for alternatives, evaluation, choice and behavior. However, the devil is in the details and here they go their separate ways.

The descriptive studies of marketing ethics noted above and empirical studies of ethical decision making are useful for a marketing ethics in a variety of ways. The former help us to understand the effects of marketing on various groups of people, as well as what excuses are used to deflect moral criticism. The latter help us to see more clearly how ethical marketing decisions might actually be made. The upshot of models of actual ethical decision making may lead to the redesign of

organizational and strategic mechanisms for improving ethical decision making (Laczniak and Murphy, 1985). Ferrell and Gresham (1985) claim that in making these changes, individual, organizational and opportunity variables will require attention. Further, these models may reveal ethical conflicts and tendencies which marketers would not have otherwise suspected. As such, descriptive marketing ethical studies can play a significant role in directing the attention and research of normative marketing ethical studies.

However, these studies do not always recognize their own limitations. For example, some descriptive studies conclude from the diversity of moral decisions they survey, that it is impossible to say what is right or wrong (Ferrell and Fraedrich 1997: 105). Similarly, on the basis of his empirical decision model, Fritzsche (1991: 851) speculates that decision makers are practicing situational ethics rather than absolute ethics. However, these conclusions do not follow simply from such descriptive studies. Instead, they are conclusions which can only follow from an analytical marketing ethics, for instance, a study of the forms of justification available to marketing ethical judgments. In short, though descriptive marketing ethics plays a vital role in any general theory of marketing ethics, its relation to normative and analytical studies requires close attention.

III. Normative marketing ethics

Two broad streams of discussion - the applied and the theoretical - address the normative ethics of marketing. The former uses various moral (and non-moral) values and principles to evaluate marketing and to engage in efforts to change those practices. These accounts tend to mix, sometimes uncritically, descriptive and normative considerations regarding marketing.

Four basic sets of values are prominently appealed to in these discussions - truth, freedom, well-being, and justice - although some marketers still speak of the main ethical issues facing marketers as the "key values of trust, honesty, respect and fairness" (Smith and Quelch, 1993: 11). Most often, in applied accounts, the values - truth, freedom, well-being

and justice - are used to criticize marketing for various ethical failures. Accordingly, with regard to truth, advertisements, purchase agreements, and promotions have been attacked for dishonesty or misleading customers (Carson et al., 1985; Jackson, 1990). The nature and limits of puffery (hyperbole) in advertising has been a constant source of concern (Preston, 1975; Pollay, 1986). Marketing researchers have been criticized for using hidden codes to identify supposedly anonymous response questionnaires, for sending undercover investigators into stores to observe the behavior of customers and employees, and for not revealing the nature of their research to their informants (Crawford 1970; Tybout and Zaltman, 1974; Akaah and Riordan, 1989). Studies of the ways and occasions on which marketers have provided their customers with correct information about their products are much less frequently part of the normative marketing ethics literature.

The value of freedom lies behind criticisms of forms of promotion which pressure or coerce vulnerable and ordinary consumers (Beauchamp, 1993). Morally unscrupulous marketers are said not to value the freedom of choice of the elderly, the grieving, and the young, when they manipulate them into buying what they do not need or understand (Paine, 1983; Gentry et al., 1994). In channels of distribution, large retailers are sometimes accused of coercing small suppliers to accept agreements they would not otherwise accept. And since freedom is usually understood in terms of lack of constraint, the intrusiveness of some marketing activities (e.g. telemarketing during the evening) has increasingly raised moral questions of freedom as well as privacy (Morris-Lee, 1996).

In particular, the development of new technologies (computers, scanners, monitoring devices) has become a threat to freedom and is one reason that privacy has become a paramount concern. Thus, many have raised normative ethical questions concerning the nature and amount of information that can be gained today through scanning devices, computer records of credit card purchases, and Internet purchasing. Once again, normative studies of the ways in which current marketing practices that involve such technologies might enhance the freedom of their customers, are relatively rare.

The well-being of people is partially captured by concerns about the quality and safety of products, as for example, the Ford Pinto, drugs, pesticides, food, breast implants. Various motorized vehicles, such as the Suzuki Samurai, All Terrain Vehicles, among others, have been criticized due to their performance features, as well as the ways in which they have been promoted and advertised (Smith and Quelch, 1993). The marketing of tobacco, both in the US and in developing countries (where the percentage of women smokers and lung cancer in women has greatly increased), has been attacked for its lack of concern for the well-being of its users. In addition, marketers are criticized for encouraging people to acquire new products, go into debt more deeply, collect new experiences and participate in rampant forms of consumerism (Korten, 1995; Jacobson and Mazur, 1995). Their accumulation of information on consumers, through the various sources noted above, has been said to threaten individual privacy (Fost, 1990).

Finally, justice (or injustice) has underlain criticisms of the prices of products, debt arrangements, and the targeting of children. The marketing of alcohol (e.g., PowerMaster) to inner-city residents and of tobacco through the use of Joe Camel have occasioned strong justice-based objections. Various forms of marketing are said to constitute forms of exploitation, such as the target marketing of certain alcoholic beverages to inner-city blacks and the use of women in the Swedish Bikini Club commercial. Exploitation of a very different form has been the charge in developing countries, where marketers have been accused of paying very low wages to workers, even though these companies frequently pay above the average wage in those countries. Disney, the Gap, Nike and many other businesses have been criticized for their policies in the use of foreign labor and suppliers. These objections raise difficult questions regarding what is a just wage and the role that local conditions should play in such a determination. On the other hand, marketing has been praised for bringing efficiency and economic progress to developing countries.

The moral appeal in these cases is both to mid-range and fundamental values or principles. In each of the above cases, the

charge is that marketing has either failed to safeguard these values or has given one an unjustified priority over another. The value of competition, for example, which might be captured under freedom, is less frequently heard in these accounts (Nelson, 1978). The importance of efficiency, which might be brought under well-being, is also infrequently heard when it comes to the wages of employees or the use of greater amounts of information so as to be able to tailor products to various specific customers (Maitland, 1997). Right or wrongly, the pressures that marketers are under are often not taken into account. Accordingly, many times the criticisms focus on individual instances, rather than address the systems within which those cases arise. To this extent, they appear to accept a market system but chide marketers for ethical failures within it.

Theoretical normative discussions have sought to formulate the values and standards to which people ought to appeal in marketing. They also attempt to provide normative guidelines for managers to follow in resolving moral disputes as well as in moral investigations of functional areas of marketing, for instance, marketing research, advertising, and retailing. These normative studies come in two main types. On the one hand, there are normative models of the substantive steps which individuals should take in making moral decisions. Articles on this topic have become much more prominent in the last couple of decades. On the other hand, some normative accounts, apparently despairing of identifying any small set of moral principles, simply list a number of normative questions which marketers should ask when making moral decisions.

Examples of the former approach include the limited relativist theory of Robin and Reidenbach. In their view, moral issues in marketing are to be decided according to the actions and policies that promote a "well-structured and happy life" within the constraints of a society's history, capitalist objectives and human psychological limitations (Robin and Reidenbach, 1993: 102). They suggest such a marketing ethics is a form of moral relativism, inasmuch as it is constrained by the preceding limitations and relies heavily on descriptive ethics. As such, they reject the

tradition of grand narratives and overarching moral principles such as Utilitarianism and Kantianism. Nevertheless, it would seem that their view has strong sympathies with utilitarian moral philosophy.

A rather different approach is taken by Smith and Quelch, who offer a continuum of moral decision making criteria (from *caveat emptor* to *caveat venditor*) which may provide benchmarks for marketing managers. However, they maintain that one criterion on this continuum is superior to others for ethical decision making: consumer sovereignty test (Smith and Quelch, 1993: 20-34; Smith, 1995). This normative guide is composed of three sub-criteria: the consumer's capabilities regarding understanding the product and purchase decision, the information provided, and the consumer's ability to choose among products. This normative guide is, however, of limited usefulness. As Smith (1995) notes, it can only be applied in a narrow band of issues which arise for marketers and consumers. It does not extend more broadly to other normative issues marketers might face in marketing research, channels of distribution, environmental questions, etc. Further, how much consumer sovereignty (capability, information and choice) is required? Must the sub-criteria of this test be maximized in some manner or other? Smith and Quelch provide some tentative suggestions for determining how adequately these criteria are fulfilled by referring to various consumer expectations and preferences. Thus, they ultimately say that the answer is "likely to change as society's expectations of business change" (Smith and Quelch, 1993: 34). But then the consumer sovereignty test provides no means to judge society's expectations, which may be unreasonable or even unethical. Further, it derives the moral criterion for marketers simply from the fact of social expectations, an "ought" derived from a fact, something which requires further explanation and justification.

The second normative approach noted above is followed by those who do not propound a single or small number of general principles, but instead turn to a list of norm-laden questions which they would have marketers to ask in order to arrive at justified moral judgments. This kind of approach has affiliations with casuistry, as for instance, the attention to

"the concrete circumstances of actual cases, and the specific maxims that people invoke in facing actual moral dilemmas", rather than an emphasis on "universal rules and invariant principles" (Jonsen and Toulmin, 1988: 13). Nevertheless, no one has explored this connection.

Lacznia and Murphy (1991), for example, defend what might be called a multiple responsibilities test which involves a "sequence of questions" that each marketer should use to determine whether a contemplated action is ethical. This test includes questions which ask whether the action is: legal; contrary to widely accepted moral obligations; violates any special obligations; has a harmful intent; imposes major damages on people or organizations; is the alternative that produces the best consequences for affected parties; does not infringe on inalienable rights; or does not leave others less well off (Lacznia and Murphy, 1991: 267; 1993: 48-51). They do not claim that if an action passes all these questions it is moral, only that the action "is quite likely to be ethical" (Lacznia and Murphy, 1991: 268). Crucial for this test is that the implications and effects on all stakeholders would be weighed. However, they do not say how these multiple considerations are to be weighted, whether some ought to have greater weight than others, or what should be done when the answers are opposite. It is exactly these difficulties that have driven other marketing ethicists to take the first approach above, which seeks basic normative principles by which to make these determinations.

Several general observations regarding the above normative ethical studies are appropriate. First, it is striking that many applied normative studies of marketing offer ethical criticisms with little reflection on the system within which marketers are operating. It is also noteworthy that many marketers are more concerned with consumer complaints from the standpoint of how to identify and control them so as to enhance the bottom line, rather than satisfy them in an ethically appropriate manner. If there is to be normative ethical progress, both groups need to consider their cases more broadly.

Second, a large number of the scholarly studies of marketing ethics in the US occur at the meso level (the marketing institution)

and the micro level (individual manager and customer) - which contrasts with the more systematic (or macro-level) approach of many European business ethicists. For example, many US marketing texts take the view point of the marketing manager. Numerous articles examine managers' ethical beliefs and also attempt to develop practical guidelines and theoretical statements regarding ethical decision making by managers. However, not everyone in, or affected by, marketing is marketing manager. If moral reflection is to consider one's action in light of the full circumstances and the moral point of view, micro and meso-level studies carry an important limitation. Thus, for example, if a marketer claims that the use of "push money" to retail sales associates "to present the manufacturer's products to the store's customers" is a legitimate form of sales promotion, we might wonder whether they have overlooked the view point and interests of others, for example, customers. In short, one might regard "push money" differently depending upon whether one saw the retailer as a selling agent for manufacturers or as a buying agent for customers (Langrehr, 1994). Accordingly, it would benefit the development of a marketing ethics if scholarly studies took a broader view, while the practical critics of marketing ethics would find their accounts deepened if they considered the specific contexts or situations within which the issues they discuss arose.

IV. Analytical marketing ethics

Though marketers rarely characterize their work under the heading of "analytical marketing ethics", this is a distinct area, properly identified, for their discussions of such topics as the nature of various marketing concepts, the kind of justification that can be given to basic marketing moral judgments, whether marketing ethics is a separate ethics from ordinary ethics, and why marketers ought to be worried about being moral. Clearly, these kinds of studies are more theoretical than applied, but, as others have said, (normative) marketing ethics has suffered from the lack of a theoretical basis (Laczniak, 1983). It might be noted that Andrew Stark (1993) has criticized business ethics as being too theoretical (and

impractical) and Craig Smith (1995: 86) has suggested, in reply, that by focusing on ethical issues as they relate to the various functional areas of business, for example, marketing, one "...is more likely to produce theory useful to marketing decision makers").

The topic of the justification of basic marketing ethical norms has received attention in a number of recent accounts. The options here include skeptical, relativist, objectivist and absolutist views. For example, Chonko (1995: 39) rejects ethical relativism, which he interprets (in an analytical, rather than a normative, sense) as the view that "no ethical guideline has any greater claim to objectivity and universality than any other". He understands this means that one cannot justify any value judgments at all. Since he apparently thinks that this is so obviously false, he does not argue against it.

Nevertheless, he maintains that "there are no universally accepted absolute standards..." (Chonko, 1995: 23). Accordingly, he accepts some form of descriptive ethical relativism (i.e., people in fact accept different basic moral norms), but not analytical relativism (all justifications are equally valid). As such, he maintains that ethics requires absolutes (1995: 20). Then, how are these "absolutes" justified? Chonko says little on this, though he refers to his own Christian religious preferences and seems to suggest that the justification of absolute standards derives from this religious source.

Other marketers have advocated a more relativist or contextualist approach to the justification of moral beliefs. Drawing on MacIntyre, Robin and Reidenbach (1993) defend a view of marketing ethics which is bounded by the constraints of history, time, and context. Such an account tells us how to justify normative moral standards, rather than defend any particular standard. So characterized, theirs is clearly a relativist account. It is for this reason that they speak of "boundaries", rather than principles or values. Indeed, they reject the use of deontological and utilitarian principles, as well as all grand narratives (Robin and Reidenbach, 1993: 97).

However, to make their account more realistic, they introduce four other boundary conditions in addition to history, time and context (1993: 101):

- 1) The constraint of morality viewed as

having the basic purpose of ameliorating the negative outcomes of life

2) Societal constraints of laws and the satisfaction of consumers' needs

3) Constraints relating to capitalism including meritarian justice, the reward of risk taking, creativity, and industriousness

4) Constraints related to human capacities and limitations, such as psychological egoism.

Unfortunately, these additions undo their relativist marketing ethics. First, by invoking as the purpose of morality, the aim of creating conditions so that individuals may “pursue a well-structured and happy life”, Robin and Reidenbach (1993: 100-102) provide a non-relativist touchstone for the justification of moral beliefs. And, second, their invocation of one form of justice and advocacy of certain values (e.g., industriousness) amount to the identification of certain normative bases which any marketing ethics must adopt. As a consequence, their analytical ethics is not relativist in the standard sense that an objective justification of moral beliefs cannot be given, but only in the sense that the justification of moral beliefs is relative to the features they identify. But given these values and purpose of morality, this would permit a non-relativist justification of moral beliefs. In effect, Robin and Reidenbach have restricted their relativism out of existence. Nevertheless, their paper is an explicit and sophisticated effort on behalf of an analytical marketing ethics. Where other accounts of marketing ethics simply assume or briefly mention their relativistic views on justification, Robin and Reidenbach have looked much more closely.

A somewhat similar approach has been taken by Thompson (1995: 183), who argues that “a person's moral viewpoint... [is] fundamentally entwined with cultural belief and value systems, that is, a person's understanding of ethical dilemmas ensues from a socialized perspective rather than from a detached perspective of society”. Now this might be the case in a causal sense, in which those who reject ethical relativism could agree. However, Thompson further claims that our moral reasoning and its justification are logically tied to the contexts in which they are situated. Accordingly, our assessment of the moral reasoning of marketers should be

made “in relation to the more context specific influences that are exerted by corporate culture”. And this leads to this acceptance of the view that “significant disparities may arise between the logic of moral reasoning used in private and professional contexts”. Thus, Thompson's contextual view rejects not only the absolutist or objectivist views of Chonko, but also the bounded relativism of Robin and Reidenbach.

The upshot is that there is little agreement among marketers on what kind of justification can be offered for normative moral judgments made regarding marketing. There is also considerable disagreement on whether marketing ethics is (or should be) separate from the rest of business ethics - or, indeed, from the ethics of (non-business) society. Again, Chonko (1995: 24) holds that “marketing professionals do not operate under an ethical code different from those of us in society”, a position that Peter Drucker (1981) strongly defended years ago. However, the result of Thompson's view is that the logic of the two is different. Robin and Reidenbach (1993: 103) claim that a separate marketing ethics must be developed, that would take into account the “mission, constraints, and directives created for [marketing] by others...” At the same time, marketing's “own” ethical philosophy must recognize “the history, time and context of its pronouncements”. The upshot of their view seems to be that the logic of ordinary and marketing ethics may be the same, but the results diverge due to the boundary conditions. Accordingly, the justification of basic marketing ethics norms clearly requires considerably more attention.

Why should marketers bother about morality? Why should marketing organizations attempt to foster ethical behavior? Lacznik and Murphy have responded by noting the various significant personal, organizational and societal costs involved if they do not do so (Lacznik and Murphy, 1991: 262; 1993: 6). They also note that “the obvious answer [is] that being ethical is simply the proper thing to do” (Lacznik and Murphy, 1993: 6). Like all others, however, marketers continue to struggle to find answers to why they or marketing organizations ought to do the morally right thing, rather than simply the expedient or profitable thing. Clearly, one of

the difficulties faced by those seeking to answer this question is the primacy of self-interested justifications which marketing (and business) tend to assume. Only if this assumption is successfully challenged, will answers to the present question seem defensible.

These studies in analytical marketing ethics are particularly important if marketers are to understand the moral situations and dilemmas that face them, not only in national but also in international marketing. They need to formulate a theory which tells them when (and which) moral principles or standards are justified, and whether the domain of that justification is restricted to particular societies or extends to all societies. Do such principles hold, for example, simply for developed (capitalist) nations or do they hold cross-culturally? Do they hold regardless of what people believe or only because of what they believe? These are, admittedly, theoretical questions of the first order, but they are also questions which carry direct practical implications for marketing ethics. For example, answers to these problems will affect the positions marketers take on the cross-cultural role of human rights, the treatment of women, nepotism, gift-giving and bribery. Marketing ethicists must face these issues in one manner or another.

V. New directions and challenges

Both the ethics of marketing itself and ethical theorizing about marketing will be challenged, in the coming years, from a number of different directions. Many of the ethical challenges for marketing will come from three present sources. Prominent among these has been the development of various technological innovations involving, for example, computers, systems which monitor customers' purchases, the Internet, pagers, faxes, e-mail, etc. Electronic marketing of books, music, medical and legal advice, and education are among many of the developments which will provide increasingly more complex ethical challenges to marketing. Low-cost television screens will advertise goods and services in new and unexpected places. New technologies may be developed to permit monitoring what shoppers look at while visiting a store and to alter their moods while shopping.

What ethical limits should marketers adopt regarding the ways in which they should reach customers and how much they should know about the customers they seek to reach? Additional technological developments will only increase the need for answers to these already important questions.

A second important source will be the increasing influence of global competition. Product development, pricing strategies, and advertising programs will raise, with greater intensity, questions about the ethical propriety of products produced, the prices charged and the ways in which they are advertised and promoted. The homogenization of lifestyles, the sustainability of forms of production, and the justice of using sophisticated marketing techniques on those in developing nations who lack experience and training regarding such forms of marketing, are important ethical challenges which will be increasingly heard.

Third, the continued expansion of marketing activities into non-traditional business areas will serve as an additional source of ethical challenges. For example, secondary schools are increasingly an arena for marketing. Principals and teachers have been involved in marketing efforts. Marketers now reach into churches, not only on behalf of religious institutions but also political campaigns. Further, marketing efforts are undertaken to gain support for legislation, which has yet to come before the Congress. The expansion of marketing efforts will continue throughout society - we may become the "marketed" society - on school buses, in schools, embedded in movies, cartoons and television, on the Internet, wherever people may be reached. Some marketers wish to buy the right to name streets after their companies or products. As these efforts and the techniques of persuasion they use become more subtle, powerful and pervasive, we can be confident that ethical questions regarding marketing will continue to arise.

Challenges to the further development of a marketing ethics will involve continued studies on the interrelation of descriptive and normative marketing claims. The effort here is to develop a normative ethics that would be realistic in order to be applied to practical situations and yet not simply be a stamp for approval of present affairs. Towards

this end, some have urged that efforts should be made to expand the range of theories relevant to questions of marketing ethics. Lacznik (1993: 94) has urged the application of more diverse theories: deconstructionism, feminism, Eastern Religions, humanistic criticism, and non-Kohlbergian models of moral development. He also has advocated greater cross-cultural explorations and evaluations. These would involve descriptively comparing and contrasting the beliefs and practices of a wide spectrum of culturally diverse managers and companies. Marketers might also look to the implications of postmodern philosophy (Robin and Reidenbach, 1993). These challenges might fruitfully expand the vision of marketing ethical theorists.

These efforts might have salutary effects on overcoming some of the limitations of current marketing ethics. For example, there has been a strong individualistic bias shared by those doing research in marketing ethics. Marketing ethicists have tended to focus on the ethical decision making of individuals (usually managers) in marketing. Though this is clearly an important area of marketing ethics, the emphasis on individuals has led to the neglect of moral evaluations of marketing as an institution or activity, as well as the neglect of collective forms of moral responsibility. Indeed, some moral problems at the individual level can only be solved by moving to a higher organizational or system level, a move that De George (1993: 97-99) calls "displacement".

The introduction of a wider range of theories might also expand the amount of effort that is expended on international marketing ethics. Though there has been a number of discussions of international marketing ethics, these remain fairly modest in light of the increasing amount of marketing, which has international implications and impacts.

Finally, marketing ethics is due for some self-reflection on whether, and to what extent, it has been successful. Has it had any significant effects on the ethics of marketing? (Thompson, 1995: 177; Lacznik and Murphy, 1993). In short, an important area of empirical and analytical research in marketing ethics might be to identify those moral changes which have occurred in marketing over the years, and attempt to determine those factors

led to their occurrence. If it turned out that important changes have been primarily due to external moral forces in society, for example, monitoring by private watchdog groups rather than internal developments of moral codes, ethics workshops, or ethics ombudsmen within productive organizations engaged in marketing, this would have significant implications for future work in marketing ethics. In any case, such a self-critical turn is appropriate if marketing ethics is to know whether it has helped to respond to the many current ethical challenges to marketing noted at the outset of this article.

References

- Akaah, I. P. (1996) "The influence of organizational rank and role on marketing professionals' ethical judgments". *Journal of Business Ethics*, 15(6): 605-13.
- Akaah, I. P. and Riordan, E. A. (1989) "Judgments of marketing professionals about ethical issues in marketing research: a replication and extension". *Journal of Marketing Research*, 26: 112-21.
- Assael, H. (1993) *Marketing: Principles & Strategy*, Fort Worth, Texas: The Dryden Press.
- Beauchamp, T. L. (1993) "Manipulative advertising". In T. L. Beauchamp and N. E. Bowie (eds). *Ethical Theory and Business*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, Inc.
- Bol, J. W., Crespy, C. T., Stearns, J. M., and Walton, J. R. (1991) *The Integration of Ethics into the Marketing Curriculum*. Needham Heights, MA: Ginn Press.
- Carson, T. L., Wokutch, R. E., and Cox, J. E. Jr (1985) "An ethical analysis of deception in advertising". *Journal of Business Ethics*, 4: 93-104.
- Chonko, L. B. (1995) *Ethical Decision Making in Marketing*. Thousand Oaks, CAL: Sage Publications.
- Chonko, L. B. and Hunt, S. D. (1985) "Ethics and marketing management: An empirical investigation". *Journal of Business Research*, 13: 339-59.
- Crawford, C. M. (1970) "Attitudes of marketing executives toward ethics in marketing research". *Journal of Marketing*, 34 (April): 46-52.

- De George, R. T. (1993) *Competing with Integrity in International Business*. New York: Oxford University Press.
- Deny, R. (1989) "An empirical study of moral reasoning among managers". *Journal of Business Ethics*, 8: 855-62.
- Drucker, P. (1981) "What is business ethics?" *The Public Interest*, 63 (Spring): 18-36.
- Ferreil, O. C. and Fraedrich, J. (1997) *Business Ethics: Ethical Decision Making and Cases*, Boston: Houghton Mifflin Company.
- Ferreil, O. C. and Gresham, L. G. (1985) "A contingency framework for understanding ethical decision making in marketing". *Journal of Marketing*, 49 (Summer): 87-96.
- Ford, R. C. and Richardson, W. D. (1994) "Ethical decision making: A review of the empirical literature". *Journal of Business Ethics*, 13 (March): 205-21.
- Fost, D. (1990) "Privacy concerns threaten database marketing". *American Demographics*, 12 (May): 18-21.
- Fritzsche, D. J. (1988) "An examination of marketing ethics: Role of the decision maker, consequences of the decision, management position and sex of respondent". *Journal of Macromarketing*, 8 (Fall): 29-39.
- Fritzsche, D. J. (1991) "A model of decision-making incorporating ethical values". *Journal of Business Ethics*, 10 (November): 841-52.
- Gentry, J. W., Kennedy, P. F. Paul, K., and Hill, R. P. (1994) "The vulnerability of those grieving the death of a loved one: Implications for public policy". *Journal of Public Policy & Marketing*, 13: 128-42.
- Hunt, S. D. and Vitell, S. J. (1986) "A general theory of marketing ethics". *Journal of Macromarketing*, 6 (Spring): 5-16.
- Hunt, S. D. and Vitell, S. J. (1993) "The general theory of marketing ethics: A retrospective and revision". In N. C. Smith and J. A. Quelch (eds), *Ethics in Marketing*, Burr Ridge, ILL: Richard D. Irwin.
- Jacobson, M. F. and Mazur, L. A. (1995) *Marketing Madness*. Boulder, CO: Westview Press.
- Jackson, J. (1990) "Honesty in marketing". *Journal of Applied Philosophy*, 7: 51-60.
- Jonsen, P. R. and Toulmin, S. (1988) *The Abuse of Casuistry*. Berkeley: University of California Press.
- Konovsky, M. A. and Jaster, F. (1989) "«Blaming the victim» and other ways business men and women account for questionable behavior". *Journal of Business Ethics*, 8: 391-8.
- Korten, D. C. (1995) *When Corporations Rule the World*. West Hartford, Conn.: Kumarian Press, Inc.
- Kotler, P. and Levy, S. J. (1969) "Broadening the concept of marketing". *Journal of Marketing*, 33 (January): 10-15.
- Laczniak, G. R. (1983) "Framework for analyzing marketing ethics". *Journal of Macromarketing*, 3 (Spring): 7-18.
- Laczniak, G. R. (1993) "Marketing ethics: Onward toward greater expectations". *Journal of Public Policy & Marketing*, 12(1) (Spring): 91-96.
- Laczniak, G. R. and Murphy, P. E. (1985) *Marketing Ethics: Guidelines for Managers*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Laczniak, G. R. and Murphy, P. E. (1991) "Fostering ethical marketing decisions". *Journal of Business Ethics*, 10 (April): 259-71.
- Laczniak, E. R. and Murphy, P. E. (1993) *Ethical Marketing Decisions: The Higher Road*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Langrehr, F. W. (1994) "Review of *Ethical Marketing Decisions: The Higher Road*, by G. R. Laczniak and P. E. Murphy". *Journal of Marketing*, 58 (January): 158-9.
- Luck, D. (1969) "Broadening the concept of marketing – too far". *Journal of Marketing*, 33(July): 53-55.
- Maitland, I. (1997) "The great non-debate over international sweatshops". *British Academy of Management Annual Conference Proceedings*, September: 240-65.
- Morris-Lee, J. (1996) "Privacy: It's everyone's business now!" *Direct Marketing*, 58 (April): 40-3.
- Murphy, P. E. and Laczniak, G. R. (1981) "Marketing ethics: A review with implications for managers, educators, and researchers". In B. M. Enis and K. J. Roering (eds), *Review of Marketing*, Chicago: American Marketing Association.
- Nelson, P. (1978) "Advertising and ethics". In R. T. De George and J. A. Pichler (eds).

- Ethics, Free Enterprise, and Public Policy*, New York: Oxford University Press.
- Paine, L. S. (1983) "Children as consumers". *Business and Professional Ethics Journal*, 3: 119-46.
- Pollay, R. W. (1986) "The distorted mirror: Reflections on the unintended consequences of advertising". *Journal of Marketing*, 50 (April): 18-36.
- Preston, I. L. (1975) *The Great American Blow-Up: Puffery in Advertising and Selling*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Robin, D. P. and Reidenbach, R. E. (1993) "Searching for a place to stand: Toward a workable ethical philosophy for marketing". *Journal of Public Policy & Marketing*, 12 (Spring): 97-105.
- Schminke, M. (1997) Gender differences in ethical frameworks and evaluation of others' choices in ethical dilemmas. *Journal of Business Ethics*, 16(1): 55-65.
- Singhapakdi, A. and Vitell, S.J. (1991) Analyzing the ethical decision making of sales professionals. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 11(4): 1-12.
- Singhapakdi, A., Rao, C. P. and Vitell, S. J. (1996) Ethical decision making: An investigation of services marketing professionals. *Journal of Business Ethics*, 15(6): 635-44.
- Smith, N. C. (1995) Marketing strategies for the ethics era. *Sloan Management Review*, (Summer): 85-97.
- Smith, N. C. and Quelch, J. A. (1993) *Ethics in Marketing*, Burr Ridge, Illinois: Richard D. Irwin.
- Stark, A. (1993) "What's the matter with business ethics?" *Harvard Business Review*, May-June: 38-48.
- Thompson, C. J. (1995) "A contextualist proposal for the conceptualization and study of marketing ethics. *Journal of Public Policy & Marketing*, 14 (Fall): 177-91.
- Tsalikis, J. and Fritzsche, D. J. (1989) "Business ethics: A literature review with a focus on marketing ethics". *Journal of Business Ethics*, 8: 695-743.
- Tybout, A. M. and Zaltman, G. (1974) "Ethics in marketing research: Their practical relevance". *Journal of Marketing Research*, 11 (November): 357-68.

Further Reading

- Levitt, T. (1970) "The morality of advertising". *Harvard Business Review*, (July-August): 84-92.

La escolástica académica mexicana del siglo XVI: ambiente de la económica

CECILIA DÍAZ

Revista Cultura Económica

Año XXIX • N° 80

Agosto 2011: 54-64

“Así como Alfred Marshall decía «todo está ya en Adam Smith»
nosotros también podemos decir complacidos
«todo está ya en los escolásticos»”
Oreste Popescu

I. Introducción

La económica indiana es una escuela de pensamiento económico que se desarrolló en América durante los trescientos años de dominio hispano, resultante de la superposición en el tiempo de tres escuelas filosófico-económicas: la escolástica tardía (representada en España por la Escuela de Salamanca), la mercantilista y la clásica¹. Afirma Oreste Popescu: “El edificio de la económica indiana se parece a una torre de tres pisos: en la base, los cimientos de la filosofía escolástica que cubrió algo más de tres siglos; sobre estos, un segundo nivel fraguado en los típicos moldes de la estirpe mercantilista que abarcó en el tiempo idéntico tramo. Y en la cima, una elegante y atrayente torrecilla, la de la escuela clásica, la cual está situada a su costado derecho para indicar, que en el tiempo, cubrió sólo las últimas décadas del período hispano en América” (Popescu, 1988: 16-17).

Compartimos la opinión de varios historiadores del pensamiento económico² respecto a que “fue en los sistemas de Teología Moral de los escolásticos tardíos donde la economía conquistó definitivamente si no su existencia autónoma, sí al menos una existencia bien determinada; éstos son los autores de los que con menos incongruencia se puede decir que han sido los fundadores de la economía científica. Aún más: las bases que pusieron para un cuerpo útil y bien integrado de instrumentos y proposiciones de análisis fueron más sólidas que gran parte del trabajo posterior, en el sentido de que

una parte considerable de la economía del siglo XIX se habría podido desarrollar partiendo de aquellas bases con más facilidad y menos esfuerzo que el que realmente costó desarrollarla, y de que, por lo tanto, parte del trabajo situado entre estas dos fases ha tenido algo de rodeo derrochador de tiempo y esfuerzo” (Schumpeter, 1954). Esta tesis schumpeteriana expresada para describir los aportes económicos de la escolástica tardía española, es especialmente válida para sus pares hispanoamericanos, ya que “los progresos de la económica indiana no pueden pasar desapercibidos para reconocer la prioridad de los economistas indianos tales como fray Tomás de Mercado en escritos que han revolucionado la ciencia económica”³.

Cuánto influyó la conformación de la Teología y el Derecho académicos del siglo XVI y el ambiente universitario de aquella época en la formulación de principios económicos relacionados con el justo precio, el tipo de cambio, el interés, la teoría cuantitativa, la teoría del valor, la morfología del mercado, los impuestos, el salario justo, es una cuestión que trataremos de descubrir a través de algunos datos históricos de la vida universitaria mexicana desarrollada durante el siglo XVI en la Real y Pontificia Universidad de México, una de las primeras instituciones académicas hispanoamericanas, lugar de convivencia de destacados teólogos-juristas, discípulos de los grandes maestros de la escuela de Salamanca tales como Francisco de Vitoria, Soto, Azpilcueta, Medina, Covarrubias, Báñez, Villalón, Mercado, Molina, Suárez, Lugo...

II. Económica indiana

Durante el siglo que nos ocupa, el XVI, la rama escolástica en cuanto a conformación de la económica tuvo dos vertientes: la teológica, desarrollada por teólogos pertenecientes al clero regular y secular⁴, y la legal, representada por juristas en Derecho civil y canónico. Muchos de ellos, como destacados ensayistas y catedráticos, incluyeron reflexiones económicas en sus Tratados de Teología Moral, de Justicia, de Derecho y Sumas de Tratos y Contratos (contratos de compra y venta). Según Popescu, el contenido de estos originales aportes escolástico-económicos se puede clasificar alrededor de tres grandes temas: la determinación del valor de los bienes, los precios y el dinero.

Respecto a la teoría del valor, sus reflexiones se centraron alrededor de dos grandes temas: la teoría del valor trabajo y la teoría subjetiva del valor. Los escolásticos rechazaron rotundamente la primera «es una regla falacísima», respondieron al unísono. “Uno de los mayores errores de los mercaderes es el empecinamiento de tomar como base de sus cálculos el costo y las costas de sus mercaderías”⁵. Para determinar el valor de los bienes recurrieron, en cambio, a la teoría subjetiva siguiendo la línea trazada por Aristóteles y Santo Tomás: “En ninguna nación se aprecia jamás cosa según su natural sino por nuestra necesidad y uso; y es nuestra voluntad y necesidad la que les da estima y valor”⁶.

Sus razonamientos y descripciones en cuanto a la formación de los precios fueron muy lúcidas: en sus antiguos relatos de los mercados coloniales distinguieron entre los mercados abiertos y cerrados recomendando como justo el precio natural para los mercados abiertos y el legal o “tasa” para los cerrados; entre los mercados de libre competencia y los monopólicos (fray Mercado, por ejemplo, propuso llamar “monipodio” a los monopolios de compradores y vendedores) llegando a identificar, incluso, sus distintas combinaciones: analizaron, por ejemplo, la formación y las consecuencias del “monopolia bina”⁷, del “pandopolium”, al que definían como el monopolio de compradores, del “duopolio”⁸, y del oligopolio parcial.

Respecto al comportamiento de la oferta y

la demanda en los mercados libres, observaron: “Vemos en la feria que si hay mucha ropa, vale barato; si pocos compradores, más barato; si hay poca moneda, vale de balde y se quema. Al contrario, haber poca ropa la hace tener estima; si hay muchos que compran, crece; y más, si hay abundancia de dinero”⁹. Podemos afirmar, señala con acierto Popescu, “que los escolásticos hispanoamericanos al efectuar un minucioso inventario de casi todos los elementos que influyen en la confrontación del mercado han realizado un esfuerzo pionero para la edificación de la teoría de los precios en una época en que la Europa anglosajona apenas comenzaba a prepararse para aprovechar fructíferamente semejante caudal de conocimientos” (Popescu, 1988: 43)¹⁰.

El principal aporte que realizaron en teoría monetaria fue su integración con la teoría de los precios a través del concepto de “aestimatio”, es decir, de la estima o del poder de compra del dinero, el que a su vez reconocían (*ceteris paribus*), en función de su abundancia o escasez. De esta afirmación se desprendieron otras dos, también importantes: la del valor interno del dinero (teoría cuantitativa) y la determinación de su valor externo (teoría de la paridad del poder adquisitivo). El pensador más destacado y reconocido de la económica escolástica indiana en temas monetarios fue sin dudas el teólogo dominico fray Tomás de Mercado, quien adelantándose cuatrocientos años a Cassel (1918) sostuvo, hacia 1571, que el fundamento del tipo de cambio dependía de “la diversa estimación de la moneda” (poder de compra del dinero): “Es de advertir, opinaba, no ser lo mismo el valor y precio del dinero y su estima... Ejemplo clarísimo de esto es que en las Indias vale el dinero lo mismo que acá [España]... Más aunque el valor y precio es el mismo, la estima es muy diferente entre ambas partes: que mucho menos se estima en las Indias que en España ...La cual estima y apreciación se causa de tener gran abundancia y penuria de estos metales y como en las Indias nace y se coge, tiénese por poco...”¹¹.

A esta altura ya podemos preguntarnos: ¿Quiénes fueron estos “economistas” escolásticos capaces de arribar a conclusiones de tal magnitud? ¿Cómo eran las instituciones académicas donde se discutían y desarrollaban

estas ideas? En síntesis: ¿Cómo era el ambiente donde tomó vida la económica?

III. Origen de la escolástica académica hispanoamericana: la escuela de México del siglo XVI

Llama la atención de numerosos historiadores que poco tiempo después del descubrimiento de América comenzaron las numerosas e ininterrumpidas fundaciones de las universidades indianas. Varios de ellos comentan, como dato bien curioso, que cuando en 1636 se fundó la Universidad de Harvard, la América española contaba ya con una decena de centros académicos (sin contar los colegios máximos o institutos) que llegarían, hacia 1824 (fin del dominio español en América), a treinta y tres para una población que no superaba los quince millones de habitantes¹².

La Real y Pontificia Universidad de México fue una de estas primeras instituciones americanas fundada a poco menos de veinte años de establecido el virreinato de Nueva España precedida por la Pontificia de Santo Domingo¹³ y contemporánea a la Real y Pontificia Universidad Mayor de San Marcos de Lima, Perú. Según consta en los documentos de la época fue el contador Rodrigo de Albornoz quien hacia 1525 solicitó por primera vez la creación de un colegio para que los hijos de los caciques y señores aprendieran “gramática, filosofía y otras artes”. Doce años más tarde, a partir de febrero de 1537, se sumaron a esta petición las del virrey don Antonio de Mendoza y las del primer obispo mexicano, el teólogo franciscano fray Juan de Zumárraga, quien aconsejaba en ese entonces a Carlos V: “Parece que no hay parte alguna de cristianos donde haya tanta necesidad de una universidad a donde se lean todas las facultades y ciencias y sacra teología, porque si S.M., habiendo en España tantas universidades por razón de los nuevos convertidos de los moros, cuánto más se debe proveer por semejante manera a esta tierra, a donde hay tantos nuevamente convertidos de gentiles que en su comparación el reino de Granada es meaja en capilla de fraire y no tienen, como es dicho, universidad ni doctrina”¹⁴.

Pero fundar una universidad mayor, tal como

la que se aspiraba, no fue tarea fácil. Había que convencer al Rey y a todo su Consejo, disponer de un lugar apto para ello (en México en aquel momento no había muchos), de rentas suficientes para su mantenimiento, de lectores (profesores) calificados que ya estuvieran en América o que viajaran especialmente desde España para hacerse cargo de las cátedras, de autoridades para su gobierno, de reglamentos y constituciones para su funcionamiento... Los años siguieron pasando mientras las negociaciones vía innumerables Cédulas Reales prosperaban. Tal era la ansiedad con la que se esperaba la fundación que hasta los frailes dominicos y franciscanos decidieron intervenir solicitándole al Emperador favoreciera el empeño demostrado por autoridades y vecinos. Escribían aquellos en marzo de 1550: “...Y como los religiosos de la Orden de los Predicadores que en estas partes residen viesen esta obra de ser tan necesaria...pareció al provincial y a algunos religiosos escribir a V. M. mande favorecer esta santa obra así con rentas como con lectores de todas las facultades. Y porque también escribimos al general de nuestra orden rogándole nos provea de un lector de Teología en esta universidad...”¹⁵. Aparentemente, fueron las eficientes negociaciones de los procuradores Gonzalo López y Alonso de Villa Nueva las que lograron, hacia abril de 1547, la orden de Felipe II para la fundación: “... E porque siendo esa ciudad de México el principal pueblo de esa tierra es justo que sea favorecido... encargo y mando tengáis en consideración a dejar alguna cosa de renta para que se haga el dicho estudio y se sustente...”¹⁶. Tres años tardó el Consejo de Indias para aprobar esta orden favoreciéndola con rentas anuales, y el 21 de septiembre de 1551, por Cédula Real, se le concedió a la mexicana los privilegios, franquicias y libertades de las que gozaba la universidad de Salamanca (que no eran pocas).

El gran día finalmente llegó un 25 de enero de 1553 cuando se realizó, con solemne misa cantada, procesión, asistencia del virrey Velasco (sucesor de Mendoza), miembros de la Real Audiencia, autoridades civiles y religiosas y de todo el pueblo de México, la inauguración pública de una de las primeras universidades mayores americanas. Este día se designó como rector temporal a don Antonio Rodríguez de Quesada (oidor de la

Real Audiencia) y como cancelario al oidor Gómez de Santillana. Triste es el hecho que confirma que ni Zumárraga ni Mendoza asistirían a la inauguración de su tan querida y esperada “escuela de estudios generales” (según se decía en aquella época) ya que aquél, convertido en Arzobispo, había muerto en junio de 1548 y Mendoza, promovido al Perú, había salido de México en enero de 1551.

Pero habría que esperar varios meses más para el inicio formal de sus actividades académicas, realizada un lunes 5 de junio de 1553, cuando fray Pedro de la Peña (prior de Santo Domingo y confesor de Velasco) inauguró a las siete de la mañana la cátedra de prima en Teología leyendo la *Secunda Secundae* de Santo Tomás de Aquino junto al licenciado Pedro Morones en Cánones, al doctor Bartolomé de Melgarejo en Decretos, al canónigo Juan García en Artes, y al bachiller Blas de Bustamante en Gramática. Cuatro días después, el agustino fray Alonso de la Veracruz inauguró la cátedra de Sagrada Escritura comentando a San Pablo (segunda cátedra de Teología de la nueva universidad), el 2 de julio el licenciado Bartolomé Frías de Albornoz dictó por primera vez la de Instituta (Derecho civil), y el 12 del mismo mes, el licenciado Francisco Cervantes de Salazar tomó a su cargo la de Retórica.

IV. Plan de estudios, reglamentos, cátedras y primeros grados académicos en México del siglo XVI

El padrinazgo de Salamanca obligaba, por constitución, a que tanto el reglamento como el plan de estudios de la nueva universidad fuera cuidadosamente elaborado por las autoridades académicas, de tal manera que ninguna parte quedara librada al arbitrio o a la improvisación (Siebzeher, 1991). De esto dan prueba, por ejemplo, los primeros estatutos propios de la universidad mexicana redactados en 1580 por su primer visitador, el jurista Pedro Farfán¹⁷, los que a lo largo de sus 23 títulos indicaban, además de que se respetasen los de Salamanca, otros temas como: la elección del rector, diputados y consiliarios (consejeros); la formación de los claustros; las fiestas que se debían guardar; lo que debían leer los catedráticos en

Cánones, Leyes, Teología, Medicina, Artes, Retórica y Gramática; cómo, a qué hora y por cuánto tiempo debían leer los catedráticos; las visitas que el rector haría a las clases; las disputas, repeticiones y conclusiones que obligatoriamente debían realizarse; los requisitos para alcanzar los grados de bachiller, licenciado y doctor; cómo debía hacerse la provisión de cátedras; los derechos que debían pagar los que se matriculaban; las responsabilidades del secretario, bedeles y del maestro de ceremonias (cargos muy importantes en aquella época); los asientos y los lugares que debían ocupar los distintos miembros de la universidad en las protocolares y pomposas celebraciones; los trajes que debían vestir los estudiantes (“capa y bonete” similares a los que hoy utilizan algunas universidades para el acto de graduación), y recomendaciones para elegir el edificio de la universidad. Así, por ejemplo, el 5º título de estos estatutos establecía en detalle, bimestre por bimestre, lo que se debía enseñar durante cinco años en Cánones y Leyes.

Otro punto curioso de estas reglamentaciones era el que establecía los horarios de las cátedras. Sólo las de Teología se especificaban con horario rígido: mientras que las de prima debían dictarse de siete a ocho de la mañana, las de vísperas debían hacerlo de tres a cuatro de la tarde. Recién con el tiempo se establecieron cátedras de prima y de vísperas para las demás facultades. Farfán también determinó que debían considerarse como cátedras de prima en Teología las que habían dictado sucesivamente fray Pedro de la Peña (luego Obispo de Quito), Chico de Molina (ex deán de la catedral de México), fray Bartolomé de Ledesma (quien más tarde sería Obispo de Antequera), y de vísperas, las que dictaba, hacia esa época, fray Melchor de los Reyes.

El mandato que establecía que se cumplieran las disposiciones de Salamanca se refería desde la obligación mensual de los catedráticos de sostener conclusiones (so pena de una multa de veinte ducados), la prohibición terminante de la dispensa de algún curso para graduarse de bachiller en Cánones, Teología y Leyes, el menú de la cena de graduación, la prohibición de portar armas dentro de la universidad, las obligaciones del maestrescuela, hasta los gastos que demandaba la obtención de los grados.

Durante el siglo XVI todas las cátedras se obtenían por oposición y por votación de los bachilleres (alumnos) y debían dictarse en latín. La ley IX de las Siete Partidas de Alfonso el Sabio determinaba cómo se debía probar al futuro maestro antes de nombrarlo, ya que ninguna cátedra podía otorgarse sin oposición aunque por ella concursaran personas doctas o religiosos. Existe un claro ejemplo de la rigurosidad de este mandato que se registró hacia 1593 cuando, tras la muerte de fray Melchor de los Reyes, quedó vacante la cátedra de vísperas en Teología. Según consta en los registros de provisión de cátedras de Teología de la mexicana, hay una orden del provincial dominico, fray Pedro Guerrero, para que fray Agustín Dávila Padilla (quien era lector de Teología¹⁸ en el convento de Santo Domingo) concursara por la vacante. Hacia agosto de 1593 el rector de la universidad, Eugenio de Salazar ordenó publicar los edictos para convocar a los oponentes. Dávila Padilla fue citado el 30 de agosto para “tomar puntos” y el 31 leyó durante una hora. “Luego le arguyeron dos opositores (el agustino fray Diego de Contreras y el maestro don Juan de Cervantes, quien más tarde fuera Obispo de Oaxaca) y en seguida hizo una brillante plática ya que era uno de los más notables oradores de sus días” (Carreño, 1961:259-261). Sin embargo, cuando el 3 de septiembre se abrieron las urnas con los votos resultó electo Juan de Cervantes, quien había enseñado Teología en Salamanca.

El primer claustro pleno de la nueva universidad tuvo lugar en julio de 1553 y fue presidido por su primer rector electo, don Juan Negrete (recuérdese que Rodríguez de Quesada era rector temporal)¹⁹. Alrededor de esta misma fecha se registraron también las primeras matrículas solicitadas bajo el juramento reglamentario de obediencia al rector, “in licitis et honestis”.

Los primeros grados otorgados por la universidad de México fueron los que recibieron el dominico fray Pedro de la Peña, el agustino fray Alonso de la Veracruz, el arcediano Juan Negrete y el canónigo Juan García, un 21 de julio de 1553, con la característica de ser todos ellos “honoris causa” en virtud de las formalidades exigidas por las constituciones para conformar el

primer claustro universitario. El primer título de grado expedido formalmente por la universidad (ya no “honoris causa”) fue el de bachiller en Artes otorgado a Blas de Bustamante quien después de haber sostenido su tesis ante nada menos que fray Alonso de la Veracruz²⁰, recibió la potestad para “subir en cátedra y declarar la filosofía natural”.

La asistencia a las clases de Artes era el prerrequisito obligatorio para obtener el ingreso a las demás facultades. Ellas dotaban al estudiante de elocuencia, memoria y formación moral para avanzar en los siguientes grados. Ningún estudiante era aceptado para cursar en otra facultad sin haber aprobado latín, ya que todas las materias se dictaban en este idioma. Para obtener el doctorado en Leyes o en Teología²¹, (cuyas propinas, las más altas de la universidad, el doble, por ejemplo, de las correspondientes a la magistratura en Artes)²², primero había que obtener el grado de bachiller que exigía cuatro años de estudio, para acceder luego a la licenciatura que exigía cursar otros cuatro años y aprobar cuatro actos menores (defensa pública de una proposición tomada de cada uno de los libros de las Sentencias), una Relectio o Repetición (defender tres conclusiones libremente extraídas de un texto de la Sagrada Escritura) y los Quodlibetos (seis proposiciones dogmáticas a las que argüían los asistentes al acto, más seis proposiciones expositivas tomadas del Antiguo o Nuevo Testamento). Una vez cumplidos estos pasos recién se pasaba al examen final el cual se rendía ante los catedráticos de esta facultad y demás asistentes voluntarios al otorgamiento del grado.

Los temas del examen final para la licenciatura en Teología se determinaban veinticuatro horas antes (lo que hoy se conoce como “estar en capilla”) a través del método de “picar” a suerte tres veces en los tres primeros libros de las Sentencias eligiendo sólo uno de estos “piques”. Una vez cumplido este paso el examinador establecía el tema para la primera parte del examen. Para la segunda, volvía a realizarse el “pique” pero esta vez en el libro cuarto de las Sentencias.

Como normalmente todos los exámenes se realizaban al atardecer, las constituciones obligaban al aspirante a hacerse cargo de los gastos de una solemne cena que debía ofrecer a todos sus examinadores. La calificación

final se obtenía por votación secreta, depositándose en una urna la letra A para los aprobados (aprobatus) o una letra R para los reprobados (reprobatus). Para obtener el grado se necesitaba la simple mayoría de los votos (letras A). El maestrescuela era el encargado de otorgar los grados, que en el caso particular de la licenciatura, tal como su nombre lo indica, era sólo una licencia para acceder al doctorado, grado que a su vez se obtenía por defensa pública de una tesis o por mayoría de votos de los oidores, del rector, de los doctores, y de los maestros por orden de antigüedad.

Todos los doctores y maestros de la universidad estaban obligados a asistir a los actos públicos de “acompañamiento” (festejos) posteriores a la obtención de grados que duraban varios días y de los que disfrutaba todo el pueblo mexicano. Sólo a los religiosos se les autorizó a no concurrir a las corridas de toros que se incluían en ellos. Las indicaciones protocolares para estas ceremonias eran muy precisas: “El padrino del sustentante y los doctores y maestros debían ir a la casa de éste y desde allí a las casas reales donde ya estaría el maestrescuela para llevar al virrey al sitio donde hubiera de otorgarse el grado. En esta procesión dos maceros precedían al virrey quien caminaba por las calles junto al doctorando y a su padrino seguidos por los oidores conforme a su antigüedad en la Audiencia, por el maestrescuela, por el rector, doctores y maestros según la antigüedad de sus grados”(Carreño, 1961: 56).

Otro de los puntos curiosos de las reglamentaciones lo constituye el otorgamiento de las insignias con las que se investía a los doctores. Las insignias del doctorado en Leyes, por ejemplo, consistían en “un libro abierto e cerrado en la dicha facultad que se recibía diciendo: “accipe hunc librum clausum ut apertum possis légere et interpretare”; un anillo de oro que se colocaba en el dedo del corazón del postulante mientras se repetía: “accipe anulum in signum desponsacionis cum Egregia”; un juego de espada y de espuelas doradas, y un abrazo y beso del padrino en la mejilla derecha. A continuación de esto las autoridades universitarias concedían el grado a través de una nueva oración, vestían al graduado con una gorra negra con una borla de seda colorada, lo distinguían con otro beso

en señal de paz, y con abrazos de los demás doctores y maestros”(Carreño, 1961: 72). Las insignias del doctorado en Teología eran similares aunque se obviaban las espuelas, la espada, y se distinguía al graduado con un bonete con borlas de seda blanca²³.

V. Salamanca en México

Pero, ¿Por qué se eligió a la universidad de Salamanca como modelo institucional para la de México? ¿Qué tenía de especial Salamanca? ¿Cómo influyó esta elección en la económica? La Real Cédula promulgada por Felipe II el 21 de septiembre de 1551 hacía clara y especial mención de esta elección: se había pedido y ordenado expresamente que la nueva escuela de estudios generales (universidad mayor) se fundara con los privilegios, franquezas y libertades de Salamanca²⁴.

Gran parte de esta respuesta podemos relacionarla con los objetivos políticos, legales y misionales que la corona española y el Papa tenían pensados para las tierras recién descubiertas, y con la necesidad de instalar en México (el que junto a Lima era para esta época uno de los dos centros políticos españoles americanos) una escuela de formación y de consulta teológica-legal que estuviera a la altura de los graves cuestionamientos que iban surgiendo por la ocupación de las tierras americanas, tales como: la legitimidad y licitud de la conquista y del dominio de las nuevas tierras concedidas por donación pontificia a los reyes católicos, la gran discusión que existía respecto a la condición jurídica-social de los indios y esclavos en cuanto a considerarlos como siervos o súbditos, la validez de los sacramentos otorgados a los conversos, la legitimidad de las encomiendas, diezmos y del trabajo indígena ... Todos ellos hacían preciso reglamentar y precisar una multitud de situaciones particulares hasta entonces desconocidas que multiplicaban las disposiciones vigentes y desataban interminables disputas teológico-legales tanto en España como en América (basta señalar como ejemplo de ellas las acaloradas discusiones sostenidas por Las Casas y Sepúlveda). El grado de desarrollo y la humanidad de los principios sostenidos por la escuela teológico-jurídica salmantina la capacitaban para hacer frente a estos graves

desafíos. La presencia espiritual del maestro Francisco de Vitoria en América es uno de los aspectos más amables y fecundos de la proyección de la universidad de Salamanca en Hispanoamérica y sus famosas relaciones *De Indis* y *De Iure belli* son uno de los más ricos aportes de esta proyección. Las aulas salmantinas irradiaron normas cristianas para tratar a los indios, contribuyeron a la madurez social y cultural de América, y su espíritu fue la base de la libertad de sus pueblos. La independencia hispanoamericana de la metrópoli también resulta de la aplicación lógica de la soberanía popular formulada especialmente por Francisco de Vitoria, Domingo de Soto, Juan de la Peña, Bartolomé de Las Casas, Francisco Suárez” (Rodríguez Cruz Argueda, 1990).

La universidad de Alcalá de Henares fue otro de los modelos universitarios castellanos escogidos para las fundaciones indianas aunque dadas las características particulares de su perfil institucional (mayor importancia de la Teología respecto al Derecho) se identificó y adaptó más con la modalidad de los estudios teológico-filosóficos que se dictaban en los conventos de las órdenes religiosas americanas (universidades menores). Por lo tanto, Salamanca, sostenida por sus dos sólidas columnas, la de la Filosofía y Teología escolásticas por un lado y la del Derecho, por el otro, fue la elegida para México. No pocos fueron sus teólogos, juristas, canonistas, filósofos o gramáticos que ocuparon en las Indias puestos de virreyes, gobernadores, provinciales, priores o misioneros y que en su labor académica se destacaron como fundadores, visitantes, reformadores, rectores, cancelarios, catedráticos o estudiantes.

Esta perspectiva teológico-jurídica escolástica fundacional de la vida académica Hispanoamericana analizada desde la escuela de México, nos permite entonces comprender el espíritu de la económica indiana, la identidad de sus “economistas”, la selección de sus argumentos (justo precio, o licitud de los cambios, por ejemplo) desde la influencia de las lecciones que juristas en Derechos civil y canónico y teólogos dominicos y agustinos impartían en sus cátedras de prima y de vísperas; y justificar la presencia de argumentos económicos en Tratados de Derecho o de Teología Moral escritos

en latín, como resultado lógico del alcance de las ciencias durante aquella época (que implicaba una visión global muy distinta a la especialización actual de las ciencias), y por el uso del método escolástico en la enseñanza de todas las materias de las distintas facultades (el cual fomentaba la habilidad para discernir y analizar un tema desde distintas perspectivas a través de una polémica que explicaba la proposición a sostenerse, que seguida por las refutaciones al adversario, demostraba la tesis primera)²⁵. Los teólogos del siglo XVI, por ejemplo, además de estudiar Metafísica, “consagraban gran parte de sus enseñanzas filosóficas a establecer normas de gobierno y de justicia”²⁶. Comenta Saranyana: “Los primeros teólogos universitarios mexicanos mostraron un interés particular por cuestiones geográficas, históricas, etnográficas y por la psicología de los naturales, considerándolas según los principios teológicos católicos: moralidad de las costumbres, legitimidad del matrimonio indígena (poligámico), valoración de los títulos de conquista, licitud-ilicitud de las formas de explotación económicas implantadas por los españoles, capacidad de los indios para tributar diezmos, licitud-ilicitud de los repartimientos y encomiendas (Saranyana, 1999: 337) siempre orientados por fines misionales y evangelizadores, ya que como en su mayoría eran religiosos, su teología académica nunca abandonó sus fines pastorales”²⁷.

La teología escolástica americana del siglo XVI no fue entonces una ciencia oscura, cerrada, divorciada de la realidad, desarrollada por monjes dogmáticos, enemigos de los conocimientos y de los avances científicos del Renacimiento, sino, por el contrario, el desarrollo de todo un paradigma ético-científico desde el cual religiosos por cierto muy polémicos, rebeldes y críticos, analizaban la ética de los problemas americanos (incluyendo los económicos) siempre a favor de los más humildes. Respecto a esto sobran los ejemplos: al gran filósofo y teólogo agustino fray Alonso de la Veracruz²⁸ (recordemos que era nada menos profesor de vísperas en Teología en la universidad mexicana) sus opiniones y enseñanzas académicas en contra de la aplicación del diezmo a los indios no sólo le costó largas y fuertes discusiones ético-económicas con Alonso de Montúfar,

Arzobispo de México, sino acusaciones en los tribunales de la Inquisición española. El dominico fray Bartolomé Ledesma, quien obtuvo por oposición la cátedra de prima en Teología hasta 1580, gran conocedor de las costumbres indígenas, también se pronunciaba públicamente en contra del repartimiento de indios especialmente el relacionado con el trabajo en las minas.

Por lo tanto, podemos inferir que el perfil del teólogo académico universitario mexicano del XVI, dentro del cual se encuentra el de nuestro teólogo “economista”, se asociaba con el de un religioso español, con alta probabilidad de ser dominico o agustino formado en Salamanca, de mente preparada y memoriosa, fino analista, con dominio del latín, y seguramente de alguna lengua indígena, polígrafo, gran lector con excelente manejo de bibliografía y surtida biblioteca, buen observador de los hechos y costumbres de la época, polémico, misionero comprometido (por voto religioso) con la evangelización de los indios. Conozcamos algunos datos más de esta rama de la económica indiana.

VI. Teólogos académicos mexicanos del siglo XVI

A pesar de que las actividades académicas de la universidad mexicana se inauguraron con distintas cátedras, durante todo el siglo XVI fue la facultad de Teología la de mayor prestigio institucional. Como ya hemos señalado, México inició sus actividades académicas con dos cátedras de Teología: una de prima y de propiedad (titular a perpetuidad), que debía leerse de siete a ocho de la mañana con una remuneración anual de \$700; y otra de vísperas, o Sagrada Escritura, también de propiedad, a la que le correspondía un salario de \$600 anuales²⁹. Con el tiempo se agregaron dos lecciones [cátedras] más: la de Santo Tomás, encomendada exclusivamente a los dominicos, y la de Escoto, encargada a los franciscanos. Entre 1553 y finales del siglo XVI, hubo, en total, según datos aportados por Saranyana, veinticuatro profesores de Teología (doce agustinos, seis dominicos y seis presbíteros seculares) (Saranyana, 1999: 284). Los primeros alumnos inscriptos en la cátedra de vísperas dictada por fray Alonso

de la Veracruz (Sagrada Escritura), fueron: el canónigo Juan González (el gran “amigo de los indios”), Francisco de Cantoral, los frailes agustinos fray Diego Despina, fray Antonio de los Reyes, fray Martín Gutiérrez, fray Juan de la Peña, fray Agustín de Venegas, fray Esteban de Salazar, fray Francisco de Solís, fray Baltazar López, fray Pedro de Agurto, y fray Antonio Marín.

Gracias a datos aportados por Jesús R. Diez Antoñanzas extraídos del Archivo General de la Nación de México podemos conocer la identidad de los treinta y cuatro graduados en Teología entre los años 1566-1599 (veinte presbíteros seculares, diez agustinos, dos dominicos y dos jesuitas): Pbro. Francisco Cervantes de Salazar, Pbro. Melchor de la Cadena, fray Melchor de los Reyes OSA, Pbro. Fernando Ortiz de Hinojosa, fray Pedro de Agurto OSA, P. Pedro de Hortigosa S.J., fray Dionisio de Zárata OSA, Pbro. Juan de Cervantes, fray Diego de Soria OSA, fray Juan de Contreras OSA, Pbro. Francisco de Bocanegra, Pbro. José López, fray Miguel de Sosa OSA, fray Cristóbal de Ortega OP, fray Diego de Contreras OSA, Pbro. Francisco Gallegos, fray Hernando Bazán OP, Pbro. Rafael Gallo, Pbro. Juan de Castilla, fray Pedro Rubión OSA, Pbro. Pedro de Soto, P. Antonio Rubio SJ, Pbro. Francisco Núñez, Pbro. Juan Núñez de León, Pbro. Alonso Muñoz, Pbro. Pedro de Herencia, Pbro. Agustín Suárez Pereda, Pbro. Alonso de Avila, Pbro. Diego de León Plaza, Pbro. Alonso Moreno, Pbro. Juan de Aranguren, Pbro. Ignacio Carrillo Altamirano, fray Agustín de Zúñiga OSA y fray Francisco de Coronel OSA³⁰.

VII. Facultad de Leyes

En la facultad de Leyes, segunda vertiente de conformación escolástica de la económica indiana, los estudios se orientaban hacia lo que se consideraba éticamente correcto según la versión tomista de la ley natural. De este modo los fundamentos del Derecho estaban en la Filosofía y en la Teología y eran ellas quienes desde sus principios orientaban la interpretación de los casos legales. De este modo, como en la Teología Moral estaban presentes las instituciones jurídicas y en la Filosofía Moral, los fundamentos del Derecho,

la Moral y el Derecho formaban ramas de un mismo conocimiento. Esto lo comprueba el curioso hecho de que, por ejemplo, la gran mayoría de los juristas que formaron parte de la Real Audiencia durante el siglo XVI estaban doctorados en Cánones y no en Derecho civil, como parecería razonable.

La escuela de Derecho mexicana acredita el orgullo de ser una de las más antiguas del continente. Los estudios jurídicos se inauguraron un 5 de junio de 1553 cuando el doctor Pedro Morones, fiscal de la Real Audiencia leyó, a las 8 de la mañana la primera lección de Derecho canónico seguido, pocos días después, por la primera lección de Instituta (Derecho civil) a cargo del licenciado Bartolomé Frías de Albornoz³¹ “maestro también en Artes, peritísimo en griego y latín” (Cervantes de Salazar, 1975), ¡220 años antes de la primera cátedra de Derecho natural dictada por el profesor Vadrill en el King’s College de la Universidad de Columbia!

Como representante de la rama jurídica de la económica escolástica académica mexicana del siglo XVI nadie mejor entonces para recordar que su primer profesor de Instituta, el licenciado en Jurisprudencia por la universidad de Osuna, Bartolomé Frías de Albornoz, discípulo de Diego de Covarrubias (uno de los grandes de la escolástica española, Presidente del Consejo Real de España) quien como fiel exponente del paradigma escolástico dedicó su “Arte de los Contratos” (1573) no sólo a sus colegas juristas, sino también a teólogos, confesores, escribanos, y mercaderes que “desearan la salvación de sus ánimas”. Si a su acalorada condena de la esclavitud, opina Saranyana, añadimos que su doctrina económica constituye un claro precedente a la teoría clásica de la ecuación cuantitativa del dinero, y que su “Arte de los Contratos” es una obra con fines pastorales, Albornoz se nos muestra como un pensador de talla excepcional (Saranyana, 1999: 411). Sus comentarios a la teoría del justo precio, señala Popescu, lo colocan a la par con Azpilcueta debido a que resultan, pese a su brevedad y enfoque jurídico, de muchos aportes originales. De espíritu polémico, gran humanista, especialista en Derecho mercantil, fue uno de los juristas que más contribuyó a la formación del Derecho indiano.

Conclusión

La vida universitaria mexicana del siglo XVI fue un ambiente ético-científico muy propicio para el desarrollo de ideas económicas. Este acalorado y exigente ambiente de disputas que demandaba amplitud de conocimientos generales (a los cuales hoy llamaríamos interdisciplinarios) produjo hombres inquietos, polémicos, muy buenos analistas de la realidad, grandes humanistas que cuestionaban desde sus cátedras y escritos las graves injusticias de la realidad americana. Toda la lectura ético-moral de la vida social colonial fue de tal riqueza y amplitud que irradió principios a otros campos de las ciencias, permitiendo, particularmente a la económica, alcanzar, como hemos visto, conclusiones originales de muy alto contenido. Este paradigma dentro del cual la justicia y la licitud jugaban un papel determinante, impregnó de tal solidez las conclusiones a las que arribó, que hoy, a más de quinientos años de distancia, nos seguimos sorprendiendo por la lucidez y actualidad de sus razonamientos.

Las agendas internacionales actuales hablan de gran vacío ético reclamando una “nueva” visión económica, más humana, más ética y responsable, orientada a resolver los graves problemas del mundo moderno. ¡Nada nuevo!, podemos decir citando a Popescu. Toda la económica escolástica indiana habla de la indiscutible unión que existe entre la ética y la economía. Sólo basta rescatarla de los archivos históricos para no volver a cometer el error, como decía Schumpeter, de que por desconocer los aportes de estos fundadores de la economía científica y de las bases que ellos pusieron para un cuerpo útil y bien integrado de instrumentos más sólidos que gran parte del trabajo posterior a ellos, derrochemos esfuerzos en los temas que preocupan y desvelan a una parte considerable de la economía del siglo XXI.

Referencias Bibliográficas

- Carreño, Antonio M. (1961). *La Real y Pontificia Universidad de México: 1536-1865*, Universidad Autónoma de México, México.
- Cervantes de Salazar, Francisco (1975).

México en 1554, Ed, Porrúa S.A., México.

Diez Antoñanzas, Jesús R. (1990). “Colación de grados de Teología en la Real y Pontificia Universidad de México: siglo XVI”, X Simposio Internacional de Teología de la Universidad de Navarra”, volumen II, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra, Pamplona.

Furlong, Guillermo (1969). *Historia Social y Cultural del Río de la Plata: 1536-1810*, Tipográfica Editora Argentina, Buenos Aires.

Picón Salas, Mariano (s/f) *De la Conquista a la Independencia*, FCE, México.

Popescu, Oreste (1988). *Económica Indiana*, Academia Nacional de Ciencias Económicas, Buenos Aires.

(1986). “El pensamiento económico en la Escolástica Hispanoamericana”, *Cuadernos de Historia del Pensamiento Económico*, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas, UCA, Buenos Aires.

Rodríguez Cruz, Agueda M. (1973). *Historia de las universidades hispanoamericanas*, Patronato Colombiano de Artes y Ciencias-Instituto Caro y Cuervo, Bogotá.

Rodríguez Cruz, Agueda M. (1990). *Historia de la Universidad de Salamanca*, Salamanca.

Saranyana, Josep I. (1999). *Teología en América Latina, desde los orígenes a la Guerra de Sucesión: 1493-1715*, volumen I, Ed. Iberoamericana, Madrid.

Siebzehner, Batia (1991) “Hacia la homogeneidad de España y América: la creación de la Universidad de México”, *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, Vol.2, N°2.

Simposio Internacional de Teología de la Universidad de Navarra (1990). “Evangelización y Teología en América”, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra, Pamplona.

Schumpeter, Joseph A. (1954) *History of economic analysis*, Oxford University Press, Londres.

¹ El esquema tradicional de periodización del pensamiento económico ubica el final del período escolástico hacia mediados del siglo XV, fecha a partir de la cual comienza el período mercantilista

que termina por ser desplazado a mediados del siglo XVIII por el período clásico. Este esquema no se cumplió en América debido a la prolongación de la escolástica a través de la Escuela de Salamanca. América fue conquistada e incorporada a España precisamente durante el auge de esta escuela.

² Dempsey, Höffner, Larraz, Grice-Hutchinson, De Roover, Iparraguirre, Schumpeter, Popescu, entre otros.

³ Según Oreste Popescu, Schumpeter desconoció la prioridad de las teorías de Tomás de Mercado respecto a las de Luis de Molina, formuladas recién en España alrededor de 1570-80 en “De Iustitia et Iure” equivocándose así en su obra póstuma “*Historia del Análisis Económico*” respecto a que los fundadores de la ciencia económica serían los escolásticos españoles con Molina a la cabeza.

⁴ Hasta la llegada de los jesuitas a América los teólogos mexicanos más destacados fueron dominicos y agustinos. El primer teólogo criollo que enseñó en la universidad de México fue Fernando Ortiz de Hinojosa, clérigo secular. Pedro Sánchez fue el primer jesuita que llegó a Nueva España con la orden de fundar el prestigioso Colegio Máximo de San Pedro y San Pablo (12 diciembre de 1572), institución fundada para la formación gramática y filosófica de jesuitas y seglares, la cual compitió desde sus comienzos, con los estudios dictados en la universidad.

⁵ Tomás de Mercado: “*Suma de Tratos y Contratos*”, Salamanca 1569, Sevilla 1571 y 1587, Madrid 1975 y 1977, Libro II, capítulo XV.

⁶ Tomás de Mercado, op. cit., Libro II, capítulo 6.

⁷ Monopolio bilateral de Bowley de 1928.

⁸ Analizado por Cournot en 1838, Bertrand en 1880 y Edgeworth en 1897.

⁹ Tomás de Mercado, op. cit., Libro II, capítulo VII.

¹⁰ Popescu, Oreste, op. cit., 43.

¹¹ Tomás de Mercado, op. cit., Libro IV, capítulo 5.

¹² Hacia 1570 el virreinato de México, una amplísima zona que incluía toda América Central (Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras y Costa Rica) estaba habitado por sólo aproximadamente 3.500.000 personas.

¹³ Primera universidad americana fundada en 1538 en Santo Domingo por la Orden de los Predicadores.

¹⁴ Así se expresaba Zumárraga en la séptima instrucción dada en 1536 a sus procuradores para asistir al Concilio de Mantúa convocado por Pablo III en 1537 y para presentarse ante Carlos V. Carreño, A. M.: “*La Real y Pontificia Universidad de México: 1536-1865*”, Universidad Autónoma de México, México, 1961.

¹⁵ El maestro solicitado al general de la Orden por el provincial mexicano, fray Domingo de Santa María para inaugurar las actividades de la universidad en la cátedra de Teología sería fray Pedro de la Peña,

quien se sabe que llegó a México hacia 1550.

¹⁶ Este documento demostraría, para algunos, que la fecha de la fundación de la universidad de México no sería la generalmente aceptada de septiembre de 1551, sino la del 30 de abril de 1547.

¹⁷ Doctor en Cánones y licenciado en Leyes en Salamanca.

¹⁸ En aquella época, ser lector en un convento religioso equivalía a acreditar el grado universitario de licenciado en dicha materia.

¹⁹ Las constituciones ordenaban que el cargo de rector durase un año, de noviembre a noviembre. Podían acceder a él, de forma rotativa, los seculares no casados, los clérigos y los religiosos. Con el tiempo esta costumbre fue modificada.

²⁰ Erudito filósofo, colaborador de Vitoria y profesor en Artes en Salamanca. Llegó con los agustinos a México en 1536. Fue el fundador de la primera biblioteca americana (en el colegio de Tiripetío, Michoacán) y de los célebres colegios de San Pablo, San Agustín y Michoacán.

²¹ Cabe incluir un detalle histórico importante: el título de doctor en Teología se otorgaba sólo a los clérigos seculares y el de maestro a los religiosos. Por lo tanto, no es del todo correcto afirmar, como lo explica Diez Antoñanzas, que sólo había título de maestro en Filosofía y en Teología y de licenciado y doctor en Leyes y Medicina.

²² Las propinas que debían pagarse para recibir el doctorado en Leyes y en Teología (las más caras de la universidad) suponían: el pago de cincuenta pesos de a ocho reales al maestrescuela y al padrino de la respectiva facultad, veinticinco pesos al arca universitaria, trece pesos a cada uno de los doctores que asistieran al paseo de graduación y a la ceremonia de otorgamiento del grado, si eran de la misma facultad que la del doctorando, o de seis pesos en caso de no serlo; cien reales al secretario, seis pesos de tepusque por el pergamino y el acta, cincuenta reales a cada uno de los dos bedeles por

llevar las mazas, cinco pesos al alguacil de la Real Audiencia, y veinte pesos al encargado del vejamen.

²³ Los doctores en Cánones recibían un gorro con borlas de seda verde.

²⁴ Entre sus privilegios se encontraban, por ejemplo, la validez universal de sus estudios y el beneficio de tener sello propio, el cual implicaba el reconocimiento de la institución por la Santa Sede.

²⁵ Podríamos encontrar ciertas similitudes entre este método y el “método del caso” desarrollado por la universidad de Harvard.

²⁶ Carreño comenta que, por ejemplo, fray Francisco de Vitoria, considerado padre del Derecho internacional, expuso estos principios legales desarrollando nada menos que su curso de Teología en Salamanca.

²⁷ Desde este punto de vista podríamos considerar a la teología académica mexicana del siglo XVI como precursora de la Doctrina Social de la Iglesia.

²⁸ Profesor de Artes en Salamanca, colaborador y discípulo de Vitoria, llegó a México con los agustinos en 1536. Gran humanista, figura de primera magnitud, buen observador, etnógrafo, buen conocedor de las lenguas mesoamericanas. De su primer año académico se conserva una “Relectio de dominio” en la que desarrolla un clásico escolástico: la justicia de los títulos de la conquista, y de su segundo curso se conoce su “Relectio de decimis” donde se expresa en contra los diezmos cobrados a los indios.

²⁹ El catedrático de Instituta cobraba, por ejemplo, un salario anual de \$150.

³⁰ Diez Antoñanzas señala como importante dato histórico el hecho de que este fue el primer otorgamiento de licenciatura (24/10/1599) en el que no se sirvieron las cenas de graduación.

³¹ José Campillo Sáinz, califica a Albornoz de “doctor” ya que según sostiene, fue la primera persona que recibió el doctorado en Derecho en la iglesia catedral de México.

Economía de mercado y ética según Joseph Ratzinger

Revista Cultura Económica
Año XXIX • Nº 80
Agosto 2011: 65-73

Artículo presentado en el simposio “Iglesia y economía en diálogo”, en 1985 en Roma¹

Permítanme dar una cordial bienvenida – también en nombre de los otros dos expositores, el Cardenal Höffner y el Cardenal Etchegaray – a todos los participantes aquí presentes para el simposio de Iglesia y economía. Estoy muy feliz de que la cooperación entre el Consejo Pontificio para los Laicos, la Federación Internacional de Universidades Católicas, el Instituto de Economía Alemana y la Fundación Konrad-Adenauer, hayan hecho posible estas conversaciones a lo largo del mundo en cuestiones de honda preocupación para todos nosotros.

La desigualdad económica entre los hemisferios norte y sur del globo se está convirtiendo cada vez más en una amenaza interna para la cohesión de la familia humana. El peligro de tal amenaza para nuestro futuro podría ser no menos real que el que procede de los arsenales de armas con los cuales el Este y el Oeste se enfrentan entre sí. Deben realizarse nuevos esfuerzos para superar esta tensión, ya que todos los métodos empleados hasta ahora han demostrado ser inadecuados. De hecho, la miseria en el mundo ha aumentado en gran medida durante los últimos treinta años. En función de encontrar soluciones que nos guíen verdaderamente hacia adelante, serán necesarias nuevas ideas económicas. Pero tales medidas no parecen concebibles, o sobre todo, practicables sin nuevos impulsos morales. Es en este punto en que un diálogo entre la Iglesia y la economía se hace posible y, al mismo tiempo, necesario.

Déjenme clarificar de alguna manera el punto exacto en cuestión. A primera vista, precisamente en términos de teoría económica clásica, no es obvio que la Iglesia y la economía deban realmente estar relacionadas entre sí, más allá del hecho de que la Iglesia realiza algunas actividades económicas y de este modo, también es un factor en el mercado. La Iglesia no debería entrar en diálogo como un mero componente en la economía, sino en su propio derecho como Iglesia.

Aquí, sin embargo, debemos enfrentar la objeción planteada especialmente luego del Concilio Vaticano Segundo, de que la autonomía de los ámbitos especializados debe ser respetada por sobre todas las cosas. Tal objeción sostiene que la economía debe jugar según sus propias reglas y no según consideraciones morales impuestas sobre ella desde afuera. Siguiendo la tradición inaugurada por Adam Smith, esta posición sostiene que el mercado es incompatible con la ética porque las acciones “morales” voluntarias contradicen las reglas del mercado y dejan fuera de juego a los empresarios moralistas². Por un largo tiempo, entonces, la ética de los negocios sonó como metal hueco porque la economía estaba diseñada para trabajar sobre la eficiencia y no sobre la moralidad³. La lógica interna del mercado debería liberarnos precisamente de la necesidad de tener que depender de la moralidad de

sus participantes. El verdadero juego de las leyes de mercado es lo que garantiza mejor el progreso e incluso la justicia distributiva.

El gran éxito de esta teoría ocultó sus limitaciones por largo tiempo. Pero ahora en una situación distinta, sus presupuestos filosóficos tácitos y por lo tanto, sus problemas, se hacen más claros. Aunque esta posición admite la libertad de los empresarios individuales, y en ese sentido puede ser llamada liberal, en realidad es determinista en su núcleo. Presupone que el libre juego de las fuerzas del mercado puede operar sólo en una dirección, dada la constitución del hombre y el mundo, a saber, hacia la auto-regulación de la oferta y la demanda, y hacia la eficiencia económica y el progreso.

Este determinismo, en el cual el hombre está completamente controlado por las leyes vinculantes del mercado mientras cree que actúa con libertad respecto de ellas, incluye otra presuposición, quizá aún más asombrosa, a saber, que las leyes naturales del mercado son en esencia buenas (si se me permite decirlo así) y necesariamente trabajan para el bien, cualquiera sea el caso de la moral de los individuos. Estas dos presuposiciones no son totalmente falsas, como ilustra el éxito de la economía de mercado. Pero ninguna es universalmente aplicable ni correcta, como es evidente en los problemas de la economía mundial actual. Sin desarrollar el problema en detalle aquí –que no es mi tarea– permítanme simplemente subrayar una frase de Peter Koslowski que ilustra el punto en cuestión: “La economía está gobernada no sólo por leyes económicas, sino también está determinada por los hombres...”⁴. Incluso si la economía de mercado se basa en la ordenación del individuo dentro de una determinada red de normas, no puede hacer al hombre superfluo o excluir su libertad moral del mundo de la economía. Se está volviendo muy claro que el desarrollo de la economía mundial también tiene que ver con el desarrollo de la comunidad mundial y con la familia universal del hombre, y que el desarrollo de los poderes espirituales de la humanidad es esencial en el desarrollo de la comunidad mundial. Estos poderes espirituales son en sí mismos un factor en la economía: las reglas de mercado funcionan sólo cuando existe un consenso moral y los sustenta.

Si hasta ahora he intentado señalar la tensión entre un modelo puramente liberal de la economía y sus consideraciones éticas, y así circunscribir una primera serie de cuestiones, ahora debo señalar la tensión opuesta. La pregunta acerca del mercado y la ética hace tiempo que dejó de ser simplemente un problema teórico. Desde el momento en que la desigualdad inherente a diversas zonas económicas individuales pone en peligro el libre juego del mercado, se han hecho intentos por reestablecer el equilibrio a partir de la década de 1950, a través de proyectos de desarrollo. No se puede seguir obviando el hecho de que estos intentos han fallado e incluso han intensificado la desigualdad existente. El resultado es que amplios sectores del Tercer Mundo, que en un principio aspiraron a la ayuda para el desarrollo con grandes esperanzas, ahora identifican la base de su pobreza con la economía de mercado, que ven como un sistema de explotaciones, como pecado institucionalizado e injusticia.

Para ellos, la economía centralizada parece ser la alternativa moral, hacia la cual uno se dirige directamente con fervor religioso, y que virtualmente se convierte en el contenido de la religión; porque mientras la economía de mercado descansa en el efecto benéfico del egoísmo y su limitación automática a través de los egoísmos en competencia, el pensamiento del control justo parece predominar en una economía centralizada, donde el objetivo es la igualdad de derechos para todos y la distribución proporcionada de los bienes. Los ejemplos aducidos hasta ahora ciertamente no son alentadores, pero la esperanza de que uno pudiera, sin embargo, traer este proyecto moral a la realización tampoco ha sido refutada. Parece que si todo pudiera realizarse sobre una base moral más sólida, debería ser posible conciliar la moral y la eficiencia en una sociedad no orientada hacia el máximo beneficio, sino más bien a la moderación y el servicio común. Así, en esta área, la disputa entre economía y

ética se está volviendo incluso más un ataque contra la economía de mercado y sus fundamentos espirituales, en favor de una economía de control centralizado, que se cree ahora recibe su fundamento moral.

Todo el alcance de este asunto se hace más patente cuando incluimos el tercer elemento de las consideraciones económicas y teóricas características de la situación actual: el mundo marxista. En términos de la estructura de su teoría y práctica económica, el sistema marxista, como una economía administrada centralmente, es una antítesis radical de la economía de mercado⁵. Se espera la salvación porque no hay ningún control privado de los medios de producción, porque la oferta y la demanda no se armonizan a través de la competencia de mercado, porque no hay lugar para la búsqueda de la ganancia privada, y porque todas las regulaciones proceden de una administración económica central. Sin embargo, a pesar de esta oposición radical en los mecanismos económicos concretos, también hay puntos en común en los presupuestos filosóficos más profundos. El primero de estos consiste en el hecho de que el marxismo también es determinista por naturaleza y también promete una perfecta liberación como fruto de este determinismo. Por esta razón, es un error fundamental suponer que un sistema económico centralizado es un sistema moral, en contraste con el sistema mecanicista de la economía de mercado. Esto se hace claramente visible, por ejemplo, en la aceptación de Lenin de la tesis de Sombart que dice que en el marxismo no hay principios de ética, sino sólo leyes económicas⁶. Ciertamente, el determinismo es aquí mucho más radical y fundamental que en el liberalismo, ya que al menos este último reconoce el ámbito de lo subjetivo y lo considera el lugar de la ética. El primero, por otro lado, reduce totalmente el devenir y la historia a la economía, y la delimitación del propio ámbito subjetivo aparece como una resistencia a las leyes de la historia, que son válidas por sí mismas, y como una reacción contra el progreso, que no puede ser tolerada. La ética se reduce a la filosofía de la historia, y la filosofía de la historia degenera en estrategia del partido.

Pero regresemos una vez más a los puntos comunes de los fundamentos filosóficos del marxismo y el capitalismo tomados estrictamente. El segundo punto en común –como ya habrá quedado claro – consiste en el hecho de que el determinismo incluye la renuncia a la ética como una entidad independiente, relevante para la economía. Esto se muestra en forma especialmente dramática en el marxismo. La religión se retrotrae a la economía como el reflejo de un sistema económico particular y así, al mismo tiempo, como un obstáculo para el conocimiento correcto, para la acción correcta –un obstáculo para el progreso, al cual apuntan las leyes naturales de la historia. También se presupone que la historia, que toma su curso de la dialéctica entre lo negativo y lo positivo, debe, desde su esencia interior y sin que se den mayores razones, terminar finalmente en total positividad. El hecho de que la Iglesia no pueda aportar nada positivo a la economía mundial está claro desde esta perspectiva; su única significación para la economía es que debe ser superada. Que pueda ser usada temporalmente como un medio para su propia auto-destrucción y así como un instrumento para “las fuerzas positivas de la historia”, es una perspectiva que solo recientemente ha surgido. Obviamente, no cambia nada en la tesis fundamental.

Por lo demás, todo el sistema vive, en efecto, de la apoteosis de la administración central, en la cual tendría que estar actuando el espíritu del mundo mismo, si esta tesis fuese correcta. Que esto es un mito en el peor sentido de la palabra, es simplemente una afirmación empírica que se está verificando continuamente. Y así precisamente, la renuncia radical a un diálogo concreto entre la Iglesia y la economía, que está presupuesto por este pensamiento, se convierte en una confirmación de su necesidad.

En un intento por describir la constelación de un diálogo entre la Iglesia y la economía, he descubierto un cuarto aspecto. Puede verse en la conocida observación hecha por Theodore Roosevelt in 1912: “Creo que la asimilación de los países

latinoamericanos a los Estados Unidos será larga y dificultosa mientras estos países sigan siendo católicos”. De modo análogo, en una conferencia en Roma en 1969, Rockefeller recomendó reemplazar a los católicos de allí por otros cristianos⁷ –un emprendimiento que, como bien se sabe, está en plena marcha. En ambas afirmaciones, la religión – aquí una denominación cristiana – se presupone como un factor socio-político, y por lo tanto, político-económico, que es fundamental para el desarrollo de estructuras políticas y posibilidades económicas. Esto recuerda una de las tesis de Max Weber acerca de la intrínseca conexión entre el capitalismo y el calvinismo, entre la formación del orden económico y la idea religiosa determinante. La noción de Marx parece estar casi invertida: no es la economía la que produce nociones religiosas, sino la orientación religiosa fundamental la que decide qué sistema económico puede desarrollarse. La noción de que sólo el protestantismo puede producir una economía libre –mientras el catolicismo incluye una educación que no se corresponde con la libertad y con la auto-disciplina necesaria para ello, favoreciendo en su lugar sistemas autoritarios – es indudablemente, incluso hoy todavía muy generalizada, y mucho de la historia reciente parece hablar a su favor. Por otro lado, ya no podemos considerar tan ingenuamente al sistema liberal-capitalista (incluso con todas las correcciones que ha recibido) como la salvación del mundo. Ya no estamos en la era Kennedy, con sus optimistas Cuerpos de Paz; las interpelaciones del tercer mundo acerca del sistema quizá sean parciales, pero no son infundadas. Una autocrítica de las confesiones cristianas con respecto a la ética política y económica es el primer requerimiento.

Pero esto no puede proceder puramente como un diálogo dentro de la Iglesia. Será fructífero sólo si es conducido con aquellos cristianos que manejan la economía. Una larga tradición los ha llevado a considerar su Cristianismo como un asunto privado, mientras que como miembros de la comunidad de negocios se rigen por las leyes de la economía.

Estos ámbitos han venido a aparecer como mutuamente exclusivos en el contexto moderno de la separación de los ámbitos subjetivo y objetivo. Pero el punto es precisamente que deberían encontrarse, preservando su propia integridad pero, al mismo tiempo, permaneciendo inseparables. Se está convirtiendo en un hecho cada vez más evidente de la historia económica, que el desarrollo de los sistemas económicos que se concentran en el bien común depende de un sistema ético determinado, el cual a su vez puede nacer y sostenerse sólo por fuertes convicciones religiosas⁸. A la inversa, también se ha vuelto obvio que la declinación de tal disciplina puede verdaderamente causar el colapso de las leyes del mercado. Una política económica que está ordenada no sólo para el bien del grupo – de hecho, no sólo para el bien común de un determinado estado – sino para el bien común de la familia humana, demanda un máximo de disciplina ética y así, un máximo de fuerza religiosa. La formación política de una voluntad que emplea las leyes económicas inherentes hacia su meta se muestra, a pesar de las todas las protestas humanitarias, casi imposible hoy en día. Sólo se puede llevar a cabo si poderes éticos nuevos son liberados por completo. Una moralidad que se cree capaz de prescindir del conocimiento técnico de las leyes económicas, no es moralidad sino moralismo. Como tal es la antítesis de la moralidad. Un acercamiento científico que se cree capaz de conducirse sin un *ethos*, malentendiendo la realidad del hombre. Por ende, no es científico. Hoy necesitamos un máximo de entendimiento económico especializado, pero también un máximo de *ethos* tal que el entendimiento económico especializado pueda ponerse al servicio de los fines correctos. Sólo de esta forma su conocimiento será, al mismo tiempo, políticamente practicable y socialmente tolerable.

Traducción: Agostina Prigioni

¹ Este artículo, expuesto por el entonces Cardenal Joseph Ratzinger, actual Papa Benedicto XVI, fue originalmente traducido al inglés por Stephen Wentworth Arndt, y fue obtenido por cortesía del Dr. Johannes Stemmler, secretario emérito del BKU (Federación de empresarios católicos) y secretario de Ordo socialis en Köln, Alemania. Apareció previamente en inglés con el título "Iglesia y economía: responsabilidad para el futuro de la economía mundial", *Communio* 13 (Otoño 1986): 199-204.

² Cf. Peter Koslowski, "Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik", *Scheidewege, Jahresschrift für skeptisches Denken* 15 (1985/86): 301, 204-305. Este estudio fundamental me ha brindado sugerencias esenciales para mi propio artículo

³ Koslowski, "Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik", 294.

⁴ Koslowski, "Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik": 304; cf. 301.

⁵ Cf. Card. J. Höffner, *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsethik. Richtlinien der katholischen Soziallehre*,

ed. Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz (Boon, 1985), 33-34. La traducción inglesa de este artículo fue publicada por Ordo socialis: *Economic Systems and Economic Ethics - Guidelines in Catholic Social Teaching* (Association for the Advancement of Christian Social Sciences, 1986).

⁶ Koslowski, "Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik", 296, en referencia a Lenin, *Werke* (Berlin, 1971), I 436.

⁷ Encontré estas dos consideraciones en la contribución de A. Metalli, "La grande epopea degli evangelici", *Trenta giorni* 3, no.8 (1984): 9, 8-20.

⁸ Para información detallada, ver P. Koslowski, "Religion, Okonomie, Ethik. Eine sozialtheoretische und ontologische Analyse ihres Zusammenhangs" en *Die religiöse Dimension der Gesellschaft, Religion und ihre Theorien*, ed. P. Koslowski (Tübingen, 1985:, 76-96).

Article presented in the symposium "Church and Economy in Dialogue", in 1985 in Rome¹

Allow me to give a cordial welcome — also in the name of the two other protectors, Cardinal Höffner and Cardinal Etchegaray — to all the participants here present for the Symposium on Church and Economy. I am very glad that the cooperation between the Pontifical Council for the Laity, the International Federation of Catholic Universities, the Institute of the German Economy and the Konrad-Adenauer-Foundation has made possible these world-wide conversations on a question of deep concern for all of us.

The economic inequality between the northern and southern hemispheres of the globe is becoming more and more an inner threat to the cohesion of the human family. The danger for our future from such a threat may be no less real than that proceeding from the weapons arsenals with which the East and the West oppose one another. New exertions must be made to overcome this tension, since all methods employed hitherto have proven themselves inadequate. In fact, the misery in the world has increased in shocking measure during the last thirty years. In order to find solutions that will truly lead us forward, new economic ideas will be necessary. But such measures do not seem conceivable or, above all, practicable without new moral impulses. It is at this point that a dialogue between Church and economy becomes both possible and necessary.

Let me clarify somewhat the exact point in question. At first glance, precisely in terms of classical economic theory, it is not obvious what the Church and the economy should actually have to do with one another, aside from the fact that the Church owns businesses and so is a factor in the market. The Church should not enter into dialogue here as a mere component in the economy, but rather in its own right as Church.

Here, however, we must face the objection raised especially after the Second Vatican Council that the autonomy of specialized realms is to be respected above

all. Such an objection holds that the economy ought to play by its own rules and not according to moral considerations imposed on it from without. Following the tradition inaugurated by Adam Smith, this position holds that the market is incompatible with ethics because voluntary "moral" actions contradict market rules and drive the moralizing entrepreneur out of the game.² For a long time, then, business ethics rang like hollow metal because the economy was held to work on efficiency and not on morality.³ The market's inner logic should free us precisely from the necessity of having to depend on the morality of its participants. The true play of market laws best guarantees progress and even distributive justice.

The great successes of this theory concealed its limitations for a long time. But now in a changed situation, its tacit philosophical presuppositions and thus its problems become clearer. Although this position admits the freedom of individual businessmen, and to that extent can be called liberal, it is in fact deterministic in its core. It presupposes that the free play of market forces can operate in one direction only, given the constitution of man and the world, namely, toward the self-regulation of supply and demand, and toward economic efficiency and progress.

This determinism, in which man is completely controlled by the binding laws of the market while believing he acts in freedom from them, includes yet another and perhaps even more astounding presupposition, namely, that the natural laws of the market are in essence good (if I may be permitted so to speak) and necessarily work for the good, whatever may be true of the morality of individuals. These two presuppositions are not entirely false, as the successes of the market economy illustrate. But neither are they universally applicable and correct, as is evident in the problems of today's world economy. Without developing the problem in its details here — which is not my task — let me merely underscore a sentence of Peter Koslowski's that illustrates the point in question: "The economy is governed not only by economic laws, but is also determined by men..."⁴ Even if the market economy does rest on the ordering of the individual within a determinate network of rules, it cannot make man superfluous or exclude his moral freedom from the world of economics. It is becoming ever so clear that the development of the world economy has also to do with the development of the world community and with the universal family of man, and that the development of the spiritual powers of mankind is essential in the development of the world community. These spiritual powers are themselves a factor in the economy: the market rules function only when a moral consensus exists and sustains them.

If I have attempted so far to point to the tension between a purely liberal model of the economy and ethical considerations, and thereby to circumscribe a first set of questions, I must now point out the opposite tension. The question about market and ethics has long ceased to be merely a theoretical problem. Since the inherent inequality of various individual economic zones endangers the free play of the market, attempts at restoring the balance have been made since the 1950s by means of development projects. It can no longer be overlooked that these attempts have failed and have even intensified the existing inequality. The result is that broad sectors of the Third World, which at first looked forward to development aid with great hopes, now identify the ground of their misery in the market economy, which they see as a system of exploitations, as institutionalised sin and injustice. For them, the centralized economy appears to be the moral alternative, toward which one turns with a directly religious fervor, and which virtually becomes the content of religion. For while the market economy rests on the beneficial effect of egoism and its automatic limitation through competing egoisms, the thought of just control seems to predominate in a centralized economy, where the goal is equal rights for all and proportionate distribution of goods to all. The examples adduced thus far are certainly not encouraging, but the hope that one could, nonetheless, bring this

moral project to fruition is also not thereby refuted. It seems that if the whole were to be attempted on a stronger moral foundation, it should be possible to reconcile morality and efficiency in a society not oriented toward maximum profit, but rather to self-restraint and common service. Thus in this area, the argument between economics and ethics is becoming ever more an attack on the market economy and its spiritual foundations, in favor of a centrally controlled economy, which is believed now to receive its moral grounding.

The full extent of this question becomes even more apparent when we include the third element of economic and theoretical considerations characteristic of today's situation: the Marxist world. In terms of the structure of its economic theory and praxis, the Marxist system as a centrally administered economy is a radical antithesis to the market economy.⁵ Salvation is expected because there is no private control of the means of production, because supply and demand are not brought into harmony through market competition, because there is no place for private profit seeking, and because all regulations proceed from a central economic administration. Yet, in spite of this radical opposition in the concrete economic mechanisms, there are also points in common in the deeper philosophical presuppositions. The first of these consists in the fact that Marxism, too, is deterministic in nature and that it too promises a perfect liberation as the fruit of this determinism. For this reason, it is a fundamental error to suppose that a centralized economic system is a moral system in contrast to the mechanistic system of the market economy. This becomes clearly visible, for example, in Lenin's acceptance of Sombart's thesis that there is in Marxism no grain of ethics, but only economic laws.⁶ Indeed, determinism is here far more radical and fundamental than in liberalism: for at least the latter recognizes the realm of the subjective and considers it as the place of the ethical. The former, on the other hand, totally reduces becoming and history to economy, and the delimitation of one's own subjective realm appears as resistance to the laws of history, which alone are valid, and as a reaction against progress, which cannot be tolerated. Ethics is reduced to the philosophy of history, and the philosophy of history degenerates into party strategy.

But let us return once again to the common points in the philosophical foundations of Marxism and capitalism taken strictly. The second point in common — as will already have been clear in passing — consists in the fact that determinism includes the renunciation of ethics as an independent entity relevant to the economy. This shows itself in an especially dramatic way in Marxism. Religion is traced back to economics as the reflection of a particular economic system and thus, at the same time, as an obstacle to correct knowledge, to correct action — as an obstacle to progress, at which the natural laws of history aim. It is also presupposed that history, which takes its course from the dialectic of negative and positive, must, of its inner essence and with no further reasons being given, finally end in total positivity. That the Church can contribute nothing positive to the world economy on such a view is clear; its only significance for economics is that it must be overcome. That it can be used temporarily as a means for its own self-destruction and thus as an instrument for the "positive forces of history" is an 'insight' that has only recently surfaced. Obviously, it changes nothing in the fundamental thesis.

For the rest, the entire system lives in fact from the apotheosis of the central administration in which the world spirit itself would have to be at work, if this thesis were correct. That this is a myth in the worst sense of the word is simply an empirical statement that is being continually verified. And thus precisely the radical renunciation of a concrete dialogue between Church and economy which is presupposed by this thought becomes a confirmation of its necessity.

In the attempt to describe the constellation of a dialogue between Church and economy, I have discovered yet a fourth aspect. It may be seen in the well-known

remark made by Theodore Roosevelt in 1912: "I believe that the assimilation of the Latin-American countries to the United States will be long and difficult as long as these countries remain Catholic." Along the same lines, in a lecture in Rome in 1969, Rockefeller recommended replacing the Catholics there with other Christians⁷ — an undertaking which, as is well known, is in full swing. In both these remarks, religion — here a Christian denomination — is presupposed as a socio-political, and hence as an economic-political factor, which is fundamental for the development of political structures and economic possibilities. This reminds one of Max Weber's thesis about the inner connection between capitalism and Calvinism, between the formation of the economic order and the determining religious idea. Marx's notion seems to be almost inverted: it is not the economy that produces religious notions, but the fundamental religious orientation that decides which economic system can develop. The notion that only Protestantism can bring forth a free economy — whereas Catholicism includes no corresponding education to freedom and to the self-discipline necessary to it, favoring authoritarian systems instead — is doubtless even today still very widespread, and much in recent history seems to speak for it. On the other hand, we can no longer regard so naively the liberal-capitalistic system (even with all the corrections it has since received) as the salvation of the world. We are no longer in the Kennedy-era, with its Peace Corps optimism; the Third World's questions about the system may be partial, but they are not groundless. A self-criticism of the Christian confessions with respect to political and economic ethics is the first requirement.

But this cannot proceed purely as a dialogue within the Church. It will be fruitful only if it is conducted with those Christians who manage the economy. A long tradition has led them to regard their Christianity as a private concern, while as members of the business community they abide by the laws of the economy.

These realms have come to appear mutually exclusive in the modern context of the separation of the subjective and objective realms. But the whole point is precisely that they should meet, preserving their own integrity and yet inseparable. It is becoming an increasingly obvious fact of economic history that the development of economic systems which concentrate on the common good depends on a determinate ethical system, which in turn can be born and sustained only by strong religious convictions.⁸ Conversely, it has also become obvious that the decline of such discipline can actually cause the laws of the market to collapse. An economic policy that is ordered not only to the good of the group — indeed, not only to the common good of a determinate state — but to the common good of the family of man demands a maximum of ethical discipline and thus a maximum of religious strength. The political formation of a will that employs the inherent economic laws towards this goal appears, in spite of all humanitarian protestations, almost impossible today. It can only be realized if new ethical powers are completely set free. A morality that believes itself able to dispense with the technical knowledge of economic laws is not morality but moralism. As such it is the antithesis of morality. A scientific approach that believes itself capable of managing without an ethos misunderstands the reality of man. Therefore it is not scientific. Today we need a maximum of specialized economic understanding, but also a maximum of ethos so that specialized economic understanding may enter the service of the right goals. Only in this way will its knowledge be both politically practicable and socially tolerable.

¹ This article, exposed by the, in that time, Cardinal Joseph Ratzinger, today Pope Benedict XVI, was originally translated into English by Stephen Wentworth Arndt, and is provided courtesy of Dr. Johannes Stemmler, secretary emeritus of the BKU (Federation of Catholic Entrepreneurs) and secretary of Ordo socialis in Köln, Germany. This article appeared previously in English under the title "Church and Economy: Responsibility for the future of the world economy," *Communio* 13 (Fall 1986): 199-204.

² Cf. Peter Koslowski, "Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik," *Scheidewege. Jahresschrift für skeptisches Denken* 15 (1985/86): 301, 204-305. This fundamental study has given me essential suggestions for my own paper.

³ Koslowski, "Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik," : 294.

⁴ Koslowski, "Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik," : 304, 301

⁵ Cf. Card. J. Höffner, *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsethik. Richtlinien der katholischen Soziallehre*, ed. Sekretariat der Deutschen Bischofskonferenz (Bonn, 1985): 34-44. The English translation of this paper was published by Ordo socialis: *Economic Systems and Economic Ethics—Guidelines in Catholic Social Teaching* (Association for the Advancement of Christian Social Sciences, 1986).

⁶ Koslowski, "Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik," : 296, with reference to Lenin, *Werke* (Berlin, 1971): I 436.

⁷ I found these two considerations in the contribution of A. Metalli, "La grande epopea degli evangelici," *Trenta giorni* 3, no. 8 (1984): 9, 8-20.

⁸ For detailed information see P. Koslowski, "Religion, Okonomie, Ethik. Eine sozialtheoretische und ontologische Analyse ihres Zusammenhangs," in *Die religiöse Dimension der Gesellschaft, Religion und ihre Theorien*, ed. P. Koslowski (Tübingen, 1985), 76-96.

Reseñas de libros

FILOSOFÍA Y CIENCIAS HUMANAS: HACIA UN NUEVO DIÁLOGO INTERDISCIPLINARIO

Leocata, Francisco
Educa, Buenos Aires, 2010
372 pp.
ISBN: 978-987-620-161-2

Erudición y capacidad de síntesis, profundidad y claridad en la transmisión de ideas, son algunas de las características del pensamiento del padre Francisco Leocata que pueden verse reflejadas en esta obra. *Filosofía y ciencias humanas. Hacia un nuevo diálogo interdisciplinario* está conformada por diez capítulos, en los cuales se trata el problema epistemológico de la relación de las ciencias humanas con las naturales y de éstas con la filosofía, buscando establecer las diferencias y los puntos de encuentro en orden a lograr una integración sapiencial, con una mirada realista y personalista.

Francisco Leocata, titular ordinario en las cátedras de Historia de la Filosofía Moderna y Filosofía del Lenguaje en la Pontificia Universidad Católica Argentina, comienza su obra con un recorrido histórico en el que muestra el proceso de emancipación de las ciencias respecto de la filosofía. Para esto refiere a autores de toda época, los filósofos clásicos griegos, como Platón y Aristóteles; los medievales, como san Agustín y santo Tomás; los modernos desde Descartes, Locke, Hume, hasta Spinoza, Wolff, Lessing, Kant y Herder. Destaca a su vez, la influencia de la Enciclopedia, así como también la obra de Comte, en paralelo con el debilitamiento de la metafísica y la teología. Y es precisamente en la psicología donde Leocata rescata el

aporte de Herbart, Fechner, Weber, J. S. Mill, Wundt, Brentano y H. Lotze.

En su opinión, debemos reconocer que las ciencias occidentales han conformado un sistema con características conceptuales y metodológicas propias que influyó notablemente en todo el mundo, distinguiéndose del saber filosófico. Estas ciencias, llamadas positivas, pueden agruparse en dos grandes ramas, las humanas o sociales —aunque prefiere el primer término— y las naturales, cuya distinción no reside en las regiones ontológicas, sino en la diversa relación que tienen con la persona. Esto permite diferenciar los métodos propios de cada tipo de saber y, para profundizar en ello, refiere a lo individual y lo universal, la comprensión y la explicación, la causalidad, la ley, los valores, la intuición e interpretación y la objetivación.

Para Leocata, no basta con sostener la distinción entre las ciencias humanas y las naturales, sino que es urgente generar un diálogo fecundo —llamado razón transversal— tendiendo a una integración sapiencial que no anule las diferencias, para lo cual se requiere el vínculo con la filosofía. En función de esto, las ciencias humanas merecen especial atención, lo que conlleva algunos desafíos. En primer lugar, la filosofía debe conservar y profundizar la herencia referida a la teoría del conocimiento; en segundo lugar, las ciencias necesitan de una fundamentación de sus objetivos y métodos; en tercer lugar, establece que la filosofía, respecto de las ciencias humanas, debe ser “memoria de su historia”, es decir, recordarle su origen filosófico; en cuarto lugar, para entender la metodología de las ciencias humanas es

fundamental la hermenéutica; y en quinto lugar, debido a la gran fragmentación de las ciencias, es necesario que la filosofía complemente los diversos puntos de vista y tienda a una visión integral del saber.

Las ciencias humanas necesitan de la sabiduría filosófica para no quedar en lo meramente instrumental y salir del sinsentido, y la filosofía necesita de las ciencias para no quedarse en meras repeticiones y de este modo poder revitalizar la tradición. No hay que borrar los límites propios de cada ciencia, en especial entre las humanas y la filosofía, pretendiendo una visión más holística del hombre, sino que se deben mantener los métodos propios de cada una, e incluso dentro de cada corriente.

Leocata constata que, dentro de la pluralidad de ciencias existentes, es necesario recobrar cierta unidad del saber, para lo cual establece como camino fundamental la llamada "reducción vital" —siguiendo nociones implícitas en el pensamiento de Husserl—, es decir "dejar que aparezcan o se muestren las vivencias de lo humano en cualquiera de sus dimensiones, de acuerdo con la perspectiva y el método de cada una de las ciencias humanas" (p. 164). Para esta tarea el papel de la hermenéutica es fundamental, ya que permite poner en evidencia que el objeto de estudio de las ciencias humanas es la experiencia de la vida, la cual tiene características peculiares que llevan a un tipo de objetivación distinto al de las ciencias naturales.

En vistas a buscar una unidad de sentido, estableciendo una teleología en cada ciencia para ponerla al servicio del hombre, Leocata sostiene que entre las ciencias positivas no es posible establecer una que lidere a las demás. Entre las razones para fundamentarlo, sostiene que estos saberes son autónomos y heterogéneos entre sí; que a su vez, ni una psicología del individuo puede explicar los vaivenes de la historia, ni el estudio de la historia puede explicar la experiencia humana concreta; y por último, que las ramificaciones de cada ciencia tienen una filosofía detrás que muchas veces provoca un conflicto de antropologías con las ramas de las otras ciencias. Por lo tanto, es necesario orientarse a un diálogo interdisciplinario, sin renunciar a ninguna de las dos tendencias: "ni a la que busca una unidad de sentido capaz de dotar

a los contenidos de las diversas ciencias de una teleología compartida como condición para poner a las ciencias al servicio del hombre, ni a la que respeta la especialización y particularización, la legítima autonomía de las ramas del saber referidas al hombre" (p. 270).

Si bien, como decíamos, no hay una ciencia positiva suprema, en esta tarea la psicología tiene un lugar destacado en cuanto trata fenomenológicamente un tema que toca e interesa a todas ellas: la "experiencia integral de la vida humana" (p. 79). Las ciencias humanas, y la psicología en especial, se ven ubicadas en una doble tensión. Por un lado, deben mantener una visión general del hombre y de la vida mediante el diálogo con las demás ciencias humanas y la filosofía; por otro lado, deben mantener su autonomía como ciencia positiva o experimental cuyo fin es solucionar problemas de la condición humana.

En este diálogo interdisciplinario resulta fundamental lograr una antropología filosófica renovada, relacionándola con una visión del mundo y de la vida, para así establecer un humanismo sólido abierto a los avances de las ciencias humanas positivas, a fin de que el hombre pueda ubicar su puesto, el sentido de su situación y su desarrollo en el espacio y en el tiempo. Para esto, lo que se necesita no es tanto establecer una jerarquía de saberes, sino una mirada de conjunto, puntualizando convergencias y diferencias entre las diversas corrientes y temas. El planteamiento no es el de lograr un sistema terminado y estable, sino el de una dinámica que implicaría "una convergencia de las ciencias humanas hacia una antropología filosófica, la cual no ha de entenderse como el establecimiento de un ente estático poseedor de una gran jerarquía de facultades, sino al modo de una persona dinámicamente abierta a su propia realización, es decir, del ente cuya característica fundamental es la apertura constitutiva al ser por mediación del mundo de la vida" (p. 336). Para el padre Leocata, la pluralidad de ciencias positivas, tanto humanas como naturales, no pueden evadir al hombre y su lugar en el mundo como punto de referencia. Sólo con una visión personalista de la ciencia puede haber un verdadero diálogo interdisciplinario en pos de la integración del saber. Así, el "sentido de la ciencia como posesión de

una totalidad debe ser sustituido por el de un descubrimiento paciente y constante de nuevos horizontes capaces de abrir caminos a una vida más digna” (p. 354).

Sin duda, en este libro, el padre Leocata sintetiza los problemas fundamentales respecto del vínculo de las ciencias positivas entre sí, y de éstas con la filosofía, logrando proponer una visión personalista renovada, en diálogo con pensadores de toda época, siendo por lo tanto, una obra de referencia necesaria para quien desee adentrarse en el campo epistemológico.

Pablo Emanuel García

**LA HERIDA DEL OTRO. ECONOMÍA Y
RELACIONES HUMANAS**

Luigino Bruni
Ciudad Nueva, Buenos Aires, 2010,
186 pp.
ISBN 978-950-586-260-3

Luigino Bruni presenta en este libro un interesante ensayo en el que se propone mostrar que la crisis que se vive en las sociedades de mercado, es en el fondo una crisis relacional. Por ello, la propuesta es la de analizar los presupuestos sobre los que se ha originado la ciencia económica moderna, y ver si no es posible repensarla de un modo más rico y complejo, asumiendo que es necesario reconocer otras formas de relaciones entre las personas, además de las contractuales. Como bien señala el autor, la obra no busca un retorno a una sociedad premoderna ni es, por lo tanto, una obra contra el capitalismo, sino más bien un intento por superar la situación actual, asumiendo aquello que ha mejorado la situación de bienestar a un gran número de personas, pero completándolo sobre la base de una visión del hombre más abarcadora que la propuesta por la tradición escocesa.

En el primer capítulo, Bruni señala la razón de fondo de este libro: comprender al menos algunas de las causas que llevaron a la sociedad occidental a esta visión individualista y asocial del hombre, y probar que ha afectado

fuertemente a la economía moderna. Para él, uno de los cambios principales que introduce la economía en el siglo XVIII es la modificación del rol del mediador: si en la edad media la mediación se hacía con Dios, en la modernidad, el Estado se transformó en el mediador en las relaciones interpersonales, generando así que el encuentro se produzca exclusivamente a través del contrato, sin fraternidad ni verdadera relacionalidad.

El segundo capítulo, continúa desarrollando esta idea. Bruni rastrea los orígenes de la situación actual, remontando a la concepción de Adam Smith, este crecimiento de la contractualización de la sociedad. Sin embargo, el autor muestra que la reciprocidad está empezando a ocupar un lugar importante en la economía contemporánea como resultado de una serie de investigaciones sobre el comportamiento humano, surgidas a partir del crecimiento de los trabajos realizados por la economía experimental. Como bien señala, los resultados cuestionan el modelo antropológico de Smith y, en cambio, se asemejan bastante a los propuestos por la economía civil.

En el tercer capítulo se hace un análisis del rol de la empresa y su responsabilidad para con la sociedad. En el fondo, lo que se trata de abordar es el debate sobre la Responsabilidad Social Empresaria. Lo primero que señala es que la empresa no cumple con el proceso de igualación del mercado, en la medida en que la burocracia establece una jerarquía que está regida por el contrato. En el mercado, somos idealmente todos iguales (todos podemos comerciar con todos), pero en la empresa sigue habiendo jefes y subalternos. A esta tensión interna de la empresa se le suma una tensión externa: el pedido que se le hace de ser socialmente responsable. Bruni revisa lo que él llama la “tradición francesa”, a la cual contraponen con la de la economía civil, mostrando que la primera es todavía dependiente del enfoque al cual dice enfrentar; mientras que la economía civil propone un verdadero modelo alternativo basado en la idea de *communitas*.

En el cuarto capítulo, se analiza la economía contemporánea a la luz de las diferentes formas de relación afectiva. Retomando la clasificación griega del amor, muestra cómo todo ha sido reducido a *eros* y en menor medida a *philia*,

anulando o dejando exclusivamente para la vida privada al ágape. Sin embargo, es necesario reconocer el valor y la importancia de esta última forma de amor, que para Bruni es la única que puede dar sentido a las otras dos y a toda la economía. Esto implica, a su juicio, repensar toda la economía y releer y reformular todos los presupuestos, dejando ahora en el centro al ágape como forma pública de relación.

En el quinto capítulo, se aborda el problema de la felicidad y su relación con la economía. Bruni trata este dilema desde dos perspectivas diferentes. En primer lugar, lo hace desde la historia del pensamiento económico. Para ello desarrolla algunos aspectos del pensamiento de Antonio Genovesi y de la economía civil italiana, mostrando el papel central que otorgaba a la felicidad. Luego, desarrolla la relación entre felicidad y economía en el último siglo, revelando cómo de a poco se ha ido reconociendo la importancia de incluirla si se quiere una más cabal comprensión de las ciencias económicas. Bruni repasa algunos de los principales resultados de los estudios empíricos y de economía experimental, para finalmente establecer que la noción de felicidad tiene que basarse en criterios objetivos y no meramente en una cuestión de percepción subjetiva.

En el sexto capítulo, en mi opinión el más logrado del libro, desarrolla el tema de las relaciones interpersonales vistas como bienes. Con gran habilidad, Bruni muestra que los bienes relacionales son "invisibles" para la economía clásica, pero es innegable que afectan a nuestra felicidad. Luego de analizar qué son estos bienes, señala las que, a su juicio son las características centrales y que los diferencia de otros bienes que estudia la economía (privados y públicos). A partir de esto, señala que es posible reconocer dos grados de bienes relacionales y mostrar por qué un aumento del rédito no lleva necesariamente a un aumento de la felicidad. La conclusión del capítulo es provocativa e invita a la reflexión. No hay duda de que el mercado ha traído numerosos

avances, pero ¿queremos un mundo en que las relaciones de mercado sean la única forma de relacionarnos? Según él, si esto sucediera, el mundo entraría en una verdadera situación de deshumanización e infelicidad.

El séptimo capítulo es un intento por esbozar algunas líneas de acción a partir de las cuales Bruni vislumbra la salida posible a la crisis que vive hoy la ciencia económica. Para él, es necesario repensar la economía y las sociedades en torno a los carismas entendidos no necesariamente en sentido religioso, aunque ciertamente se dé con más frecuencia en estos contextos. Son ellos los que verdaderamente nos abren al otro, y son los que siguiendo la terminología de Schumpeter, han fomentado verdaderas "innovaciones" sociales. El Estado y las instituciones se han portado como "imitadores". El desafío, dice Bruni, es no querer que el Estado se transforme en innovador: ello es imposible debido a que los carismas son dones personales, en los que la persona reconoce el valor y la unicidad del otro. En la medida en que se reasuma y se revaloricen estos carismas, en la medida en que veamos al otro como una bendición y nos abramos a ser heridos por él, superaremos la mera relación contractual y avanzaremos hacia una economía más humana.

El libro culmina con un epílogo en el que Bruni señala los principales desafíos que implica esta visión del otro dentro de la economía. Solamente en la medida en que se logre este reconocimiento se superará este estado que él llama de "infelicidad opulenta" y que permanecerá mientras no se reasuma la fraternidad como parte esencial de la sociedad.

Escrito con un estilo llano y, por ende, amable a la lectura, Bruni consigue un equilibrio muy preciso entre la reflexión teórica y la referencia a estudios de base más empírica. Por esto, a mi juicio, el libro representa una excelente síntesis de los principales desafíos que los representantes de la llamada economía civil está planteando a la visión tradicional de la economía.

Álvaro Perpere Viñuales