

Ricardo F. Crespo* (Argentina)

Economía, política y Estado de derecho

RESUMEN

En este trabajo se sostendrá que podemos hablar de un “Estado de derecho económico” integrado, por una parte, por algunas leyes económicas básicas inmutables y, por otra, por leyes más contingentes y cambiantes que deberían ser definidas gracias a un trabajo adecuado de la razón práctica. En una segunda sección del trabajo se analizará un caso de falta de respeto a ese Estado de derecho económico, especialmente dañino para la cohesión social: la manipulación política de las estadísticas.

Palabras clave: Estado de derecho, economía.

ZUSAMMENFASSUNG

In dieser Arbeit wird die Auffassung vertreten, dass von einem „wirtschaftlichen Rechtsstaat“ gesprochen werden kann, der sich einerseits auf einige grundlegende und unveränderliche wirtschaftliche Gesetze, und andererseits auf eher konjunkturabhängige und veränderliche Gesetze stützt, die im Rahmen einer angemessenen, von der praktischen Vernunft geleiteten Weise zu definieren sind. Der zweite Teil der Arbeit analysiert einen Fall von Nichteinhaltung dieses wirtschaftlichen Rechtsstaats, der für den sozialen Zusammenhalt besonders schädlich ist: die politische Manipulation von Statistiken.

Schlagwörter: Rechtsstaat, Wirtschaft.

ABSTRACT

This paper argues that we can speak of an “Economic Rule of Law” comprised of immutable basic economic laws on the one hand, as well as by more contingent and changing

* Licenciado y doctor en Economía y Filosofía. Profesor titular de Teorías económico-sociales, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Cuyo; profesor Universidad Austral. Investigador independiente Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet). rcrespo@ffyl.uncu.edu.ar; rcrespo@iae.edu.ar.

laws on the other; these laws shall be defined by an appropriate application of practical reason. In its second section, the paper analyzes a particular case of disrespect for the Economic Rule of Law – the political manipulation of statistics, which is especially harmful to social cohesion.

Keywords: Rule of law, economics.

Al menos durante gran parte del siglo XX y lo que llevamos del XXI, los políticos han entendido muy poco (o no han querido entender) la lógica de la economía. Del mismo modo que es aconsejable la estabilidad de la ley, lo es la estabilidad de las reglas de juego de la actividad económica. En economía hay que tener paciencia y saber esperar. Gran parte de las decisiones económicas se toman teniendo en cuenta expectativas acerca del futuro. Cuanto más claras y estables sean las reglas de juego, más sencillos, factibles y precisos serán los cálculos que fundamentan esas expectativas. Cuando se “tocan” mucho esas reglas se siembra el desconcierto. Más aún cuando los móviles que llevan a “tocarlas” son ajenos a la lógica económica. Este “toqueteo” ha sido práctica frecuente de los políticos: han necesitado engañar acerca de la situación real, o generar gasto sin respaldo para ganar elecciones; han privilegiado el gasto sobre la inversión; se han excedido en la presión tributaria para financiar un déficit abultado, cuando no emitido para hacerlo; se han endeudado sin pensar cómo pagar; han dilapidado los fondos de pensión. Los resultados lógicos han sido la inflación, que es el impuesto más regresivo e injusto; el desabastecimiento, las crisis energéticas, las carencias estructurales, la caída de la competitividad, las corridas bancarias y cambiarias, los *defaults* nacionales, el quebranto de empresas, la pobreza de los jubilados. Podríamos seguir. La economía es la ciencia social más cercana a la naturaleza y esta tiene sus leyes inalterables. Cuando no se las respeta se produce un descalabro. No se pueden cambiar arbitrariamente las leyes económicas sin sufrir las consecuencias de esto. De hecho, esta falta de respeto ha estado presente en el origen de la prédica de los economistas a favor de la neutralidad valorativa de la economía o de la división entre economía positiva y normativa. Pues aunque estas banderas se puedan argumentar desde las ideas filosóficas de David Hume, John Stuart Mill o Max Weber, los argumentos teóricos son eso, argumentos, que sirven para frenar el problema práctico: la irresponsabilidad de los malos políticos. Como dice Terence W. Hutchison,¹ “la dicotomía entre juicios positivos y normativos no es una simple cuestión de filosofía o metodología. Tiene una considerable significación política”.

Pero parece que esta neutralidad valorativa no es posible. Entonces, ¿es esta deseable?, ¿se puede sostener un *rule of law* o este será cambiante de acuerdo con los valores vigentes en cada momento?, ¿cómo se determina su contenido y por qué es importante

¹ Terence W. Hutchison, *‘Positive’ Economics and Political Objectives*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1964, p. 16.

respetarlo? En este trabajo sostendré que podemos hablar de un “Estado de derecho económico” integrado por algunas leyes económicas básicas inmutables y, por otra parte, otras “leyes” más contingentes y cambiantes que deberían ser definidas gracias a un trabajo adecuado de la razón práctica. Será la cuestión que abordaré primero. Después, analizaré un caso de falta de respeto a las reglas de juego, especialmente dañino para la cohesión social: la manipulación política de las estadísticas.

1. Neutralidad de valores: ¿sí o no?

Milton Friedman, para poner un caso paradigmático, afirma que la economía positiva es independiente de cualquier posición ética particular o de cualquier juicio normativo.² Para él, acerca de las cuestiones de valores, los hombres solo podemos pelear, nunca razonar.³ Lo mismo podríamos citar de Lionel Robbins (un economista clave para la definición y metodología de la economía del siglo XX), o de la mayoría de los economistas que se han preocupado por este tema (por cierto, muy pocos). Sin embargo, el economista sueco Gunnar Myrdal (premio Nobel de economía junto a Hayek en 1974) afirma: “Nunca ha existido una ‘ciencia social desinteresada’, y por razones lógicas no puede existir [...] nuestros conceptos están cargados de valores [...] no pueden definirse salvo en términos de evaluaciones políticas”.⁴ Coincide con lo que dice el filósofo político Leo Strauss (de la misma Universidad de Friedman en Chicago): “Los juicios de valor, que tenían prohibida la entrada por la puerta principal de la ciencia política, de la sociología o de la economía, terminan ingresando por la trasera”.⁵ Charles Taylor combina la razón práctica aristotélica y el enfoque hermenéutico y concluye que “estas ciencias no pueden ser *wertfrei*; son ciencias morales”.⁶ En este sentido, el argumento de Hilary Putnam⁷ (2004) del *entanglement* hechos-valores ya resulta clásico.

La cuestión es: ya que sería deseable alcanzar una neutralidad valorativa y parece que esta no es posible, ¿en qué consiste o cómo podemos alcanzarla? La respuesta nos la da el filósofo del derecho John Finnis. Él se ha preocupado por el concepto de libertad o neutralidad valorativa. ¿Cómo podemos hacer, se plantea, para describir neutralmente hechos sociales? La neutralidad en la elección de conceptos de las ciencias sociales, responde, solo se alcanza mediante la definición científica de los estándares de la razona-

² Milton Friedman, *Essays in Positive Economics*, Chicago, Chicago University Press, 1953, pp. 3-4.

³ *Ibid.*, p. 5.

⁴ Gunnar Myrdal, *Values in Social Theory: A Selection of Essays on Methodology*, London, Routledge & Kegan Paul, 1958, p. 1.

⁵ Leo Strauss, *What is Political Philosophy?*, Illinois, The Free Press, 1959, p. 21.

⁶ Charles Taylor, *Philosophy and the Human Sciences. Philosophical Papers 2*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p. 57.

⁷ Hilary Putnam, *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*, Cambridge, Cambridge, Harvard University Press, 2004.

bilidad práctica.⁸ Es decir, el modo de resolver el problema de la neutralidad valorativa no es marginar los valores sino razonar acerca de estos y determinar racionalmente el conjunto de aquellos que están en la raíz de la economía. Como también afirman Dan Hausman y Michael McPherson, “las cuestiones morales se encaran [...] desarrollando argumentos”.⁹

Esta definición no puede pasar por encima de leyes elementales cercanas a las leyes de la naturaleza: si aumenta el precio, disminuye la demanda. Si emitimos, aumentarán los precios, a no ser que disminuya la velocidad de circulación del dinero (lo que supone un auge de confianza) o que aumente la producción. Pero en circunstancias de desconfianza u ocupación técnica plena no se da ninguna de estas alternativas, con lo que el resultado indefectible será la inflación, por más que se controlen los precios. Los precios máximos solo generan desabastecimiento y mercados negros (injustos). Pretender lo contrario es como dar coques contra el aguijón. Por eso, la racionalidad práctica debe contar con estas leyes. Si no lo hace, no es racional sino puro voluntarismo.

Más aún, el mismo Hayek señala que el problema de regímenes como los socialistas no es tanto la incursión en juicios de valor, como la ineficacia del sistema debido a que no respeta las reglas mínimas del reino económico.¹⁰

⁸ John M. Finnis, *Natural Law and Natural Rights*, Oxford, Clarendon Press, 1984, p. 12.

⁹ Daniel M. Hausman y Michael S. McPherson, *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996, p. 5.

¹⁰ Cf. Friedrich A. von Hayek, “Socialismo y ciencia”, en *Nuevos estudios en filosofía, política, economía e historia de las ideas*, Buenos Aires, Eudeba, 1981, pp. 259-270. Aunque es otra cuestión, habría que ver si estamos de acuerdo con las reglas de Hayek: en esencia, la ausencia completa de intervención en el mercado. Detengámonos un momento en esto. Los primeros economistas clásicos ingleses estaban influidos por las doctrinas del derecho natural racionalista en sus propuestas de *laissez-faire*. Esto es claro en los fisiócratas y en Adam Smith. De modo que en realidad no había una separación hechos-valores: los hechos conducen a un equilibrio natural si no se interviene “desde arriba”: hechos y valores coinciden; se da una normatividad automática en los hechos. La dicotomía tampoco se dio en Bentham: para él, las cuestiones normativas son de utilidad, cuestiones de hecho, y se resuelven mediante el cálculo (cf. Hutchison, *op. cit.*, p. 27). Tampoco estaba presente en el mismo John Stuart Mill cuando escribe sus *Principios de economía política*, libro repleto de principios normativos. De modo que la defensa del principio de separación hechos-valores por economistas clásicos posteriores, como Nassau Senior, John E. Cairnes o John Neville Keynes, se realiza para oponerse a posturas de tipo libertario como la de Hayek. Es lo que podría decirse hoy a los libertarios: no hay motivo para que un orden sea espontáneo. Si no hay un fin común, ¿por qué puede haber un orden? Son de hecho doctrinas valorativas, pero que no siguen el consejo de Finnis, de argumentar esos valores. Efectivamente, no he encontrado que Hayek ofrezca un argumento racional contundente para sostener el orden espontáneo. Decir que la gente tiende a imitar las conductas exitosas no parece suficiente (cf. Friedrich A. von Hayek, *Derecho, legislación y libertad*, Madrid, Unión Editorial, 1982, t. III, p. 263). Pienso que Hayek es poco claro en esto, porque al mismo tiempo que habla del respeto de reglas o guías sociales generales como condición de orden o coordinación, niega el carácter intencional, “diseñado”, de ese orden. Se trata de un orden automáticamente emergente en el marco de unas reglas. La explicación está en la combinación entre un estricto materialismo y la creencia en una evolución, modelo de un mecanismo de evolución cultural lamarckiano [cf. Paul Lewis, “Notions of Order and Process in Hayek, the Significance of Emergence”, *Cambridge Journal of Economics* (en prensa)].

Sostengo, entonces, que se pueden distinguir dos niveles de principios valorativos: un primer nivel de objetivos de política relacionados con la definición y el mantenimiento de un marco constitucional, un orden económico para la sociedad. Sería el que en Alemania se llamó *Ordnungspolitik*. En este nivel se deberían tener en cuenta las pocas leyes económicas contra las que es imposible luchar e incluiría definiciones valorativas como podrían ser la protección de los bienes básicos humanos, comprendida la libertad. Sería un núcleo intocable del *rule of law* económico. Un segundo nivel es el de los procesos económicos concretos en los que cabría variedad en la medida en que respeten el nivel previo; por ejemplo, poner el énfasis en el pleno empleo o en el crecimiento económico. Se habla también de la definición de un nivel *thick* del *rule of law*, vinculado a la libertad y la democracia, el control del poder del Estado, la libertad de opinión y asociación, y de otro nivel *thin*, que incluye derechos de propiedad y la administración eficiente de justicia. Encontramos un concepto comparable en Moisés Naím, al hablar de reformas de primera y segunda generación (1993 y 1994). Las de primera generación apuntan a la eficiencia de los mercados, mientras que las de segunda generación comprenden la transparencia, el buen gobierno, la educación, la salud y la justicia. Ambos niveles son importantes, pero la *Ordnungspolitik*, el nivel *thick* o las reformas de segunda generación son los principales y deben ser los más estables.

Durante los años ochenta se incrementaron los estudios que correlacionaban la presencia y vigencia del *rule of law* con el desarrollo económico. Podemos mencionar, por ejemplo, los trabajos de Daniel Kaufmann, Aart Kraay y Massimo Mastruzzi del World Bank Governance Indicators Project.¹¹ Michael Trebilcosk y Ron Daniels publicaron *Rule of Law Reform and Development*,¹² en donde muestran también la relación positiva mencionada. Se puede encontrar un estado de la cuestión reciente en el artículo de Stephan Haggard y Lydia Tiede, “The Rule of Law and Economic Growth: Where are We?”,¹³ que ponen el acento en el carácter multidimensional de este concepto. Rose-Ackerman ha estudiado durante 30 años el caso argentino y señala el problema que genera el hiperpresidencialismo para el respeto del *rule of law*. Jeff Bowen, junto a ella, dedica un artículo a Argentina relacionando sus crisis recurrentes y su carencia de *accountability*.¹⁴ La corrupción, la falta de respeto a las normas legales y las reglas de juego cambiantes espantan tanto a la inversión extranjera como a la local. Sin inversión no hay crecimiento. Un informe sobre el *rule of law* y el desarrollo de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China

¹¹ Disponible en: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.

¹² Michael Trebilcosk y Ron Daniels, *Rule of Law Reform and Development*, Cheltenham, Elgar, 2008.

¹³ Stephan Haggard y Lydia Tiede, “The Rule of Law and Economic Growth: Where are We?”, *World Development*, vol. 5, núm. 39, 2011, pp. 673-685.

¹⁴ Jeff Bowen, “The Rule of Law, Freedom, and Prosperity”, en Todd J. Zywicki (ed.), *The Supreme Court Economic Review*, núm. 10, The University of Chicago Press, 2003.

y Sudáfrica) muestra cómo los defectos en el acatamiento al primero pueden acarrear problemas para el proceso de desarrollo de estos países estrella.¹⁵

En definitiva, queda claro que la prioridad de la ley sobre el gobernante sostenida por Aristóteles en *Política* III, 16, tiene efectos beneficiosos comprobados desde el punto de vista del desarrollo económico-social.

Sin embargo, en estos estudios se nota cierta ambigüedad en el contenido del *rule of law*, señalada por varios autores que reclaman una definición al respecto. Sin duda, esta relación entraña una definición de valores vinculada a una teoría acerca del bien, cuestión de la razón práctica. En cualquier caso, se ha de tener en cuenta que el estudio de Trebilcock y Daniels muestra que para que la vigencia del *rule of law* tenga consecuencias económicas reales debe haber acuerdo al respecto de todos los actores: ciudadanos, juristas y políticos.

En el siguiente apartado me detendré en un caso de violación del *rule of law* económico en su segunda dimensión, la definida gracias a un trabajo responsable de la razón práctica: el engaño acerca de las estadísticas y sus efectos.

2. La manipulación de los números y su efecto desastroso

Si alguien quiere asegurar su salida laboral, que estudie economía. El porcentaje de ocupación de los economistas es de los más elevados. Pero el problema es que gran parte de ellos están empleados en el sector público y, como ya afirmaba el gran economista inglés Alfred Marshall en 1919, “las influencias políticas en los estudios económicos no son siempre saludables”.¹⁶ Basta pensar en el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec) (entidad que calcula y publica, entre otros índices económicos, el de la evolución de los precios en Argentina).

El caso de la estadística es especialmente grave. Amartya Sen no quería que se confeccionara un índice de desarrollo humano, pues se daba cuenta de que reflejaría de modo muy burdo los fines tan disímiles que lo componen. Pero lo convenció el argumento expresado por Paul Streeten: “Estos índices son útiles para focalizar la atención y simplificar el problema. Tienen mayor impacto en las mentes y atraen la atención pública más poderosamente que una larga lista de indicadores, combinados con explicaciones cualitativas. Son muy atractivos (*eye-catching*)”.¹⁷ Los números, es verdad, tienen una gran fuerza retórica. Así surgió el influyente índice de desarrollo humano (IDH) que publica desde el año 1990 el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

¹⁵ Disponible en: https://www.mcgill.ca/roled/sites/mcgill.ca/roled/files/mcgill_roled_report_2012.pdf.

¹⁶ Alfred Marshall, *Industry and Trade*, 1919, p. 7. Disponible en: <http://socserv2.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/marshall/Industry%26Trade.pdf>.

¹⁷ Paul Streeten, “Human Development: Means and Ends”, *The American Economic Review*, vol. 2, núm. 84, 1994, p. 235.

En efecto, los números generan un gran impacto: los *rankings*, los porcentajes de crecimiento o disminución, los índices, pueden mucho más que cualquier descripción cualitativa de una situación o modificación. Tomás de Aquino se pregunta por qué se acude al cambio cuantitativo para describir un cambio cualitativo, como sucede tanto en la economía. La explicación que ofrece está llena de sentido común: “Así como a partir de las cosas más conocidas llegamos al conocimiento de las que lo son menos, así también a partir de lo más conocido designamos lo que es menos”.¹⁸ Se trata, señala Santo Tomás, de una predicación *per similitudinem* (ad 1). Lo cuantitativo es lo primero que vemos. La limitada condición material del hombre también se demuestra en esto.

Los números son signos convencionales de los conceptos que representan. A su vez, estos conceptos son símbolos de un aspecto contante y sonante de la realidad: su carácter cuantitativo. Por eso, aunque con limitaciones, nos comunican una parte bien tangible de la realidad. Por eso son tan atractivos.

Hay otra razón para preferir los números: el afán humano de controlar lo incierto, lo azaroso de sus asuntos lo lleva a descansar y confiar en los números. El hombre tiene un impulso hacia la exactitud que le permite el control del futuro y lo imprevisto. Las raíces de este intento se hallan descritas ya en los primeros pensadores occidentales. Platón en el *Protágoras* busca encontrar un procedimiento para arribar a una decisión que nos permita salvarnos de la contingencia de la suerte o el azar. Se pregunta: ¿qué ciencia nos salvará de la contingencia impredecible? Contesta: “la ciencia de la medición” (356e).

Además, todos los días tenemos la necesidad de decidir entre fines heterogéneos, que no son conmensurables. ¿Cómo podríamos reducir la elección acerca de fines cualitativamente distintos a un cálculo cuantitativo? Necesitamos hacerlos conmensurables de algún modo. Esto requiere una comparación cualitativa, más una decisión convencional de asignar números al resultado de esa comparación. Los números son homogéneos y prácticos; expresar la realidad en números facilita las decisiones. Como señala Theodore Porter,¹⁹ “los números son el medio a través del cual deseos, necesidades y expectativas disímiles pueden hacerse conmensurables de algún modo”. Alain Desrosières²⁰ también lo expresa muy bien, poniendo el acento en el carácter convencional de las decisiones involucradas en los instrumentos de medición. Siempre es necesario alcanzar un consenso al medir: *convenir et mesurer*. “Postular y construir un espacio de equivalencias que permita la cuantificación y la medición –sostiene–, es al mismo tiempo un acto político y técnico”²¹ que implica, por tanto, el trabajo de la razón práctica. Esas convenciones

¹⁸ *Cuestión Disputada sobre las virtudes en general*, a. XI. Cf. también *Suma Teológica* I q.110 a. 2 c y demás pasajes consignados en la nota 17 de pp. 207-8 de la edición de la Cuestión usada: *Cuestión Disputada sobre las virtudes en general*, estudio preliminar, traducción y notas de Laura E. Corso de Estrada, Pamplona, Eunsa, 2000. Original, Tomás de Aquino, *De virtutibus in communi en Quaestiones Disputatae II*, Turín y Roma, Marietti, 1949 y 1964.

¹⁹ Theodore Porter, *Trust in Numbers*, Princeton, Princeton University Press, 1995, p. 86.

²⁰ Alain Desrosières, *L'argument statistique, I. Pour une sociologie historique de la quantification*, Paris, Presses de l'École des mines, 2008, p. 10.

²¹ *Ibid.*, p. 13.

son institucionalizadas por estándares, procedimientos, índices y demás instrumentos generados por organismos estatales o privados y ampliamente difundidos. Las medidas así crean opinión pública.

A esta altura quisiera remarcar algunas ideas básicas que surgen de lo anterior: 1) medir es caracterizar una realidad por una propiedad cuantitativa. 2) La validez y el alcance de la medición dependen de la existencia de una relación entre los números y las cosas medidas. 3) Necesitamos las medidas por razones prácticas y psicológicas; es natural que confiemos y nos apoyemos en ellas. 4) El efecto de los números es fantástico: tienen una fuerza retórica fabulosa. 5) Pero la retórica es el arte de persuadir acerca de lo verdadero, la retórica falsa es doblemente disolvente; pero es más grave con números, porque sus características tan favorables se invierten y se potencia el efecto negativo de la mentira. Ya no se puede creer en nada. 6) En cualquier caso, la expresión numérica solo capta un aspecto de la realidad y quedarse solo con este es un reduccionismo. Como señala Jean Ladrière,²² se trata de una abstracción empobrecedora. Los números de las estadísticas esconden realidades complejas que no se muestran a la luz. Martha Nussbaum afirma: “Lo que necesitamos para lograr una ciencia de la medición es un fin único (que difiere solo cuantitativamente): un fin técnico (externo) especificable por adelantado; y presente en todo lo medido de tal modo que pueda ser considerado plausiblemente como la fuente de su valor.”²³ Lo que supone evidentemente una simplificación.

Sin embargo, aun siendo una simplificación, si es verdadera, nos indica algo y puede ser muy útil, si somos conscientes de ello. La situación es grave cuando los números esconden engaños originados en conveniencias políticas. Con mentiras tan gruesas como las económicas se mina la confianza y con ella la unidad social. Como señala Hutchison, en una democracia es indispensable un consenso mínimo acerca de las estadísticas.²⁴

El caso de los índices puede dar origen a muchas distorsiones. Estos se componen de variables heterogéneas. Por ejemplo, se toman las variables confort, potencia del motor y seguridad de un automóvil. Se establece una escala para cada variable con base, por ejemplo, en una encuesta a personas, los caballos de fuerza y una prueba de resistencia a un golpe. Con base en una ponderación igual de las tres variables se determina cuál es el auto del año. Pero es obvio que si esta ponderación cambia o si se toman otras variables, el auto ganador puede ser otro. Está muy poco claro qué representan estos números desnudos, pues estamos sumando cualidades que no son aditivas.²⁵ Pero allí tenemos al auto del año.

Como decía Desrosières, tenemos una convención (las variables elegidas y su ponderación) y después la medida. Lo que era inconmensurable se hace conmensurable

²² Jean Ladrière, *Filosofía de la cibernética*, Buenos Aires, Ediciones del Atlántico, 1958, p. 55.

²³ Martha C. Nussbaum, “The *Protagoras*: A Science of Practical Reasoning”, en Elijah Millgram (ed.), *Varieties of Practical Reasoning*, Cambridge and London, The MIT Press, 2001, p. 179.

²⁴ Terence W. Hutchison, *‘Positive’ Economics and Political Objectives*, Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1964, pp. 17-18.

²⁵ Ver M. R. Cohen y E. Nagle, *An Introduction to Logic and Scientific Method*, New York, Harcourt Brace, 1934, p. 296.

al adoptar una unidad convencional para cada variable, al calcular su valor y después sumar una proporción ponderada también convencional de esos resultados. La clave es que haya una ponderación. Pero como dice Mary Morgan, debe ser la ponderación adecuada.²⁶ Lo que no resulta fácil cuando las variables son cualitativamente distintas. Esta medición es útil, pero todos nos damos cuenta de que es muy relativa y que puede dar origen a índices muy engañosos o defectuosos; por supuesto, incompletos. Pienso que esto deja claro cómo los aspectos técnicos están entremezclados con los juicios prácticos: las creencias y los valores afectan las decisiones técnicas. Oskar Morgenstern, después de expresar su preocupación acerca de la adecuación de los datos, considera los problemas técnicos, pero también afirma: “Estamos frente a un problema político y económico”.²⁷

La elección del auto o del deportista del año es una cuestión bastante irrelevante. Sin embargo, cuando se trata, por ejemplo, de medir la pobreza, los precios o el desarrollo resulta enormemente relevante, más aún cuando da origen a decisiones y políticas económicas. Los fines humanos pertenecen a categorías heterogéneas e inconmensurables. Cualquier índice tendrá los problemas del auto del año. Sin embargo, son útiles, más aún, necesarios. Estos fines pertenecen a una escala nominal. Estamos frente a un caso de inconmensurabilidad, pero podemos acudir a una comparación cualitativa prudencial, a la consiguiente definición también prudencial de una ponderación, mediante una decisión (valorativa). Un ejemplo claro es el ya mencionado IDH del PNUD. Este –y otros índices– requiere una previa definición de los conceptos en juego, un descubrimiento o elección de las variables adecuadas, establecer reglas para su combinación (incluida su ponderación), elección de los *measurands* (o modos de medir las variables) y, finalmente, el aspecto técnico, teniendo en cuenta su impacto sobre todo lo anterior. Supone mucho cuidado para fundamentar las decisiones convencionales de modo que se acerquen lo más posible a la realidad. Un verdadero trabajo para la razón práctica.

Los últimos gobiernos de mi país (Argentina) han hecho mucho por destruir la cohesión social: por ejemplo, sembrando la agresividad, permitiendo el delito, la droga y el juego. Pero el ultraje al número ha sido un golpe fatal. Cuando, con el paso del tiempo, se pueda reflexionar retrospectiva y serenamente, se podrá apreciar la herida seria que han infligido a las personas y a la sociedad: así pasarán a la historia. El engaño respecto al índice de precios en particular, además, permite emitir dinero con fines políticos y

²⁶ Ella explica: “Los números índice se conciben como instrumentos de medición basados en la estrategia de agregar cada elemento individual de modo que se les pueda asignar la debida ponderación en el todo. Esta estrategia de ‘promedios ponderados’ provee una solución a un problema general de la economía, es decir, que muchos conceptos se refieren a agregados de cosas que pueden ser consideradas homogéneas en la dimensión de precios o valor monetario, pero que no son homogéneas en otras dimensiones” (Mary Morgan, “Making Measuring Instruments”, en Judy L. Klein y Mary S. Morgan (eds.), *The Age of Economic Measurement*, HOPE Annual Supplement, 2001, p. 240).

²⁷ Oskar Morgenstern, *On the Accuracy of Economic Observations*, 2nd. completely revised, Princeton, Princeton University Press, 1963, p. 192.

cobrar el impuesto inflacionario, que es el más regresivo, sin declararlo. No se trata, en fin, de un engaño menor, sino muy grave, de un carácter sumamente injusto.

3. Palabras finales

La estabilidad y el crecimiento económicos dependen en gran medida de la estabilidad y el respeto de las reglas de juego. Muy en particular, para comenzar, de los contenidos del Estado de derecho. En este trabajo he argumentado por qué esto es así, he descrito el papel de la razón práctica en la determinación de esas reglas y he expuesto un caso concreto, el de la manipulación de las estadísticas económicas, para mostrar sus efectos negativos. Se impone recuperar el respeto por el Estado de derecho, también por motivos de justicia y eficacia económica.

Bibliografía

- DESROSIÈRES, Alain, *L'argument statistique, I. Pour une sociologie historique de la quantification*, Paris, Presses de l'École des mines, 2008.
- FINNIS, John M., *Natural Law and Natural Rights*, Oxford, Clarendon Press, 1984.
- FRIEDMAN, Milton, *Essays in Positive Economics*, Chicago, Chicago University Press, 1953.
- HAUSMAN, Daniel M. y Michael S. McPherson, *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.
- HUTCHISON, Terence W., *'Positive' Economics and Political Objectives*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1964.
- LADRIÈRE, Jean, *Filosofía de la cibernética*, Buenos Aires, Ediciones del Atlántico, 1958.
- LEWIS, Paul, "Notions of Order and Process in Hayek, the Significance of Emergence", *Cambridge Journal of Economics* (en prensa).
- MARSHALL, Alfred, *Industry and Trade*, 1919. Disponible en: <http://socserv2.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/marshall/Industry%26Trade.pdf>.
- MORGAN, Mary, "Making Measuring Instruments", en Judy L. Klein y Mary S. Morgan (eds.), *The Age of Economic Measurement*, HOPE Annual Supplement, 2001.
- MORGENSTERN, Oskar, *On the Accuracy of Economic Observations*, 2nd. completely revised, Princeton, Princeton University Press, 1963.
- MYRDAL, Gunnar, *Values in Social Theory: A Selection of Essays on Methodology*, London, Routledge & Kegan Paul, 1958.
- NAÍM, Moisés, *Paper Tigers and Minotaurs: The Politics of Venezuela's Economic Reforms*, Washington, The Carnegie Endowment, 1993.
- _____, "Latin America The Second Stage of Reform", *Journal of Democracy*, vol. 4, núm. 5, 1994.
- NUSSBAUM, Martha C. "The Protagoras: A Science of Practical Reasoning", en Elijah Millgram (ed.), *Varieties of Practical Reasoning*, Cambridge and London, The MIT Press, 2001.

- PORTER, Theodore, *Trust in Numbers*, Princeton, Princeton University Press, 1995.
- PUTNAM, Hilary, *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*, Cambridge, Mass., Cambridge, Harvard University Press, 2004.
- STRAUSS, Leo, *What is Political Philosophy?*, Illinois, The Free Press, 1959.
- STREETEN, Paul, "Human Development: Means and Ends", *The American Economic Review*, vol. 2, núm. 84, 1994.
- TAYLOR, Charles, *Philosophy and the Human Sciences. Philosophical Papers 2*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985.
- VON HAYEK, Friedrich A., "Socialismo y ciencia", en *Nuevos estudios en filosofía, política, economía e historia de las ideas*, Buenos Aires, Eudeba, 1981.
- _____, *Derecho, legislación y libertad*, Madrid, Unión Editorial, 1982.