ANUARIO DE FILOSOFIA JURIDICA Y SOCIAL

1998

EL DERECHO COMO CIENCIA Y COMO PROFESION

SOCIEDAD CHILENA
DE FILOSOFIA JURIDICA Y SOCIAL

ANUARIO DE FILOSOFIA
JURIDICA Y SOCIAL

Editor:
Agustín Squella

Asistentes del Editor
Aldo Valle, Joaquín García-Huidobro y Claudio Oliva

Comité Consultivo:
Albert Calsamiglia (Barcelona), Elías Díaz (Madrid), Enrico Pattaro (Bologna), Miguel Reale (Sao Paulo), y Rolando Tamayo (Ciudad de México).

Consejo Editorial:
Antonio Bascuñán, Enrique Barros, José Joaquín Brunner, Humberto Giannini, Alfonso Gómez-Lobo, Jorge Iván Hubner, Máximo Pacheco y Eugenio Velasco.

ANUARIO DE FILOSOFIA
JURIDICA Y SOCIAL
1998

SOCIEDAD CHILENA DE FILOSOFIA
JURIDICA Y SOCIAL
ANUARIO DE FILOSOFIA JURIDICA Y SOCIAL Nº 16
1 9 9 8

Esta obra ha sido impresa con la colaboración de las Facultades de Derecho de las Universidades Austral, Adolfo Ibáñez, Católica de Temuco, Católica de Valparaíso, Católica de la Santísima Concepción, Central, de Concepción, de Chile, del Desarrollo, Diego Portales, La República, y de Valparaíso.

©
Sociedad Chilena de Filosofía Jurídica y Social

ISSN — 0170 — 17881
Diseño Gráfico: Allan Browne Escobar.

Impreso en EDEVAL
Errázuriz 2120 - Valparaíso

ANUARIO DE FILOSOFIA JURIDICA Y SOCIAL

1998

EL DERECHO COMO CIENCIA Y COMO PROFESION

SOCIEDAD CHILENA
DE FILOSOFIA JURIDICA Y SOCIAL

SOCIEDAD CHILENA DE FILOSOFIA

JURIDICA Y SOCIAL

D I R E C T O R I O
(1997 - 1999)

Antonio Bascuñán Rodríguez, Antonio Bascuñán Valdés, Jorge Correa Sutil, Jesús Escandón Alomar, Pedro Gandolfo Gandolfo, Fernando Quintana Bravo, Nelson Reyes Soto, Agustín Squella Narducci y Aldo Valle Acevedo.

La Sociedad Chilena de Filosofía Jurídica y Social tiene su domicilio en la ciudad de Valparaíso. La correspondencia puede ser dirigida a la casilla 211-V, Valparaíso.

P R E S E N T A C I O N

La Sociedad Chilena de Filosofía Jurídica y Social presenta su *Anuario de Filosofía Jurídica y Social* Nº 16, correspondiente a 1998.

En su primera parte, esta obra contiene la tradicional sección *Estudios,* en la que se presentan diversos trabajos de interés en el campo de la filosofía jurídica y social.

Una segunda sección, llamada *Ponencias,* reproduce la versión escrita de las comunicaciones que fueron presentadas, en 1998, en la Tercera Jornada Chilena de Filosofía del Derecho. Dicha Jornada, que fue organizada por nuestra sociedad y que tuvo lugar en la Facultad de Derecho de la Universidad Diego Portales, estuvo dedicada al tema "El derecho como ciencia y como profesión".

Seguidamente, la sección *Informe* contiene un texto de Manuel Manson acerca de las fuentes bibliográficas de la filosofía jurídica en nuestro país.

Por último, en la sección llamada *Traducción* se incluye la versión castellana de "El enfoque económico de la conducta humana", de Gary S. Becker.

La Sociedad Chilena de Filosofía Jurídica y Social se encuentra preparando su Anuario Nº 17, correspondiente a 1999, que aparecerá en el primer semestre del año 2000.

Nuestra sociedad agradece a los autores que colaboraron con este Nº 16 del Anuario, así como a las distintas Facultades de Derecho que contribuyeron a su financiamiento.

TRADUCCION

EL ENFOQUE ECONOMICO DE LA CONDUCTA HUMANA *

GARY S. BECKER **

La Economía es el arte de sacar
el mayor partido de la vida.
George Bernard Shaw

El texto que sigue utiliza un enfoque "económico" en la búsqueda de comprender la conducta humana en varios contextos y situaciones. Aunque pocas personas discutirían lo distintivo de un enfoque económico, no es sencillo explicar exactamente qué distingue el enfoque económico del sociológico, psicológico, antropológico, político o incluso del genético. En este ensayo introductorio intentaré más bien explicitar los principales atributos del enfoque económico.

Realicemos en primer lugar un breve recorrido por las definiciones de algunas disciplinas. Al menos existen tres definiciones de

---

* Este texto corresponde a la introducción de The economic Approach to Human Behavior (Becker, G. S. 1998. The University of Chicago Press). La publicación del texto traducido cuenta con la autorización explícita de Gary Becker. El Profesor Becker es quien ha puesto de manifiesto de qué manera el análisis económico equivale, en buenas cuentas, a una teoría de la decisión, con prescindencia de cuál sea el contenido de esa decisión. Que vivimos en un entorno de restricciones y que cuando elegimos —como lo sugirió Aristó-

** Premio Nobel de Economía. La traducción es de Carlos Peña, Iñigo de la Maza y Sonia Urzúa.

economía comúnmente aceptadas. La palabra Economía puede ser usada aludiendo al estudio de (1) la distribución de bienes materiales para satisfacer necesidades materiales ([1]), (2) el sector de mer-

teles en la Etica Nicomaquea— lo hacemos para "evitar males mayores o por alguna causa noble", es decir, por favorecer una escala ordinal de preferencias, son algunas de las ideas sencillas, pero fructíferas, que subyacen a este tipo de análisis. "La economía, sugiere Posner (Economic Analysis of Law, Aspen: 1998) es la ciencia de la elección racional en un mundo —nuestro mundo— en el cual los recursos son limitados en relación a los deseos humanos". Aplicado a sistemas normativos coercibles, este enfoque ha originado el análisis económico del derecho. Sencillamente expuesto, el análisis económico del derecho, en su dimensión positiva, examina el sistema normativo como parte del conjunto de oportunidades de una decisión. En su dimensión normativa, examina cuándo las reglas favorecen una decisión eficiente desde el punto de vista del bienestar (entre los criterios de bienestar, por su parte, se encuentran los de Pareto, Kaldor-Hicks y los del propio Posner). Un agudo análisis crítico de este enfoque —desde un punto de vista moral— puede hallarse en Dworkin, particularmente en Is Wealth a Value?, en A. Matter of Principle, Harvard, 1985. Acentuando la variable institucional y la manera en que ella influye en la conformación de preferencias, se encuentra la obra de Douglas North, particularmente sus estudios de historia económica. En fin, todavía debe ser citada la escuela de la elección pública que, sencillamente expuesta, examina de qué manera las decisiones públicas constituyen un caso de la elección racional. N. de los T.).

Estoy en deuda, por sus valiosos comentarios, con Joseph Ben Davis, Milton Friedman, Victor Fuchs, Robert T. Michael, Jacob Mincer, Richard Posner, y T. W. Schultz. Estoy especialmente endeudado con George J. Stigler por las numerosas discusiones, comentarios, y su tan necesitado estímulo, y con Robert K. Merton por las valiosas y extensas respuestas que me proporcionó, mientras trabajaba en un borrador previo, la perspectiva de un sociólogo sobre los puntos discutidos en este ensayo. La usual advertencia sobre que ninguna de estas personas debe ser tomado como responsable de los argumentos intentados en este ensayo, es especialmente apropiada en este caso, teniendo en cuenta que varias de estas personas manifestaron desacuerdos con el tema central.

1. [Economía] es la ciencia social que se tiene que ver con el modo en que los hombres y sociedades buscan satisfacer sus necesidades materiales y deseos, "Albert Rees (1968); [Economía es el] estudio del abastecimiento de las necesidades físicas y anhelos de los hombres" art. "Economics", *The Columbia Encyclopedia,* 3d ed. P. 624; y ver numerosas definiciones pueden ser consultadas en Marshall, Cannan, y otros en L. Robbins (1962).

cado ([2]), y (3) la distribución de medios escasos para satisfacer fines competitivos ([3]).

La definición de economía como una disciplina relativa a bienes materiales es la más limitada y menos satisfactoria. No describe adecuadamente ni el sector de mercado ni lo que los economistas "hacen". La producción de bienes tangibles, actualmente, ocupa menos de la mitad del mercado de trabajadores de los Estados Unidos. De hecho, la producción de intangibles del mercado de los servicios es ahora más importante en su valor que la producción del sector de bienes (ver Fuchs 1968) ([4]). Por otra parte, los economistas son tan exitosos en la comprensión de la producción y demanda en el comercio al menudeo, filmes, o educación, como lo son respecto del comercio de carne o autos. La persistencia de las definiciones que enlazan a la economía a los bienes materiales se debe quizás a la reluctancia de someter ciertos aspectos de la conducta humana al "frío" cálculo económico.

La definición de economía como recursos escasos y fines competitivos es la más general de todas. Define economía por la naturaleza del problema que debe ser resuelto, e incorpora mucho más que el sector de mercado o lo que "los economistas hacen" ([5]). Escasez y elección caracterizan la distribución de los recursos realizada por el proceso político (incluyendo qué industrias deberán tributar, con qué velocidad se incrementará el suministro de dinero, y si ir o no a la guerra); por la familia (incluyendo decisiones sobre con quién casarse, el tamaño de la familia, la frecuencia de las visitas a la igle-

2. A. C. Pigou sostuvo [Bienestar económico es] aquella parte del bienestar social que puede ser directa o indirectamente mensurado por el dinero como vara de medición (1962, p. 11).

3. "Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos, susceptibles de ser utilizados en usos alternativos", Robbins (1962, p. 16); "Economía ...es el estudio de la distribución de recursos escasos a usos ilimitados y competitivos", Rees (1968) entre otras numerosas referencias.

4. Fuchs, Victor. 1968. *The Service Economy.* New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.

5. Boulding (1966) atribuye esta definición de economía a Jacob Viner.

sia y la distribución del tiempo para dormir o estar despierto); por los científicos (incluyendo la decisión de distribuir su tiempo para pensar y usar su energía mental a la investigación de distintos problemas) y, en fin, por una variedad interminable de agentes. Esta definición de economía es tan amplia que frecuentemente constituye un motivo de vergüenza más que de orgullo para numerosos economistas. Por la misma razón, suele ser extremadamente limitada para excluir la mayoría de las conductas de no mercado ([6]).

Todas estas definiciones de economía simplemente definen su alcance y ninguna nos dice nada sobre qué es el enfoque "económico". Podría significar tradición y deber, conducta impulsiva, conducta maximizadora o cualesquiera otra conducta que examine el sector de mercado o la distribución de recursos escasos a fines competitivos.

Del mismo modo, definiciones de sociología o de otras ciencias sociales constituyen una pequeña ayuda en la tarea de distinguir sus enfoques de otros. Por ejemplo, la definición que caracteriza a la sociología como "el estudio de los agregados sociales y de los grupos en sus organizaciones institucionales, de instituciones y sus organizaciones y de las causas y consecuencias de los cambios en las instituciones y la organización social" (Reiss 1968) ([7]) no distinguen el tema y menos el enfoque de la sociología con respecto, por ejemplo, del de la economía. Igualmente, la declaración según la cual "la sicología comparativa concierne a la conducta de las diferentes especies de organismos vivientes" (Waters y Brunnell 1968) ([8]) es tan general y vaga como la definición de economía y sociología.

6. Casi inmediatamente después de haber dado esta extensa definición de economía, Rees (1968) da una en términos de necesidades materiales sin explicar por qué reduce en forma tan evidente el alcance de la economía. Hasta Robbins, después de una excelente discusión sobre qué es un problema económico en el primer capítulo de su clásico trabajo sobre la naturaleza y alcance de la economía (1962), básicamente reduce su análisis en los capítulos posteriores al sector de mercado.

7. Reiss, A. J. 1968. "Sociology". In International Encyclopedia of the Social Sciences, ed. D. E. Sills, New York; Mac Millan and Free Press.

8. Waters R. H., and Brunnell, 1968 "Comparative Psychology". In International Encyclopedia of the Social Sciences, ed. D. E. Sills. New York; Mac Millan and Free Press.

Permítasenos, por lo tanto, alejarnos de las definiciones. En mi opinión, lo más distintivo de la economía frente a otras disciplinas pertenecientes a las ciencias sociales no es su tema, sino en cambio la aproximación que hace a éste. En otras palabras, el enfoque que utiliza en su aproximación. Por supuesto, muchas formas de conducta caen entre temas provenientes de diversas disciplinas: por ejemplo, la conducta fertilizadora es considerada como parte de la sociología, la antropología, la economía, la historia y quizás, aún de la política. Yo propongo que el enfoque económico es poderoso particularmente porque puede integrar un amplio rango de manifestaciones de la conducta humana.

Todos reconocen que el enfoque económico asume en forma más explícita y extensiva la conducta maximizadora que otros enfoques, ya sea en función de la utilidad o de la riqueza del hogar, de la empresa, sindicato o del Departamento de Gobierno que está maximizando. Además, el enfoque económico asume la existencia de mercados que, con grados variables de eficiencia coordinan las acciones de diferentes participantes —individuos, empresas y aún naciones— cuyas conductas llegan a ser mutuamente consistentes. Como los economistas, en general, han tenido una escasa contribución, especialmente en tiempos recientes, en la comprensión sobre la formación de las preferencias, se ha asumido que éstas no cambian sustancialmente en el tiempo, ni son demasiado diferentes en las personas ricas o en las pobres en diferentes sociedades y culturas.

Los precios y otros instrumentos de mercado distribuyen los recursos escasos en la sociedad, limitando así los deseos de los participantes y coordinando sus acciones. En el enfoque económico, estos instrumentos de mercado ejecutan la mayoría, sino todas, las funciones asignadas a la "estructura" en las teorías sociológicas ([9]).

Las preferencias que son asumidas como estables no se refieren a los bienes y servicios de mercado, como naranjas, automóviles o cuidados médicos, sino a los objetos subyacentes a la elección que son producidos por cada actor económico usando bienes y servicios

9. Una excelente exposición de análisis estructural puede ser encontrada en Merton (1975).

de mercado, su propio tiempo y otros materiales. Estas preferencias subyacentes son definidas en base a aspectos fundamentales de la vida como la salud, el prestigio, el placer sensual, la benevolencia o la envidia, que no siempre tienen una relación estable con bienes y servicios de mercado. La asunción de preferencias estables provee una base sólida para generar predicciones sobre respuestas a varios cambios y previene al analista de sucumbir a la tentación de fundamentar las inconsistencias entre sus predicciones y la realidad en el cambio de las preferencias.

Las asunciones combinadas de conducta maximizadora, equilibrio de mercado y preferencias estables, usadas incesante y constantemente, forman el corazón del enfoque económico como yo lo veo. Ellos son los responsables de los numerosos teoremas asociados con este enfoque. Por ejemplo: (1) un alza en los precios disminuirá la cantidad demandada ([10]); ya sea un alza en el precio de mercado de los huevos, reduciendo de esta manera la demanda de huevos; un alza en el precio "sombra" de los niños, reduciendo la demanda de niños, o, en fin, un alza en el tiempo que los pacientes esperan por un médico en su oficina, que es un componente del precio completo de los servicios de un médico, reduciendo la demanda por la prestación de sus servicios; (2) un alza en el precio de un producto incrementa la cantidad ofrecida del mismo; por ejemplo, un alza en el precio de la carne incrementará la crianza de ganado, un alza en el salario, ofrecida a las mujeres casadas aumentará su participación en el mercado de trabajo, o una reducción en el tiempo de circulación de los taxis, incrementará el precio efectivo recibido por los conductores y consecuentemente aumentará la oferta de taxis; (3) los mercados competitivos satisfacen más efectivamente las preferencias de los consumidores que los mercados monopólicos, ya sea en el mercado del aluminio o en el mercado de ideas (ver Director 1964 ([11]), Coase

10. La conducta maximizadora no es necesaria para alcanzar esta conclusión, será demostrada en el capítulo 8.

11. Director, A. 1964. "The Parity of the Economic Market Place", Journal of Law and Economics (October).

1974); ([12]); o (4) un impuesto aplicado a la producción de un determinado producto, reducirá su oferta, por ejemplo, un impuesto indirecto a la gasolina reducirá el consumo de la gasolina, el castigo de los criminales (que viene siendo un "impuesto" al crimen) reducirá la cantidad de crímenes, o bien, un impuesto sobre las remuneraciones reducirá la oferta de trabajo en el mercado.

El enfoque económico claramente no se restringe a los bienes y deseos materiales ni tampoco al sector de mercado. Los precios, sean ellos el valor monetario de mercado o la sombra que se imputa a dichos precios cuando no se trata de actividades de mercado, miden el costo de oportunidad de usar recursos escasos. El enfoque económico pronostica la misma clase de respuesta para los precios sombra y los precios de mercado. Considérese por ejemplo, una persona cuyo único recurso escaso sea la cantidad limitada de tiempo. Este tiempo es utilizado para producir varios bienes en función de sus preferencias. La meta es la maximización de la utilidad. Aún sin un mercado, ya sea directa o indirectamente, cada producto tiene un precio sombra marginal relevante, específicamente, el tiempo requerido para la producción de una unidad marginal de este producto; en equilibrio, la ratio de estos precios tiene que ser equivalente a la ratio de su utilidad marginal ([13]). Lo más relevante es que, un

12. Coase, R. H. 1974. "The Markets for Goods and the Market for Ideas" *American Economic Review* 64, (May).

13. El maximiza $U = U(Z_1 \ldots Z_m)$ sujeto a

$$Z_i = f_i(t_i),$$

y

$$\Sigma t_i = t,$$

donde Z_i es el ith bien, f_i la función de producción para Z_i, y t_i es el tiempo que utilizado para producir Z_i. Las bien conocidas condiciones de equilibrio de primer orden para la asignación de su recurso escaso, tiempo son:

$$\frac{\partial U}{\partial Z_i} = \lambda \frac{\partial t_i}{\partial Z_i} = \frac{\lambda}{\partial Z_i / \partial t_i} = \frac{\lambda}{MPt_i},$$

donde λ es la utilidad marginal del tiempo.

alza en los precios relativos de cualquier producto —i.e, un alza en el tiempo requerido para producir una unidad del bien— tendería a reducir el consumo de ese bien.

El enfoque económico no asume que todos los participantes, en cualquier mercado, tienen la información completa o toman parte en transacciones que no tienen costos. La información incompleta o las transacciones costosas no deben, sin embargo, ser confundidas con conductas irracionales o volátiles ([14]). El enfoque económico ha desarrollado una teoría sobre la acumulación óptima o racional de información costosa ([15]) que implica, por ejemplo, mayor inversión en información cuando se trata de decisiones más costosas y menor inversión con decisiones menores —la compra de una casa o la decisión de contraer matrimonio versus la compra de un sofá o pan. El supuesto de que la información es con frecuencia seriamente incompleta —porque es costoso adquirirla— es utilizado en el enfoque económico para explicar la misma clase de conducta que es caracterizada por otros enfoques como una conducta irracional y volátil, o una conducta tradicional o una conducta irracional en otras interpretaciones.

Cuando una oportunidad, aparentemente provechosa, para una empresa, un trabajador u otro agente económico no es explotada, el enfoque económico no se refugia en la afirmación que se trata de una conducta irracional, un caso de satisfacción con la riqueza ya adquirida, o un ejemplo de cambios, ad hoc en las valoraciones. (i.e. en las preferencias). El enfoque económico postula en cambio la existencia de costos monetarios o síquicos de aprovechar estas oportunidades, que eliminan su carácter lucrativo; aunque dichos costos tal vez no puedan ser fácilmente apreciados por observadores externos. Postulando la existencia de estos costos, se cierra o "completa" el enfoque económico en la misma forma, casi tautológica, en que postulando la existencia de usos de energía (a veces inobservados)

---

14. Schumpeter, aparentemente los confunde, aunque con considerable modificación (1950), cap. 21, sección "Human Nature in Politics".

15. El trabajo pionero pertenece a Stigler "The Economics of Information" (1961).

se completa el sistema de energía, preservando así la ley de conservación de energía. Sistemas de análisis en química, genética y otros campos son completados en formas parecidas. La cuestión crítica es si un sistema está completo en una forma útil. Los teoremas importantes derivados del enfoque económico indican que ha sido completado en una forma que otorga mucho más que un montón de tautologías vacías en buena parte porque, como ya indiqué antes, la asunción de preferencias estables provee de una base para predecir las respuestas a varios cambios.

De otra parte, el enfoque económico no asume que los agentes son necesariamente conscientes de su esfuerzo por maximizar, ni que ellos puedan verbalizar, o de cualquier otra manera, describir en una forma informativa un patrón sistemático de su conducta ([16]). Esto es consistente con el énfasis sobre el subconsciente de la sicología moderna y con la distinción entre las funciones manifiestas y las latentes en sociología ([17]) (Merton 1968) ([18]). Además, el enfoque económico no provee de una distinción conceptual entre decisiones mayores y menores, como aquellas que envuelven la vida y la muerte ([19]) en contraste con la elección de una marca de café; o

---

16. Este punto es enfatizado en el artículo seminal de Milton Friedman "The Methodology of Positive Economics" (1953).

17. Robert Merton —en Teoría y Estructura Sociales, México, 1964— introdujo la distinción a que alude Becker. Paralelamente a la separación formulada por Freud entre contenido "manifiesto" y "latente" de los sueños, ha distinguido él entre función *latente* y función *manifiesta*. La distinción entre funciones manifiestas y latentes se funda en la noción de heterogonía de los fines y en la imposibilidad del individuo humano de supravigilar y prever el conjunto de consecuencias de sus acciones y lograr el conjunto de sus propósitos. Por función manifiesta se entienden aquellas consecuencias objetivas para una unidad social que son perseguidas y previstas como tales por los actores. A su turno, se entiende por función latente a aquellas consecuencias ni intentadas, ni reconocidas por esos mismos actores (vid. Ob. Cit. especialmente página 71). (N. de los T.).

18. Merton R. K. 1968 *Social Theory and Social Structure.* New York, Free Press.

19. La duración de la vida misma es una de las variables de la decisión en el importante estudio de Grossman (1972).

entre decisiones que envuelven emociones fuertes y aquellas que únicamente poseen una pequeña envoltura emocional ([20]), como la selección de la pareja o el número de niños en contraste con la compra de pintura; o, entre personas con diferentes ingresos, educación o historias familiares.

En efecto, yo sostengo la posición que, por su amplitud, el enfoque económico es aplicable a toda la conducta humana, ya sea aquella conducta relacionada con precios de mercado o imputada a precios sombra, decisiones repetidas o infrecuentes, decisiones relevantes o menores, fines emocionales o mecánicos, personas ricas o pobres, hombres o mujeres, niños o adultos, personas brillantes o estúpidas, pacientes o terapistas, hombres de negocios o políticos, profesores o alumnos. Las aplicaciones del enfoque económico concebidas de esta manera son tan amplias como el alcance de la definición de economía dada más arriba, que relaciona recursos escasos con fines competitivos. Es un enfoque apropiado para ir junto con una definición extensa e ilimitada y con la declaración de Shaw con que comienza este ensayo.

Tal vez lo que expresaré a continuación ayude a evaluar esta conclusión. Déjenme indicar que no llegué a ella rápidamente. En el college me sentí atraído por los problemas estudiados por los sociólogos y las técnicas analíticas empleadas por los economistas. Este interés comenzó a aflorar en mis estudios doctorales ([21]), en los cuales usé el análisis económico para entender la discriminación racial (ver Becker 1971a) ([22]). Subsecuentemente, apliqué el enfoque económico a la fertilidad, la educación, los usos del tiempo, crimen, matrimonio, interacciones sociales y otros problemas "sociológicos", "legales" y "políticos". Solamente después de reflexionar largamente sobre este trabajo y el rápido crecimiento del conjunto de trabajos realizados por otros, concluí que el enfoque económico era aplicable a todo tipo de conducta humana.

---

20. Jeremy Bentham dijo "Sobre la proposición que señala que la pasión no calcula, ésta, como muchas de estas proposiciones, muy generales y de carácter oracular, no es verdad... Yo no diría que incluso el loco no calcula. La pasión calcula más o menos en cada sujeto". Bentham agrega, de cualquier modo que "de todas las pasiones, la más entregada al cálculo... (es) el motivo del interés pecuniario".

21. De hecho, un poco antes en un ensayo en el que apliqué análisis económico a la conducta política.

22. Becker, G. S. 1957 (1ª ed.), (2ª ed.). *The Economics of Discrimination.* University of Chicago Press.

El enfoque económico de la conducta humana no es nuevo, incluso fuera del sector de mercado. Adam Smith frecuentemente (¡pero no siempre!) usó este enfoque para comprender el comportamiento político. Jeremy Bentham sostuvo explícitamente la creencia que el cálculo placer-dolor es aplicable a toda la conducta humana: "La Naturaleza ha puesto a la humanidad bajo el gobierno de dos soberanos, *dolor y placer.* Sólo ellos pueden indicar qué debemos hacer así como lo que haremos... Ellos nos gobiernan en todo lo que hacemos, todo lo que decimos y todo lo que pensamos" (1963). El cálculo placer-dolor es aplicable a *todo* lo que hacemos, decimos y pensamos, sin restringirse a decisiones monetarias, elecciones repetitivas, decisiones sin importancia, etc. Bentham aplicó su cálculo a un rango extremadamente amplio de conductas humanas, incluyendo sanciones criminales, reforma de prisiones, legislación, leyes sobre usura y jurisprudencia, tanto como al mercado de bienes y servicios. Aunque Bentham explícitamente afirma que el cálculo placer-dolor es aplicable tanto a lo que tenemos que hacer como a lo que debemos hacer, él estuvo primeramente interesado en el "deber" —fue primeramente un reformador— y no desarrolló una teoría sobre la conducta humana actual con demasiadas aplicaciones mensurables. Con frecuencia se atascó en tautologías porque no pudo mantener la asunción de las preferencias estables y porque estaba más interesado en que sus cálculos fueran consistentes con toda conducta, que en derivar las restricciones que su cálculo impone sobre la conducta.

Marx y sus seguidores han aplicado lo que frecuentemente se ha denominado enfoque "económico" a la política, el matrimonio y otras conductas no pertenecientes al mercado, así como a conductas de mercado. Sin embargo, para los marxistas el enfoque económico significa que la organización de la producción es decisiva en la determinación de la estructura social y de la estructura política. Marx además pone mucho énfasis sobre los bienes materiales, procesos y

fines, conflictos entre capitalistas y trabajadores y la dominación general de una clase por otra. Lo que he llamado el "enfoque económico" tiene poco en común con esta perspectiva. Por otra parte, tanto el marxista como el benthamita se han concentrado en lo que debería ser y, con frecuencia, han vaciado su análisis de mucho contenido predictivo en su esfuerzo por hacerlo consistente con todos los eventos.

No hay necesidad de decir que el enfoque económico no ha proporcionado una perspectiva y comprensión igual de todas las clases de conducta: por ejemplo, los determinantes de la guerra y muchas otras decisiones políticas no han sido aún muy iluminadas por este enfoque (o por cualquier otro). Creo, sin embargo, que el limitado éxito se debe principalmente a lo limitado de los esfuerzos y no en cambio a su falta de relevancia. Por una parte, el enfoque económico no ha sido sistemáticamente aplicado a la guerra y su aplicación a otras formas de conducta política es bastante reciente; por otra parte, muchas conductas, aparentemente igual de intratables —como la fertilidad, la crianza de los niños, participación en el mercado del trabajo, y otras decisiones familiares— han sido muy iluminadas en años recientes por la aplicación sistemática del enfoque económico.

Los ensayos contenidos en The Economic Approach to Human Behavior, a través de la variedad de temas cubiertos y (espero) los conocimientos entregados, proveen de algún soporte para una amplia aplicación del enfoque económico. Un soporte mayor es proporcionado por la gran cantidad de literatura desarrollada en los últimos veinte años y que utiliza el enfoque económico para analizar una variedad prácticamente ilimitada de conjuntos de problemas, incluyendo la evolución del lenguaje (Marschak 1965) ([23]), la asistencia a la iglesia (Azzi y Ehrenberg 1975) ([24]), la pena de muerte (Ehrlich 1975) ([25]), el sistema legal (Posner 1973) ([26]), Becker y Landes

23. Marshak, J., 1965, "Economics of Language" *Behavior Science* 10 (April).

24. Azzi, C., and Ehrenberg, R., 1975, "Household Allocation of Time and Church Attendance". *Journal of Political Economy* 83, (February).

25. Ehrlich, I., 1967. "The Supply of Illegitimate Activities". Manuscript. Columbia University.

26. Posner, R., 1973, *Economic Analysis of Law*. Boston: Little, Brown.

(1974), ([27]), la extinción de los animales (Smith 1975) ([28]) y la incidencia del suicidio (Hammermesh y Soss 1974) ([29]). Para expresar dramáticamente el sabor del enfoque económico, discuto brevemente tres de sus más inusuales y controvertidas aplicaciones.

Buena salud y una larga vida son aspiraciones de la mayoría de las personas, no obstante lo anterior, seguramente no es necesario más de un momento de reflexión para convencer a cualquiera que ellas no son las únicas aspiraciones: una salud un poco mejor o una vida más larga pueden ser sacrificadas porque ellas son contrapuestas o implican el sacrificio de otras aspiraciones. El enfoque económico supone que hay una expectativa "óptima" de la duración de la vida, donde el valor en utilidades de un año adicional es menor que la utilidad perdida en usar tiempo y otros recursos para obtener ese año. Así es que una persona puede ser un fumador empedernido o con tal compromiso hacia el trabajo que omita todo ejercicio, no necesariamente porque sea ignorante de las consecuencias o "incapaz" de utilizar la información que posee, sino porque la disminución de la duración de su vida no vale lo que le costaría dejar de fumar o reducir la cantidad de trabajo. Estas serían decisiones poco sabias si una vida larga fuera la única aspiración, pero mientras existan otras aspiraciones, las decisiones pueden ser informadas y, en este sentido, "sabias". Entonces, de acuerdo al enfoque económico, la mayoría (¡sino todas!) las muertes son en alguna forma "suicidios", en el sentido que ellas podrían haber sido propuestas si se hubieran invertido más recursos en prolongar esas vidas. Esto no sólo tiene implicancias para el análisis de lo que ordinariamente se denomina suicidios ([30]), sino también cues-

27. Becker, G. S., and Landes, W. M., eds. 1974, *Essays in the economics of crime and Punishment*. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.

28. Smith, V., 1975. "The Primitive Human Culture, Pleistocene Extinction, and the Rise of Agriculture". *Journal of Political economy* 83 (August).

29. Hammersmesh, D., and Soss, N. M., 1974, "An Economic Theory of Suicide". *Journal of Political Economic* 82. (January/February).

30. Algunas de estas implicancias son desarrolladas en Hammermesh y Soss (1972).

tiona la común distinción entre suicidios y muertes "naturales". Una vez más el enfoque económico y la sicología moderna llegan a similares conclusiones ya que la sicología moderna enfatiza que el "deseo de muerte" respalda muchas muertes "accidentales" y otras supuestamente atribuidas a causas "naturales" ([31]).

El enfoque económico no sólo repite en un lenguaje familiar a los economistas diferentes conductas relacionadas con la salud, removiendo toda posibilidad de error ocasionada por una serie de tautologías. El enfoque, implica, por ejemplo que la salud, al igual que el cuidado médico, se elevan de acuerdo al incremento en los salarios, que el envejecimiento trae consigo un empeoramiento de la salud, aunque los gastos en cuidados médicos aumenten, y que más educación induciría un incremento en salud aún cuando los gastos en cuidado médico decaerían. Ninguna de éstas u otras implicancias son necesariamente ciertas, pero todas aparentan ser consistentes con la evidencia disponible ([32]).

De otra parte y en conformidad al enfoque económico, una persona decide casarse cuando la utilidad esperada del matrimonio excede la utilidad esperada de mantenerse soltero o de la búsqueda adicional de una pareja más apropiada. De igual modo, una persona casada termina con su matrimonio cuando la utilidad anticipada de volver a ser soltero o casarse con otra persona excede la pérdida de utilidades provocada por la separación, incluyendo pérdidas debidas a la separación física de los hijos, la división de los bienes comunes, costos legales y demases. Como muchas personas están en búsqueda de parejas, se puede afirmar que existe un *mercado* de matrimonios en el que cada persona trata de hacer lo mejor que puede ya que los demás participantes del mercado ejecutan una conducta similar. Se dice que una distribución de las personas casadas es equilibrada si cada una de las personas que no se encuentran casadas, de casarse no mejorarían su situación.

---

31. Que el suicidio puede ser un acto racional, en el sentido que señala Becker, lo muestran las palabras de Junger: "El suicidio prueba que para un hombre siempre hay cosas peores que la muerte". (N. del T.).

32. Estas implicancias son derivadas, y la evidencia es examinada en Grossman (1971).

Nuevamente, el enfoque económico tiene numerosas implicancias sobre la conducta que podrían ser falseadas. Por ejemplo, supone que las personas "similares" tienden a casarse entre ellas, cuando la similitud es medida por inteligencia, educación, raza, historia familiar, estatura, y muchas otras variables y que, en cambio, las "diferentes" se casan midiendo salarios y otras variables. La suposición que los hombres con salarios relativamente altos se casan con mujeres de salarios relativamente bajos (manteniéndose constantes las demás variables) sorprende a muchos, pero aparece consistente con los datos disponibles cuando son ajustados con el extenso porcentaje de mujeres que no trabajan. El enfoque económico también sugiere que personas con salarios más elevados se casan con personas menores que ellos y se divorcian menos frecuentemente que otros, suposiciones consistentes con pruebas disponibles (ver Keely 1974) ([33]) pero no con las creencias comunes. Otra afirmación es que un incremento de las ganancias relativas de las cónyuges aumenta la posibilidad de una disolución del matrimonio, lo cual, en parte, explica un mayor índice de disolución entre familias negras que las blancas.

De acuerdo con el principio de indeterminación de Heisenberg, los fenómenos analizados por científicos físicos no pueden ser observados en un estado "natural" porque sus observaciones cambian estos fenómenos. Un principio todavía más fuerte ha sido sugerido por científicos sociales, ya que éstos son participantes y analistas y, por lo tanto, se supone que son incapaces de realizar una observación objetiva. El enfoque económico hace una observación muy diferente, aunque ligeramente relacionada: las personas únicamente eligen seguir un proyecto académico, intelectual o artístico si, como producto de esta elección, esperan beneficios monetarios y síquicos que excedan los disponibles en ocupaciones alternativas. Siendo el criterio idéntico, como en la elección de las ocupaciones más comunes, no existe una razón obvia de por qué los intelectuales estarían menos interesados en recompensas personales y más preocupados en

---

33. Keeley, M. C., 1974, "A Model of Marital Formation: The Determinants of the Optimal Age of First Marriage and Differences in Age of Marriage". Ph. D. Dissertation, University of Chicago.

el bien común, o serían intrínsecamente más honestos que otras personas ([34]).

De esta manera, del enfoque económico se sigue que un incremento en la demanda por diferentes grupos de interés o electorados por argumentos intelectuales y conclusiones particulares, estimularían un incremento en la oferta de estos argumentos, debido a la aplicación del teorema mencionado anteriormente sobre el efecto de un alza en el "precio" sobre la cantidad ofrecida. De modo similar la circulación de fondos gubernamentales o donaciones en tópicos de investigación particulares aún tópicos "desaconsejados", no tendría dificultad para generar propuestas por investigación en estos tópicos. Donde el enfoque económico aprecia la respuesta normal de la oferta a los cambios de la demanda, otros advierten una "prostitución" intelectual o artística. Los intentos de distinguir agudamente el mercado de servicios intelectuales y artísticos del mercado de bienes "ordinarios" han sido una fuente de confusión e inconsistencias. (Ver Director 1964 ([35]), Coase 1974) ([36]).

No estoy sugiriendo que el enfoque económico sea usado por todos los economistas para explicar todas las conductas humanas o ni siquiera por la mayoría de los economistas para explicar la mayoría de las conductas humanas. De hecho, muchos economistas son abiertamente hostiles a todas las aplicaciones, menos a las tradicionales del enfoque económico. Por otra parte, los economistas no pueden resistir la tentación de esconder su propia falta de comprensión detrás de las alegaciones de conductas irracionales, ignorancia innecesaria, insensatez, cambios ad hoc en las valoraciones y cosas parecidas, lo que es simplemente esconder la derrota en la apariencia de decisiones bien consideradas. Por ejemplo, si en algunos teatros de Broadway, los propietarios imponen precios que resultan en largas dilaciones antes de que los asientos sean disponibles, son acusados

34. Este ejemplo está tomado de Stigler (1976). Ver también la discusión sobre el sistema de recompensas en la ciencia y temas relacionados en Merton (1973, especialmente parte 4).

35. Ob. Cit.

36. Ob. Cit.

de ignorancia sobre la estructura de precios que les permitiría maximizar sus beneficios en vez de acusar a los analistas de ignorancia sobre el por qué los precios actuales maximizan beneficios. Cuando sólo una porción de la variación de las ganancias entre las personas tiene explicación, la porción inexplicada es atribuida a la suerte o a la casualidad ([37]), y no a la ignorancia sobre los componentes sistemáticos adicionales o a la incapacidad para medirlos. La industria del carbón es etiquetada como ineficiente porque ciertos cálculos de costos y producción lo indican (ver Henderson 1958) ([38]), aunque una atractiva hipótesis alternativa es que los cálculos estén seriamente errados.

Se dice que la guerra es causada por dementes y conductas políticas dominadas, generalmente, por la insensatez y la ignorancia. Recuérdese el énfasis de Keynes sobre "dementes con autoridad, que escuchan voces en el aire" (1962 ([39]), p. 383), y aunque Adam Smith, el principal fundador del enfoque económico, interpretó algunas leyes y legislaciones en la misma forma que interpretaba la conducta de mercado, él mismo, sin mucha discusión, desestimó a otros como resultado de la insensatez e ignorancia ([40]).

Ejemplos de cambios en las preferencias convenientemente introducidos abundan en la literatura económica para explicar conductas extrañas. Se dice que la educación modifica las preferencias —sobre diferentes bienes y servicios, candidatos políticos, o el tamaño de la familia— y no en cambio de los ingresos o de los costos de las diferentes opciones ([41]). Los hombres de negocios hablan sobre

37. Un ejemplo extremo en Jencks (1972). Aún exageradamente Jencks, subestima la porción que puede ser explicada porque ignora el importante trabajo de Mincer y otros (ver especialmente Mincer [1974].).

38. Henderson, J. M. 1958. *The Efficiency of the Coal industry: An Aplication of Linear Programming.* Cambridge: Harvard University Press.

39. Keynes, J. M. 1962. *The General Theory of Employment, Interest, and Money.* Harcourt, Bracc and World.

40. Ver Stigler (1971). Smith no indica porqué la ignorancia es dominante en la aprobación de algunas leyes y no de otras.

41. Para una interpretación de los efectos de la educación sobre el consumo completamente en términos de ingresos y efecto de los precios, Michael (1972).

la responsabilidad social de los negocios porque sus actitudes serían influidas por discusiones públicas sobre esta cuestión y no porque tales discusiones son necesarias para maximizar sus beneficios, dado el clima de intervención pública. O los publicistas son acusados de aprovecharse de la fragilidad de las preferencias del consumidor, con poca explicación del por qué, por ejemplo, la publicidad es más intensa en algunas industrias que en otras, cambiando su importancia en una industria determinada en el tiempo, y por qué esto ocurre tanto en las industrias más competitivas como en las monopolísticas ([42]).

Naturalmente lo que es tentador para los economistas nominalmente comprometidos con el enfoque económico, se torna irresistible para otros sin este compromiso y sin otro compromiso con el estudio científico de la sociología, sicología o antropología. Con una ingenuidad digna de admiración, si se le da un mejor uso, se sostiene de casi cualquier conducta concebible que es dominada por la ignorancia y la irracionalidad, las preferencias y sus cambios frecuentemente inexplicados, costumbres y tradiciones, la complacencia de alguna forma inducida por normas sociales o el ego y el ello.

No quiero sugerir que conceptos como el ego y el ello o las normas sociales no tengan un contenido científico. Solamente que ellos son ideas tentativas como lo son los conceptos en la literatura económica, por explicaciones ad-hoc e inútiles de la conducta. No hay un aparente pudor en argüir por ejemplo dos cosas: que el repentino incremento en la fertilidad durante la última parte de la década de los cuarenta y los principios de la década de los cincuenta, resultaron por un deseo renovado de tener familias numerosas y que el prolongado declive que comenzó sólo unos años después, resultó de una falta de interés en estar atado con demasiados niños. O que los países en vías de desarrollo tienen simplemente que copiar la "compulsión" de los americanos por el tiempo, mientras el creciente valor de su

42. Para un análisis de publicidad consistente con preferencias estables y que implica que la publicidad talvez sea más importante en industrias competitivas que en industrias monopolísticas, ver Stigler y Becker (1977). Para una buena discusión sobre publicidad que no se encuentra basada en los cambios en las preferencias, ver Nelson (1975).

propio tiempo es una explicación más fructífera de su incremento en el esfuerzo en el uso de su tiempo. Generalmente, se dice que la costumbre y la tradición han sido abandonadas en países en vías de desarrollo porque su gente joven es seducida por las costumbres norteamericanas. No es reconocido que mientras costumbre y tradición son muy útiles en un ambiente relativamente estacionario, ellas son frecuentemente un impedimento en un mundo dinámico, especialmente para la gente joven (ver Stigler y Becker 1974) ([43]).

Aún esos que creen que el enfoque económico es aplicable a toda conducta humana reconocen que muchas variables no económicas también la afectan significativamente. Obviamente, las leyes matemáticas, químicas, físicas y biológicas tienen una tremenda injerencia sobre la conducta a través de su influencia sobre las preferencias y posibilidades de producción. Que el cuerpo humano envejece; que el índice de población es equivalente al índice de nacimientos más el índice de migraciones menos el índice de muertes; que los hijos de padres más inteligentes tienden a ser más inteligentes que los hijos de padres menos inteligentes; que la gente necesita respirar para vivir; que una planta híbrida tiene una cierta cosecha bajo un determinado conjunto de condiciones ambientales y una cosecha muy diferente bajo otro conjunto; que el oro y el petróleo sólo se encuentran en ciertas partes del mundo y no pueden ser hecho de madera; o que una línea de ensamblaje opera de acuerdo a ciertas leyes físicas— todas estas y otras influyen las elecciones, la producción de las personas y los bienes y la evolución de las sociedades.

Decir esto no es lo mismo sin embargo que decir, por ejemplo que el índice de crecimiento de la población es por sí mismo no económico en el sentido que los índices de nacimientos, migraciones y muertes no pueden ser iluminados por el enfoque económico, o que los índices de adopción de nuevos híbridos son "no económico" porque no pueden ser explicados por el enfoque económico. En efecto, proposiciones más útiles sobre el número de niños en diferentes familias han sido obtenidas al asumir que las familias maximizan su

43. Stigler, G. I., and Becker, G. S., 1977. "De Gustibus Non Est Disputandum". *American Economic Review* 67 (December).

utilidad desde preferencias estables sujetas a limitaciones derivadas de sus recursos y precios, con recursos y precios determinados parcialmente por el período de gestación del embarazo, las posibilidades de niños y otras variables no económicas. Igualmente, el índice de adopción de maíz híbrido en diferentes partes de Estados Unidos ha sido explicado asumiendo que los agricultores maximizan sus beneficios: los nuevos híbridos fueron más lucrativos, y por eso se adoptaron anteriormente, en algunas partes a causa del clima, tierra y otras condiciones físicas más favorables (Griliches 1957) ([44]).

Así como muchas variables no económicas son necesarias para comprender la conducta humana, también son necesarias las contribuciones de sociólogos, sicólogos, sociobiólogos, historiadores, antropólogos, cientistas políticos, abogados, y otros. Aunque estoy argumentando que el enfoque económico provee un marco útil para entender toda conducta humana, no estoy tratando de disminuir las contribuciones de otros científicos sociales, ni de sugerir que los economistas son más importantes. Por ejemplo, las preferencias dadas que son estables en el enfoque económico y que determinan las predicciones de este enfoque, son analizadas por sociólogos, sicólogos y probablemente más exitosamente por sociobiólogos. (Ver Wilson 1975) ([45]). Las formas en que las preferencias han llegado a ser lo que son y tal vez su lenta evolución en el tiempo, es obviamente relevante para la predicción y comprensión de las conductas. El valor de otras ciencias sociales no es disminuido por la completa y entusiasta aplicación del enfoque económico.

Al mismo tiempo, sin embargo, no quiero aminorar el impacto de lo que estoy diciendo en el interés de incrementar la aceptabilidad en el corto plazo. Estoy diciendo que el enfoque económico provee un marco valioso y unificado para entender *toda* la conducta humana, aunque reconozco claramente que muchas conductas aún no son entendidas y que variables no económicas y técnicas, y conclusiones de otros campos contribuyen significativamente a la comprensión de la conducta humana. En otras palabras, aunque el enfoque económico provee un *marco* comprensivo, muchos de los conceptos importantes y técnicas son proveídos y continuarán siéndolo por otras disciplinas.

44. Griliches, Z., 1957, "Hybrid Corn: An Exploration in the Economics of "Technical Change" *Econometrica* 25 (October).

45. Wilson, E. O., 1975, *Sociobiology*. Cambridge: Harvard University Press.

El corazón de mi argumento es que la conducta humana no es compartimentalizada a veces basada en maximizar y a veces no, a veces motivada por preferencias estables y otras por preferencias volátiles, a veces resultante de una acumulación óptima de información y otras no. Mejor dicho, toda la conducta humana puede ser vista como la inclusión de participantes que maximizan sus utilidades desde un conjunto estable de preferencias y acumulan una cantidad óptima de información y otros recursos en una variedad de mercados.

Si este argumento es correcto, el enfoque económico provee un marco unificado para comprender conductas que han sido largamente buscadas y que han eludido a Bentham, Comte, Marx y otros.

BIBLIOGRAFIA

Azzi, C., and Ehrenberg, R. 1975. "Household Allocation of Time ans Church Attendance". Journal of Political Economy 83 (February).

Becker, G.S. 1957 (Ist ed.), 1971 (2ª ed.). The Economics of Discrimination. University of Chicago Press.

Becker, G.S., and Landes, W.M., eds. 1974. Essays in the Economics of Crime and Punishment. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.

Bentham, J., 1963. An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. New York: Hafner.

Boulding, K., 1966. Economic Analysis. New York: Harper and Row.

Boulding, K., 1973. The Economy of Love and Fear. California: Wadsworth.

Coase, R.H., 1974. "The Market for Goods and the Market for Ideas". American Economic Review 64 (May).

Director, A., 1964. "The Parity of the Economic Market Place". Journal of Law and Economics (October).

Ehrlich, I., 1967. "The Supply of Illegitimate Activities". Manuscript. Columbia University.

Friedman, M., 1953. "The Methodology of Positive Economics". In Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press.

Fuchs, Victor, 1968. The Service Economy. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.

Griliches, Z., 1957. "Hybrid Corn: An Exploration in the Economics of Technical Change". Econometrica 25 (October).

Grossman, M., 1971. "The Economics of Joint Production in the Household". Report 7145, Center for Mathematical Studies in Business and Economics, University of Chicago.

Hammermesh, D., and Soss, N.M., 1974 "An Economic Theory of Suicide". Journal of Political Economy 82 (January/February).

Henderson, J.M., 1958. The Efficiency of the Coal Industry: An Application of Linear Programming. Cambridge: Harvard University Press.

Jencks, C., 1972. Inequalite. New York: Basic Books.

Keeley, M.C., 1974. "A model of Marital Formation: The Determinants of the Optimal Age of First Marriage and Differences in Age of Marriage". Ph.D. dissertation, University of Chicago.

Keynes J.M., 1962. The General Theory of Employment, Interest, and Money. Harcourt, Brace and World.

Marschak, J., 1965. "Economics of Language". Behavioral Science 10 (April).

Merton, R.K., 1968. Social Theory and Social Structure. New York: Free Press.

Merton, R.K., 1975. "Structural Analysis in Sociology". In Approaches to the Study of Social Structure, ed. P.M. Blau. New York: Free Press.

Michael, R.T., 1972. The Effect of Education on Efficiency in Consumption. National Bureau of Economic Research.

Mincer, J., 1963a. "Labor Force Participation of Married Women". In Aspec of Labor Economics. New York: National Bureau of Economic Research.

Nelson, P.J., 1975. "The Economic Consequence of Advertising". Journal of Business 48 (April).

Pigou, A., 1903. "Some Remarks on utility". Economic Journal 13: 19.24.

Pigou, A., 1962. The Economics of Welfare. 4th. Ed. New York: St. Martin's Press.

Posner, R., 1973. Economic Analysis of Law. Boston: Little, Brown.

Reiss, A.J., 1968. "Sociology". In International Encyclopedia of the Social Sciences, ed. D.E. Sills. New York: Macmillan and Free Press.

Rees, Albert., 1968. "Economics" In International Encyclopedia of the Social Sciences, ed. D.E. Sills. New York: Macmillan and Free Press.

Robbins, L., 1962. The Nature and Significance of Economic Science. London: Macmillan.

Schumpeter, J., 1942. Capitalism, Socialism, and Democracy. Reprinted New York: Harper, 1950.

Smith, V., 1975. "The Primitive Hunter Culture, Pleistocene Extintion, and the Rise of Agriculture". Journal of Political Economy 83 (August).

Stigler, G.J., 1971. "Smith's Travels on the Ship of State". History of Political Economy (Fall).

Stigler, G.J., 1974. "Do Economists Matter?". Mimeographed. University of Chicago. Published in 1976 in the Southern Economic Journal 42 (January).

Stigler, G.J., and Becker, G.S., 1977 "De Gustibus Non Est Disputandum". American Economic Review 67 (December).

Waters, R.H., and Brunnell, B.N., 1968. "Comparative Psychology". In International Encyclopedia of the Social Sciences, ed. D.E. Sills. New York: Macmillan and Free Press.

Wilson, E.O., 1975. Sociobiology. Cambridge: Harvard University Press.