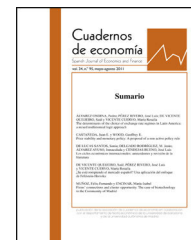




Asociación
Cuadernos
de economía

Cuadernos de economía

www.elsevier.es/cesjef



ARTÍCULO

Determinismo económico de las conductas: una aproximación a su complejidad



Jacint Ros i Hombravella

Universidad de Barcelona, Barcelona, España

Recibido el 12 de mayo de 2016; aceptado el 13 de mayo de 2016

Disponible en Internet el 22 de junio de 2016

CÓDIGOS JEL

A10

PALABRAS CLAVE

Determinismo económico;
Complejidad;
Factores psicológicos;
Realismo;
Categorías marxistas;
Inconsciente

JEL CLASSIFICATION

A10

KEYWORDS

Economic determinism;
Complexity;
Psychological factors;
Realism;
Marxist concepts;
Sub-consciousness

Resumen Se trata de introducir mayor complejidad en el supuesto de maximización económica y de utilidad en la base de nuestro corriente análisis económico como explicativo de las conductas humanas, puesto en cuestión en la reciente Gran Depresión. Se consideran relevantes en este sentido: la olvidada introducción de los factores psicológicos, de la mano de Akerlof y Shiller; la llamada a un mayor realismo de nuestros modelos y a la multidisciplinariedad (Lawson, decisiones individuales en sociedad); Becker, ampliando el campo de las decisiones económicas (número de hijos, delincuencia), y las alusiones a categorías marxianas y a exploraciones psicoanalíticas (no revelación de intereses). Se cierra con algunos casos. El ensayo, por sus declarados límites, tiene intención extensiva: por su conjunto puede aportar algo.

© 2016 Asociación Cuadernos de Economía. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Todos los derechos reservados.

Economic determinism of behaviours: An approach to its complexity

Abstract This study is about introducing a greater complexity into the case of economic maximisation and usefulness on the basis of our current economic analysis as a way of explaining human behaviours, concerning the recent Great Depression. Considered relevant in this context are: The forgotten introduction of psychological factors, provided by Akerlof-Shiller. The call for a greater realism in our models and for multidisciplinarity (Lawson, individual decisions in society). Becker, widening the field of economic decisions (number of children, delinquency). And references to Marxist categories and to psychoanalytical examinations (non-disclosure of interests). It closes with some cases. The study, due to its declared limits, has wider intentions: On the whole it may provide something.

© 2016 Asociación Cuadernos de Economía. Published by Elsevier España, S.L.U. All rights reserved.

Correo electrónico: roshombravella@gmail.com

<http://dx.doi.org/10.1016/j.cesjef.2016.05.001>

0210-0266/© 2016 Asociación Cuadernos de Economía. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Todos los derechos reservados.

1. Objeto, límites y sistemática

La cuestión central que se propone abordar aquí es la de en qué medida el supuesto del determinismo económico sobre el que se ha ido asentando buena parte de nuestro análisis económico es válido; en otros términos, si no convoca más complejidad. Por «determinismo económico» expreso la unidad causa-efecto de las conductas humanas por variables estrictamente económicas al uso, y, más concretamente, las conductas causa-efecto en el amplio campo de la elección versus escasez, propio de lo económico.

El autor se ha motivado por el registro de varios ejes de revisión de tal supuesto básico en nuestras construcciones de modelos, con su interés ya prolongado plasmado en [Ros \(2011\)](#), revisiones o críticas a las que se tendrá que prestar atención, siquiera breve, encarando las carencias de nuestra macroeconomía *mainstream* aquejada de la falta de previsión de la Gran Recesión a partir de 2007 y de eficaces medidas correctoras, lo que ha prolongado la crisis en la zona euro hasta, prácticamente, el estancamiento de ahora mismo.

Una de las más grávidas carencias ahora en revisión es la de la olvidada introducción analítica de los factores psicológicos susceptibles de desviar o corregir las relaciones causales puramente entre variables económicas; propiamente no se trata de una aportación del todo innovadora, ya que hay relevantes antecedentes —por ejemplo en la teoría keynesiana de los años treinta—, pero el nuevo énfasis sí lo es. [Akerlof y Shiller \(2009\)](#) sitúan su aviso entre lo cualitativo y lo cuantitativo. Siquiera sea más bien cualitativo, se sitúa en línea paralela la aportación del profesor de Cambridge [Lawson \(1998\)](#), en «Economics and realism», enfocado hacia la necesidad de mayor realismo en los supuestos de los modelos teóricos, las decisiones individuales dentro de la sociedad, y también a favor de la multidisciplinariedad. Sin olvidar a Gary Becker con su ampliación del terreno de lo económico, con sus causas y efectos hasta, por ejemplo, las decisiones de delinquir, ya en 1968 ([Becker, 1968](#)).

De todo esto tendremos que tratar, aunque sea someramente, dados los límites normales a los que hay que ajustar un artículo con este destino. Media otro límite bien relevante: dada la complejidad del tema, «anunciada» de inicio, pienso que se va a tratar más bien de un ensayo más extensivo que intensivo, es decir, que podría aportar algo, en su caso, por su conjunto.

En este sentido, otra incursión para mí inexcusable es la de aludir a las categorías marxianas: el materialismo histórico de orden social, colectivo, y hasta el determinismo económico, más susceptible de alcanzar a lo individual: ¿cabría referirse a enfoques micromarxistas, en paralelo a lo micro y macro usuales?

La línea científica del conductismo se está abriendo paso, con dificultades, pero con el estímulo de poder llegar a tests y estadísticas. En este campo el autor no ha podido dejar de lado las posibles aportaciones de las prospecciones del subconsciente, es decir, de la «sinceridad» en las manifestaciones conscientes de los intereses económicos: algunas categorías del psicoanálisis pueden aportar aquí.

Por último, se ofrecen una serie de campos de observación (empirismo) que, a modo de las «*stories*» de Akerlof, puedan servir, o como correctoras de aparentes desviaciones del determinismo económico, por ejemplo en el caso

de empresas, o como desveladoras de «intereses ocultos» personales.

En cuanto a la sistemática adoptada, sigo, con una cierta flexibilidad, los pasos temáticos anunciados en esta breve introducción. Y por lo que se refiere a la forma de citas, se procura para la comodidad del lector introducir dentro del texto general las referencias más relevantes a fuentes, dejando como citas a pie de página ordenadas numéricamente las que respondan a incisos contextuales o a fuentes menos importantes; aparte, claro está, de la bibliografía global utilizada, acompañada al final.

2. Macroeconomía: juicio metodológico

El estado y tendencias de la *mainstream* macroeconómica, tan asentada en nuestros programas y prácticas académicas, ha entrado en una cierta crisis con ocasión de la Crisis, tal como con obviedad aludía antes. Se trata de los supuestos de maximización utilitaria, expectativas racionales, todo ello dentro de mercados eficientes con información transparente, etc. Ello implicaba la menor intervención pública posible y llevaba, prácticamente, al sector público y su acción como el problema, ya que los agentes privados, incluidos los financieros, eran los mejores decisores. Con la perspectiva actual, este paradigma tuvo un intenso protagonismo en la Crisis (no para todas las opiniones), pero la desconfianza crítica de estos rígidos supuestos ya llevaba un cierto tiempo apelando a su mayor realismo. Algunos ejemplos son: B. Ward, 1972, pionero; A.S. Eichner, 1983; D. Colander, 1991; W. Hutchison, 1992; el mismo Nobel Leontieff, o el muy polarizado en tal crítica Tony Lawson, con su énfasis crítico sobre la abstracción de tomar al individuo separado de su entorno social ([Lawson, 1998](#)). Puede consultarse sobre estos autores críticos en [Ros \(2011, pp. 40-98\)](#).

Los caminos alternativos desde luego no son fáciles de atisbar y, sobre todo, de construir. Lo que sí es cierto es que la mayoría de estos economistas académicos metodológicamente críticos acostumbran a profesar posiciones de política económica razonablemente reguladoras, en especial del sector financiero, y nekeynesianas, en el sentido de recomendar un papel del sector público como compensador de las dinámicas cíclicas; por ejemplo, las alternancias depresión-euforia (bipolar) en el sector privado, efectos rebaño, etc. Todo ello debido, claro está, a la liberación de los supuestos rígidos aludidos.

3. Introducción de factores psicológicos

Seguramente esta sea la línea más concurrida y prometedora para la revisión metodológica de la macroeconomía: el tomar en consideración factores psicológicos relevantes para los agentes en juego, siquiera sea en términos cualitativos.

Me atengo, de partida, al más reciente y acreditado toque de atención del Nobel George A. Akerlof y Robert J. Shiller al registrar como los tratamientos al uso acogen tan solo las motivaciones económicas racionales en las decisiones de los agentes en liza, mientras que ellos proponen un mapa más amplio mediante la introducción de variantes psicológicas más ricas: motivaciones económicas no del

todo racionales, factores psicológicos o culturales, pero a su manera racionales, y decisiones no económicas y a su vez bien poco racionales (Akerlof y Shiller, 2009). El segundo tipo me ofrecerá una cierta base para mi argumento.

Pero sigamos más el argumento de Akerlof y Shiller:

Este libro se inscribe en la ahora denominada Economía conductista y describe cómo la economía funciona en realidad. Toma en consideración el cómo la gente realmente son humanos, es decir, poseedores de todos los humanos animal spirits (of all-too-human animal spirits). Y pretende explicar el por qué la ignorancia del cómo la economía funciona realmente ha conducido a la actual situación de la economía mundial (Akerlof y Shiller, 2009, p. xi, prefacio de los autores).

Y siguen:

Precisamente porque asignamos a estos factores psicológicos —animal spirits— un lugar central en nuestra teoría, en lugar de barrerlos bajo la alfombra, pensamos que nuestra teoría es más completa y resistente (Akerlof y Shiller, 2009, p. xi, prefacio de los autores).

Y cierran esta introducción urgiendo ópticas y tratamientos de este tipo a los sujetos elaboradores de las políticas económicas. Más aún para encarar una crisis.

Y ya que hemos optado por estos economistas, de los más recientes y lúcidos en la llamada de atención sobre el olvido de la corriente de lo psicológico, sigámosles hasta el final:

El problema real, tal como hemos insistido repetidamente en nuestro texto, está en la sabiduría convencional en la que se basa la mayor parte de nuestra teoría convencional. Una amplia mayoría de los profesionales de nuestra Macroeconomía y finanzas han ido tan lejos en la asunción de las expectativas racionales y la eficiencia de los mercados que fallaron al no considerar la dinámica más importante en la base de las crisis económicas: el no incorporar los factores psicológicos —animal spirits— dentro del modelo nos puede cegar respecto a las verdaderas fuentes (causas) de la perturbación (Akerlof y Shiller, 2009, p. 167).

Desde luego seguir este nuevo camino metodológico llevaría a modelos de otro tipo, con dificultades ineludibles —¿lo cuantitativo coexistiendo con lo cualitativo?, por ejemplo— que los autores no abordan frontalmente. Pero sí que focalizan y analizan algunos elementos de psicología colectiva como de necesario tratamiento para prever, analizar y corregir las crisis. Básicamente son el estado de confianza y su difusión, la honestidad y transparencia (información y coste), la corrupción y su «facilidad», y la ilusión monetaria, lo que rematan con una serie de casos o historias. De hecho, se explica bastante su entidad como para poder llegar a formularse, a mi entender, en términos de una especie de parámetros graduales en intensidad. Veámoslo, someramente: en cuanto a la *confianza* y su juego —en mercados y ciclos— revisan los conceptos al uso. El verdadero alcance de este concepto para ellos desborda la mera racionalidad en las decisiones, entre otras razones debido a la necesaria selección de la información guiadora:

El mero término confianza implica una conducta que va más allá de la racionalidad estricta en la toma de

decisiones, mientras juega un papel central en las bases de la Macroeconomía: cuando la gente está confiada compra y cuando caen en desconfianza venden (Akerlof y Shiller, 2009, p. 13).

Y prolongan más el argumento en el sentido de poner en cuestión qué decisiones empresariales o personales importantes se tomen de acuerdo con los criterios y teorías convencionales, previamente a la toma en consideración de todas las opciones posibles (con sus correspondientes informaciones), la evaluación de sus efectos y de sus correspondientes probabilidades. Más bien les guía el «verlas correctas». Se trataría, pues, de desentrañar la dinámica real de la confianza, y ello en el contexto del conjunto operante. Recuerdan el significado prístino etimológico de *trust* y de *belief*, y añaden la dimensión multiplicadora de aumentos de confianza, sobre la base teórica de Klein/Keynes, con mediciones acreditadas como el índice Michigan de confianza del consumidor, que consideran relevante para prever, en principio, el efecto multiplicador por la mejora de confianza de los consumidores y como predictores del curso del consumo y hasta del GDP, pero a la vez respondiendo a la evolución de los ingresos, en especial en los tramos descendentes, tal como estimó el economista jefe del Fondo Monetario Internacional Olivier Blanchard cuando la crisis del Golfo en 1990-91, que acarreó una caída del gasto consuntivo no previsto por el índice Michigan.

En cuanto a la *honestidad/transparencia (fairness)* abreviaré más. Vuelve a ser, claro, una dimensión a incluir en los modelos, y si no se hace habrá que justificar el por qué, dada su relevancia y virtualidad; guarda, además, una cierta relación con la confianza. Se parte de registrar que esto no se practica: se llega, como máximo, a aludir, pero después queda fuera de los manuales o en una alusión final «que los alumnos saben no caerá para el examen».

¿Qué atención se presta a la equidad de un equilibrio de mercado, a si un precio o un salario son o no justos? Esto no suele tocar en el análisis económico, mientras que sí tiene cabida en la más amplia valoración de los términos de cambio de la sociología.

Hay que tener en cuenta que cuando un lado de los agentes en liza en el mercado considera la resultante inequitativa, por ejemplo por dominio concentrado de la otra parte, habrá reacción, no equilibrio sostenible. Resumiendo, la economía convencional no va más allá de describir y analizar los cambios producidos en los mercados, sin juicios de valor. Con mayor precisión:

Aunque haya producido considerable literatura sobre lo que es justo e injusto, tradicionalmente ha venido manteniendo que estas consideraciones tienen que estar en un segundo plano en cuanto a la explicación de la evolución económica real (Akerlof y Shiller, 2009, p. 25).

Para estos tan relevantes introductores sistemáticos de los factores psicológicos, esta dimensión es de necesaria consideración incluso para abordar problemas como el paro involuntario —negociaciones laborales—.

Para ir terminando, se atiende también al factor *corrupción*, a sus diversas modalidades cambiantes, a su mayor o menor facilidad-probabilidad de sanción, extremo en el que se remiten de pasada a los análisis de Becker que veremos después, y sobre todo a su juego en la explicación de

ciclos y crisis. Focalizan, sobre todo, las corrupciones habidas en el sector financiero en los EE. UU. hasta 2007-2009. Y concluyen:

¿Por qué son diversas las formas de conductas corruptas y de mala fe a lo largo del tiempo? Buena parte de la respuesta radica en los cambios en la percepción de sanciones... En tiempos de actividad corrupta ampliamente extendida mucha gente puede llegar a la impresión de que lo tendrá fácil: lo hacen muchos, les parece, y nadie parece ser castigado; en cierto sentido relajar sus propios principios en tales tiempos llega a parecer algo perfectamente racional (Akerlof y Shiller, 2009, pp. 38-39).

Tales cambios, incluso culturales, caen claramente dentro de la categoría de factores psicológicos, «*animal spirits*» a no negligir. Como tampoco los territorios comunes entre estos factores psicológicos que, en todo caso, se aprecian como de necesaria consideración si se pretende analizar la economía tal como funciona (es) en realidad. Repárese en que esta inclusión de la dimensión psicológica es la susceptible de reforzar un verdadero determinismo económico completo o, en su caso, revelar sus limitaciones, las correcciones necesarias o, más ajustadamente, la asunción de la complejidad necesaria.

4. Necesaria consideración de categorías marxistas

¿Cabe dilucidar sobre la explicación «materialista» de las conductas humanas sin referencia alguna, siquiera de manera somera, a la teoría marxista, dados los alcances del autor en este campo? Su categoría más general puede ser el materialismo dialéctico de Hegel, de entidad colectiva, social e histórica, y, a otro nivel, el determinismo económico que puede alcanzar a explicaciones más personales.

Otra categoría es la de la alienación que se centra en 2 vertientes: de un lado, el desposeimiento —¿aceptado?— de la propiedad de los factores productivos de sus frutos totales por parte del empleado. Marx analizó especialmente la alienación que se da en la vida material, ya que la considera origen de las otras posibles alienaciones, la alienación política, la alienación religiosa, tan solo superable en una sociedad comunista¹. No es difícil observar ciertos nexos entre esta doctrina y claves básicas del psicoanálisis, al que después dedicamos alguna atención, en el sentido de que la alienación llega a presentar un significado psicológico.

Cabría añadir más incursiones dentro del conjunto de la filosofía colectiva, e incluso personal, de las doctrinas marxistas, como por ejemplo el materialismo mecanicista de Holbourn, ya en el siglo XIX, y su corrección hegeliana, dialéctica, que nos podría ser útil, nada menos que: «Reducción de todo fenómeno psicoespiritual a una simple manifestación de determinaciones materiales». O en la influyente Marta Harnecker con «Los principios básicos

del materialismo dialéctico». O en la fenomenología de Feuerbach, anterior. Pero la escala temática de este texto me aconseja no extenderme más.

5. Otras aportaciones relevantes para esta cuestión

Se trata de no olvidar las aportaciones de una serie de economistas, algunos ya mencionados antes sin detención, que ahondan en la causación de las decisiones más allá de la base de variables estrictamente económicas o, y es bien relevante, amplían el campo de las decisiones a explicar refiriéndolas a factores de índole económica. Uno de los casos más claros es el del Nobel de 1992, Gary Becker, sobre todo su obra central *Economic Approach to Human Behaviour* de 1976. Cabe citar 2 terrenos bien innovadores explorados por Becker: de un lado nada menos que las decisiones de tener o no hijos, ponderando la evaluación de su coste² respecto a la previsión de posibles retornos que pueden alcanzar hasta los planes referidos a empresas familiares (Becker, 1976, cap. 6). Por otro lado, otro campo de ampliación de la tipología de decisiones tan sorprendentes, o más, son las de delinquir, a lo que Becker ya le había dedicado un artículo seminal en Becker (1968). Aquí se pondera, con ciertas formalizaciones, los beneficios obtenidos por el delito con los eventuales costes por sanciones, teniendo en cuenta la probabilidad de ser descubierto y castigado. ¿Racionalidad económica en el delinquir? Se puede recodar aquí, como más general, lo tratado antes sobre la corrupción y «su facilidad» (Becker, 1976, cap. 3).

Otros más remotos, clásicos, para alcanzar el problema del dilema o trilema general en el uso del tiempo siempre escaso son: ya desde 1934 Thorstein Veblen, en *The Theory of Leisure Class*, o la óptica del profesor de la LSE Lionel Robins, incluyendo siempre el tiempo en el seno del problema económico de la escasez (Becker, 1976, cap. 4), adentrándose en el campo de la economía doméstica. O algunos desarrollos de las teorías explicativas del ahorro personal, que añaden algún factor clave y no atendido por la teoría convencional hasta entonces. Por ejemplo, Dusenberry atiende, para explicar ahorro-consumo, «a la estructura social que determina el carácter de la interdependencia de las preferencias» (Dusenberry, 1967); efecto envidia³.

Cabe hallar un cierto paralelismo en la posición del ya citado Lawson, quien dentro de su posición crítica de la metodología predominante enfoca, entre otros supuestos del análisis económico convencional poco realistas, el del «individualismo» cerrado de los agentes a los que él ve insertos en un contexto social influyente (Lawson, 2003, p. 27); ello es coherente con su definición de la economía como ciencia social. Y no me extendiendo más en la aportación complementaria de otros autores aquí, pero sí que la inclusión

¹ Como fuentes de este apartado se ha utilizado *El Capital* de K. Marx (1934) y la buena y fiable *Gran Enciclopèdia Catalana*. Vol. Keg-mesa, pp. 720-721, con rigurosos filósofos colaboradores (Subirós...).

² En este aspecto puede ser útil una información de actualidad: según las estadísticas para 2014, en Catalunya, casi un 80 % de los jóvenes seguían viviendo en la casa paterna (problemas de emancipación, vivienda, trabajo...) cumplidos los 30 años.

³ En Ros, 1986 dedico (con perdón) el capítulo 3 a explorar las diversas teorías del ahorro, incluidos los factores psicológicos.

de la «economía informal», tan ignorada⁴, podría ser otro eje fructífero de interés.

6. La complicación de lo inconsciente

Y cierro mi argumento central de una manera quizás un tanto sorprendente para los tratamientos usuales, pero que creo puedo justificar: trata de pagar tributo a la profunda complejidad posible de lo inconsciente, de lo encubierto en las manifestaciones conscientes. Concretamente, hay patentes indicios de la no revelación sincera en el terreno de los intereses materiales, al menos siempre. Y ello puede irradiar errores de apreciación al asumir los resultados de tests, encuestas, y hasta en las nuevas prácticas de pruebas conductistas.

Si resultara cierto que con frecuencia no se revelarían conscientemente los criterios de interés material/económico y de maximización utilitaria, alguna corrección será necesaria, y que, por cierto, tenderá claramente a ampliar el terreno del determinismo económico.

No hay que decir que es en las diversas variantes del psicoanálisis donde cabe encontrar fundamentos para basar algo esta temática, el diagnóstico de este problema tan huido para no expertos, como uno mismo: Freud y sus «lapsus», siempre significativos para él, y hasta «actos fallidos»; o para Jung los «lapsus» más bien como interés oculto personal «en ser reconocido». Una breve casuística que dará lugar a algunas observaciones finales: nunca espero nada de una futura herencia; no acepto este cargo por dinero; que yo sepa nunca decido o actúo por interés propio, o aquello recogido en Madrid, ¿será por dinero!

Pero también opiniones al margen de disciplinas psicológicas tales como la del teólogo y filósofo González Faus:

... nuestros hombres públicos necesitan una temporada de ejercicios espirituales; pero ¡tranquilos!, no para volverse creyentes, sino para conocer y reconocer los infinitos mecanismos secretos de nuestro inconsciente que son los que en realidad nos gobiernan (González Faus, 2016).

O bien, antes la del gran prosista Pío Baroja que «avisa» en su libro *Los Caprichos de la Suerte* de 1951, y reimpresso en 2015:

Hay muchas formas de amistad, pocas que no tengan algún interés egoísta encubierto, más o menos inconsciente. No es fácil creer que haya un sentimiento humano que no tenga su fondo de utilidad.

Sí, es por ello que he decidido cerrar mi argumento nuclear con esta especie de frontera, para mí necesaria, aunque se trate solo en términos muy generales como aquí, pero derivada nada menos de que con frecuencia no se revelen los criterios de interés y utilidad.

⁴ Estimaciones fiables para la economía española la miden con un peso de hasta el 24% del PIB oficial (por ejemplo, el departamento de Estructura Económica de la Universidad de Zaragoza).

7. Observaciones (algunos casos)

Pueden servir como ilustraciones del anterior argumentario un tanto abstracto o, al menos, general en demasía, algunas observaciones más concretas que pongan de relieve la complejidad del economicismo unívoco en las decisiones: algunas de empresa, las más personales (algo así es el papel dado por Akerlof y Shiller a sus «stories»):

En el campo empresarial se ha enfatizado en los últimos tiempos el criterio de la responsabilidad social corporativa respecto al convencional y único del de maximización del beneficio, así contemplado por Friedman. Se trata de tomar en consideración: la buena atención y satisfacción del cliente, las buenas relaciones con los proveedores, la fidelización del personal (incluida la inversión en formación), la imagen de cumplimiento del marco legal fiscal, medioambiental. ... De manera que la creación de valor (y de beneficio) devienen condición necesaria pero no suficiente. Tan solo 2 cuestiones relativizadoras: en términos de medio plazo, la aplicación de estos criterios, ¿no convergen con el de maximización de beneficio y con los intereses de los accionistas? En otro caso, ¿en qué medida puede una corporación asumir costes diferenciales por responsabilidad social corporativa que afecten a su competitividad o a la expresión de intereses de sus accionistas?⁵

Otro aspecto relevante en este terreno de decisiones empresariales es el de los patrocinios o mecenazgos en general, que se ha de calibrar, pienso, en términos de retorno por la imagen, o sea, en forma similar a la evaluación de la inversión publicitaria.

Si nos adentramos en el campo de las decisiones personales, en ocasiones mezcladas con las de empresa (empresa familiar...), la complejidad aumenta por la presencia de sentimientos y elementos culturales, pero creo que hay un cierto campo para desvelar la presencia de intereses. Simplemente lo sondeo sobre diversos casos o fenómenos:

- 1) Está el terreno de las contribuciones voluntarias de las economías domésticas a diversas causas solidarias, religiosas, culturales, deportivas. ... Se plantea el nivel de su intensidad global versus la renta disponible familiar neta, teniendo en cuenta la «utilidad decreciente del dinero-ingresos»; por ejemplo, un 2% conjunto, más bien alto, no excede de un 10% del ahorro potencial de las rentas altas.
Por lo demás, en una cierta medida, tales contribuciones o mecenazgos cabe que impliquen buena imagen social, protagonismo público, bonificaciones fiscales aparte.
- 2) Dentro del ámbito familiar se observan solidaridades patentes que me limito a enumerar, con alguna alusión a, en su caso, sus límites o mayor complejidad. La más clara está en la relación padres-hijos, que responde a un plan referente al número de hijos, costes y retornos previsibles (recuérdese el tratamiento de Becker), presencia de empresa familiar u otro patrimonio, sin olvidar los niveles de protección pública familiar. Es también relevante

⁵ Ángel Pes tiene interesantes aportaciones sobre este tema en Pes y Bilbeny (2012) y, más recientemente, en Pes (2015).

la secuencia de la emancipación de los hijos con posible adelanto de herencia u otras ayudas. Sin perder de vista la influencia de las perspectivas hereditarias en las actitudes y conductas filiales respecto a los padres.

- 3) En los últimos años ha surgido una nueva realidad familiar y social con implicación económica: los abuelos, en términos generales, tienen una mayor esperanza de vida, en ocasiones un cierto patrimonio saneado (cuando menos su propia vivienda) no «distribuido» y una pensión que, por ejemplo, más que dobla el salario inicial de sus nietos. ¿Qué solidaridades se pueden esperar de ellos? El avance hereditario puede hacerse incompatible con su seguridad frente a enfermedad, necesidad de residencias. Las más usuales son la solidaridad de renta con sus hijos en dificultades (paro...) y otra ampliamente extendida en nuestras lares ahora, la de los abuelos-guardería prestando servicios en especie para el cuidado de nietos, posibilitando así el trabajo de sus padres, con el uso del tiempo libre de los jubilados; en Corea del Sur se estudia un proyecto que revelaría económicamente esta relación con un subsidio público a los abuelos y hasta ¡cursos de formación! para ellos. Un estudio reciente de Klose y Scapa, formalizado por encuesta «Solidaridad intergeneracional en época de crisis: ¿mito o realidad?», ilustra sobre entidad y límites.

Cabría añadir algo sobre relaciones y expectativas económicas entre hermanos, pero no aportaría nada realmente nuevo al argumento intrafamiliar ya someramente explorado salvo, quizás, en casos de coparticipación en empresas familiares o en el de préstamos entre ellos.

O el de las relaciones económicas dentro del matrimonio, con sus aportaciones iniciales, su régimen, o la situación de dependencia de la esposa con «sus labores» y su muy poco reconocimiento social (un estudio de la OCDE estimaba su trabajo en el hogar, con 2 hijos y una pequeña ayuda externa en 7,5 horas diarias para 1989).

También se puede contemplar el caso de empresas o préstamos entre amigos, frecuentemente con un rigor relajado, proyectos actualmente bien frecuentes para ampliar la financiación y que llegan a ser etiquetados como FFF, de «*financial, friendly y, hasta, fools*».

Por último, también suelen calibrarse los intereses en el amor. Lo más concreto que he encontrado es un tratamiento en *The Economist* (15-2-2016), para el que «buscar y encontrar pareja no es tan distinto como buscar un trabajo, con valoración mutua de fortalezas y debilidades, con un *trade-off* y nivel de información complicados», siendo relevantes sus respectivos niveles profesionales, hábitos, clubes, relaciones sociales... Se podría extender la enumeración de estos casos o historias, pero hemos de cerrarla aquí.

Bibliografía

- Akerlof, G.A., Shiller, R.J., 2009. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy*. Princeton University Press.
- Becker, G., 1968. *Crime and punishment: An economic approach*. *J Polit Econ*. 76, 169.
- Becker, G., 1976. *Economic Approach to Human Behaviour*. University of Chicago Press.
- Dusenberry, J.S., 1967. *Renta, Ahorro y Teoría del Comportamiento del Consumidor*. Alianza ed.
- Gonzalez Faus, J.I., 2016. Año irracional. La Vanguardia, 13 enero. Gran Enciclopèdia Catalana. Vol. Keg-mesa; 1981. pp. 720-722, sobre el determinismo económico marxiano.
- Lawson, T., 1998. *Economics and Reality (Economics as a Social Theory)*. Routledge, Cambridge.
- Lawson, T., 2003. *Reorienting Economics*. Routledge, London-NY.
- Marx, M., 1934. *El Capital*. Prometeo, Valencia.
- Pes, A., 2015. *Tréboles de Cuatro Hojas*. LID Editorial, Madrid.
- Pes, A., Bilbeny, N., 2012. *Emprender con Responsabilidad*. LID Editorial.
- Ros, J., 1986. Ahorro con avaricia (con una guía para el ahorro personal). Flor del Viento, Barcelona.
- Ros Hombravella, J., 2011. *Economía: ¿ciencia útil?* Civitas-Thomson Reuters ed., Madrid.