

El economista como ingeniero social: la necesidad de ética profesional ¹

The economist as a social engineer: the need for professional ethics

George DeMartino ²

Resumen

Algunos economistas desde los inicios de la disciplina, empezando por A. Smith, han planteado un aspecto trascendental de su desempeño, lo imprescindible de una ética profesional. Si las elaboraciones teóricas de la economía tienden a proyectarse en la sociedad, y por tanto generar efectos, sean positivos o negativos. En esta perspectiva los economistas son en alguna medida responsables, pero, de un tiempo acá, se ha tratado de desdeñar o de plano ignorar sus responsabilidades éticas. Cuestión que resulta grave en general, pero mucho más en momentos de crisis tan profunda, como la que está en curso. Aquella situación se ha exacerbado, tanto en la enseñanza como en el desempeño profesional, por lo que resulta imprescindible la reflexión sobre la ética del economista.

Palabras Clave: profesión de economista; ética profesional; crisis y responsabilidades.

Abstract

Since the inception of the discipline, several economist, beginning with Adam Smith, have considered professional ethics as transcendental aspect of their work. If the elaboration of economic theories tend to project themselves on a society and generate real effect, positive or negative, economists are in one form or another responsible for them. Yet in more recent times economist have tried to minimize or completely ignore their ethical responsibilities. While this tendency is grave in general, it is much more so during times of deep crisis, such as that of the present day. This situation has become exacerbated, both in teaching and in

¹ La primera versión de esta colaboración apareció en *Real-World Economics Review*, No. 56. La traducción del inglés al español por Wesley Marshall y Eugenia Correa.

² Varios de los argumentos que aparecen aquí han sido desarrollados con mayor profundidad en *The Economist's Oath: On the Need for and Content of Professional Economic Ethics*, Oxford University Press, 2011. Mi agradecimiento a Anya Parakhnevich por su apoyo en este artículo.

professional pursuits. As such, reflections regarding the ethics of economists are absolutely necessary.

Key Words: Economics profession; professional ethics; crisis and responsibility

Introducción

La profesión de economista ha atraído mucha atención últimamente debido a las revelaciones en torno a la omisión de economistas más influyentes de informar los potenciales conflictos de intereses mientras ocupan el papel de intelectuales públicos. Estamos en deuda con Charles Ferguson, cuyo documental *Inside Job* debe servir como el despertar para una profesión que ha suprimido sus obligaciones éticas por más de un siglo. Todavía peor, el documental deja en claro que los economistas que se exponen nunca le habían dado al asunto de la revelación de información, ni un momento de su pensamiento antes de ser interrogados frente a las cámaras del señor Ferguson.

La película engendró varios estudios que fueron más allá en la documentación de la falta de revelación de información entre economistas, y ejerció una presión desde la prensa financiera sobre la American Economic Association (AEA) para explicar por qué no existen reglas o pautas generales que encaran el tema (Epstein and Carrick-Hagenbarth 2010; Flitter, Cooke and da Costa 2010). Como respuesta, la AEA estableció un comité “para considerar los estándares existentes de revelación y otras reglas éticas y extensiones posibles a esos estándares”.

Estos avances son importantes: igual que a los doctores (que algunas veces trabajan para empresas farmacéuticas) los economistas deben ser requeridos para reportar de forma rutinaria sus diversas relaciones económicas, a fin de que el público pueda formar juicios bien informados sobre la confiabilidad de los consejos económicos que reciben. La profesión de economista debe adoptar reglas parecidas a las ya establecidas en otras profesiones, como argumentan correctamente Epstein y Carrick-Hagenbarth. Sin embargo, eso es solamente uno de los elementos éticos

que surgen en el contexto del oficio de economista.

De forma rutinaria, los economistas influyen sobre las posibilidades de vida de otros, para bien o para mal y, en muchos casos, de forma decisiva. Este es el corazón del argumento en favor de la ética profesional para economistas. El alcance y profundidad de la influencia de los economistas sobre otras personas involucra de forma necesaria las cargas éticas acerca de las cuales la profesión ha sido más reticente a confrontar —en Estados Unidos (US) y, con algunas excepciones, a lo largo del planeta.³ Dentro del vacío creado por esa negligencia, los economistas se han comportado mal, particularmente cuando lo que está en juego es más importante y cuando los costos del mal comportamiento son los más severos. Si no me equivoco —si el problema es tan severo como lo creo— entonces eso significa un fracaso de la profesión de economista como un todo y no de los economistas individuales que se han desviado de las normas éticas más básicas. La principal conclusión de “Inside Job” no debiera ser que algunos economistas se han comportado mal, sino que la profesión ha fracasado en sus obligaciones éticas más profundas.

Hay mucho que se puede decir acerca del asunto, sobre lo cual este autor ha explorado con mayor profundidad en *The Economist’s Oath* (2011). Aquí, nada más analizo un aspecto que es particularmente preocupante. Se trata de la “regla de decisión” que muchos economistas han venido a asumir, sin pensarlo mucho, cuando se confrontan con la oportunidad de moldear la política pública que influye sobre las instituciones y prácticas económicas fundamentales y, como consecuencia, sobre los flujos y los resultados económicos más importantes.

El argumento es así: en los asuntos de política pública más importantes de las últimas décadas, economistas influyentes han asumido una regla de decisión que quedaría corta o no pasaría bajo *ningún cuerpo imaginable de*

³ En US, la Asociación Nacional de Economía Forense es la única asociación que ha procurado un código para guiar el comportamiento de sus socios. En contraste, tres asociaciones profesionales de economía aplicada han adoptado códigos no vinculantes en Suecia.

ética profesional para economistas. Sin nunca pronunciar su nombre, la profesión adoptó la regla de decisiones utópicas del revolucionario -una regla de decisiones que implica riesgos sustanciales para quienes el economista dice servir con la esperanza de alcanzar lo mejor de todos los mundos.⁴ La profesión lo hizo sin alguna consideración seria sobre lo que estaba haciendo. Como los economista individuales omitieron revelar sus posibles conflictos de intereses cuando apoyaron ciertas políticas, la profesión nunca consideró necesario pensar exactamente lo que significa ser un economista ético en el sentido amplio; o para que la economía sea una profesión ética.

Reglas de decisión económica y riesgo⁵

Los economistas no suelen hablar mucho de las reglas de decisión, pero de hecho la influencia pública de los economistas muchas veces está empujada por reglas de decisión. Una regla de decisión no debe ser combinada con un criterio evaluativo, como el óptimo de Pareto. Un criterio evaluativo se hace una regla de decisión únicamente cuando no se toma como criterio entre muchos que deben formar la toma de decisión, sino cuando se considera como la única base correcta para la toma de decisión. Una regla de decisión, entonces, es una criterio evaluativo dominante.

En la práctica los criterios de eficiencia de Pareto y Kaldor-Hicks muchas veces sirven como reglas de decisión en la economía, aún si en principio los economistas reconocen que otros criterios también deben formar la elaboración de las políticas. La superioridad de uno de esos (o cualquiera otros) criterios a la categoría de regla de decisión transgrede la

⁴ Igualmente atroz, involucra cobrar la vida de algunos para el beneficio supuesto de otros sin prestar suficiente atención a las implicaciones éticas que acompañan la práctica (véase DeMartino 2011).

⁵ El espacio de este trabajo impide un trato adecuado del tema de las reglas de decisión en general, o la ética de usar reglas de decisión en la práctica profesional (como la economía). Basta decir que cuando uno toma decisiones por otros, las opciones de reglas de decisión están llenas de consideraciones éticas. Esto es aún más cierto cuando la decisión involucra grandes riesgos para los que cargarán las consecuencias de la decisión. Véase Hansson (2007) para un tratamiento breve pero perspicaz sobre la ética de la toma de decisiones bajo riesgo. Hansson plantea que ha surgido una división de trabajo en cuando a la toma de decisión bajo riesgo, con la filosofía moral cediendo el campo a la teoría de decisión. Desde la perspectiva de Hansson, tal división es insostenible. Pero puede explicar por qué los economistas que dependen de reglas de decisión no han encarado la legitimidad ética de hacerlo.

frontera que separa la economía “positiva” y “normativa” —algo que los economistas raramente reconocen como práctica común. Sin embargo, frecuentemente lo hacen -y entre más importante es el asunto a tratar, se hace de forma más estridente. Eso es verdad no solamente en las explicaciones de políticas en el salón de clase donde los economistas se deleiten en demostrar lo irracional de legislación sobre salarios mínimos o controles sobre renta -sino también cuando los economistas hablan públicamente sobre temas de políticas públicas, cuando están en el papel de intelectual público. La lógica que uno encuentra en las opiniones que escriben los economistas para los periódicos, o en los testimonios que rinden en los cuerpos legislativos, muchas veces salta sin previo aviso una demostración de “eficiencia económica” a una recomendación sobre lo que hay que hacer. Cuando se toman en cuenta las incertidumbres alrededor de los efectos de políticas públicas, los economistas tienden abrazar la “utilidad esperada” (o valor esperado) como la regla de decisión apropiada. Por supuesto, hay bases teóricas sustanciales en el pensamiento neoclásico para esta regla de decisión. Primero, al igual que los criterios Pareto y Kaldor-Hicks, la utilidad esperada deriva del marco normativo de bienestar que sostiene el pensamiento neoclásico. (Sen 1987) Bajo los criterios de bienestar, el resultado que maximice la utilidad (o la satisfacción de preferencias) dadas las circunstancias que constriñen a los individuos, se considera como el mejor. Pero si se supone que el futuro solamente se puede saber a través de probabilidades, se tiene que considerar que los efectos de cualquier opción de política pública tiene que estar representada por una distribución de probabilidades de los resultados posibles. En este caso, se tiene que calcular la utilidad esperada de cada opción de política económica, y luego promover la opción que saca el mejor puntaje bajo este criterio.

La utilidad esperada es por supuesto nada más una de las innumerables posibilidades de las reglas de decisión. Otras posibilidades que aparecen en la literatura incluyen reglas no compensatorias que clasifican los criterios de opciones de política pública, y que consideran el impacto de una política

contra estos criterios de forma secuencial. Si el rendimiento de una política A supera el rendimiento de una política B bajo el criterio más valorado -digamos su impacto sobre los pobres y no sobre los ricos- entonces política A se considera la mejor. Esto sigue siendo válido aún si la política B saca muchos más puntos bajo otro criterio, como por ejemplo, el efecto de la política sobre los ricos, o el efecto agregado de la política (sobre los pobres y los ricos). Únicamente cuando las dos políticas prometen un rendimiento igual a un requerimiento específico, se considera su rendimiento en términos del criterio menos importante. Como implica su nombre, las reglas de decisión no compensatorias no permiten que el efecto de la política sea juzgado por otros criterios para recompensar sus deficiencias, cuando éstas se juzgan por el criterio más importante. Este ejemplo que privilegia los efectos de una política sobre los pobres a pesar de sus efectos agregados, refleja la regla de decisión no compensatoria, es decir mini-max.⁶

En el contexto de la toma de decisiones hechas por profesionales y que influyen sobre los demás, toda regla de decisión es cuestionable y está llena de dudas éticas. Considérese una regla que proviene del campo de la ética profesional médica: *Primum Non Nocere*, o “primero no dañar.” Este es sin duda el principio más conocido del campo entero de la ética profesional. Muchas veces los que no provienen de la ética identifican a ésta como el imperativo ético singular más importante -y uno que no se puede violar. Eso es incorrecto. Correctamente entendido, como uno de muchos criterios que un practicante médico debe tener en mente mientras hace su trabajo, transmite una advertencia importante, que el oficio profesional puede dañar a los que intenta ayudar y, por lo tanto el profesional debe atender cuidadosamente esa posibilidad cuando está promoviendo cierto plan de acción. Pero cuando se eleva a categoría de una regla de decisión inviolable, es completamente impráctica y éticamente deficiente. Para empezar, es demasiado conservadora. Puede obstruir intervenciones para cambiar el status quo, aún cuando se considera que el

⁶ Es solamente una versión de mini-max, dado que el término se utiliza en varias formas.

status quo sea profundamente cuestionable para el profesional o para lo que ésta sirve, dado que cualquier intervención involucra incertidumbre y por tanto puede provocar daño. Además, en el contexto social (así como en la formulación de políticas públicas), pueden sostenerse arreglos sociales opresivos puesto que las intervenciones que están diseñadas a superar la opresión son particularmente peligrosas (debido a la resistencia de aquellos cuyos privilegios se ven amenazado). Además, frente a la opresión, hacer nada hace daño. Tercero, esta es una regla de decisión paternalista: pone la toma de decisiones y el juicio en las manos de los profesionales y no en la persona o en la comunidad a la cual la profesión sirve. Por ejemplo “primero no hacer daño” puede y ha sido interpretado para implicar que el médico debe engañar a un paciente acerca de su condición si el doctor cree que hacerlo beneficia al paciente. De hecho, hasta muy recientemente los especialistas en ética médica en US debatían acerca de la ética de informar a un paciente terminal su condición cuando hacerlo podría causar ansiedad en el paciente. Solamente fue a partir del creciente énfasis en otro principio ético —el principio de la “autonomía” del paciente— en que la legitimidad del engaño perdió terreno en la ética profesional médica. Hoy en día el principio de “primero no dañar” ha perdido su clasificación como regla de decisión; ahora está considerada junto con el principio de respetar la autonomía, el cual enfatiza el derecho del paciente de conocer las circunstancias de su caso y de tomar las decisiones fundamentales sobre su tratamiento.⁷

En el campo de la economía, la utilidad esperada tiene deficiencias significativas cuando es vista como una regla de decisión. Primero, hace suposiciones epistemológicas no realistas. Trata al futuro como algo que podemos saber mediante las probabilidades, aunque ese tipo de conocimiento es generalmente inaccesible a quienes toman las decisiones.

⁷ El marco de principios de la ética médica involucra cuatro principios: no mala eficiencia, beneficencia, autonomía y justicia (Beauchamp y Childress 1989). No están en orden de importancia; ninguno sirve de regla de decisión inviolable, aunque en gran parte de la literatura reciente la autonomía recibe mayor peso (por ejemplo, véase Dworkin 2005).

Esto es particularmente cierto cuando una intervención involucra no solamente un ajuste menor de política, sino cuando por el contrario involucra el diseño institucional o de ingeniería social en su forma más amplia (al cual regresamos posteriormente). Además, no toma en cuenta el riesgo del daño. Una política que saca puntos marginalmente más altos que otra en materia de utilidad esperada puede ser, en todo caso, asociada con un mayor riesgo de daño a la comunidad en cuestión, debido a su mayor variabilidad (Hansson 2007). Si se asume como regla de decisión, el valor esperado ignora el hecho que una comunidad vulnerable puede tener una buena razón para preferir un opción de política menos óptima, que tiene una menor variabilidad que la política óptima con mayor variabilidad. Así, una aplicación estricta del criterio de valor esperado como regla de decisión puede exponer a comunidades vulnerables a daños.⁸

Maxi-max: la regla de decisión de revolucionarios (e ingenieros sociales)

Todo eso influye sobre la responsabilidad ética de los economistas, aunque los economistas normalmente no hablan de reglas de decisión en su apoyo a ciertas políticas. Dado que en principio los economistas saben que la eficiencia económica representa nada más uno de varios insumos en el proceso de formulación de políticas, en la práctica los economistas suelen imponer reglas de decisión en su búsqueda de influencia sobre disputas en materia política. Pero de forma más preocupante, durante las últimas

⁸ Los teóricos han planteado varias reglas de decisión que tienen aplicaciones en el contexto del riesgo probabilístico (Hansson 2005). La mayoría de ellos también hacen suposiciones exigentes en cuanto al futuro posible bajo políticas públicas alternativas. Por ejemplo, las varias reglas de decisión presentadas por Cabulea y Aldea (2004) (maxi-max, maxi-min, mini-max, etc.) suponen que todos los beneficios posibles de toda política pueden saberse, pero que las probabilidades de cada beneficio posible no pueden saberse por tomador de decisiones. Sin embargo, véanse también a Mintz (1993) sobre modelos cibernéticos de toma de decisión que suponen la incertidumbre en un sentido más profundo y que presentan al tomador de decisiones como un actor que solamente disfruta de una racionalidad limitada, debido a las limitaciones epistemológicas y de tiempo. Una regla de decisión apropiada en este contexto involucra la búsqueda de un desenlace satisfactorio y no óptimo.

décadas la profesión ha aplicado una regla de decisión “maxi-max” que es muy peligrosa para las comunidades sobre las cuales se impone. Maxi-max no se permite en ningún cuerpo existente de ética profesional. De hecho, es difícil imaginar como maxi-max podría ser compatible con cualquier forma de comportamiento ético profesional. Si hubiera siquiera alguna justificación, uno tendría que ver más allá de la ética profesional, a la ética revolucionaria, si algo así existiera.

La regla de decisión maxi-max que tengo en mente es lo que aparece en el trabajo del filósofo político libertario Robert Nozick. Igual a otras reglas de decisión, supone que cualquier opción de política pública puede ser representada como una distribución probabilística de rendimientos. Instruye al tomador de decisiones para escoger, entre todas opciones de políticas, la opción que “tiene muchas consecuencias posibles, de las cuales una es mejor que cualquier consecuencia posible de cualquier otra acción disponible” (Nozick 1974, 298). Esta es una regla de decisión para agentes terminalmente optimistas, que no pueden imaginar el fracaso de una política, *dado que la toma de decisiones bajo esta regla es completamente impulsada por una comparación de los mejores desenlaces posibles prometidos por cada uno de los planes de acción potenciales*. El principio considera únicamente el criterio de rendimiento máximo posible en la toma de decisión. Los revolucionarios utópicos tienden a pensar de esta forma, suponiendo, sin evidencia o razón, de que las cosas son exactamente como sus planes sugieren que pueden ser y deben ser. Maxi-max reconoce el riesgo de forma implícita, dado que caracteriza cada opción de política como una distribución probabilística de rendimientos. Pero luego rechaza por completo el asunto de riesgo en la selección de políticas. En este aspecto, es mucho más agresivo que la regla de decisión sea la utilidad esperada como consideramos hace un momento.

Imagínense una acercamiento maxi-max a la medicina. Un doctor puede confrontar una decisión entre dos regímenes de tratamiento para una enfermedad: uno que tiene la posibilidad de una recuperación completa en

el caso poco probable que el régimen tenga éxito, y la muerte segura en el caso más probable que el régimen no tenga éxito; y otro que casi garantiza una mejora substancial (aunque no una recuperación completa) de la condición del paciente bajo cualquier de los desenlaces posibles. Piense en esto como el equivalente médico de jugar la lotería con los ahorros de toda una vida, por un lado, contra invertir esos ahorros en bonos del tesoro, por el otro. La regla de decisión maxi-max dirige al médico a perseguir la primera estrategia, dado el muy poco probable caso de que tenga éxito el régimen, el paciente estaría en mejores condiciones que bajo la segunda opción más prudente. Aún en casos en donde la diferencia entre los rendimientos máximos posibles entre las opciones es pequeña pero el rango de riesgos es grande, maxi-max nos dirige a buscar el máximo rendimiento posible.

No se tiene que ser adverso al riesgo para reconocer los peligros asociados con la regla de decisión maxi-máx. Aún el amante del riesgo puede ver que es imprudente al grado que uno tendría que cuestionar la cordura de cualquier persona que escoge vivir su (probablemente muy corta) vida de acuerdo con sus mandamientos. Pero la cuestión que enfrentamos no es si un individuo debe tomar las decisiones de su vida basándose en esta regla de decisiones. La cuestión éticamente importante es si los economistas pueden justificar la aplicación de la regla de decisión maxi-max cuando aconsejan o deciden por otros.

Maxi-max y la reforma neoliberal del sur global y economías en transición

Pero por qué todo esto es importante si ningún economista cuerdo defendería jamás maxi-max? Esta colaboración argumenta que los líderes de la profesión económica adoptaron la regla de decisión maxi-max en dos de los asuntos más importantes de política pública de las últimas décadas. La primera tiene que ver con la reestructuración económica radical en el sur global desde los años ochenta en adelante y en las economías de

transición post socialista en Europa central y oriental en los noventa. La segunda gira en torno a la pregunta de si los nuevos mercados y activos financieros que florecieron durante los años noventa deben ser regulados por el gobierno para prevenir la inestabilidad financiera. En ambos casos, la profesión de la economía ha promovido políticas que fueron extraordinariamente peligrosas y basadas exclusivamente en lo que prometía un rendimiento más alto que cualquier régimen de política pública alternativa. Aquí se examina nada más el primero de estos dos casos. Los casos de la reestructuración del sur global y de las economías en transición son bien conocidos. En estos contextos los economistas con influencia promovían una transformación económica radical, abrupta y completa de regímenes dirigidos por el Estado por la mediación del mercado por los flujos y resultados económicos. Por ejemplo, Jeffrey Sachs y Anders Aslund cabildearon con los oficiales rusos para instrumentar una transformación económica abrupta a principios de los noventa, antes de que la oposición pudiera concretarse (Sachs 1991; Wedel 2001; Angner 2006). Como lo dijo Sachs, los oficiales tenían que “calcular cuánto la sociedad podía aguantar, y luego moverse tres veces más rápido que eso”. Para enfatizar la urgencia de la situación, Sachs citó con aprecio las palabras de un economista polaco: “no intentas cruzar una brecha en dos brincos” (Sachs 1991, 236). En Polonia en 1989, él insistió en que “la crisis ya se habrá terminado en seis meses” (Wedel 2001, 21, 48).

El respaldo teórico de esta reforma vino desde la teoría neoclásica que intenta demostrar que la mediación del mercado es superior en términos de Pareto a cualquier otro régimen económico. Aunque los economistas sabían que las economías reales no tenían la posibilidad de llegar a ser las caricaturas económicas que la profesión utiliza para enseñar los principios de la economía, los economistas líderes estaban y continúan estando resueltos en la promoción de la reforma neoliberal. Además, presionaban para una mediación de mercado en vez de un régimen liderado por el Estado, sobre la base de la “nueva economía política” que intenta

demostrar que cuando el Estado busca corregir las fallas del mercado, las fallas del Estado (que necesariamente emergen) probablemente rebasarán las ineficiencias del mercado que la intervención del Estado buscaba rectificar. Así, las economías que estuvieron en la mira para su reestructuración no fueron ofreciendo un menú de estrategias de políticas públicas que incluyeran alternativas social demócratas. Todos estos países fueron presionados para adoptar una economía del mercado radicalmente liberalizado porque, en el pizarrón por lo menos, tales economías habrían de disfrutar de rendimientos que no estaban disponibles bajo cualquier otro régimen alternativo.

¿Cual es la evidencia de que los economistas que lideraron la reforma neoliberal abrazaron implícitamente el maxi-max, cuando nadie hablaba en esos términos? Consideremos en lo abstracto lo que involucraría la promoción política maxi-max. El punto clave en este contexto es la información extraordinariamente restrictiva sobre la cual se basa la toma de decisión maxi-max. La única información relevante es el máximo rendimiento posible de las opciones de políticas alternativas que enfrentan el tomador de decisiones. La toma de decisión maxi-max entonces no requiere (o hasta impide) una evaluación equilibrada de las distribuciones probabilísticas de los rendimientos posibles (positivos y negativos) de políticas alternativas bajo cualquier serie de condiciones; ni un examen detallado de su solidez respecto de las características desconocidas del ambiente en el cual se implementarán. Además, mientras maxi-max abarca el reconocimiento de costos de ajuste en el caso de éxito, dado que estos costos están incorporados en los cálculos que generan un valor para cada opción de política, no pone atención rigurosa a la planificación para costos de ajuste en el caso del fracaso de la política dado que la probabilidad de fracaso está completamente descontada por la regla de decisión. Como asunto práctico, esperaríamos que los agentes comprometidos a la regla de decisión maxi-max generan reportes que abogan por una propuesta política que promete maximizar las ganancias potenciales en términos que buscan convencer y no investigar de forma crítica o elucidar con franqueza. Las prescripciones de política son juzgadas por el grado de fidelidad a la visión

teórica y abstracta del campo, más que por el grado en que ellas incorporan los acuerdos pragmáticos que reflejan las complejidades de la reforma política bajo las condiciones existentes, en los contextos donde estarían instrumentadas las políticas.

Todos esos rasgos aparecen en la movilización de los esfuerzos de los economistas de avanzar en la causa neoliberal. Los promotores del neoliberalismo en gran medida hablaban con una voz sobre los beneficios y hasta las necesidades de las reformas que buscaban. El consenso entre los economistas más influyentes desplazaba las perspectivas alternativas: cualquier posibilidad de pluralismo en los modelos teóricos o el trabajo aplicado fue extinguido por los consensos en la más elevada cumbre de la profesión. El *groupthink* que emergió hizo creíble la promoción del único régimen político preferido por sus promotores y por los tomadores de decisiones. Dentro de este contexto, hubiera sido una pérdida de tiempo y esfuerzo la exploración sistémica de los riesgos de fracaso, los perfiles de riesgo de los regímenes alternativos que también pudieron ser disponibles, y la planificación por la posibilidad de que fracasara la reforma. No hubo necesidad de eso cuando el plan de reestructuración económica fue tan clara, y sus beneficios parecían tan seguros.

Aunque fue solamente hace unas pocas décadas, hoy es difícil recordar el grado de confianza que la profesión de economía exhibía en aquel entonces sobre su competencia técnica, la madurez de la ciencia, su comprensión de las complejidades que confrontaba, y su habilidad de marcar un rumbo pacífico para la transición de economías lideradas por el Estado a economías lideradas por los mercados, en las economías de transición y en desarrollo. La confianza en el modelo neoclásico básico, dentro de la profesión y en cierto grado fuera de ella, dio a los economistas la autoridad y la influencia institucional, que por cierto ellos explotaron muy bien, para empezar a construir este régimen en lugares que no fueron preparados para su adopción. Dentro de este contexto parecía que no hubo ni la necesidad ni el tiempo para atender a cuestiones de incertidumbre o acerca de la solidez del régimen de políticas alternativas. Al contrario, la

amplia confianza en la liberalización del mercado engendró suspicacias acerca de los que abogaban por un acercamiento más prudente o paulatino a la transición económica. En las palabras de Ravi Kanbur: “...dales una pulgada de sutileza, y ellos tomarán una milla de protección’ esa parecía ser la mentalidad y posicionamiento...” de los reformistas (Kanbur 2009, 4). Así, se consideraba que el desafío de este periodo era aprovechar la oportunidad de promover el progreso económico. En este contexto, únicamente un cobarde vacilaría ante la misión histórica que se posaba frente a la profesión.

Tomado en conjunto, tales circunstancias generaron una suerte de aventurismo que contradecía el espíritu normal cauteloso y hasta escéptico de la profesión de la economía. Una cautela normal que típicamente frene a todos los costos contra los beneficios y, una mentalidad que entiende que los mayores beneficios prometidos implican los mayores riesgos de fracaso. Esta cautela fue desplazada por una presunción utópica que un programa radical de reconstrucción institucional amplio y abrupto tendría éxito -y que su éxito promovería un nivel mucho más alto de bienestar social que cualquier otro tipo de reforma potencial.

La literatura académica sobre la transición económica que produjeron los reformistas, demuestra el espíritu maxi-max de la época. Los ensayos compilados en la colección de dos tomos *La Transición en la Europa Oriental*, editado por Olivier Blanchard, Kenneth Froot, y Jeffrey Sachs (1994) son emblemáticos. Los volúmenes incluyen ensayos de los editores y también de Stanley Fischer, Lawrence Summers, Andrei Shleifer, Rudiger Dornbusch, Simon Johnson y muchos otros economistas prominentes e influyentes. En vez de debates vivos y un pluralismo de puntos de vistas que uno podría esperar entre estos ensayos, particularmente dado los imponderables asociados con la transformación social sin precedentes y a escala tan grande, el lector encuentra un coro de voces en armonía. Encontramos un amplio consenso en cuanto a los retos que enfrentan las economías en transición, políticas públicas óptimas y la preparación de la profesión de economía para intervenir de forma efectiva

en este ambiente incierto. Lo que no encontramos es una atención sostenida sobre las consecuencias probables que caerían sobre los habitantes de estos países en el caso de un posible fracaso de las políticas públicas y, menos aún, de las medidas necesarias para contrarrestar las dificultades que el fracaso de estas políticas públicas probablemente producirían. Peter Murrell argumenta en su perspicaz investigación de estos documentos que “Al centro de este consenso,” se encuentra “una confianza en la habilidad de los tecnócratas económicos de diseñar soluciones factibles, aunque dolorosas, para los problemas centrales de reforma” (Murrell 1995, 164).

Por supuesto, las reformas estructurales no siempre se llevaron a cabo como se esperaba. A mediados de los ochenta en América Latina y en África y a principios de los noventa en Europa central y oriental, ya parecía claro que el dolor asociado con la transición económica sería mucho mayor de lo que se había previsto por sus proponentes, dado que las reformas no funcionaban como lo planeado (UNICEF 1993; Calvo y Coricelli 1993; Eberstadt 1994; Murrell 1995). Entre 1991 y 1994, la esperanza de vida en Rusia cayó de 4.7 años para la población en general y de 6.2 años para hombres (Angner 2006). Un estudio presentado en *The Lancet* encuentra que Rusia, Kazakstan, Letonia, Lituania y Estonia triplicaron su desempleo y tuvieron un incremento del 41 por ciento de las tasas de mortalidad masculina entre 1991 y 1994, los años de la privatización (Stuckler, King, y McKee 2009). Quitando otros determinantes, los investigadores concluyen que:

“los programas de privatización masiva están asociados con un incremento en las tasas de mortalidad masculina de corto plazo de 12.8 % ... con resultados parecidos en los índices alternos de privatización del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo ... (2009, 1).

¿Cómo respondieron a la evidencia del fracaso los arquitectos económicos de la transición neoliberal? Como plantea Murrell (1995,

164), los textos en Blanchard, Froot and Sachs (1994) tienden a culpar a los demás en vez de reconocer que habían promovido un plan de acción que estaba inherentemente lleno de peligros:

“al grado que los fracasos fueron percibidos y se realizaron las autopsias, el diagnóstico normalmente se centra en la esfera política...Algunas veces en los sistemas socio-políticos que sencillamente estorban en el camino de una economía sensible.”

Sachs es emblemático de esta tendencia. Él argumenta que “la mayoría de las malas cosas que sucedieron —tal como el robo masivo de los activos bajo la rúbrica de la privatización— fueron directamente contradictorios a los consejos que dio y a los principios de honestidad y equidad que él tanto valoró” (2005, 147). Por su parte, Åslund atribuyó el fracaso de la privatización rusa a “la extraordinaria búsqueda de renta” y no a cualquier defecto en el plan que el ayudó a concebir (Angner 2006).

Como ha sido aplicada por los reformadores, la regla de decisión maximax requiere una suposición de la plena disponibilidad de las economías en transición para la ingeniería social. Es decir, se hace tabla rasa en la que los reformadores pueden actuar sin cuidar las historias particulares, las instituciones, culturas y otros aspectos. Solamente con esa suposición podían los reformadores esperar lograr en la sociedad, el elegante modelo de asuntos económicos que tenían en mente. Albert O. Hirschman había identificado esta suposición en la profesión años antes: él se preocupaba por la tendencia de los economistas a entrar a “teorizar a lo grande” y de imponer modelos simplistas sobre sociedades que fueron mucho más complejas de lo que los economistas querían reconocer (Hirschman 1970; 1980). Pero durante el auge de la reforma neoliberal, sus advertencias cayeron sobre oídos sordos. Al llegar a los ochentas, sus pares estuvieron contentos con la prosecución de sus proyectos utópicos con el vigor del revolucionario. Como Murrell (1995, 177) lo plantea:

La prescripción típica de reforma... empieza en el punto final, un mercado idealizado, poniendo todo en esos términos, ignorando la cuestión crucial de como las reformas embonan con la sociedad existente. El proyecto del economista es hacer tabla rasa y diseñar un sistema nuevo, para medir los eventos con este diseño y diagnosticar como fracaso cualquier desviación del diseño.

Al plantear esos argumentos, Hirschman anticipó las presunciones de los subsecuentes postestructuralistas, postcolonialistas y otras tradiciones que llegaron a problematizar el impulso tecnocrático en las modernistas ciencias sociales para ejercer el control social (por ejemplo, Bergeron 2006). En la economía este impulso no es único a la teoría neoclásica, y por supuesto, tampoco al periodo de dominación neoclásica. De hecho, Hirschman (1988, 6) habló de sus pares keynesianos, en el periodo que antecedió al vuelco hacia la derecha en la economía, como fanáticos económicos que “predican el evangelio” a una variedad de nativos no convertidos. Deirdre McCloskey descarta a los keynesianos del periodo postguerra como ingenieros sociales a los que suponía “habilidades divinas”. Como la crítica cáustica de McCloskey indica, la preocupación de los presunciones tecnocráticas de la profesión no está monopolizada por los de la izquierda. En este contexto, la aplicación de las perspectivas de Karl Popper por John McMillan en el caso de las reformas estructurales de Rusia es notable. McMillan aclara la defensa de Popper del “caso por caso” por encima de lo “utópico” del ingeniero social. El último requiere de “un gran plan para la sociedad: ‘persigue su enfoque de forma consciente y consistente,’ ‘determina sus medios según sus fines’ e implica la búsqueda de la lucha por su mejor buen final. Popper no confiaba en tales impulsos y abogaba por “el ingeniero social de poco a poco”, el cual supone “ajustar partes del sistema”; involucra “buscar y luchar contra los mayores y más urgentes males de la sociedad” (McMillan 2008, 510–11).

McMillan pone en uso esta distinción Poperiana para darle sentido a la terapia de choque económico en Rusia que fue perseguido por los

reformadores económicos. El mismo Sachs describió esta intervención como “un programa de reformas rápido, exhaustivo y extenso para implementar el capitalismo ‘normal’” (citado en McMillan 2008, 511). Desde el punto de vista de McMillan’s, eso fue ingeniería social del tipo que Popper consideró de mal gusto; y los desafortunados resultados corroboraron la antipatía de Popper.

Reconocer el exceso de confianza de economistas líderes y su adhesión a maxi-max nos ayuda a entender cómo economistas técnicamente aptos podrían fallar tan miserablemente en anticipar su incapacidad de controlar procesos políticos sobre los cuales dependían los esfuerzos de reforma. Por ejemplo, como ya se ha planteado, Sachs (2005) atribuye los fracasos de la reforma rusa al hecho de que los oficiales rusos tomaron acciones que plenamente contradijeron sus consejos. Sachs también culpa del sufrimiento asociado del ajuste estructural en el ex Unión Soviética, a la falta de voluntad de la administración de Bush para hacer caso a las peticiones de asistencia (en la forma de cancelación de deuda y préstamos de emergencia) (Pilkington 4/5/2008).

Es una profunda ironía histórica que advertencias sobre la ingeniería social aparezcan en la obra de Adam Smith, quien más que nadie se retoma como autoridad para la reestructuración neoliberal del sur global y de las economías en transición. En *The Theory of Moral Sentiments*, Smith critica severamente a quien el llama el “hombre del sistema” quien cree tener acceso al plan maestro de la organización social óptima, quien además no se preocupa por la posibilidad de fracaso, y quien se cree justificado para imponer su modelo sobre una sociedad, aunque éste sea recalcitrante. La visión de Smith tiene un sentimiento moderno, sugiriendo que ya en su día los impulsos hacia el ingeniería social estaban prosperando. Que tan proféticamente él anticipa a los economistas modernos cuando describe al hombre del sistema como alguien:

que tiende a ser muy sabio en su propia presunción; y también muchas veces está tan enamorado con la supuesta belleza de su propio plan ideal de gobierno que él no puede sufrir ni siquiera la

más mínima desviación en cualquiera de sus partes. Él sigue en el intento de establecerlo de forma completa y en todas sus partes, sin algún cuidado o bien por los grandes intereses, o por los fuertes prejuicios de quienes lo oponen. El parece imaginar que puede arreglar los distintos miembros de una gran sociedad con la misma facilidad que la mano arregla las piezas de un tablero de ajedrez (Smith1976, 233–34).

Desde la perspectiva de Smith, el hombre del sistema sufre una soberbia peligrosa:

alguna idea general, y hasta sistémica, de la perfección de la política y la ley, sin duda puede ser necesario... Pero insistir en establecerla y toda de una vez, a pesar de toda oposición, cada cosa que esta idea puede parecer requerir, muchas veces debe ser el más alto grado de soberbia. Es erigir su propio juicio al criterio supremo de bien y mal. Es pensarse como el único hombre sabio y meritorio del commonwealth, y que sus conciudadanos deben acomodarse a él y no al revés. (Smith 1976, 234).

Se tiene que pensar, entonces, exactamente lo que Smith hubiera pensado si el hubiera atestiguado el fervor con el cual la profesión de economista insiste en reconstrucción comprensiva y radical en su nombre. Cómo, por ejemplo, tomaría Smith el énfasis de Sachs en la “necesidad de rapidez” en la transición a la economía del mercado en los países exsocialistas, cuando él escribe que las reformas que él propone eventualmente producirán grandes beneficios, pero tendrá la oposición de muchos en los sectores en contracción. Los políticos populistas intentarían conectarse con coaliciones de trabajadores, gerentes y burócratas, sectores diezmados para alentar o revertir los ajustes... Entonces es crucial establecer los principios del libre comercio y la libre entrada de negocios de forma temprana en el proceso de reforma (Sachs 1991, 239).

La visión de Smith implica que los fracasos y el sufrimiento que acompañan los esfuerzos de reforma en el sur global y en economías en transición fueron inherentes a la utopía del proyecto y no fueron resultado

de algún error u otro en el camino. El no reconocimiento de este hecho, y los peligros que acompañan la toma de decisiones maxi-max que formaron parte del surgimiento del proyecto neoliberal, también descarta el aprendizaje —tanto por economistas individuales como por la profesión en general. La racionalización *ex post facto* de los fracasos de las reformas demuestra la nula voluntad por parte de la profesión de reconocer la ingenuidad que acompañaba al proyecto, en cuando a la plasticidad de la organización social y la inhabilidad de la ingeniera social de controlar la serie de eventos que sus grandes intervenciones inauguran. El ingeniero social no reconoce que, en el mejor de los casos, él disfruta de influencia sin control; y es esta falla la que le posibilita aplicar la regla de decisión maxi-max sin reconocer que tan poco es apropiado hacerlo.

Nozick retoma las orientaciones de Smith y Popper en su rechazo a los ingenieros sociales, quienes creen que es apropiado aplicar una regla de decisión utópica como maxi-max. En sus palabras,

los utópicos suponen que la sociedad particular que ellos describen operaría sin que surjan ciertos problemas, que los mecanismos sociales e instituciones funcionarían como ellos predicen, y que la gente no actuaría desde ciertos motivos e intereses. Ellos ignoran ciertos problemas obvios cuales sorprenderían a cualquier persona con alguna experiencia del mundo, o hacen las suposiciones más desbordadamente optimistas acerca de como estos problemas serán evitados o superados (Nozick 1974, 328–39).

La ilegitimidad ética de maxi-max

Como debe ser claro ahora, la regla de decisión maxi-max crea malas tomas de decisiones -para el actor individual actuando por su propia cuenta, y especialmente para el político que sirve a otros. En el campo de la formulación de políticas públicas es demasiado peligrosa. Nozick (1974, 298) argumenta que:

todos quienes han considerado el asunto están de acuerdo que el principio maxi-max ... es un principio insuficientemente prudente y uno tendría que ser tonto si lo aplica en el diseño de instituciones. Cualquier sociedad cuyas instituciones son infundidas por este optimismo desbordado está destinada a una caída, o en cualquier caso, el alto riesgo de esto hace que la sociedad sea demasiado peligrosa para que uno escogería vivir en ella.

Maxi-max presiona al tomador de decisiones a perseguir la perfección (como quiera que ella se vea), con la creencia de que la utopía está disponible. Y si la utopía está disponible, puede implicar una obligación ética por parte del profesional de perseguirla por encima de y en contra de las objeciones de aquellos que se supone son sus beneficiarios. Además, dado que maxi-max ya se ha incluido en sus cálculos los daños que impone sobre algunos para buscar el bien colectivo, hace válido que el tomador de decisiones imponga costos lamentables, pero los daños colaterales son necesarios en la persecución del 'paraíso terrenal'. (Nelson 2003). Quienes se oponen a las reformas entonces pueden ser deslegitimados como intereses especiales que obstruyen el progreso social. Armado con la perspicacia de determinar lo mejor de forma inequívoca, maxi-max otorga licencia al tomador de decisión para seguir los pasos necesarios para subvertir a los oponentes -como por la introducción de la reforma requerida de forma inmediata y total, antes de que los oponentes puedan organizar su resistencia. Así, la terapia de choque que fue tan ampliamente defendida por los economistas neoliberales frente a los nerviosos legisladores a todo lo ancho del sur global y las economías de transición impuso sobre los reformadores el imperativo de que las reformas ocurrieran antes de que los daños fueran reconocidos por quienes, de conocerlos, sin duda hubieran intentado bloquear su implementación.

Estos rasgos de maxi-max la hacen una regla de toma de decisiones completamente ilegítima en cualquier profesión que reconozca su responsabilidad con otros. Maxi-max viola principios que ahora están bien

establecidos a lo ancho de las profesiones que han examinado sus obligaciones éticas. Es antitético al principio de no dañar; de hecho, impone riesgos extraordinarios aún cuando la comunidad afectada no está en una posición de cargar sus costos. Además, y de igual importancia, viola la autonomía de quienes cargarán los efectos de intervenciones profesionales. Como fue brevemente mencionado antes, la ética profesional ha evolucionado en décadas recientes hacia el reconocimiento de que las intervenciones paternalistas son ilegítimas al grado de que niegan los derechos de los afectados por los profesionales. Maxi-max no requiere que los tomadores de decisiones calculen dentro de sus consideraciones la voluntad de la gente para quienes legislan. El reformador es un “hombre del sistema” quien tiene que hacer lo necesario para lograr la utopía independientemente de cómo cargaran los costos de los ajustes quienes viven en este paraíso conceptualizando del bien; e independiente de su voluntad de enfrentar los riesgos y pagar los costos necesarios de lograrlo. Ningún médico podría hoy, posiblemente perpetrar este tipo de desprecio hacia la autonomía de sus pacientes. ¿Cómo es, entonces, que la profesión de economista se crea con el derecho y tal vez hasta con obligación de imponer regímenes de política utópica por encima de las objeciones de los que vivirán bajo ellas?

Sobre la necesidad de la ética profesional para la economía

La respuesta, al parecer, descansa en el hecho de que a diferencia de casi cualquier otra profesión relevante con influencia sobre la vida de otros, la economía ha descuidado tercamente sus obligaciones de examinar de forma abierta, cuidadosa y crítica las obligaciones éticas de su práctica. Hasta la fecha no hay textos, revistas, periódicos o curriculum que examinen estos aspectos éticos y que entrenan a los alumnos de economía o a los economistas en los cargos, con desafíos éticos de grandes proporciones, en la medida en que su influencia sobre el mundo es enorme. Este es el caso que los economistas líderes, quienes a veces adquieren poderes extraordinarios en virtud de su pericia intelectual y

posicionamiento institucional. Ellos pueden proseguir su oficio sin el más mínimo reconocimiento de los peligros que enfrentan, o de los deberes más básicos de su profesión hacia los que supone deben servir. En este contexto no debemos sorprendernos cuando se comportan mal – cuando no cumplen con plena información y transparencia, o de sus enredos financieros cuando proveen su sabiduría económica, o cuando practican la economía de otras maneras que violan las reglas de cualquier cuerpo imaginable de ética profesional.

Durante el último siglo la economía ha supuesto que las responsabilidades profesionales que corresponden con la práctica económica son tan obvias que han hecho opcional el estudio de la ética profesional (cf. Coats 1985). Esta suposición está terriblemente equivocada y es peligrosa. Como demuestra la evidencia de las últimas décadas, una profesión que escoge ignorar sus deberes éticos es proclive a caer entre las dificultades éticas que su trabajo necesariamente abarca. Como consecuencia, los economistas hacen sustanciales daños mientras intentan hacer bien.

Todo eso no debe tomarse exclusivamente como una acusación a los economistas individuales que han adoptado maxi-max en su trabajo. La responsabilidad cae igualmente sobre la profesión entera. Los economistas han trabajado duro para asegurar la influencia de la profesión de economía. En este sentido, hemos logrado un gran éxito. No tanto como algunos economistas quisieran, sin duda, dado que muchos no logran reconocer que el control que codician es (y debe ser) imposible de lograr. Tenemos tanta influencia como es razonable esperar -por lo menos, si valoramos el gobierno democrático.⁹ Lo que no hemos hecho es atender a los retos y obligaciones éticas que vienen necesariamente con esta influencia. No hemos explorado cuidadosamente lo que quiere decir ser un economista

⁹ La aspiración por el control (más que la mera influencia) pueden ayudar a explicar por qué es que los economistas han estado tan deseosos de otorgar sus expertos servicios económicos a los dictadores. El campo del profesional de la ética económica podría tener mucho que decir sobre la legitimidad ética de esta práctica.

ético, y lo que significa que la economía sea una profesión ética. Es un hecho ético que tenemos la obligación de hacerlo. Y hasta que lo hagamos, las sociedades a las que pretendemos servir, podrían estar mejor si perdiéramos algo de la influencia que hemos adquirido de forma ilícita.

Referencias

- Angner, E. 2006. “ Economists as experts: Overconfidence in theory and practice,” *Journal of Economic Methodology* 13, 1: 1 – 24.
- Beauchamp, T.L. and J. Childress. 1989. *Principles of Biomedical Ethics*, 4th ed., New York, NY: Oxford University Press.
- Bergeron, S. 2006. *Fragments of Development: Nation, Gender and the Space of Modernity*, Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Blanchard, O. K. Froot, y J. Sachs. 1994. *The Transition in Eastern Europe, Vols. 1 and 2*, Chicago: University of Chicago Press.
- Cabulea, L. and M. Aldea. 2004. “Making a Decisión When Dealing with Uncertain Conditions,” *Acta Universitatis Apulensis* 7: 85-92.
- Calvo, G.A. and F. Coricelli. March 1993. “Output Collapses in Eastern Europe,” *IMF Staff Papers* 40, 1: 32 – 52.
- Coats, A.W. 1985. “The American Economic Association and the Economics Profession,”
- DeMartino, G. 2011. *The Economist’s Oath: On the Need for and Content of Professional Economic Ethics*, New York: Oxford University Press.
- Dworkin, G. Dec. 20, 2005. “Paternalism,” *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <http://plato.stanford.edu/entries/paternalism>.
- Eberstadt, N. 1994. “Demographic Shocks After Communism: Eastern Germany, 1989-93,” *Population Development Review* 20, 1: 137 – 52.
- Epstein, G. y J. Carrick-Hagenbarth. 2010. “Financial Economists, Financial Interests and Dark Corners of the Meltdown: It’s Time to set Ethical Standards for the Economics Profession,” PERI Working Paper No. 239, November 18 Draft.
- Flitter, E., K. Cooke y P. da Costa. Dec. 20, 2010. “Special Report: For some professors, disclosure is academic,” *Reuters, US Edition*. <http://www.reuters.com/article/2010/12/20/us-academics-conflicts-idUSTRE6BJ3LF20101220>.
- Hansson, S. O. August 23, 2005. “Decisión Theory: A Brief Introduction. <http://www.infra.kth.se/~soh/decisióntheory.pdf>.

- _____. March 13, 2007. “Risk,” *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Available at: <http://plato.stanford.edu/entries/risk/>.
- Hirschman, A.O. 1970. “The Search for Paradigms as a Hindrance to Understanding,” *World Politics* 22, 3: 329 – 43.
- _____. 1980. “The Turn to Authoritarianism in Latin America and the Search for its Economic Determinants,” en D. Collier (ed.) *The New Authoritarianism in Latin America*, Princeton, NJ: Princeton University Press: 86 – 87.
- _____. 1988. “How Keynes Was Spread from America,” *Challenge* 31, 8: 4 – 7.
- Kanbur, R. 2009. “The Co-Evolution of the Washington Consensus and the Economic Development Discourse,” WP 2009–05, Cornell University, Department of Applied Economics and Management.
- McCloskey, D. N. 1990. *If You’re So Smart: The Narrative of Economic Expertise*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- McMillan, J. 2008. “Avoid Hubris: And Other Lessons for Reformers,” in W. Easterly (ed.) *Reinventing Foreign Aid*, Cambridge, MA: MIT Press: 505 – 13.
- Mintz., A. 1993. “The Decisión to Attack Iraq: A Noncompensatory Theory of Decisión Making,” *Journal of Conflict Resolution*, 37, 4: 595-618.
- Murrell, P. 1995. “The Transition According to Cambridge, Máss.,” *Journal of Economic Literature* 33, 1: 164 – 78.
- National Association of Forensic Economics. Undated. “Statement of Ethical Principles and Principles of Professional Practice, National Association of Forensic Economics (NAFE).”: <http://nafe.net/about-nafe/nafesethics-statement.html>.
- Nelson, R.H. March 22, 2003. “What is “Economic Theology”? Ponencia del Second Abraham Kuyper Consultation “Theology and Economic Life,” Princeton Theological Seminary, Princeton, NJ.
- Nozick, R. 1974 *Anarchy, State and Utopia*, New York, NY: Basic Books.
- Pilkington, E. April 5, 2008. “How to Save the World,” *The Guardian*.
- Sachs, J. 1991. “Poland and Eastern Europe: What Is To Be Done ?” in A. Kovas and P. Marer (eds.) *Foreign Economic Liberalization: Transformations in Socialist and Market Economies*, Boulder, CO: Westview Press: 235 – 46.
- _____. 2005. *The End of Poverty*, New York, NY: Penguin Press. Sen, A. 1987. *On Ethics and Economics*. London: Blackwell.
- Smith, A. 1976 [1759]. *The Theory of Moral Sentiments*, Oxford, UK: Clarendon Press.

-
- Stuckler, D., L. King and M. McKee. Jan. 15, 2009. “Máss Privatisation and the Post-Communist Mortality Crisis: a Cross-National Analysis,” *The Lancet*, Early Online Públciation. Original Text.
 - United Nations Children’s Fund (UNICEF). Nov. 1993. “Public Policy and Social Conditions,” *Regional Monitoring Report No. 1*, Florence: UNICEF Innocenti Research Centre.
 - Wedel, J.R. 2001. *Collision and Collusion: The Strange Case of Western Aid to Eastern Europe*, New York, NY: Palgrave.