



ESPACIO ABIERTO

Cuaderno Venezolano de Sociología



Separata

ROBERTO BRICEÑO-LEÓN: Sociología del Petróleo, de la Salud y la Violencia

Volumen 35

Nº 4

Octubre-Diciembre, 2026

4

Auspiciada por la International Sociological Association (ISA)
y la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS).
Revista oficial de la Asociación Venezolana de Sociología (AVS)

**ESPACIO
ABIERTO**

Cuaderno Venezolano de Sociología

Volumen 35 No. 4 (Octubre-Diciembre) 2026, pp. 158-190

ISSN 1315-0006. Depósito legal pp 199202zu44

DOI: 10.5281/zenodo.21315630

El amor al dinero y la riqueza: el comportamiento económico racional y el espíritu satisfactor ¹

Roberto Briceño-León

Resumen

El artículo se ocupa de interpretar el amor por el dinero y la riqueza presente en la cultura de la riqueza en Venezuela a la luz de las teorías económicas de la racionalidad del actor. Para hacerlo revisa primero los resultados de investigaciones empíricas realizadas por el autor entre 1987 y 2022 y luego la producción de las ciencias sociales venezolanas vinculadas al tema, y los confronta con las teorizaciones que han buscado explicar la singularidad del comportamiento latinoamericano como resultado de la influencia religiosa o de las culturas hispánica o anglosajona. El autor retoma la propuesta de Herbert Simon de una racionalidad satisfactoria y la discusión de la filosofía de la moral sobre la maximización y la satisfacción como comportamientos descriptivos y normativos, y concluye que en la cultura de la riqueza no hay desprecio por el dinero o la riqueza, ni tampoco indolencia o flojera que afecten el desarrollo económico, sino un espíritu satisfactor que no se afana por maximizar el lucro, sino por disfrutar de otro tipo de utilidad.

Universidad Central de Venezuela. Caracas

ORCID: 0000-0002-8882-7787

Email: roberto.bricenoleon@gmail.com

¹ Trabajo de incorporación presentado para cumplir los extremos legales requeridos para ocupar de manera vitalicia el sillón Número 3 de la Academia Nacional de Ciencias Económicas de Venezuela

The love of money and wealth: rational economic behavior and the satisficing spirit

Abstract

This article interprets the love of money and wealth present in Venezuela's culture of wealth in light of economic theories of actor rationality. To do so, it first reviews the results of empirical research conducted by the author between 1987 and 2022, and then examines the work of Venezuelan social scientists on the topic, comparing these findings with theories that have sought to explain the unique nature of Latin American behavior as a result of religious influence or the influence of Hispanic or Anglo-Saxon cultures. The author revisits Herbert Simon's proposal of satisficing rationality and the discussion within the philosophy of morality regarding maximization and satisfaction as descriptive and normative behaviors, concluding that in the culture of wealth there is neither contempt for money or wealth, nor indolence or laziness that hinder economic development, but rather a satisficing spirit that does not strive to maximize profit, but rather to enjoy other types of utility.

*Quid non mortalia pectora cogis,
auri sacre fames?*
Virgilio ²

Nada es suficiente para quien lo suficiente es poco
Epicuro³

La silla estaba levemente reclinada y ella, con el cuerpo ladeado y su mirada perdida hacia el cielo, tenía un semblante aéreo en sus gestos y palabras. La tenue luz del atardecer y la dulce brisa que soplaba desde la playa cercana, amainaban la pobreza del lugar y los estragos que el salitre había hecho en los muebles y en su rostro. De pronto, quiso enderezar la silla que había tenido apoyada sobre la pared frontal de su casa y se incorporó, irguiéndose, como para darle solemnidad a un tema que debía haber estado pensando desde el inicio de la conversación o, tal vez, desde mucho antes, y nos dijo: *-es que parece que el venezolano no le tiene amor al dinero...*

---- /// ----

Luego de su viaje por Estados Unidos entre 1831 y 1835, hace ya cerca de dos siglos, Alexis Tocqueville concluyó que el "*amour des richesses*", era lo que se podía encontrar en

2 "¿A qué no obligas a los mortales, abominable hambre de oro?" Virgilio, La Eneida, III,56-57. <https://gutenberg.org/files/227/227-h/227-h.htm#libero3>

3 Aelianus, Claudio, Various History, Clifford-Inne, Thomas Basset, 1670. Traslacion by Thomas Stanley. Book 4, Chapter XIII.

la base de toda la acción de los estadounidenses. “*On retrouve donc d’ordinaire l’amour des richesses, comme principal ou accessoire, au fond des actions des Américains* » escribió Tocqueville, (2012, 544). No es claro la relevancia que tal amor a la riqueza pueda tener en los actores económicos de Venezuela o América Latina, pero desde hace varios siglos la falta de amor al dinero ha sido una de las explicaciones del comportamiento social en estas latitudes, del atraso y del subdesarrollo, pues, a tal desamor se le atribuye el conformismo de las personas, la falta de ambición o, incluso, se le inculpa de la supuesta pereza y la flojera endémica en los nativos.

¿Qué significa no tenerle amor al dinero? ¿Es que la persona no ambiciona algo de dinero? ¿O es que la persona no desea tener mucho dinero?

El presente ensayo se ocupa de interpretar el amor por el dinero y la riqueza presente en la cultura de la riqueza en Venezuela a la luz de las teorías económicas de la racionalidad del actor. Para hacerlo revisa primero los resultados de investigaciones empíricas realizadas por el autor entre 1987 y 2022 y luego la producción de las ciencias sociales venezolanas vinculadas al tema, y los confronta con las teorizaciones que han buscado explicar la singularidad del comportamiento latinoamericano como resultado de la influencia religiosa o de las culturas hispánica o anglosajona. El autor retoma la propuesta de Herbert Simon de una racionalidad satisfactoria y la discusión de la filosofía de la moral sobre la maximización y la satisfacción como comportamientos descriptivos y normativos, y concluye que en la cultura de la riqueza no hay desprecio por el dinero o la riqueza, ni tampoco indolencia o flojera que afecten el desarrollo económico, sino un espíritu satisfactor que no se afana por maximizar el lucro, sino por disfrutar de otro tipo de utilidad.

El amor al dinero

Uno puede ponderar la riqueza como un fin, como una meta en la vida. Aristóteles sostenía que no debía ser así, sino que la riqueza era siempre un medio para otro propósito, para un “bien supremo” que es de otra naturaleza y que consiste en la *eudeimonia*, la felicidad (Aristóteles, 1985). Por lo tanto, en La Política afirma que quienes persiguen “la opulencia y la riqueza indefinidas, esos “hombres insaciables”, deberían convencerse de que las virtudes y la felicidad lejos de adquirirse y conservarse por los bienes exteriores, son “*patrimonio de los corazones más puros y de las más distinguidas inteligencias; y que está reservada a los hombres poco llevados del amor de estos bienes...*” (Aristóteles, 1965, 35-116).

Aunque, ciertamente, para muchas personas, el solo poseer el dinero, acumularlo, puede ser un motivo de felicidad, sin necesidad de que sea gastado o utilizado para adquirir algún objeto o servicio, pues la posesión *per se* ya es un placer. Es el proceso psicológico que puede provocar el dinero pues, como afirma Simmel, se trata de una “*polarité inhérente à l’argent: être par nature le moyen absolue et devenir par là même dans la psychologie de la plus parts de gens la fin absolue* » y es lo que hace que el dinero sea “*l’exemple le plus parfait de promotion psychologique des moyens au rangs de fins*” (Simmel, 1967, 275-279)

Quizá ese placer discreto de convertirla en fin puede explicar los deseos de acumular riquezas inmensas por algunos actores económicos, en unas magnitudes que no son susceptibles de ser disfrutables en toda una vida, o en varias vidas, convirtiendo entonces

la posesión de la riqueza en un fin en sí mismo, pues para estos comportamientos “*les fins elles-mêmes sont seulement des moyens*” (Simmel, 1987, 280).

En la otra dimensión, en la del dinero como medio, hay dos posibilidades: la de dinero como instrumento para un disfrute a través de su utilización como gasto, es decir para obtener un placer. O la del dinero como un medio para obtener más dinero, es decir el uso del dinero para fines productivos. Lo cual es común en el comportamiento de los hombres de negocios.

Ahora bien, cuando una persona no tiene amor a la riqueza, la explicación puede estar en que no lo quiera como un fin en su vida o que no la quiera como un medio. En cualquiera de los dos casos, la pregunta que surgiría es ¿Cuál es la razón de tal desamor?

Las posibilidades pueden ser dos. Una de orden moral, pues consideran que el dinero es malo en sí mismo, y por lo tanto desearlo y amarlo es una acción moralmente reprochable. La otra es que, con independencia de la moralidad, es decir de si la riqueza es buena o mala, no lo desean, pues no es un objeto de su amor, de su búsqueda de placer.

La diferencia entre la riqueza y el proceso de adquirir riqueza

En la percepción social de la riqueza o del amor al dinero, es menester distinguir entre el estado de posesión de la riqueza y el proceso por el cual se obtiene la riqueza.

La riqueza como estado puede ser juzgada positiva o negativamente. Entre quienes la juzgan negativamente un comportamiento recurrente es el rechazo o la renuncia a la riqueza y los bienes materiales. Esa ha sido la práctica propuesta por grupos religiosos a lo largo de la historia y que asumen el desprendimiento material y la pobreza como un valor y un modo de vida, es el comportamiento que se le atribuye a Buda y tantos otros santos cristianos, quienes nacieron en la riqueza y la repudiaron para buscar la vida espiritual.

Pero quienes la juzgan positivamente no tienen necesariamente que buscarla ni desearla. La riqueza, para ellos, es una realidad que existe, es una circunstancia que si se tiene está bien, se acepta, no se rechaza, pero tampoco se disponen a buscarla. Por eso, en términos de comportamiento, es diferente el juicio moral sobre la riqueza del juicio moral o la disposición a actuar en pro de conseguir la riqueza.

El amor a la riqueza reflejaría entonces el empeño por obtener riqueza, y no el juicio moral sobre la riqueza en sí misma.

Tener riqueza y optimizar la búsqueda de la riqueza

Otra diferencia relevante se encuentra en el comportamiento de quienes aceptan o buscan tener riqueza hasta un determinado nivel que consideran objetivamente “aceptable”, y quienes se empeñan en maximizar su búsqueda y se esfuerzan para obtener siempre más y más riqueza. La diferencia radica en el nivel de aspiraciones que puedan tener las personas y el umbral subjetivo en el cual unas puedan considerar que la riqueza es suficiente y otras que no.

El amor al dinero no sería entonces una expresión de tener riqueza, sino del deseo de maximizar la obtención o posesión de riqueza. Esa es la historia del pescador que escribió

Heinrich Böll en su cuento corto *Anekdote zur Senkung der Arbeitsmoral*, el cual preparó para que fuese leído en un programa radial del día del trabajador en 1963. La historia ha tenido éxito en muchas latitudes e incluso se ha dibujado como un cuento infantil que se lee a los niños en Alemania. En la versión original de Böll, el cuento tiene como personajes a un pescador y un turista americano, en versiones posteriores el turista fue substituido por un economista de Harvard y en las adaptaciones de América Latina por un trabajador social.

La historia cuenta que un pescador descansaba a mediodía y se bebía una cerveza a la orilla del mar, luego de haber concluido la faena diaria que desde la madrugada había emprendido con su pequeño bote. Ya había vendido los peces que había capturado y extendido las redes y aperos para que se secaran. Y en ese momento disfrutaba de la brisa y su bebida.

La narración cuenta que ese día se le acercó al pescador un trabajador social encargado de potenciar las capacidades económicas de las pequeñas empresas y le preguntó por qué no estaba pescando en ese momento, pues todavía quedaban horas de luz y podía realizar una doble jornada de captura de peces. Ante la cara de desconcierto del pescador, el afanado trabajador social decidió darle las razones que podían animarlo a volver a zarpar con su bote.

Le dijo: -si haces una doble jornada tendrás más peces y ganaras más dinero, con ese dinero adicional podrás comprarte un bote más grande, podrás ir más lejos y capturar más peces, con lo cual obtendrás más dinero por su venta. Con esas ganancias adicionales, será posible conseguir un préstamo para comprar un barco de mayor calado y con mejores redes, y por su autonomía de navegación podrás hacer faenas de varios días en alta mar y obtener especies que podrás vender a un mejor precio. Con la ganancia extraordinaria que obtendrías, podrás pagar el préstamo, comprar otro barco y contratar empleados que hagan el trabajo, y así, entonces, podrás dedicarte a descansar y tomarte una cervecita...

La historia quiere que el pescador rompiera en ese momento su silencio y le preguntara al empeñado trabajador social:

-¿Y qué es lo que yo estoy haciendo ahora?

La historia del pescador tiene infinitas versiones sobre los actores económicos de América Latina cuyo comportamiento ha sido objeto de múltiples críticas como la implícita en la historia, pues, se sostiene que tal conducta representa un obstáculo al desarrollo, ya que expresa un conformismo que no ayuda al progreso, no facilita la creación de un excedente que permita el ahorro, ni la acumulación e inversión subsecuente.

Los modelos de comportamiento del pescador y del trabajador social se corresponden a dos racionalidades económicas diferentes. El trabajador social con su mensaje es claramente un maximizador, busca incrementar el esfuerzo de modo tal de poder optimizar la ganancia. ¿Y qué es el pescador? En una perspectiva teórica de la economía convencional se pudiera afirmar que la actuación del pescador no es “racional”, pues, de acuerdo con una visión del *homo oeconomicus*, la racionalidad significaría que si la oportunidad, el actor debe buscar maximizar sus ganancias y convertirse en un optimizador. Sin embargo, hay otra manera de interpretar la racionalidad del pescador y sería la de un agente económico satisfecho⁴, que no procura optimizar la utilidad, sino que se detiene en lo que considera

4 Es un neologismo que he construido pues, de acuerdo a la Nueva Gramática de la Lengua Española

que le satisface. Si pensamos en la definición que formulo J.S. Mills (2001), en la cual su definición de utilidad no es la obligación de optimizar, sino que exista un placer, el pescador está recibiendo su placer, su beneficio.

La manera de interpretar esto podemos pensarla en la perspectiva de racionalidad que introdujo Herber Simon en su artículo seminal en el *Quarterly Journal of Economics* de 1955, en la cual formula que hay otra racionalidad que es limitada, acotada, y según la cual sí es racional la decisión de detenerse en la búsqueda de mayor beneficio cuando se alcanza un nivel de satisfacción que le resulte adecuado al sujeto.

Simon y el comportamiento humano satisfactor.

En su texto seminal de 1955, Simon escribió: *Traditional economic theory postulates an "economic man," who, in the course of being "economic" is also "rational." ...He is assumed also to have a well-organized and stable system of preferences, and a skill in computation that enables him to calculate, for the alternative courses of action that are available to him, which of these will permit him to reach the highest attainable point on his preference scale...Rather, I shall assume that the concept of "economic man" ...is in need of fairly drastic revision* (Simon 1955, 101). Simon sostiene que el modelo de agente racional desarrollado por el pensamiento económico es más normativo que descriptivo y que eso se corresponde a dos diferentes *Models of Man* (Simon, 1957). Simon sostiene que el abordaje descriptivo permite entender el comportamiento real de los individuos o de los grupos (Simon, 1955, 114), mientras que el normativo se dedica a exponer lo que debería ser, cómo deberían actuar las personas, y no a entender cómo es el comportamiento real de las personas y por qué toman tal o cual decisión, lo que pudiera permitir una más adecuada utilización de la tesis del *Rational Choice*, pero fundada en el comportamiento real.

Simon sostiene que *The capacity of human mind for formulating and solving complex problems is very small compare with the size of the problems whose solutions is required for objective rational behavior in the real world -or even for a reasonable approximation to such objective rationality* (Simon 1957, 198). Por eso, el comportamiento satisfactor es racional, pues, como no es posible tener todas las informaciones de las posibles alternativas de mayor beneficio, ni tampoco conocer las consecuencias, los actores deciden detener la búsqueda de una mejor opción cuando encuentran una que consideran es *good enough* y se detienen en su indagación. Esto es lo que se propone como la regla del *stop searching* por la cual el actor entra en un procedimiento heurístico que intuitivamente lo lleva detenerse y escoger un producto o un comportamiento, a sabiendas de que pudiera haber uno mejor, pero que los costos de intentarlo y las incertidumbres que conlleva, hacen que no sea racional intentar optimizar.

Desde el punto de vista del placer del actor, satisfacer es una posibilidad de obtener tranquilidad, mientras que optimizar es una búsqueda insaciable que no aporta tranquilidad, pues habría que ser capaz de imaginarse el resultado final posible, evaluar sus consecuencias placenteras y minimizar los riesgos de fracaso, creer que es posible lograrla y disponerse a usar los medios para alcanzarlo. Por eso, Simon sostiene la antigua formula de Voltaire quien, en *La Béguete, conte moral* (1772) puso en la boca de un sabio italiano la máxima que *Le mieux est l'ennemie du bien*, es acertada. Es la misma expresión

(2010) en su acápite 6.6, "se forma un gran número de sustantivos a partir de verbos mediante el sufijo dor -dora...muchos de estos derivados son también adjetivos"

que usamos también en español, y que afirma que lo mejor es enemigo de lo bueno y que Simon la parafrasea en términos de la teoría económica para escribir que *optimizing is the enemy of satisfying* (Simon 2000, 26)

La cultura de la riqueza

El presidente H. Chávez (2005, 2012) declaró en reiteradas oportunidades de que la riqueza era mala. En una alocución en un acto de Medicina Integral Comunitaria el 12 de marzo de 2008 utilizó varias citas bíblicas para sustentar su posición. En ese discurso, citó al profeta Isaías (5,8) cuando condenaba aquellos que acumulaban casas sobre casas y terrenos sobre terrenos. Recordó, además, la frase del evangelio que dice que más fácil entre un camello por el ojo de una aguja que un rico en el reino de los cielos. Y citó, como un respaldo a su postura, unas declaraciones del obispo Gianfranco Girotti al periódico *L'osservatore Romano* en el cual procuraba actualizar el sentido del pecado en el mundo contemporáneo y dijo que pecar hoy en día podía ser interpretado como dañar al medio ambiente, participar en experimentos con modificaciones genéticas, consumir droga o acumular excesiva riqueza (Aporrea, 2012).

Esta perspectiva moral sobre la riqueza la he investigado con encuestas nacionales por muestreo, y estudios cualitativos (entrevistas e historias de vida), desde el primer estudio en 1987 hasta el último realizado en 2022. En esas investigaciones quisimos conocer qué pensaban los venezolanos acerca de si la riqueza es buena o mala. Los resultados han sido consistentes en el tiempo: una mayoría que oscila entre el 66% en 2010 y el 78% en 2007 piensan que la riqueza es buena. Hay, sin embargo, otra parte de la población que ha estado entre el 22% (2007) y el 33% (2010) que se identificaba con la idea de que la riqueza es mala. (Tabla 1).

Tabla 1 **Venezuela: Valoraciones de la riqueza***

	1987 **	1991***	2007***	2010***	2022***
La riqueza es buena	71	74	78	66	73
La riqueza es mala	29	24	22	33	27

* Las cifras son porcentajes que fueron redondeados para efectos comunicacionales

** Muestra del Área Metropolitana de Caracas

*** Muestra de cobertura nacional

Después de interrogar al seleccionado en la muestra sobre la moralidad de la riqueza, se le preguntaba si la riqueza era una meta en su vida personal y los resultados se invertían de una manera sorprendente, casi en forma de espejo invertido a la valoración moral de la riqueza. La cifra más alta de quienes tenían la riqueza como un meta la obtuvimos en 2022 con 38% y la más baja en el año 2007, un año de gran bonanza económica en el país, con el 28% (Tabla 2)

Tabla 2 **Venezuela: La riqueza como meta personal ***

	1987 **	1991***	2007***	2010***	2022***
Sí es un meta personal	34	36	28	32	38
No es una meta personal	69	64	70	67	62

* Las cifras son porcentajes que fueron redondeados para efectos comunicacionales

** Muestra del Área Metropolitana de Caracas

** Muestra de cobertura nacional

Luego le preguntamos a los entrevistados si estarían dispuestos a esforzarse por hacerse ricos, no se especificaba de qué forma, cualquiera que fuese sería válida, pero siempre y cuando implicara un esfuerzo personal. Los resultados fueron más equilibrados y un tanto sorprendentes, pues quienes estaban dispuestos a esforzarse por ser ricos representaron el 52% en 1991 y el 59% en 2007 y en 2022 (tabla 3).

Tabla 3 Venezuela: ¿Vale la pena esforzarse para hacerse rico? *

	1991	2007	2022
Sí vale la pena	52	59	59
No vale la pena	47	39	41

* Las cifras son porcentajes que fueron redondeados para efectos comunicacionales

Estas cifras mostraron un porcentaje mayor que quienes habían dicho que sí tenían la riqueza como meta personal, el exceso fue del 16% en 1991 y del 11% en 2007. Es decir, que en un grupo importante de la población sí le gustaría ser rico, pero no estaba dispuesta a esforzarse para alcanzar tal propósito (Tabla 4).

Tabla 4 Venezuela: Comparación entre la riqueza como meta personal y el esfuerzo para lograrlo*

	1991	2007	2022
La riqueza sí es un meta personal	52	59	59
Si vale la pena esforzarse para hacerse rico	36	28	38
Diferencia entre sí tienen la riqueza como meta y los que sí están dispuestos a esforzarse para lograrlo	16	31	21

* Las cifras son porcentajes que fueron redondeados para efectos comunicacionales

Buscando una explicación de estas disimilitudes en el peso de las respuestas y comportamientos, pensamos que una posible hipótesis podía ser que la gente pensara que ya no había más espacio para los ricos en la sociedad, lo cual era contrario al pregón que por esos años estuvo de moda entre los vendedores ambulantes de la lotería, quienes, para atraer sus clientes en su recorrido por la calles o serpenteando entre las filas de automóviles en los semáforos vociferaban: *-compré su quintico, busque su suerte, los ricos no están completos...*

Los resultados arrojaron que el anzuelo de los vendedores de lotería tenía eco y era compartido por la población, pues sólo el 16,5% en 1991 y el 25% en 2007 pensaban que los ricos sí estaban completos. El restante mayoritario del 79% en 1991 y del 68% en 2007 creían que todavía había espacio en la sociedad para engrosar las filas de los ricos (Tabla 5).

Tabla 5 **Venezuela: ¿Los ricos están completos? ***

	1991	2007
Los ricos sí están completos	16,5	25
Los ricos no están completos	79	68

* Las cifras son porcentajes que fueron redondeados para efectos comunicacionales

Si la riqueza no es mala y todavía hay oportunidad para serlo, pues los ricos no están completos ¿Por qué entonces una gran cantidad de venezolanos no conciben la riqueza como meta personal, y aun entre aquellos que sí lo tiene como meta, muchos no están dispuestos a esforzarse por alcanzarla? Pareciera que la señora tenía razón y que el venezolano no le tiene amor al dinero.

Los medios para alcanzar la riqueza

¿Cómo explicar este desamor al dinero y la riqueza? Hay dos explicaciones centrales que han persistido en los estudios. Una posible explicación moral es que los individuos no consideran adecuados o correctos los medios que se utilizan para poder llegar a ser rico, y por lo tanto hay un rechazo a los fines por estar en desacuerdo con los medios. Escudriñando un poco sobre esa posibilidad interpretativa formulamos una pregunta a una muestra aleatoria nacional en las encuestas en tres oportunidades. La pregunta decía así: ¿Cómo cree usted que la mayoría de los ricos se han hecho ricos? Y luego se ofrecían cinco posibilidades de respuesta cerrada que habían sido obtenidas como resultado de unos grupos focales previos: a) trabajando, b) invirtiendo, c) robando y explotando, d) por suerte o azar, e) por herencia.

Los resultados de las encuestas de hogares por muestreo (n=1200) que realizamos en 2004, 2007 y 2022 mostraron que el mayor porcentaje de los entrevistados opinaba que había sido trabajando (32%, 40% y 37% respectivamente); le seguía robando y explotando (28%, 25,5%) y 21%); en tercer lugar, invirtiendo (19%, 11,5 y 22%)), en cuarto lugar, por herencia y finalmente en un reducido porcentaje por suerte o azar (Tabla 6).

Tabla 6 **Venezuela: ¿Cómo los ricos se han hecho ricos? ***

	2004	2007	2022
Trabajando	32	40	37
Invirtiendo	19	11	22
Robando y explotando	28	25,5	21
Por suerte o azar	3	3	5
Por herencia	13,5	14	5,5

* Las cifras son porcentajes que fueron redondeados para efectos comunicacionales. Las cifras no suman 100 por efectos del redondeo y por los casos de no-sabe y no-respondió

Para ampliar la interpretación, los resultados obtenidos podemos agruparlos de distintas formas. Si tomamos un camino y ponemos por un lado los que piensan que los medios fueron “correctos” (trabajando, invirtiendo, por herencia, por suerte o azar) y por el otro quienes los consideran ‘incorrectos’ y moralmente negativos (robando y explotando), tenemos que las dos terceras partes de la población (67,5%, 68% y 69,5%) no tiene una imagen inmoral de los medios usados por la mayoría de los ricos. Por lo tanto, el argumento moral de rechazo a los medios no se sostiene (Tabla 7).

Tabla 7 Venezuela: ¿Cómo los ricos se han hecho ricos? * Medios correctos y medios incorrectos

	2004	2007	2022
Medios correctos (Trabajando, invirtiendo, por suerte o azar, por herencia)	67,5	68	69,5
Medios incorrectos (Robando y explotando)	28	25,5	21

* Las cifras son porcentajes que fueron redondeados para efectos comunicacionales. Las cifras no suman 100 por efectos del redondeo y por los casos de no-sabe y no-respondió

Otra manera de interpretar esos resultados sería enfocarnos en si la riqueza es el resultado del esfuerzo del individuo o de fuerzas ajenas a su voluntad y empeño. Allí tenemos que casi las cuatro quintas partes de los consultados piensa que los ricos se han vuelto ricos con su esfuerzo individual: sea trabajando sea invirtiendo, o incluso robando y explotando. Y menos de una sexta parte (17%) considera que es fruto de fuerzas externas e incontrolables por el individuo, como lo son el haber recibido una herencia de sus padres o por el albur de haberse ganado una lotería, encontrado un “entierro” o haber acertado un cuadro del 5 y 6 en la carreras de caballos.

Tabla 8 Venezuela: ¿Cómo los ricos se han hecho ricos? Esfuerzo individual versus factores externos *

	2004	2007	2022
Por esfuerzo propio (Trabajando, invirtiendo, robando o explotando)	79	76,5	80
Por factores externos (suerte, azar, herencia)	16,5	17	10,5

* Las cifras son porcentajes que fueron redondeados para efectos comunicacionales. Las cifras no suman 100 por efectos del redondeo y por los casos de no-sabe y no-respondió

Cuando desagregamos el esfuerzo personal entre lo moralmente correcto e incorrecto, es sorprendente que, contrario a muchos de los estereotipos de cultura popular o discurso político, la mitad de la muestra representativa del país sostiene que la mayoría de los ricos se han hecho ricos trabajando e invirtiendo, es decir con su esfuerzo individual y honestamente.

Los dilemas de acción sobre trabajo y riqueza

En otro de nuestros estudios decidí confrontar a los entrevistados con tres dilemas para saber sus reacciones sobre tres dimensiones de la cultura de la riqueza y para eso elaboré tres dilemas que obligaban a los entrevistados a pronunciarse sobre sus preferencias en las orientaciones de la acción. Las preguntas se aplicaron en 1987 (n=1081) y en 2022 (n=1200) entrevistados.

Dueño o empleado.

En el primer dilema se les preguntaba: ¿Si se ganase lo mismo, que preferiría usted ser: empleado o dueño? La pregunta buscaba controlar la variable de la ganancia para centrarse en los dos roles que, como categorías, implicaban propiedad, pero también control del proceso productivo, autonomía y control sobre el tiempo de trabajo y responsabilidad.

Los resultados fueron que en 1987 el 41% prefirió ser empleado y el 58% dijo que prefería ser dueño, mientras que en 2022 el 32% escogió ser empleado y el 65% respondió que optaba por ser dueño. Ahora bien, indagados sobre las razones para una u otra escogencia, lo sorpresivo es que la razón que existía detrás de la valoración de cualquiera de las dos opciones era la misma: la tranquilidad que ellos podían encontrar siendo empleados o dueño. Los que preferían ser empleados decían que como tales tenían su ingreso seguro a fin de mes y sin mayores preocupaciones; otros decían para ellos era angustioso ser el dueño, pues había que estar pendiente de muchas cosas y sentían que perdían libertad, pues no podían cambiar de ocupación, tenían que cuidar del negocio y, además, los podían secuestrar. En el caso de los escogieron ser dueños, la tranquilidad era proporcionada porque no tendrían quien los mandara, porque tenían algo propio y duradero en el tiempo y no abrigaban el temor de ser despedidos y perder su ingreso; otros valoraban la libertad de poder decidir su horario de trabajo. En ambos casos, el sentimiento evocado era similar: la tranquilidad; pero la forma de alcanzarlo y el modo de su realización era diferente.

Esta dimensión de la escogencia es importante para comprender las preferencias por el trabajador por cuenta propia o las más recientes del microempresario o emprendedurismo, pues contienen una dimensión valorativa que va mucho más allá de ser un simple mecanismo de sobrevivencia ante el desempleo

Kahneman (2013) en su famoso libro afirma que en Estados Unidos el comportamiento económico lleva a una preferencia cultural por ser empresario, aunque los riesgos de fracaso son mayores en esa escogencia y cuando, incluso, se pueda ganar mejor como empleado que como dueño. Lo relevante a destacar de la interpretación de Kahneman es su tesis: Que este comportamiento es el espíritu del capitalismo que, si bien es una apuesta que produce grandes cementerios de empresas, también es un impulso para el progreso y la innovación.

Esfuerzo y ganancia.

El segundo dilema contrastaba el esfuerzo invertido en el trabajo y la magnitud de la utilidad recibida. El dilema estaba fraseado así: ¿Qué preferiría usted: trabajar mucho y ganar bien o trabajar poco y ganar lo suficiente?

La magnitud de la utilidad no estaba expresada en términos extremos, sino moderados. No era ganar mucho o poco; sino suficiente o bien, y con esto último se hacía alusión a recibir algo más que lo suficiente.

En el estudio de 1987 la población se dividió en casi dos partes iguales, el 55% de los entrevistados dijo que prefería trabajar poco y ganar poco. En este comportamiento las personas prefieren minimizar tanto el esfuerzo como utilidad. En el segundo comportamiento, trabajar mucho y ganar bien (44%) se hace lo contrario, se está dispuesto a maximizar el esfuerzo con el propósito de mejorar la utilidad y que pudiera ser interpretada como una forma de maximización. La expresión ganar bien, que utilizamos buscaba no hacer referencia a la idea de ganar mucho, pero sí puede ser considerada como una referencia a un comportamiento maximizador.

En la literatura, Cowen (2004) analiza y ejemplifica con el caso de los taxistas lo planteado en este dilema). La situación se refiere al taxista que de manera independiente ha estado trabajando todo el día y al atardecer se enfrenta a la decisión de si continúa trabajando hasta la noche para ganar más dinero del ya obtenido o si, por el contrario,

considera que ha ganado lo suficiente y decide retirarse a descansar y disfrutar del fruto de su trabajo. En el primer caso, si continúa trabajando, pudiéramos decir que hay un comportamiento maximizador del ingreso, mientras si se retira a descansar podemos asumir que hay un comportamiento satisfactor, pues obtuvo balance óptimo trabajo-oicio que maximiza la función de utilidad con el limitado dinero que logró ganar en aquella jornada.

Sacrificio y temporalidad de la utilidad.

Un tercer dilema introducía dos componentes adicionales: el primero era el temporal, la relación entre el presente-futuro del esfuerzo empeñado y la utilidad percibida. El segundo era el tipo de utilidad esperada con la acción realizada, si pretendía maximizar o satisfacer. El fraseo de la pregunta era así: ¿Usted qué prefiere: sacrificarse ahora para vivir bastante bien después o no sacrificarse y disfrutar lo suficiente ahora?

Los resultados en este caso fueron bien diferentes a los dilemas anteriores pero consistente en el tiempo, pues, con una diferencia de veinticinco años, los resultados son similares y las dos terceras partes de la población estaban dispuesta a realizar un esfuerzo importante (un sacrificio) en el presente, con el propósito de maximizar su bienestar en el futuro, fue el 72% en 1987 y el 70% en el 2022. Y también encontramos un nada despreciable porcentaje que representaba la tercera parte de la población (27% en 1987 y el 30% en 2022) que sólo quería disfrutar el presente y su escogencia era minimizar esfuerzos, quizá con acciones tales como trabajar menos o no ahorrar, con el fin de maximizar la utilidad que recibía del disfrutar del ocio en el presente.

Dos hallazgos de los cruces de variables realizados pudieran ayudarnos a comprender esos datos. El primero es que, comprensiblemente, las dos terceras partes de los jóvenes de la muestra preferían sacrificarse en el presente, y a medida que se incrementaba la edad en el grupo etario de los respondientes, esta opción de comportamiento se reducía. El segundo es que quienes preferían disfrutar el ahora eran los que tenían más edad, los de menos ingresos, los que habían recibido una menor educación y tenían más de cinco hijos.

Este es un aspecto importante del comportamiento social, no mayoritario, pero si relevante en la población. El sentido de futuro y la mayor o menor incertidumbre con la cual se vive el mañana juega un papel central en la escogencia de una racionalidad de la satisfacción o de la maximización en las decisiones. En una persona de 70 años, la decisión de sacrificarse en el presente por un goce futuro es mucho menos justificable que en una persona en sus mismas condiciones sociales de 30 años. En los casos de avanzada de edad, la racionalidad del sacrificio en el presente puede darse por un valor empático y hacerlo por el futuro representado en sus hijos y no en su propia vida.

En cualquiera de los casos, en la capacidad de diferir la recompensa más allá de las circunstancias psicológicas individuales, desempeña un papel relevante la representación que la persona se haga de la probabilidad que el sacrificio del presente pueda significar un mayor beneficio en el futuro, es decir, que estime que la decisión de optar por la maximización del futuro placer valga la pena pues es verosímil. Es posible que por eso lo “racional” para las personas con mayor edad o con unas limitaciones sociales importantes como la menor educación o los precarios ingresos, sea optar por la satisfacción que pueden obtener en el presente, en lugar de diferirlos para un futuro incierto.

La racionalidad económica y la religión

Weber sostuvo que el “primer adversario” con el cual tuvo que luchar el “espíritu del capitalismo” fue con las normas de estilo de vida del “tradicionalismo”, el cual representaba una mentalidad y una conducta que no llevaba a la ejecución de un esfuerzo adicional en el trabajo, sino que actuaba, al contrario, buscando reducir esfuerzos. Por eso, argumentaba, los incentivos que ofrecían mayor ganancia no ayudaban a incrementar el rendimiento, sino que podían actuar en dirección contraria y reducirlo, pues, en el ejemplo que utiliza, el segador y recolector de la cosecha podía ganar lo mismo trabajando y rindiendo menos. Ese trabajador prefería por lo tanto “trabajar menos a cambio de ganar menos también”, la misma preferencia que hemos reseñado páginas antes en uno de los tres dilemas y al cual la mitad de la muestra estudiada respondió que prefería trabajar menos. Para Weber ese comportamiento se corresponde a que “por naturaleza” lo que el ser humano quiere *“no es ganar más y más dinero, sino vivir pura y simplemente como siempre ha vivido, y ganar lo necesario para seguir viviendo”* (Weber, 1973, 57-58).

En el catolicismo se había extendido la conseja que San Pablo le daba a Timoteo (6,10) cuando la decía que la causa de todos los males era el amor a la riqueza. Lo contrario de ese comportamiento tradicional lo representaba la ética protestante, que apuntalaba el espíritu del capitalismo por el cual “La riqueza solo es mala cuando incita a la pereza corrompida y al goce sensual de la vida, y el deseo de enriquecerse sólo es malo cuando tiene por fin asegurarse una vida despreocupada y cómoda y el goce de todos los placeres; pero, como ejercicio del deber profesional, no sólo es éticamente lícito sino que constituye un precepto obligatorio” (Weber, 1973, 255).

Esta confrontación entre el comportamiento tradicional y el propio del capitalismo moderno tienen como referencia lo que pudiera ser una racionalidad satisfactoria en los primeros y una racionalidad que busca la maximización de la ganancia en el segundo tipo que ha encarnado el *homo oeconomicus*.

Esta misma diferenciación en los comportamientos es la que formula W. Sombart en sus libros pues, al igual que Weber, considera que lo que persigue el “hombre natural” es la satisfacción de las necesidades y tener lo suficiente, mientras que el hombre capitalista moderno se mueve es por el *lucrum rabies*, el afán de lucro “que desarraiga al hombre natural y trastorna los valores de la vida con el propósito de acumular capital” (Sombart 1972, 38). Ahora bien, para Sombart en esas afirmaciones no hay una connotación negativa, sino al contrario, pues con la prosecución de un fin tan “ineconómico” como el lucro, afirma, es cómo se han logrado mejorar las condiciones de vida de millones de personas, se ha cambiado la faz de la tierra y eso ha sido la consecuencia del comportamiento de un grupo de hombres que se obsesionó con la pasión de ganar dinero. “El hecho importante y decisivo, afirma Sombart- es que la pasión por el dinero se asocia al ánimo de empresa, de cuya unión es de donde realmente nace el espíritu empresarial capitalista”. (Sombart, 1972, 62)

Lo que es relevante sobre estos aspectos es que tanto Weber como Sombart estiman que ese comportamiento maximizador que renuncia a la utilidad del placer inmediato va contra la “naturaleza humana”. Weber afirma que *“la adquisición de más y más dinero, evitando todo goce inmoderado, es algo tan totalmente exento de todo punto de vista utilitario o eudomónico, tan puramente imaginario como fin en sí, que aparece como trascendente e incluso irracional, frente a la felicidad o utilidad del individuo en*

particular,” (Weber, 1973, 48). Por lo tanto, se requiere de una fuerza poderosa que logre superar el tradicionalismo según Weber o el sentido “ineconómico” de Sombart y convertir lo “irracional” en una nueva racionalidad.

Para Weber y para Sombart esa fuerza poderosa que lleva al cambio en la racionalidad es de tipo cultural y está representado por el cambio en el sentido de la vida que proporcionan los valores religiosos de la ética protestante que logró unir dos orientaciones de comportamiento diferentes. Con la primera se lograba eliminar toda la connotación negativa que traía la riqueza en la tradición feudal católica, que sostenía que había que renunciar y separarse del mundo y dedicarse a la vida religiosa para encontrar la salvación, mientras que la nueva visión sostenía que por medio del trabajo, en el ejercicio de la profesión, se alcanzaba también el cielo y por lo tanto ganar riqueza no era malo. La segunda orientación que impulsaba el crecimiento era propiamente económica, era el ascetismo, pues si se acumulaba riqueza, pero no se podía gastar en el disfrute de la misma, la alternativa era invertirla en nuevos negocios que, no solo le harían ganar más dinero, sino que permitirían con su obra terrenal positiva poder ganar la salvación eterna. Este proceso es similar a lo que Rostow considera era una condición previa para la financiación del despegue económico y es que el “excedente” que rebase el nivel de consumo “*no vaya a manos de quienes lo esterilizan atesorándolo, gastándolo en consumo de lujo o en inversiones de baja productividad*” (Rostow 1967, 272)

En el análisis comparativo de las teorías de Weber y Sombart, desde la perspectiva sociológica, que hace T. Parsons, se sostiene que la explicación real de esa postura maximizadora de los actores económicos no es de orden cultural, sino de orden pragmático y adaptativo a las condiciones de competencia del capitalismo: “*capitalism forces the individual into race for profit, not because he is venal by nature, not because it represents the highest values in life for him, but because his enterprise must earn profit or go under*” (Parsons, 1929, 35)

Lo singular es que está “concepción idealista” de Weber y Sombart y que según M. Dobb lleva a un “*debate insatisfactorio y estéril en torno a si en verdad el protestantismo engendró el capitalismo*” (Dobb, 1969, 23) permitió poner el foco de atención en dos formas de comportamiento humano vinculada a unas racionalidades satisfactora o maximizadora y que permite describir la historia espiritual del hombre económico moderno (Sombart, 1972) pues llevó al surgimiento de un tipo de comportamiento por el cual se logró diferenciar culturalmente por un lado la búsqueda y posesión de la riqueza, y por el otro el disfrute de la riqueza; su dimensión hedonista.

Desde la perspectiva hedonista del “hombre natural”, esa *búsqueda infinita de riqueza más allá de lo suficiente* y disfrutable era completamente irracional, pero un puñado de hombres lo había adoptado y lo adopta (como muestran algunos de los datos previamente mostrados) como comportamiento racional, como valor y práctica de la racionalidad optimizadora.

Lo complicado de esa visión de la racionalidad maximizadora es que, de ser una evidencia empírica del comportamiento de una parte de la sociedad, se transformó en el paradigma del comportamiento racional para esa sociedad y para la teoría económica. Y esa es la crítica que hace Simon (1978) al rechazar que ese aspecto descriptivo del capitalismo se convirtiera en una idea normativa.

La racionalidad económica y las culturas nacionales

En un libro publicado con el retador título de *Underdevelopment is a State of Mind*, L. Harrison revisa la divergente experiencia histórica de Argentina y Australia, países que, a pesar de tener a inicios del siglo XX condiciones económicas muy similares, luego fueron modelos de fracaso y éxito económico. Harrison le refuta a Raul Prebisch su teoría el centro-periferia y la interpretación que hace al atribuir el fracaso económico de Argentina a la “dependencia” de ese país de Gran Bretaña o Estados Unidos, y afirma que Prebisch no logro entender que el fracaso económico argentino estaba “*rooted in its basically Hispanic culture*” (Harrison 1985, 127).

La tesis que formula sostiene que las desigualdades observadas en los niveles de crecimiento económico y desarrollo de los países de América tienen su origen en las diferencias entre España e Inglaterra. Esta tesis ha tenido una amplia difusión y variada aceptación. La idea central es que las culturas económicas y la experiencia histórica de las dos grandes potencias coloniales de los siglos XV al XVIII se vieron reflejadas en sus formas de implantación territorial y en los patrones culturales que transmitieron a las nuevas poblaciones americanas.

Lo que no queda muy claro en las teorizaciones realizadas es cuál serían los aspectos de esa cultura y tal experiencia histórica que puedan explicar que en un caso se impulse una economía productiva y en el otro no. De manera temprana, K. Marx apuntaba en 1857 en los *Grundrisse* una explicación histórica y afirmó que “Allí donde el dinero no deriva de la circulación como en España, sino lo encuentra directamente, empobrece a la nación, mientras que aquellas naciones que debe trabajar para arrancárselo a los españoles desarrollan las fuentes de la riqueza y se enriquecen realmente” (Marx 1971, 160). La explicación estaría en el sistema feudal y de hidalguía de España que expresaban una cultura de desprecio al trabajo y a la producción, y ese es el mismo argumento que utiliza Arturo Uslar Pietri para explicar la importancia de los factores culturales que venían de Castilla y donde existía “*el más profundo menosprecio por el trabajo...era deshonesto, era ocupación de plebeyos, de pecheros como decían los antiguos señores castellanos... los hidalgos, la gente de clase...distinguida, no podía trabajar; era una descalificación, era una cosa tan vergonzosa como si se les comprobara un delito o una falsificación*” (1986, 140).

Aunque con una orientación ideológica muy diferente a la de Harrison o Uslar Pietri, el marxista peruano Juan Carlos Mariátegui, sostuvo con anterioridad lo mismo que afirman Harrison y Uslar Pietri, y procede a explicar el atraso del Perú escribiendo: “El español no tenía las condiciones de colonización del anglosajón. La creación de los Estados Unidos se presenta como la obra del *pioneer*... Los conquistadores eran una estirpe heroica, los colonizadores, no. Se sentían señores, no se sentían *pioneers*” (Mariátegui 2007, 48). Y más adelante continua: “*Los Estados Unidos, son la obra del pioneer, el puritano y el judío, espíritus poseídos de una poderosa voluntad de potencia y orientados además hacia fines utilitarios y prácticos. En el Perú se estableció, en cambio, una raza que en su propio suelo no pudo ser más que una raza indolente y soñadora, pésimamente dotada para las empresas del industrialismo y del capitalismo.*” (Mariátegui 2007, 92)

Harrison utiliza un argumento económico para hacer la comparación de los distintos procesos históricos que ocurrieron entre Costa Rica y Nicaragua, y sostiene que como en Costa Rica no había ni oro ni abundante mano de obra indígena que someter para obligarlos

al trabajo, los colonizadores debieron apañárselas para sobrevivir por su propia cuenta y eso hizo que su proceso histórico fuese muy parecido al vivido en las colonias inglesas del norte de Estados Unidos, y así establece una diferencia con la vecina Nicaragua quien en su criterio pertenece al “*mainstream of Hispanic-American culture, while Costa Rica’s special circumstances...led to significant modifications of that culture*” (Harrison 1985, 54).

Ahora bien ¿en qué consisten es patrones culturales diferenciales? Harrison (1985,165) dice que son “*anti-progress, anti-entrepreneurial, and at last among the elite, anti-work*”.

Uno puede pensar que la diferencia se encuentra entre dos racionalidades: la satisfactoria y consumista que transmitía la cultura católica hispánica y la optimizadora y productiva que fomentaba la cultura protestante inglesa, y que esa herencia cultural lo que ha continuado como legado para explicar las formas del amor al dinero y la empresa en América Latina.

La racionalidad económica y las ciencias sociales en Venezuela

La interpretación del comportamiento económico y su impacto en el desarrollo, la pobreza y la riqueza en la sociedad ha tenido muy variados aportes desde las ciencias sociales en Venezuela, las cuales han buscado la explicación de la supuesta flojera, el conformismo o la falta de confianza en sus capacidades para alcanzar el progreso. Son teorías e investigaciones que apuntan argumentos tales como las motivaciones inadecuadas de los individuos, sus dificultades para diferir la recompensa, sus pocas expectativas de control del destino, la carencia de aspiraciones o la resistencia a la modernidad. Han sido interpretaciones psicosociales que, en la diversidad de sus análisis, consideran la relevancia de la cultura para interpretar las racionalidades presentes en el amor o desamor al dinero.

La ausencia de motivación al logro.

Una de las primeras interpretaciones que se utilizó para entender las limitaciones y potencialidades del desarrollo económico en Venezuela fue la teoría de McClelland sobre la motivación al logro. McClelland (1961) desarrolló su teorización a partir del análisis de las narrativas presentes en los textos escolares de distintos países. Su teorización sostiene que existían tres motivaciones principales en el comportamiento humano y que el denominó motivación al logro (*achievement* en el original en inglés); la motivación al poder y la motivación a la afiliación o la motivación a estar adherido emocionalmente a su grupo social. Afirmaba que el crecimiento económico de un país se basa en la motivación al logro de sus individuos, y que las personas con mayor motivación al logro se inclinaban a emprender negocios.

A comienzos de los años setenta se realizó en Venezuela un estudio bajo su dirección que revisó los cuentos folclóricos o relatos en Venezuela y encontró que eran similares a los de las naciones que tenían un crecimiento económico *más lento* (McClelland *et al*, s/f, 86). *En la comparación de los hallazgos de McClelland (1961) y los de Venezuela, se observó que en la motivación al logro la media internacional era de 2.00, mientras en Venezuela había sido de 0.36. Por el contrario, la media para la motivación por el poder en*

Venezuela había sido de 2.04, mientras que a nivel internacional era de 0.96. Por lo cual los investigadores concluyen que (McClelland et al, s/f, 91-92).

Esta teorización es luego retomada en la década siguiente por el Laboratorio de Psicología de la Universidad de los Andes que, bajo la dirección de O. Romero García, realiza investigaciones con estudiantes y obreros y empleados de empresas privadas o públicas, como las del petróleo, y concluye que “La gente no es criada ni educada con una orientación hacia el logro personal. Al contrario, se le trasmite más bien la idea de que deben conformarse con poco, que hay que ser humildes; que la ambición es mala o pecaminosa, que la riqueza evita la conquista del cielo” (Romero García 1986, 67). Una persona con orientación al logro sostiene, experimentará con los resultados “*la satisfacción intrínseca del éxito y disfrutará la satisfacción extrínseca del dinero*” (Romero García 1986, 34).

Uno pudiera inferir que la baja motivación del logro está asociada a una racionalidad satisfactoria, mientras que la alta motivación al logro es compatible con la idea de la racionalidad maximizadora u optimizadora pues implica la existencia de una alta ambición y sería esa ambición personal lo que produce el impulso económico. Aunque esta comparación de las racionalidades no se trabaja en estas investigaciones, quizá porque se da por sentada la tesis del *homo oeconomicus* maximizador, el sustento de la teorización de McClelland sobre el desarrollo económico es un modelo de comportamiento maximizador que se funda en la ambición de riqueza, y quizá los traductores lo entendieron así, pues el título de su libro *The Achieving Society* lo tradujeron al español como “La Sociedad Ambiciosa” (McClelland, 1967).

La externalidad como conducta

Quizá la teorización que mayor difusión y aceptación ha sido la del locus de control desarrollada por el psicólogo J. Rotter (1966) en los años sesenta para explicar la manera como diferentes individuos podían interpretar el refuerzo que recibían por su actuación y que él llamó como las expectativas generales que tienen las personas sobre el control de su destino y que estableció en dos modalidades: un control interno, por medio del cual las personas pensaban que lo les sucedía era el resultado de su propia acción; y un control externo, en el cual las personas pensaban que los que les ocurría en la vida era el resultado de la acción de fuerzas que se le escapaban a su control, tales como la suerte, el azar o la voluntad de Dios.

La externalidad, sostiene esta teorización, lleva a una falta de interés con respecto a la realidad e impide que se puedan encontrar los medios para transformarla, pues entiende el mundo exterior como un mundo difícil, complejo y sobre el cual no es posible influir, ni en lo personal ni en lo colectivo, como el destino político del país (Montero , 31-32).

Una versión más completa del locus de control fue desarrollada años más tarde por H. Levenson (1981) quien agregó al constructo una tercera dimensión que llamo los otros poderosos (*powerfull others*) y que permitía incorporar un cierto sentido de la realidad social, pues afirma que nunca logramos tener el control total sobre todas las variables ya que hay otras fuerzas sociales que intervienen. En su constructo, no es igual quien piensa que no puede alcanzar una meta porque el lograrla depende del azar, a quien cree que el obstáculo para alcanzarlo estriba en que hay otras condiciones objetivas o actores sociales que se lo impiden.

En un estudio sobre la posibilidad de prevención de la transmisión de la enfermedad

de Chagas en la población campesina en zonas del piedemonte venezolano con presencia del insecto vector, utilizamos esta teorización y pudimos demostrar estadísticamente que en los hogares donde el jefe de familia tenía un locus de control externo sus viviendas eran susceptibles de la transmisión de la enfermedad, mientras que quienes tenían un control interno habían mejorado su vivienda de un modo tal que se impedía la colonización de la casa por el insecto y la ocurrencia de la enfermedad (Briceño-León, 1990).

Esa misma teorización del locus de control fue utilizada en el estudio sobre la pobreza que llevó a cabo la Universidad Católica Andrés Bello donde se buscaba comprender la relación entre la cultura y la producción, entre la cultura y el desarrollo económico y social (Ugalde, 2004). En el estudio se toman las dos categorías individuales básicas de Rotter, control interno o control externo, y se le agrega, sin explicitarlo, la dimensión social de los otros poderosos de Levenson (1981) y se crean cuatro categorías, dos de tipo puro o básicas: los internos, quienes atribuyen las posibilidades de control al propio individuo; y los externos, quienes lo hacen a los factores extrasociales como serían la suerte o el azar. Estas categorías luego se subdividen para incorporar las condiciones sociales objetivas, dando como resultado una primera en la cual se mantiene el control interno, pero ligado al trabajo conjunto del individuo con su grupo o con la organización social de su pertenencia (que los califican como interdependientes). Y otra, la segunda, en la cual la posibilidad de control del destino depende de factores o actores sociales ajenos al individuo mismo (llamados dependientes). Cuando se agregan los datos resultantes de la encuesta nacional (n=13698) se tiene que el 41,6% de los respondientes se clasificaron como internos y el 58,4% como de locus de control externo. En las respuestas sobre la pregunta “Haga lo que haga, solo los ricos pueden controlar el destino del país” se encontró que un 74% de los externos interdependientes estaba de acuerdo con la afirmación, mientras que sólo un 45% de los internos dependientes expresaba lo mismo (Ugalde et al, 2004, 83-84).

Es interesante que A. Krueger en su artículo *Political economy of the rent-seeking society* sostiene que la forma de organizar la actividad económica en el rentismo petrolero lleva a la percepción externa de la distribución de la riqueza, pues afirma que “*income distribution is viewed as the outcome of a lottery*” (Krueger 1974, 302)

Ahora bien, cómo se puede interpretar los tipos de racionalidad que se pueden encontrar en los tipos de locus de control, una hipótesis que consideramos plausible es que los individuos con control interno pudieran ser tanto satisfacedores como maximizadores, pues, aunque ambos están dispuestos a alcanzar sus metas, la diferencia estribaría en el tipo de metas que se planteen tanto uno como el otro y cuando cada quien considere que es *good enough*. De manera diferente, los individuos que tengan control externo tenderán a ser satisfacedores, pues tenderán a conformarse con lo que obtengan o crean que pueden alcanzar, pues piensan que no tienen manera de superar los obstáculos que le imponga ese mundo difícil e impredecible.

La poquedad de aspiraciones

Otras formas de interpretar el comportamiento social que no se adecua al modelo del *homo oeconomicus* optimizador son las teorías de las escasas aspiraciones de las personas que argumentan que la poquedad de apetencias las lleva a plantearse unas metas que no impulsan el crecimiento económico o les impiden diferir el placer o la utilidad presente para obtener una mejor utilidad futura, con lo cual no pueden acumular conocimientos o riquezas.

En los estudios realizados por J.M. Salazar en los años sesenta con estudiantes universitarios sobre los estereotipos de nacionalidades, encontró entre otros rasgos que a los venezolanos se les caracterizaba como flojos (55%) y generosos (45%), mientras que a los italianos se les catalogaba como trabajadores (73%) y avaros (33%) y a los norteamericanos como prácticos (63%) y ambiciosos (34%) (Salazar, 1970). Esa autopercepción de los venezolanos se reafirma en un estudio posterior que reporta los datos de los años 1982 y 1986 donde se observó que en todos los estratos sociales existía un alto porcentaje que afirmaba que los venezolanos eran hospitalarios y siempre tendían una mano, pero que, al mismo tiempo, no eran ahorrativos, preferían divertirse y no hacían nada para mejorar su trabajo o su vida (Salazar, 1988).

Una de las explicaciones del comportamiento satisfactor puede ser su vinculación con la teoría incapacidad para diferir la recompensa (Buczny, 2020). En un estudio experimental que realizó O. Romero García con niños sectores de bajos ingresos y de ingresos medios que cursaban tercero y cuarto grado de primaria en las escuelas públicas y privadas de Mérida, se les ofreció a los niños como recompensa de la actividad un chocolate pequeño de inmediato o un chocolate grande después. El estudio encontró que alrededor del 60% de los niños prefirió el chocolate ahora, no diferió la recompensa, y no hubo diferencias significativas entre los sectores sociales estudiados (Romero García, 1986, 60)

En una perspectiva diferente J. Abouhamad se dedicó a estudiar las aspiraciones de los venezolanos para comprender su deseo de mejorar socialmente y su percepción de las posibilidades o dificultades para alcanzarlas. Realizó estudios a profundidad con historias de vida, los cuales procuró interpretar primero desde la sociología y luego desde una perspectiva psicoanalítica. Conversó con un artesano que trabaja como obrero y vivía en el cuarto de una pensión: él planificaba semanalmente sus gastos, meticulosamente, pues quería ahorrar para poder montar su negocio propio, pues pensaba que de ese modo podía ganar más y hacerse una casa para sí y para sus hijos. “Lo más importante del dinero para el hombre es que si la persona sabe manejarlo éste le representa la mitad de la felicidad” (Abouhamad 1970, 240). Luego, una mujer de clase media ama de casa y dedicada al hogar quien afirmó que lo “más importante que el dinero puede proporcionar es bienestar, pues teniendo dinero se tiene todo”. Ella quería “pertenecer a la clase alta, pero solo lo lograría con mucho dinero, aunque -agregaba- no creo que eso basta, ya que es una clase muy rancia, donde no se acepta a todo el mundo. No hago nada por lograrlo. Deseo que mis hijos pertenezcan a la clase alta porque vivirían mejor y serían más felices, pero no lo creo posible” (Abouhamad 1970, 282). Un empresario le contó que comenzó a trabajar a los dieciséis años en la empresa donde para ese momento era el jefe luego de 27 años de servicio. Era dueño, además, de otras compañías de producción y comercios de víveres y ferretería que le proporcionaban un alto ingreso, que sólo pudo expresarlo en una cifra anual, pues no podía diferenciarla por meses. “Estoy conforme con lo que gano, no puedo quejarme. Esto ha llegado por etapas progresivamente y uno ni siquiera se percata de cuando llega al tope. Lo he logrado viviendo como vivo. Considero que lo más importante que el dinero puede brindar a la persona es el bienestar” (Abouhamad 1970, 301). En los casos estudiados por Abouhamad hay una valoración del dinero, en sus aspiraciones esta la ambición de y hay ambición de riqueza, pero se diferencian en su creencia de poder alcanzarlos o en su capacidad de poder identificar los medios para lograrlos.

No diferir la recompensa puede ser un comportamiento satisfactor que calificaría como racional en situaciones de incertidumbre sobre el futuro o de la incapacidad de poder calcular la factibilidad de una recompensa mejor.

La ausencia de una cultura productiva moderna

Entre los años 1997 y 1998 la Universidad Católica Andrés Bello llevó a cabo un amplio estudio sobre las formas culturales y la producción económica y la pobreza. El estudio abarcó a todos los sectores de la sociedad y no exclusivamente a los empresarios o actores económicos directos, sino a políticos, amas de casa, trabajadores, estudiantes. La investigación, que utilizó una encuesta por muestreo aplicada en más de trece mil hogares. Tenía como objetivo conocer los valores productivos, la confianza de las personas en el logro de sus metas, la valoración de los bienes materiales y el papel que el trabajo y la disciplina juegan en la actividad económica. La hipótesis central era que hay “valoraciones productivas prácticas e instituciones que refuerzan la pobreza y otras contrapuestas que ayudan a superarla”, y que implican “un profundo cambio cultural en relación con el hecho productivo” (Ugalde 2004,13).

Aunque los investigadores dejan muy claro desde el inicio que rechazan el “determinismo cultural” en las explicaciones por estar llenos de etnocentrismo, el estudio se centra en los valores y patrones de comportamiento de las personas pues *“una sociedad que legitima el éxito material debe incorporar las creencias que faciliten la consecución de ese objetivo...porque son cierto tipo de creencias las que facilitan la satisfacción de las aspiraciones individuales y grupales...y son las que normalmente calificamos como modernas”* (España 2004, 32).

Para llegar a sus conclusiones el estudio utilizó la herramienta de la escala de locus de control de Rotter (1966), las *pattern-variables* formuladas por T. Parsons y E. Shils (2001) en su teoría de la acción social y el grado de confianza en los demás como una forma de capital social. Los resultados simplificados mostraron una sociedad dividida en la cual las actitudes “modernas” la tenía el 36,36% de la población y las actitudes “no-modernas” las expresaba el 63,64%. Es decir, que, de cada diez venezolanos, sólo cuatro tenía actitudes modernas. Cuando estos datos se observan por estrato social se encuentra un gradiente que va del sector más pobre (E) con las menores actitudes modernas (32,27%) al sector más rico (A) con las mayores actitudes modernas (49,64). Lo particular de estos datos es que, en los individuos de la elite económica del país, en el sector de mayores ingresos, la mitad (50,36%) tenían actitudes no-modernas (España, 2004, 43).

No es evidente la significación que tiene en el estudio la categoría clave de “moderna cultura productiva”, pero uno puede inferir que se trata de una orientación capitalista a la producción y no sólo al consumo rentista precapitalista o petrolero. Ugalde se refiere explícitamente a la “ausencia de una mentalidad capitalista burguesa” en los productores agrícolas que no economizan para mejorar el cultivo, sino los destinan al consumo, lo que contrasta con “el surgimiento de sectores de alta inversión y plenamente innovadores” (Ugalde 2004, 18). Por lo cual podemos inferir que la mentalidad capitalista burguesa se refiere a una racionalidad maximizadora, pues es así como históricamente ha sido interpretada esta referencia, y que entonces en la diferencia entre lo no-moderno y lo moderno estamos en presencia de un debate entre una cultura, una racionalidad satisfactoria y otra optimizadora.

La cultura económica y el amor al dinero

En sus borradores de 1857, K. Marx escribió que *“la moderna sociedad burguesa*

es algo dado tanto en la realidad como en la mente” (Marx 1971, 27). ¿Qué significado podemos darle a la expresión que la sociedad burguesa esté en la mente? ¿Se refiere al amor al dinero que se impulsa como aspiración y valor en la sociedad y que se convierte en una racionalidad que podemos llamar maximizadora y que según el propio Marx es lo que impulsa la transformación continua de las fuerzas productivas?

Lo que sí resulta evidente en muchos autores es la relevancia que tienen los factores “no-económicos” en el desarrollo económico. Ese es el caso de G. Myrdal quien en su voluminoso texto sobre el Drama de Asia destaca el papel que tienen los valores religiosos o nacionalistas de esas sociedades en la modernización de sus economías, pues la sociedad tradicional es más estática, mientras que la moderna es dinámica e intervencionista; que Asia es más espiritual mientras occidente es materialista. Myrdal critica la aplicación de los conceptos occidentales en el contexto de Asia, pero utiliza continuamente la idea de racionalidad o racionalización. Afirma que *“as rationality is the first among the modernization ideals”* está directamente ligada a la planificación y la relación de medios con fines, y allí las valoraciones tradicionales que sancionan los modos de vivir, actitudes e instituciones, tienen fundamental relevancia pues *“This sanction -irrational or a-rational, that is, outside the sphere of rationality — is what gives the traditional valuations their strength to act often as inhibitions and obstacles to planning for development”* (Myrdal 1968, 118). Y redondea el argumento afirmando *“The main practical problem from the point of view of the modernization ideals that are the value premises of this study is whether and how this complex of emotions can be controlled in the interests of national consolidation, rationalism, planning and coordination of national policies for development”* (Myrdal 1968, 121-122).

Es posible asumir que en Myrdal la racionalidad no es solo en el sentido weberiano la adecuada relación entre medios y fines, sino que puede implicar la exigencia de una perspectiva maximizadora que implique el esfuerzo adicional o la ruptura con mecanismos de control social que impiden la acumulación productiva.

En el estudio de T. Cochran sobre los factores culturales que afectan el crecimiento económico, hace una comparación con los Estados Unidos y establece algunas características de comportamiento singulares de América Latina que pueden dar unas pistas sobre lo que se pretende ofrecer como explicación cultural. Cochran afirma que los actores económicos en América Latina *“Sacrifices rigorous economically direct effort, or profit maximization, to family interest”* y también *“places social and personal emotional interest ahead of business obligations”* (Cochran 1960, 529). Uno pudiera pensar que lo que se resalta es una racionalidad satisfacedora que privilegia el bienestar individual o familiar antes que la racionalidad optimizadora del *“profit maximization”*. El papel disruptivo de ese factor cultural está en la ruptura de las prioridades de jerarquía establecidas como metas individuales que se presupone se deben adaptar al comportamiento económico racional como sinónimo de maximización.

Podemos arriesgar la tesis que los rasgos culturales esbozados por Cochran son ese complejo de emociones que Myrdal sostiene se deben controlar para poder alcanzar la racionalidad de los actores y las políticas del desarrollo. Si es así, estamos entonces ante una contradicción entre por un lado las preferencias por la familia y las emociones personales -que sería la racionalidad satisfacedora- y las preferencias por el negocio y la maximización de la ganancia, es decir, la racionalidad optimizadora, por el otro.

En ese esquema el conflicto se reduce a la existencia o no de un amor extremo al dinero

que lleva a buscar una maximización de la ganancia por encima de las relaciones sociales y la familia. Pero pensamos que el problema no se termina allí. En una investigación realizada en las comunidades indígenas de Guatemala, el antropólogo americano S. Tax se dedicó a estudiar la economía de la población de Panajachel y encontró que contrario a las interpretaciones dadas previamente, en estas poblaciones existía un alto amor al dinero, un importante deseo de lucro y unas variadas y triunfantes iniciativas de producción y comercio que llevaban a unos individuos de la comunidad a ser económicamente exitosos y socialmente apreciados. *“Although money is that which everybody tries to get more of, it is not of highest value in the culture”*, y agrega *“the richest man in town is also the first principal (sic), and possibly the most highly respect person”* (Tax 1953, 12). Sin embargo, en esa economía, que Tax definió como de *Penny Capitalism*, había dificultades para la acumulación y la expansión de los negocios a una escala mayor. La explicación que encuentra el autor es que esas posiciones de prestigio eran muy demandantes desde el punto de vista económico, pues quien allí llegaba recibía honores, pero debía de financiar las actividades sociales y en particular las festividades de la comunidad, lo que le impedía acumular individualmente.

Algo similar plantea R. Carias en su libro sobre la antropología cultural del venezolano cuando afirma que en la sociedad venezolana *“La función del dinero está en el disfrute colectivo del mismo”*. De una manera menos estructurada que en la comunidad maya de Guatemala, el procedimiento es similar pues, aunque hay amor al dinero, hay también la obligación social de distribuir la riqueza entre amigos y familiares, ya que de allí se obtiene la utilidad, el placer de sentirse grande, hacer feliz a los demás y evitar ver el sufrimiento de un tercero. Aunque al final de repartir el dinero la persona quedé rápidamente sin fondos y se iguale a los demás, preferirá hacerlo pues *“El hombre no gasta solo, sino que convida y brinda. Hoy por ti mañana por mí”* (Carias 1982, 224)

En el impacto del comportamiento maximizador individual en la actividad económica, no sólo es relevante el empeño de lucro y el amor al dinero que le permita optimizar sus ganancias, ahorrar e invertir, como lo sostenía Sombart. Pues el individuo puede tener amor al dinero, pero no disponer desde el punto de vista individual de capacidades cognitivas que le permitan visualizar y calcular una inversión productiva de ese dinero y desde el punto de vista social, su capacidad para resistir a la presión social redistributiva y poder acumular, pues al hacerlo rompería con una regla social poderosa de reciprocidad social que le ofrece otro tipo de utilidad pues, como afirmaba Levi-Strauss, *“dar es una bendición mayor que recibir, puesto que ser capaz de dar es no estar uno mismo en la necesidad”* (Levi-Strauss 1998, 128).

Las condiciones económicas como ordenadores de la cultura

Juan Pablo Pérez Alfonzo, advertía al final de su vida, que *“Siempre el dinero fácil de la herencia o del juego corre el riesgo de perderse”* y continuaba para referirse al ingreso petrolero *“La riqueza no ganada fuerza (sic) al despilfarro al no obligar a la práctica y al entrenamiento en las propias actividades económicas de la colectividad”* (1976, 288).

Los factores culturales pueden entenderse como variable independiente, como causa primera que tienen un origen propio, pues provienen de un pasado remoto o de la tradición; o pueden, al contrario, interpretarse como una variable dependiente de las circunstancias materiales del presente, ante las cuales los actores económicos se acoplan, se adaptan y

hacen sus escogencias para responder a esa realidad. Y que luego, por la persistencia de las condiciones y la fuerza de costumbre creada, se convierte en patrón cultural.

En Venezuela el origen del despilfarro, la flojera, la pereza, el facilismo, la poquedad de aspiraciones o el pajarobravismo ha sido atribuido a la dinámica social creada por el negocio petrolero y el comportamiento rentista de los actores, sea como pasividad receptiva o sea como búsqueda activa en un *rent-seeking behavior*.

Detrás de todas las explicaciones teóricas antes expuestas de las ciencias sociales en Venezuela podemos encontrar una referencia al ineludible impacto que ese “accidente geológico”, como lo llamó Uslar Pietri (1986), que permitió la exploración, explotación y exportación del petróleo, tuvo en la creación de una “riqueza fácil” que actuó a su vez como transformadora de la sociedad venezolana durante el siglo XX. Algunas de esas transformaciones fueron el resultado de una propuesta política o de una acción intencional de los actores; otras han sido el resultado de efectos no buscados o a veces hasta indeseados por lo actores, es decir, han sido los efectos perversos del ingreso petrolero (Briceño-León, 1991).

Para interpretar resumidamente cuales pueden haber sido esos efectos en la cultura y el comportamiento de los actores en la sociedad se ha recurrido al concepto de la desesperanza aprendida formulado por M. Seligman en su libro *Helplessness* (1975). Aunque el origen del concepto estuvo vinculado con los experimentos con perros, luego tuvo gran impacto social al mostrar que los sucesivos fracasos en los intentos de una persona por superar unas barreras o lograr unas metas, conducían a la desesperanza, a creer que no podía evitar ese estímulo negativo que sucesivamente había tenido. La desesperanza tenía un origen social real, pero al aprenderse se convertía entonces en un patrón subjetivo de actuación hacia el futuro que le impedía juzgar las condiciones verdaderas de la realidad y lo llevaba a no tomar iniciativas nuevas, sino a repetir el comportamiento desesperanzado que había aprendido.

La teorización establece una relación de los medios y el esfuerzo empleado por el actor con el propósito de alcanzar sus fines y el resultado que ha obtenido, se concentra por lo tanto en la ineficacia o eficacia de la acción en relación con el logro o recompensa recibida. Es el caso de un pequeño empresario que se esfuerza por iniciar un negocio y que fracasa sucesivamente en su intento hasta que concluye desesperanzado que es imposible tener éxito económico, o del pobre que se ha esforzado por mejorar y salir de la pobreza y, de tantos fracasos, piensa desesperanzado que no es posible salir de la pobreza.

El modelo antes descrito es el más común y el que ha tenido una utilización más amplia para explicar la cultura de la pobreza y para condenar sea las estructuras económicas tradicionales, sea el neoliberalismo, por no permitir la movilidad social. Sin embargo, hay otra forma de entender la relación entre el esfuerzo y el logro en la cual se invierte la situación y el actor económico obtiene el logro sin haber realizado el esfuerzo. Imaginemos que ese pequeño empresario recibe un préstamo-regalo del gobierno que le permite establecerse y luego con sus influencias evita los competidores y recibe generosos contratos de los gobiernos locales. O imaginemos al pobre que recibe una casa de regalo del gobierno y tiene un empleo donde simula que trabaja y goza de innumerables beneficios y unos ingresos que no se corresponden con su productividad o su aporte a la sociedad. Esos individuos obtuvieron una recompensa sin haber realizado esfuerzo alguno. Son esas las situaciones que están detrás de las afirmaciones de Pérez Alfonso o los reclamos de Uslar Pietri.

El modelo de comportamiento esfuerzo/no-logro y el modelo no-esfuerzo-logro rompen ambos con la adecuada de relación de medios fines que presume el comportamiento racional, tanto en el sentido weberiano, como en el esquema que desarrolló R.K. Merton (1975), y produce una deformación en el modelo prescriptivo de la sociedad que afirma que con el trabajo y el esfuerzo se alcanza el éxito económico y la riqueza. En el modelo no-esfuerzo-logro la riqueza o el éxito económico derivan de factores no-económicos, sino de su capacidad para apropiarse de una porción de la renta vinculados a su *rent-seeking behavior*.

La renta petrolera ofreció prosperidad a la sociedad, ayudo a la inclusión social e impulsó una movilidad social colectiva ascendente y con todo ello fomentó el bienestar y el comportamiento satisfactor, pero no impulso la producción ni valorizó el esfuerzo individual, ni tampoco la creencia en la autoeficacia que es necesaria para lograr las ambiciosas metas que demanda una racionalidad optimizadora no rentista.

El comportamiento racional satisfactor

“Neoclassical economics assumes that people maximize utility, but postulates nothing about what utility is.” Escribió Simon en un trabajo presentado en la 105 Conferencia anual de la Asociación Americana de Economistas, y luego agregaba *“In actual applications of utility theory to concrete economic behavior, utility is commonly neither left unspecified nor equated with fitness. Most often, it is equated with income or wealth or (for the firm) profit; maximizing utility is identified with maximizing economic reward. That economic actors desire only economic gain is a far stronger assumption than that they maximize utility. It is also empirically false.”* (Simon, 1993, 158).

Y a partir de allí adelanta su argumento de la racionalidad limitada o *bounded rationality*, el cual considera que *“That is far more veridical than the neoclassical theory* (Simon 1992, 41). La racionalidad limitada se basa en la incapacidad humana para incorporar e interpretar todas las variables necesarias para alcanzar una óptima decisión, y por lo tanto su acción es racional pero restringida, pues se basa en las limitadas informaciones que disponga y en su capacidad para procesarlas, y no en la completitud de todas las evidencias posibles. *“Human beings (and other creatures) do not behave optimally for their fitness, because they are wholly incapable of acquiring the knowledge and making the calculations that would support optimization. They do not know all of the alternatives that are available for action, they have only incomplete and uncertain knowledge about the environmental variables, present and future, that will determine the consequences of their choices, and they would be unable to make the computations required for optimal choice even if they had perfect knowledge. I will not make the argument here for bounded rationality, for it is widely accepted today. I will simply take it as an axiom: Human beings are capable only of very approximate and bounded rationality (sic)”* (Simon 1993, 157).

Los esfuerzos por clarificar o completar los conceptos de Simon han sido muy variados, D.M. Kreps en un libro homenaje a H. Simon nos ofrece una definición corta de lo que a su entender es la racionalidad limitada y afirma que es un *“behavior that is intendedly rational but limited so”*. En el concepto hay dos partes, por un lado, que el actor procura ser racional, es decir busca de manera intencional alcanzar sus metas, y en la segunda parte se afirma que esa acción está limitada. EL origen de esos límites es variados,

unos son de orden individual que Simon destacó mucho desde el inicio de su carrera y se refieren a la incapacidad de la mente humana de procesar las informaciones necesarias. Pero hay otras limitaciones, una es la existencia de otras motivaciones en la acción y que Simon destaca como el altruismo, la lealtad a las organizaciones, pero hay otras como las normas sociales o las aspiraciones que cada individuo pueda tener y que Krepps considera que los *“colleagues in the other social sciences have perhaps a better sense of where and how the limits come in, and how those limits play out operationally”* (Krepps, 2004, 139).

El análisis del comportamiento racional se mueve entonces entre dos componentes, por un lado, las aspiraciones del actor económico y por el otro lado el contexto social en el cual se encuentra al momento de tomar sus decisiones. La acción es el resultado del balance entre los dos componentes, el subjetivo del nivel de aspiraciones y el objetivo que es la interpretación de las posibilidades y límites que tiene de alcanzarlos. La decisión se toma con un propósito racional, es *intendedly rational*, pero no tiene que ser maximizadora, sino que regularmente es satisfactoria.

La satisfacción se refiere a la escogencia de una alternativa que cubra o exceda las aspiraciones del actor económico, pero que no tiene que ser necesariamente la única que se pueda escoger ni tampoco que deba ser la mejor. *“Satisficing, escribe Cowen refers to the idea that individual do not seek the best outcome but rather stop once they found an outcome that is “good enough”.* Por lo tanto, la escogencia racional es *“pick up the best solution available after some finite period of time”*. (Cowen 2004,230)

La racionalidad satisfactoria se mueve entre las aspiraciones y las oportunidades y la escogencia se hace cuando hay una opción que se estima es “suficientemente buena” y por lo tanto se deja de buscar otras opciones, y el actor se detiene en su búsqueda y aplica la llamada *Stop rule* que significa *“stop searching as soon as you have found an alternative that meets your aspiration level* (Simon, 1978), pues no hacerlo implica un incremento de los costos. La escogencia satisfactoria es también *cost-saving*.

La propuesta que exige la maximización como el único comportamiento racional ignora al actor pues no toma en cuenta sus aspiraciones, ni tampoco las expectativas que tenga de poder alcanzarlas y que son el resultado de su experiencia individual y colectiva. Es cierto, dice Simon, que los seres humanos *“use they wits to gain what they want, but Adam Smith makes no claims that they optimize or maximize, and he recognizes the variety of human desires without crowding all of the desires into a common utility function”* (Simon 2000, 27) Por eso en otro texto Simon defiende que la decisión satisfactoria *“It is a realistic substitute for utility maximization”* (Simon 1997, 271).

La racionalidad de la opción satisfactoria

Para justificar la validez de la racionalidad satisfactoria Baumol (2004) pone el ejemplo de una persona que va a comprar una pluma fuente en una tienda por departamentos y se encuentra que hay 100 modelos. Como asume que no puede (o no le permiten) probar todas, selecciona 12 y las prueba. Considera que hay cinco que no son buenas y siete que son satisfactorias, y a partir de allí escoge una entre las siete, a sabiendas que pueden hipotéticamente existir mejores, pero no hace el esfuerzo por buscarla, pues está satisfecho.

Baumol sostiene que paradójicamente la optimización no constituye el *“optimal approach to decision making”* por tres razones. Primero, dice, que en la búsqueda de

la optimización se puede cambiar el diablo que conocemos por el que no conocemos. Lo segundo es que en la optimización se pueden tener costos de transacción que no existen o son menores con la satisfacción y finalmente, tercero, que la información disponible puede ser tan limitada que la comparación pierde sentido (Baumol 2004, 61 y ss).

La dificultad que observa A. Sen para el estudio de la elección racional ha sido por un lado que *“The discussion of “satisficing versus maximizing” has been somewhat deflected by the tendency to identify maximization with optimization”* (Sen 1997, 768) . y por el otro que se ha interpretado la tesis de la satisfacción de Simon como contraria a la maximización. Sen sostiene que un empresario puede estar dispuesto a llegar a un acuerdo que le dé una importante ganancia sin que tenga que ser la máxima ganancia posible. Coloca el ejemplo por el cual ese empresario puede considerar que ganar \$ 1 millón o \$ 1,01 millones es un buen negocio, pues ambos son buenos resultados, pero no por ello quiere decir que los considere *“equally good”*, sino que está dispuesto a aceptar cualquier de los dos. *“Thus interpreted, satisficing corresponds entirely to maximizing behavior. And yet it does not correspond to optimization (either of the welfare function, or of a goal function, or of course of profits)”*. Por eso, *“Simon’s cogent reasons for “satisficing” need not be seen as anti-maximization arguments”*. Pues la satisfacción puede ser una forma de maximización en esas circunstancias cognitivas o de cálculo posible, e incluso llega a preguntarse Sen, hasta si sería plausible considerar ese comportamiento “como si” fuese una forma de optimización (Sen 1997, 769).

En el ejemplo ofrecido por Sen, la decisión de aceptar una opción “subóptima” por parte del empresario es racional, pues considera que la diferencia entre lo que satisface y lo que es óptimo no es relevante y la diferencia entre encontrar tomar una decisión que es *“good enough”* y la de buscar una *“better one”* pueden implicar unos costos en tiempo y recursos que mejor se pueden invertir en otros fines (Byron 2004b). Por lo tanto, el satisfactor puede ser un maximizador en relación con sus circunstancias y sus propias aspiraciones.

La optimización como supererogación

Sin embargo, una parte importante de la tradición en la teoría económica asume que el comportamiento racional debe ser maximizador y que por lo tanto se debería buscar la *“mejor”* opción para la toma de decisiones y el consecuente comportamiento, pues, de no ser así, se es conformista o peor aún flojo o perezoso, pues como en la historia del pescador, no siguió faenando durante una segunda jornada.

En su clásico libro sobre el utilitarismo, J.S. Mills escribió que *“Utility, or the greatest Happiness principle, holds that actions are right in proportion as they tend to promote happiness, wrong as they tend to promote the reverser of happiness. By happiness is intended pleasure, and the absence of pain; by unhappiness, pain and the privation of pleasure”* (Mills, 2001, 7-8). Pero Mills nunca sostuvo que se debía buscar la máxima utilidad o felicidad. La noción fue incorporada luego en la teoría económica para describir un tipo particular de comportamiento que buscaba ir más allá de la satisfacción de las necesidades humanas.

Es ese el reclamo que hace Weber cuando afirma que el “hombre natural” no busca la acumulación de la riqueza, sino la felicidad, o el de Sombart cuando sostiene que el “hombre capitalista desarraiga al hombre natural” al lanzarlo a sed insaciable de lucro,

o que reitera Parsons cuando destaca la separación entre el hedonismo y el utilitarismo, pues, desde el punto de vista hedonista, es completamente irracional la obligación de ganar más y más dinero y evitar el disfrute de la vida.

Sin embargo, esos comportamientos han existido y existen en la realidad y la manera como lo interpreta la filosofía moral es como una supererogación en la acción humana en la cual se responde por encima de lo que es requerido, en este caso la satisfacción de las necesidades humanas. Hay supererogación cuando se excede algún umbral y en particular el umbral de lo que típicamente se considera como deber moral. Las supererogaciones existen y son los comportamientos singulares que se atribuyen a los héroes o a los santos, que representan acciones extraordinarias en la vida, y que pudiéramos extenderlo a la actuación de algunos empresarios o capitanes de industria, exitosos o no, quienes invierten en la creación de la empresa o en la maximización de las ganancias un esfuerzo extraordinario y una dedicación excepcional que los hace optimizadores. Pero al común de la gente no se le exige ser santo ni héroe, ni la racionalidad implica escoger siempre lo mejor de cualquier cosa, sino lo que se considera que es bueno para uno mismo. *“Practical individual rationality involves seeking and doing what is overall best for oneself. Now defenders of maximizing individual rationality make or defend an additional assumption to the effect that what is best for one is what involves obtaining the most of some good or weighted set of goods”* (Slote 2004, 18).

La racionalidad satisfacedora como frónesis

Las preferencias que puede seleccionar un individuo son el resultado de una relación entre las restricciones internas y externas (Simon 1955, 101), entre las aspiraciones individuales y el análisis del contexto, que permite elaborar y crearse expectativas de éxito en la acción. En una sociedad las repetidas restricciones externas conducen a los individuos a unas conclusiones internas que los llevan a establecer ciertas sabidurías prácticas, algo prefabricadas o si que prefiere *prêt-à-porter*, que sirven para que el actor pueda resolver problemas y enfrentar dilemas sin tener que echar mano de teorías ni de sofisticados cálculos. La teoría sociológica ha intentado capturar esa relación entre lo exterior y lo interior a partir del concepto de *hábitus* desarrollado por Bourdieu para referirse a un procedimiento por medio del cual, en palabras del propio Bourdieu, se “interioriza la exterioridad” y se crea un producto cultural que permite abordar y resolver los dilemas de la acción social. *“L’habitus est la médiation universalisante qui fait que les pratiques sans raison explicite et sans intention signifiante d’un agent singulier sont néanmoins «sensées», «raisonnables» et objectivement orchestrées»* (Bourdieu 1972, 182). Y en ese sentido el *hábitus* es una sabiduría práctica que orienta la actuación del individuo, quien las emplea unas veces con plena conciencia, otras no, pero que tiene eficacia práctica pues es una “estructura estructurante” de la acción, es decir, no solo es reflejo del pasado, sino coacción hacia el futuro.

La idea de *hábitus* puede asemejarse a la idea de la *rule of thumbs* en tanto que sabiduría práctica. La diferencia estaría en que en la perspectiva de Bourdieu el *hábitus*, en tanto estructura estructurante, es compulsoria, mientras que la *rule of thumbs*, en tanto que regla inexacta pero útil, aunque socialmente aprendida, es opcional y por lo tanto fácilmente reproducible en un contexto de libertad individual.

Por ejemplo, en el caso del taxista que a cierta hora del día deja de trabajar, Cowen

(2004) interpreta que las razones pueden que ser ya alcanzó su nivel de aspiraciones, o que decide que va a buscar otro tipo de utilidad en el descanso familiar o el partido de fútbol, o que quiere evadir las angustias que le puede provocar el contexto y continuar trabajando de noche, pero todas ellas pueden ser consideradas racionales, por lo tanto decide aplicar la *rule of thumbs* o uno puede interpretarlas como un *hábitus* que lo lleva a no esforzarse demasiado.

En otro caso, en la interpretación del dilema planteado a los entrevistados de si prefiere sacrificarse ahora y disfrutar más después, o no sacrificarse y disfrutar menos pero ahora, se introduce una variable temporal que en la filosofía moral de Michel Weber es importante pues los *human beings... experience their lives from a variety of perspectives, most importantly from a variety of temporal perspectives* (Weber 2004,80), por lo tanto no es solo la diferencia entre la racionalidad satisfactora u optimizadora la que estaría en juego en las preferencias del actor, sino la manera que tiene ese actor de interpretar una escogencia, sea como un momento específico de la vida o sea como algo relevante para el conjunto total de la vida. Y por eso el filósofo contemporáneo Weber considera que se debe incorporar en la búsqueda del interés propio las licencias que de acuerdo con ese sentido del tiempo pueda darse el individuo. Ambos componentes son racionales, la búsqueda de maximizar y la posibilidad de no hacerlo pues “*rational permissions realizes an ideal of humanity, because it takes into account both the momentary perspective and the perspective of one’s whole life*” (Weber 2004, 99).

Otra forma de sabiduría práctica es la que se puede encontrar en la respuesta del pescador al trabajador social donde podemos encontrar las formas deontológicas o consecuencialista de la práctica de la filosofía moral. Para la deontología es moral actuar de acuerdo a lo que se considera de antemano correcto, mientras que en la orientación del consecuencialismo lo que guía un acto moral no son los principios, sino las sus consecuencias que provoca. De acuerdo con el trabajador social lo que es correcto y moral es la optimización de la ganancia del homo oeconomicus. Mientras que, desde la perspectiva del pescador, la orientación de la acción es la satisfacción de sus necesidades y la felicidad. La dificultad que observamos es que en la historia -y a veces en la vida- se intentar llegar a través de la perspectiva optimizadora a un resultado hedonista y eso no puede funcionar. La oferta futura de sentarse a descansar después de haber maximizado la ganancia y construido una empresa, no es atractiva ni práctica, y de allí la respuesta satisfactora y desde el presente del pescador: ¿Y que estoy haciendo ahora?

Conclusiones

1 La señora de la playa se equivocaba: la mayoría de los venezolanos sí tienen amor al dinero, pero es un amor con límites. Sólo un pequeño porcentaje de personas piensa que la riqueza es mala y ser rico es malo, la mayoría piensan que la riqueza es buena. Lo que sí es cierto es que son pocos los que quieren tenerla como meta en su vida, y todavía menos los que están dispuesto a esforzarse por alcanzarla, pues hacerlo implicaría un esfuerzo extraordinario, una superdedicación de esfuerzos y emociones que no están dispuestos a invertir para esa meta.

El amor al dinero puede conllevar tanto a un comportamiento optimizador como a otro satisfactor. La diferencia estriba en que uno detiene su amor en un punto que considera suficiente, y por lo tanto se da por satisfecho; y el otro continua con su amor

insaciable en la búsqueda de algo más de dinero, de ganancia, una búsqueda que nunca tendría un final, pues siempre habría algo más que usufructuar, que obtener. Bien lo decía Epicuro: nada es suficiente para quien lo suficiente es poco.

La racionalidad satisfactoria puede ser maximizadora, pues busca lograr el tope de las aspiraciones individuales del actor y establecer una estrategia para alcanzarlas en medio de las restricciones reales o percibidas por el individuo, y aceptando las incertidumbres que tiene para prefigurar lo inmensurable del futuro.

2 La racionalidad satisfactoria y la racionalidad optimizadora son ambos unos tipos ideales contruidos para permitirnos interpretar la realidad. Los dos tipos de racionalidades se encuentran presentes como comportamientos reales en la sociedad.

El problema de una parte del pensamiento económico ha sido intentar convertir uno de esos tipos de comportamientos en un modelo normativo para la acción individual y el progreso económico y considerar que es el único que puede ser considerado racional, pues la satisfacción o la no búsqueda de la maximización sería no-racional. El modelo del *economic man* se contruyó entonces sobre la premisa de la maximización o la optimización, reduciendo así la variedad posible de comportamientos humanos.

Sea que se entienda la racionalidad como la adecuación de los medios a los fines propuestos o como la orientación permanente por alcanzar el interés propio, la racionalidad satisfactoria es racional, solo que varía en cuanto a los límites y al momento de detenerse en su ambición. Asumir que sólo es racional quien no muestra inconsistencias en el momento de hacer su escogencia y tomar su decisión de comportamiento, es demasiado simple y de allí la dura crítica de Sen a los “*rational fools*” al afirmar que “*The purely economic man is indeed close to being a social moron. Economic theory has been much preoccupied with this rational fool decked in the glory of his one all-purpose preference ordering*” (Sen 1977, 336).

3 El comportamiento guiado por el espíritu satisfactor es racional pues no solo es coherente con relación a sus aspiraciones, el establecimiento de fines y la selección de medios para lograrlos, sino que además es ético. Es ético pues responde a la satisfacción de las necesidades básicas y a la búsqueda de la felicidad, los ideales de la buena vida desde Aristóteles y que, además, se corresponden con la idea de utilidad de Mills. La racionalidad satisfactoria se corresponde con la frónesis y la moderación como ideal de vida que rechaza los excesos, asume las metas y los placeres con ponderación y considera la templanza una virtud contrapuesta a los excesos, como los llamados pecados capitales en la tradición católica, pues éstos serían la expresión de cuando por exceso lo bueno se transforma en mal.

4 Un proyecto personal que sea satisfactor y no optimizador en el propósito de lograr sus aspiraciones puede ser racional. Lo que se requiere en la perspectiva propuesta por Rawls es que se trate de una racionalidad deliberativa, es decir que en la escogencia se seleccione lo que se estima es mejor en esas condiciones, pero como “muchas veces no sabemos lo que es mejor para nosotros, lo más que podemos tener es una opinión razonable acerca de dónde se encuentra nuestro bien, y a veces sólo podemos hacer conjeturas” (Rawls 1979 ,37). Así que, siguiendo las formulaciones de Simon, en el proyecto personal se explora hasta encontrar una respuesta satisfactoria, ya que los beneficios de nuestro proyecto valen el tiempo y el esfuerzo, y es “perfectamente racional seguir un proyecto satisfactorio cuando las recompensas que se esperan de un nuevo cálculo y de un

conocimiento adicional no superan los inconvenientes (Rawls 1979, 379).

5 Uno puede interpretar la máxima de Simon de que *optimizing is the enemy of satisfying* (Simon 2000, 26) en dos dominios diferentes: a nivel individual y a nivel colectivo o social.

En términos de la utilidad individual es claro que la optimización puede ser un obstáculo para la felicidad individual, pues obligaría a exceder la satisfacción de las necesidades y la realización de las aspiraciones personales. Mientras que la satisfacción logra cubrir los requerimientos para el goce y la felicidad, y evita los costos adicionales que se tiene al perseguir lo óptimo.

En la perspectiva de la utilidad colectiva o social, del impacto que ha tenido en la economía, es posible puede argumentar, como lo hacen muchos autores, que la optimización ha llevado a un tipo de civilización que si bien ha representado un generalizado bienestar a la sociedad, también ha creado daños importantes en el medio ambiente, ha instaurado aberraciones sociales como la ínfima cantidad de superricos que concentran una gran porción de la riqueza mundial y que ha llevado a que al lado del bienestar se haya instalado y acrecentado la desigualdad, pues no es posible que el estilo de vida de una parte del planeta sea replicable para la totalidad de la población. Se puede interpretar que, al contrario, la racionalidad satisfactoria puede llevar a un modelo de desarrollo más amable con las personas y el medio ambiente y, posiblemente, más sustentable que el actual.

--- /// ---

Parafraseando a Max Weber con la humildad de un discípulo, pudiera repetir que si para algo han de servir estas reflexiones, sea para repensar la tesis de la racionalidad económica optimizadora como guía del comportamiento y la búsqueda de la buena sociedad. No tenía razón San Pablo cuando al escribirle a Timoteo (6,10) afirmaba que el amor a la riqueza era la raíz de todos los males. Tampoco es cierto que la racionalidad optimizadora y el amor al dinero y la riqueza como modelo normativo de la acción, pueda convertirse en la causa de todos nuestros bienes.

Referencias

ABOUHAMAD, J (1970) **Los hombres de Venezuela: sus necesidades, sus aspiraciones**. Universidad Central de Venezuela, Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico.

AELIANUS, Claudio, **Various History**, Clifford-Inne, Thomas Basset, 1670. Thomas Stanley traslation. Book 4, Chapter XIII

ARISTOTELES (1965) **Política**, Madrid, Espasa-Calpe

..... (1985) **Ética Nicomáquea**. Madrid, Gredos.

BAUMOL, (2004) On rational Satisficing . **Models of a Man. Essays in the Memory of Hebert A. Simon**. M. Augier y J.March (ed) Cambridge, Massachussets Institute of Technology, 57-66

BÖLL, HEINRICH, **WERKE: Band Romane und Erzählungen 4. 1961-1970**. Köln: Kiepenheuer & Witsch 1994, pp. 267-269

BOURDIEU, P. (1972) **Esquisse d'une théorie de la pratique. Précédé de trois études d'ethnologie kabyle**. Geneve, Librairie Droz.

BRICEÑO-LEÓN, R. (1990) **La casa enferma. Sociología de la enfermedad de Chagas**. Caracas, Fondo editorial Acta Científica Venezolana.

..... (2001). "Mud, Bugs and Community Participation: Remodelling Village Houses to Erradicate Vector-Borne Disease" in **Applying Health Social Science. Best Practice in the Developing World**, N. Higginbotham, R. Briceño-León & N. Jonhson (Eds), London, Zed Books: pp 226-245

..... (1996) Ética de la riqueza en Venezuela, en **Espacio Abierto**, Vol. 5, N° 3, pp. 70-922

..... (2011) La Cultura del Trabajo y de la Riqueza en H. Atencio (ed). **Aproximación a nuestra cultura**, Caracas, Fundación Venezuela Positiva, pp. 314-335

..... (2009) ¿La Riqueza es mala? Cultura y política de la riqueza en Venezuela En J Magdaleno (ed) *ideologías, ¿máscaras de poder?*, Caracas, Libros El Nacional

..... (2015) **Los efectos perversos del petróleo**. Caracas, Libros El Nacional

BYRON, M. Could Aristotle Satisfy? **Satisficing Maximizing. Moral Theorist on Practical Reasons**. M. Byron (ed). Cambridge, University of Cambridge Press., 190-212.

BUCZNY, J. (2020). **Delay of Gratification. In The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences** (eds B.J. Carducci, C.S. Nave and C.S. Nave). <https://doi.org/10.1002/9781118970843.ch27>

CARIAS, Rafael (1982) ¿Quiénes somos los venezolanos? Antropología cultural del venezolano. Caracas, Editorial ISSFE

COCHRAN, T. (1960) Cultural Factors in Economic Growth, **The Journal of Economic History**, 20 (4), 515-530

COWEN, T. (2004) **How do Economists Think about rationality?. Satisficing Maximizing. Moral Theorist on Practical Reasons**. M. Byron (ed). Cambridge, University of Cambridge Press. 213-236

DOBB, M. (2005) **Estudios sobre el Desarrollo del capitalismo**. México, Siglo XXI Editores.

ESPAÑA, L.P. (2004) La cultura y las causas de la pobreza en Venezuela. **Detrás de la pobreza. Percepciones, creencias, apreciaciones**. L. Ugalde (ed) Caracas, Universidad Católica Andrés Bello,

KAHMEMAN, D. (2013) **Thinking, Fast and Slow**. Farrar, Strauss & Giraud

KREPS, D.M. (2004) Belief and tastes. Confession of an Economist. **Models of a Man. Essays in the Memory of Hebert A. Simon**. M. Augier y J. March (ed) Cambridge, Massachusetts Institute of Technology, 113-141

KRUEGER, A. O. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. **The American Economic Review**, 64(3), 291-303.

HARRISON, L. (1985) **Underdevelopment is a State of Mind**. Cambridge, Harvard University Press.

LEVENSON, H. (1981). Differentiating among internality, powerful others, and chance. In H. Lefcourt (Ed.), **Research with the Locus of Control Construct** (Vol. 1),

New York: Academic Press, 15-63.

LEVI-STRAUSS, Claude (1998) *Las estructuras elementales del parentesco*, Barcelona, Paidós Ibérica.

MARIÁTEGUI, J.C. (2007) **7 ensayos de interpretación de la realidad peruana**. Caracas, Fundación de la Biblioteca Ayacucho

MC CLELLAND, D. (1967) *The achievement Society*. New York, Free Press. En español: **La sociedad ambiciosa. Factores psicológicos en el desarrollo económico**. Madrid: Guadarrama, 1977

..... s/f, **Informe sobre el perfil ocupacional encontrado en Venezuela en los años 1930, 1950, 1970**. Caracas, Fundación para el desarrollo de las actividades económicas

MERTON, R.K. (1964) **Teoría y Estructura Sociales**. México, Fondo de Cultura Económica.

MILLS, J.S. (2001) **Utilitarianism**. Indianapolis, Hackett.

MYRDAL, Gunnar (1968) **Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of the Nations**. London, Penguin Books.

MONTERO, M. (1983) **Ideología, Alienación e identidad nacional (Una aproximación psicosocial al ser venezolano)**. Caracas, EBUVC

PARSONS, T & E. A. SHILLS (2001) **Toward a General Theory of Action. Theoretical Foundations for the Social Sciences**. New Brunswick, Transaction Publishers.

PARSONS, T. (1929) Capitalism in recent German literature Weber and Sombart. **Journal of Political Economy**, 37 (1), 31-51

RAWLS, J. (1995) **Teoría de la Justicia**. México, Fondo de de Cultura Económica

ROMERO GARCÍA, O. (1985) **Motivando para el trabajo**. Caracas, Cuadernos Lagoven

ROSTOW, W.W. (1967) **El proceso de crecimiento económico**. Madrid, Alianza Editorial.

ROTTER, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. **Psychological Monographs: General and Applied**, 80(1), 1-28.

SALAZAR, J.M. (1988). Cambio y permanencia en creencias y actitudes hacia lo nacional (1982-1986). **Boletín de la Avepsa**, 11, 3-13.

SELIGMAN, Martin (1975) **Helplessness. On depression, Development and Health**. San Francisco, W.H. Freeman and Company

SEN, A.K. (1977) Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory, **Philosophy & Public Affairs**, Vol. 6 (4), pp. 317-344

SIMMEL, G. (1987) *Philosophie de l'argent*. Paris, Press Universitaires de France

SIMON H. (1978) Rationality as process and as product of Thought. **The American Economic Review**, 68(2), 1-16

..... (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. **Quarterly Journal of Economics**, February 1955, 69, 99-118.

..... (1993). Altruism and Economics. **The American Economic Review**, 83(2),

156–161. [Vol. 83, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association \(May, 1993\)](#) <http://www.jstor.org/stable/2117657>

..... (1983) **Reason in Human Affairs**. Standford, Standorf University Press.

..... (1992) **Methodological Foundations of Economic. Praxiologies and the Philosophy of economics**. J.L. Auspitz, W.W. Gasparski, M.K. Mlicki, & K. Szaniawski (Eds.) New Brunswick, NJ: Transactions Publishers.

..... (2000) **Bounded Rationality in Social Science, Today and Tomorrow. Mind and Society**, 1(1), 25-39

SLOTE, M. (2004) **Two Viiews of Satisfacing. Satisfacing Maximizing. Moral Theorist on Practical Reasons**. M. Byron (ed). Cambridge, University of Cambridge Press, 14-29

SOMBART, W. **El Burgués. Contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno**. Madrid, Alianza editorial.

TAX, Sol (1953) **Penny Capitalism: A Guatemalan Indian Economy**. Washington, DC: Smithsonian Institute Press, Institute of Social Anthropology.

UGALDE, L. et al (2004) **Detrás de la pobreza. Percepciones, creencias, apreciaciones**. Caracas, Universidad Católica Andrés Bello.

..... (2004) **Cultura y producción Detrás de la pobreza. Percepciones, creencias, apreciaciones**. Caracas, Universidad Católica Andrés Bello, 11-26

USLAR PIETRI, A. (1980) **De una a otra Venezuela**. Caracas, Monte Ávila Editores.

..... (1986) **A. Medio milenio de Venezuela**. Caracas, Cuadernos Lagoven

WEBER, M. (1973) **La ética protestante y el espíritu del capitalismo**. Barcelona, Editorial Península.

..... (2004) **A New Defense of Satisfacing?. Satisfacing Maximizing. Moral Theorist on Practical Reasons**. M. Byron (ed). Cambridge, University of Cambridge Press, 77-105

Otras fuentes:

APORREA (2012) <https://www.aporrea.org/actualidad/n110634.html>

CHÁVEZ, H. (2005) https://www.youtube.com/watch?v=7_qho_aCyLM

..... (2012) <https://www.youtube.com/watch?v=LphRVlaWJZw>