

---

# DIALÉCTICA DE LA ARGUMENTACIÓN ECONÓMICA

---

*Fernando Estrada Gallego\**

A esta altura de mi vida siento estos diálogos como una felicidad. Las polémicas son inútiles, estar de antemano de un lado o de otro es un error, sobre todo si se oye la conversación como una polémica, si se la ve como un juego en el cual alguien gana o alguien pierde. El diálogo tiene que ser una investigación y poco importa que la verdad salga de uno o de boca de otro. Yo he tratado de pensar, al conversar, que es indiferente que yo tenga razón o que tenga razón usted; lo importante es llegar a una conclusión, y de qué lado de la mesa llega eso, o de qué boca, o de qué rostro, o desde qué nombre es lo de menos.

*Jorge Luis Borges*

Pero también existe el peligro de ir demasiado lejos, es decir, de luchar demasiado tiempo por malas convicciones, de que finalmente nos entorpecamos, y cedamos a la maldad de la naturaleza humana defendiendo nuestra tesis por fas y por nefas, con ayuda de estratagemas desleales; que mordicas (con todas las fuerzas, a muerte), luchemos por nuestra tesis.

*Arthur Schopenhauer*

**E**n el presente ensayo se examina el debate entre un defensor del libre comercio, Jagdish Bhagwati, y un defensor del ecologismo, Herman E. Daly. La tarea preliminar es el análisis de los modelos argumentativos que ayuden a entender los mecanismos y las técnicas empleadas para constituir un discurso<sup>1</sup>. Un discurso que trata de la economía política.

\* Profesor del Departamento de Humanidades de la Universidad eafit de Medellín, festradg@eafit.edu.co Agradezco la colaboración del profesor Gonzalo Patiño Benavides de la Escuela de Economía y Administración de la uis, y los comentarios y sugerencias de Alberto Supelano y de los árbitros anónimos de la revista. Fecha de recepción: 25 de octubre de 2002, fecha de aceptación: 13 de diciembre de 2004.

<sup>1</sup> Sobre el discurso en el campo de la política y el conflicto armado, ver Estrada (2001). Entre la bibliografía reciente, ver Dijk (2000a y 2000b).

Esta búsqueda recorre varios pasos: 1) se presenta una tipología de los modelos de argumentación para destacar los elementos que se deben tener en cuenta al analizar textos escritos o discursos orales en la vida cotidiana; 2) se muestra la importancia de las controversias en el cambio conceptual y epistémico; 3) se presenta una ilustración con una controversia sobre economía política: los desafíos del libre comercio; 4) se propone una interpretación de la dicotomía comprensión-explicación (*Erklären-Verstehen*) en las ciencias sociales, a partir del valor de los modelos argumentales y las controversias<sup>2</sup>.

Antes, una breve reflexión sobre las citas iniciales. En Borges, la referencia evoca la inquietud de alguien cuya edad y experiencia lo hace indiferente a la exigencia racional y al temple de ánimo que todo diálogo lleva consigo. Virtud sapiencial que borra matices, diferencias, rigores del lenguaje, actitudes e intenciones discordantes.

No importa la razón, importa el acercamiento, el valor de la proximidad humana. Las polémicas son inútiles, nadie gana o pierde. La verdad es permeable, no importa quién la pronuncie. Pero el diálogo debe ser una relación menos formal. “Lo importante es llegar a una conclusión, y de qué lado de la mesa llega eso, o de qué boca, o de qué rostro, o de qué nombre es lo de menos”. Diálogo conclusivo, sin nexo inferencial, sin dialéctica. Quizás esa comprensión borgiana provenga de la influencia de los escritores orientales en el argentino.

Nos encontramos en un nivel metafísico de la experiencia argumental, donde los trazos del lenguaje sólo describen mudamente el goce del intercambio entre seres humanos en un encuentro espiritual. La solidez del argumento consiste, sin duda, en una rotunda negación de las propiedades lógicas del diálogo en el ámbito de la vida diaria. Como si el ocaso de una vida rigurosa, en el trato con el lenguaje, se liberara de pronto de toda rigidez para vaciarse en la idea de comunión con los demás.

Schopenhauer señala los riesgos en que incurre un argumentador terco, la sobredeterminación de tesis indefendibles, la tentación del dogmatismo y su reverso moral o político, el autoritarismo. Llama a la sensatez retórica. La teoría del filósofo redime, sin embargo, este comportamiento ciego acusando, a su vez, una metafísica de la condición humana: la maldad. Tras el declive de la capacidad para reconocer los límites de un diálogo abierto, tolerante y crítico, el ser

<sup>2</sup> El presente ensayo es parte de una investigación en curso. El tema se inscribe en distintas perspectivas disciplinarias, con un único motivo: el compromiso de examinar las relaciones entre las teorías que elaboramos los académicos y los problemas sociales del país.

humano pierde responsabilidad y se inclina al daño, a la ceguera, al egoísmo.

La paradoja de la argumentación, el debate o la controversia, se pierde si comparamos el espíritu espinosista de Borges con el sentimiento escéptico de Schopenhauer. Creer naturalmente en la bondad como fuente primaria de la moral del conversador; sospechar los peligros a que llevan nuestros prejuicios. Lo primero es ingenuo, lo segundo indisponde con los demás. Lo primero es propio de una vida sabia, lo segundo, de un compromiso epistémico severo. Lo primero excusa, lo segundo excluye.

Antes de proceder al análisis, conviene señalar las características de la argumentación, qué la define, en qué elementos técnicos se puede apoyar el hablante, en qué estructuras genéricas se basan los modelos de argumentación. Veremos que los debates en economía política no se pueden entender cabalmente sin tener en cuenta estos aspectos del acto dialéctico de sustentar un argumento.

## TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

En general, hay tres tipos de argumentación en el debate intelectual: la discusión, la disputa y la controversia. Aquí sólo presentamos una visión sumaria, y evitamos los detalles técnicos<sup>3</sup>. Estos tres tipos corresponden a tipos ideales, es decir, en los argumentos y debates reales se combinan sus características peculiares. En algunos casos, esa mezcla es difusa, la discusión da lugar a la controversia, puede terminar en disputa o, *mutatis mutandis*, una disputa acalorada puede llevar a una controversia serena.

## PRESUNCIÓN

Una presunción es una regla no monotónica de inferencia que justifica una conclusión, a menos que haya buenas razones para invalidarla. Las presunciones aparecen en todo tipo de debates y su efecto es el de distribuir la carga de la prueba de modo irregular. Todo participante en un debate está interesado en que se apoyen sus presunciones y se reprueben las de su contrincante. En caso contrario, es usual que la modifique.

En su campaña como candidato a la presidencia, Álvaro Uribe tuvo que sortear la presunción de tener vínculos con el paramilitarismo. Su defensa ilustra dos aspectos: a) una presunción se puede refutar

<sup>3</sup> Para una bibliografía básica, ver Engelhard y Caplan (1987), Dascal (1995) y Gross (1990).

impugnando la conclusión, y b) la presunción se invalida discutiendo la regla que la compone. La discusión es típica de a) y la controversia de b). En ambos casos, la defensa sustenta en sentido contrario al acusador mientras busca persuadir públicamente de la racionalidad y coherencia de su propio punto de vista.

En un debate corriente, cada participante está convencido de su punto de vista. Cualesquiera que sean los argumentos de su oponente, sus convicciones sólo reflejan, de manera autocrítica, la capacidad para reconocer qué tipo de presunciones maneja. Se trata de no dar ventajas. Si se los interroga por separado, los participantes niegan su intención de violar las condiciones a) o modificar b) antes reseñadas; el papel de la presunción en los debates se restringe, por consiguiente, a una función heurística.

Por esta razón, las disputas y los debates se pueden ver, en general, como enfrentamientos en un campo de batalla, como confrontaciones en las que predominan sentimientos de poder y voluntad de dominio, el carácter natural de las discusiones expresa la irracionalidad de los contendores. Por *fas* o por *nefas*, como sugiere Schopenhauer. Con razón o sin ella. No obstante, como parte de un proceso cultural e institucionalizado, las disputas y discusiones se llevan a escenarios de racionalidad, en los que por principio predomina la libre elección de las razones más sólidas, las ideas mejor expuestas y los argumentos más consistentes.

## DINÁMICA DE UN DEBATE

Los debates son intercambios de argumentos que evolucionan en el tiempo. Su unidad básica es la relación de comunicación entre un ponente (P) y un oponente (O), en cuatro momentos, que se puede representar como P-O-P\*-O\*<sup>4</sup>.

Los debates reales superan esta unidad básica; en los debates políticos que presentan los medios, el juego entre el ponente y su oponente depende de otros participantes, del tiempo, de los temas, del rating. Pueden sobrepasar a una generación o a una época. El examen historiográfico de la política colombiana destaca varios temas dominantes: Bolívar-Santander, centralismo-descentralización, región-nación, liberalismo-conservatismo. Y en nuestros días: globalización-Estado benefactor, izquierda-derecha, narcotráfico-legalización.

<sup>4</sup> El modelo clásico, que proviene de la *disputatio* escolástica, se conserva con ligeras variaciones. Para una exposición detallada de ese modelo y de su pertinencia, ver Pereda (1994). Lorenzen (1979) presenta otros modelos basados en la tradición lógica.

El debate puede evolucionar temática y argumentativamente, con cambios de perspectiva, nuevas pruebas, distintos escenarios y personas<sup>5</sup>. No obstante, en algunos puede perdurar el núcleo temático, aunque los subtemas lleguen lejos del campo original. En esos casos, los criterios para delimitar el debate no son precisos y se pueden requerir nociones vagas, como la “afinidad temática” o el “aire de familia”<sup>6</sup>.

Las discusiones, disputas y controversias, difieren en su dinámica y en sus contenidos a medida que se amplían temáticamente y se extienden en el tiempo. Las discusiones y las disputas tienden a permanecer ligadas al tema original, dentro de límites de tiempo más cortos. Las controversias se caracterizan por cambios de tema, que involucran el objeto de la controversia y el meta-nivel de comprensión.

Los debates no son estáticos en otro aspecto clave: pueden cambiar los tipos de argumentación dependiendo del solapamiento de intereses de quienes argumentan. Esos cambios se advierten en la modificación de los problemas originales, de las estrategias y de la retórica. Una discusión puede evolucionar en controversia cuando los contendores están dispuestos a revisar sus presunciones, y en disputa, cuando en la crítica de sus argumentos ven una señal de irracionalidad o mala fe de su contrincante. Los desacuerdos en las discusiones y las disputas son frecuentes entre los oponentes, y el llamado al “equilibrio” se suele pasar por alto<sup>7</sup>.

Si el tipo de debate cambia es obvio que cambien las conclusiones. Se pueden resolver las discusiones y disolver las disputas, pero una controversia difícilmente llega a una conclusión final. El entrecruzamiento de los distintos modos de argumentación lleva a que cualquier conclusión sea siempre provisional. Este campo de posibilidades de transformación del campo argumentativo puede servir de base para una estrategia de resolución de conflictos (o para su acentuación)<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> En el caso de las ciencias naturales, la ilustración de los ejemplos históricos de Thomas Kuhn, en sus obras seminales, es abrumadora. Los temas de ciencia normal y revolución científica, paradigma e inconmensurabilidad, junto con las categorías de tiempo, movimiento, espacio, cuerpo, mundo, etc., disponen un material para el estudio de los debates en la ciencia desarrollados por varios filósofos. Ver Dascal (2002).

<sup>6</sup> Los riesgos epistémicos o éticos son relativos; en cualquier caso, se incurre en el peligro de flexibilizar demasiado los temas y los conceptos, un alargamiento categorial tipo perro-gato, como lo afirma Sartori (1998).

<sup>7</sup> Así lo ilustran muchos ejemplos de la política y el manejo del conflicto armado en Colombia. Las audiencias públicas en las negociaciones entre el gobierno de Pastrana y las FARC se convirtieron, bajo las presiones de una negociación en medio de la guerra, en un diálogo de sordos, como atestiguaron algunos candidatos presidenciales, entre ellos Ingrid Betancourt.

<sup>8</sup> La eficacia del diálogo en casos de conflicto depende de otros aspectos relacionados con el poder político o militar. Las negociaciones del Caguán no lo

Las revoluciones conceptuales, igual que las controversias, llevan a cambios radicales de perspectiva. Thomas Kuhn valora así la historia de la ciencia, en lo que se refiere a los cambios de paradigma entre un período de “ciencia normal” y uno de “ciencia revolucionaria”. Los paradigmas se tornan inconmensurables, como ilustra el cambio ocasionado por las leyes de Newton frente a la concepción cualitativa de la física aristotélica. En los períodos de “ciencia normal”, los debates se mantienen dentro del paradigma compartido, los miembros de la disciplina se entrenan para armar rompecabezas, los científicos ponen ladrillos en el andamio.

En la *Arqueología del saber*, Foucault da cuenta también de la transformación en la historia de las ideas como rupturas radicales de la episteme<sup>9</sup>. Una episteme consiste en un fondo compartido de herramientas conceptuales y presupuestos que permiten formular problemas “bien definidos”, que se pueden discutir y resolver dentro del marco epistémico.

Las revoluciones científicas o rupturas epistémicas ocurren cuando los problemas sin resolver y las preguntas que no responden al paradigma desbordan su capacidad teórica; cuando las dificultades conceptuales superan el lenguaje de la teoría o las técnicas de análisis. En esta situación de crisis y de ruptura, los debates y los discursos polémicos se tornan cruciales. Los esquemas explicativos, la rivalidad teórica y la persuasión cobran importancia singular. Kuhn y Foucault demuestran que estas rivalidades se exponen discursivamente con el único fin de persuadir. Las teorías se apoyan en la propaganda más que en la demostración o la coherencia<sup>10</sup>.

Ambos autores señalan que tales cambios revolucionarios producen innovaciones radicales que no se toleran en el marco de discusión previo. Ambos pasan por alto el modelo argumentativo de la controversia; ya que en estos períodos hay desencuentros acalorados, cuyo péndulo oscila entre la discusión acerba y la disputa. Y por ello no advierten

fueron por la imponentia del poder bélico, la desconfianza, la improvisación, la prioridad temática.

<sup>9</sup> El trabajo de Foucault sobre la historia de la sexualidad presenta las variaciones discursivas que reseñamos; ver en especial el volumen II de la versión en castellano, en cuyo prólogo indica las técnicas de análisis que empleó para abordar los discursos sobre la sexualidad a lo largo de la historia. Este trabajo se recomienda a quienes se interesan en los problemas del método en ciencias sociales.

<sup>10</sup> Ludwik Fleck, quien propuso varios conceptos que después usaría Kuhn, escribió en 1935: “Podemos definir el hecho científico como una relación conceptual conforme al estilo de pensamiento que es analizable desde el punto de vista de la historia y la psicología —ya sea ésta individual o colectiva—, pero que nunca es reconstruible en todo su contenido desde estos puntos de vista” (Fleck, 1986, 130).

ciertas peculiaridades del desarrollo científico. Limitación que se puede superar si vemos las revoluciones conceptuales, los cambios de paradigma o rupturas epistémicas como parte de controversias que involucran disputas.

En relación con las controversias es equívoco suponer que cada parte tiene interés tácito en cuestionar los argumentos y presunciones de su contrincante y, así, preparar el terreno para el cambio radical. Lo correcto es que en la controversia, a diferencia de la disputa, la racionalidad prevalece sobre los deseos egoístas o las manifestaciones de agresión verbal. Una controversia puede acalorar el ánimo de los contendores sin que pierdan capacidad analítica.

Además, la motivación de algunas revoluciones conceptuales, y de la mayoría de las controversias, no es sustituir una presunción por otra, como veremos en la controversia entre Bhagwati y Daly.

## **EL DEBATE SOBRE LIBRE COMERCIO Y MEDIO AMBIENTE**

El debate sobre el libre comercio y sus bondades tiene una larga historia que remite a los orígenes de la economía política. Tiene, por tanto, muchos antecedentes polémicos que han llevado a distintos tipos de política económica y comercial. Se han dado diversas interpretaciones, aun sobre el papel de la acción colectiva e individual en las primeras expresiones del comercio.

Un tema constante en el debate sobre el libre comercio es el de los aranceles. Una medida a la que se recurrió durante la conformación de los modernos Estados nacionales para proteger sus industrias, proceso que concluiría con la unificación de Italia en 1861 y de Alemania diez años después. Durante su larga hegemonía, la corriente mercantilista logró que el concepto de justo precio perdiera terreno ante el avance de las actividades comerciales y las imposiciones arancelarias.

La defensa fisiócrata del libre comercio logró establecer criterios diferentes<sup>11</sup>. Según el discurso sociopolítico liberal del siglo XVIII, el Estado tenía diversos fines: entre ellos, el de legitimar los derechos individuales, no el de infringirlos. El equilibrio armónico de la sociedad era el resultado de fuerzas que buscan su propio beneficio, maximizando el placer y minimizando el displacer. Esta idea guía al mercado competitivo, donde los vendedores buscan obtener el precio más alto y los consumidores el más bajo, en un regateo que produce el de equilibrio.

<sup>11</sup> El principal aporte de los fisiócratas fue la descripción del circuito económico; ver Schumpeter (1968).

La fuerza de este argumento se ha sostenido hasta hoy. Los países industrializados declaran la necesidad de liberar el comercio internacional en procura del bienestar general, aunque en la práctica aplican medidas selectivas a los productos de los países en desarrollo o subsidian sus economías. Quienes procuran mantener los aranceles, plantean la necesidad de mantener el nivel de empleo, no siempre precisando el tipo de empleo que se necesita<sup>12</sup>.

Se esgrimen otros argumentos en favor de los aranceles: motivos de seguridad nacional, objetivos de dudoso beneficio y la protección a las industrias nacientes. Este último fue una de las piedras angulares de la política de sustitución de importaciones, que adoptó la mayoría de los países latinoamericanos en los años cincuenta, con resultados contradictorios. Detrás de estas políticas existen presiones políticas que buscan consolidar a los grupos económicos que influyen en el poder central o escapar a la competencia internacional mediante concesiones.

A mediados de los ochenta, se empezó a pensar en un desarrollo sin destrucción, para conciliar las tesis ambientalistas con los intereses económicos y la necesidad del desarrollo. Idea impulsada por la Comisión de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y Desarrollo, que en *Nuestro futuro común* acuñó el término “desarrollo sostenible”. La visión interdisciplinaria y la reflexión global dan amplio alcance al informe, que invita a descubrir y estudiar las complejas relaciones entre ambiente y desarrollo.

El concepto de desarrollo sostenible a la luz del informe implica, entre otros aspectos, la conceptualización de lo ecológicamente posible por medio de la crítica al consumismo y al abuso del techo tecnológico, al traspasar los umbrales de lo ecológicamente aceptable en términos de racionalidad ambiental; una clara propuesta de crecimiento económico, en las áreas donde sea necesario para satisfacer las necesidades esenciales, y de mantenimiento, donde ésta se ha logrado. Es un llamado al aumento del potencial productivo y a la igualdad de oportunidades (García y Patiño, 1998).

El informe se preparó para la Conferencia sobre Medio Ambiente y Desarrollo, celebrada en Río de Janeiro en 1992, de la que salió la

<sup>12</sup>Antes de los años cuarenta, el arancel promedio de los países industriales era cercano al 40%. Después de seis rondas (Ginebra, 1947-1956; Annecy, 1949; Torquay, 1951; Dillon, 1962, y Kennedy, 1967), había descendido al 8%. La reducción continuó en forma moderada en las rondas de Tokio (1979) y de Uruguay (iniciada en 1986), con algunos obstáculos, como los altos aranceles en sectores y productos de importancia y el uso frecuente de medidas no arancelarias. Este último, en su versión moderna, es de suma importancia pues se reviste con ropaje técnico.



Agenda XXI. Ésta contiene el programa para adaptar los principios acogidos por cerca de 180 países, específicamente orientados a la búsqueda del desarrollo sostenible. A pesar de las buenas intenciones formuladas en la Conferencia de Río, quedan muchos puntos débiles; por ejemplo, se privilegia el sentido economicista sobre la ecología, se responde a la concepción dominante de lo antropocéntrico, se basa en el crecimiento ilimitado y se elude la realidad diferencial demográfica, económica y tecnológica. Esta misma posición, en general, también se ha visto reflejada en las cumbres posteriores.

En general, las relaciones entre comercio internacional y medio ambiente son complejas, lo cual quedó demostrado en los famosos páneces (de resolución de disputas) relativos a la pesca de atún. Más recientemente, en la Cumbre de la Tierra, en Johannesburgo, todos aprobaron los compromisos gubernamentales para detener el recalentamiento del globo. Ecologistas y representantes de corporaciones acercaron sus posiciones, con lo que se abren posibilidades más realistas. Las declaraciones son importantes, ya que suministran a los gobiernos objetivos con responsabilidad. Pero no son vinculantes. Esto último lo demuestra el Protocolo de Kyoto, documento suplementario del Tratado de Río de 1992, que pide a los industriales reducir la emisión de gases que producen el efecto invernadero. La administración Bush rechazó ese tratado el año pasado, mientras que la mayoría de los países industrializados eligió ratificarlo y obrar de acuerdo con sus términos.

## ENFOQUE

En el caso que estudiamos se discute si el comercio internacional sin restricciones, como se propone en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), perjudica o protege el entorno<sup>13</sup>. Jagdish Bhagwati, profesor de la Universidad de Columbia y del Instituto de Tecnología de Massachussets, sostiene que la liberación del comercio es el medio óptimo para preservar el medio ambiente, a la vez que promueve la prosperidad y la libertad. En el lado opuesto está Herman E. Daly, economista del Banco Mundial y profesor de economía de la Universidad de Louisiana, para quien es una agresión contra el ambiente y el bienestar humano<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> La Organización Mundial del Comercio nació en 1995, como sucesora del GATT, creado después de la Segunda Guerra Mundial. La última ronda de negociaciones —la de Uruguay— transcurrió entre 1986 y 1994. El caso que se estudia en el presente trabajo ilustra el debate de esos años.

<sup>14</sup> El análisis intenta identificar la función heurística del debate. Se escogió este caso por su vigencia política y su carácter académico. La polémica se difundió en

Para ordenar el análisis de las técnicas y modelos argumentativos del debate Bhagwati-Daly, se siguen los pasos siguientes: a) se presentan los argumentos centrales que fundamentan la tesis de cada autor; b) se indican los argumentos auxiliares; c) se identifican las técnicas de argumentación a partir de los aportes de Perelman, Ducrot y van Dijk, y d) se repasan los modelos argumentativos y se reivindica el valor de la controversia en la epistemología económica.

### TESIS BHAGWATI: EN DEFENSA DEL LIBRE COMERCIO

Según Bhagwati, los economistas están desconcertados por la pasión y la ferocidad “ante la carencia de lógica y pruebas que los grupos ecologistas evidencian en sus ataques recientes al libre comercio y al gatt, la institución que vela por el sistema del comercio mundial” (6-1)<sup>15</sup>. Es “trágico que los defensores de las dos grandes causas de los años noventa, el comercio y el medio ambiente, anden a la greña”.

Para él, “se trata de un conflicto artificial, en buena medida. Se dan, ciertamente, algunas diferencias de principio entre ambos que no admiten componendas: para determinados ecologistas, la naturaleza es un coto autónomo, en tanto que la mayoría de economistas opina que está al servicio de la humanidad”. Pero, en la mayoría de los casos, las discrepancias surgen de malentendidos. “Es necesario desenmascarar las falacias más notorias, para desestimarlas, antes de abordar los auténticos problemas” (7-1)<sup>16</sup>.

El eje central de su tesis es: “Entre los ecologistas se ha extendido el temor de que el libre comercio va a aumentar el crecimiento económico y deteriorar el ambiente. Este temor carece de sentido: el crecimiento permite a los gobiernos recaudar impuestos y aumentar los recursos destinados a diversos fines, entre ellos la moderación de la contaminación y la protección general del medio. Sin dichos ingresos, poco se puede hacer, por muy puros que sean los motivos” (7-1). Y añade: “Los ecologistas desean intervenir en la política comercial para imponer sus propios valores a otras comunidades y países” (9-2).

En esta exposición de motivos, hay que tener en cuenta al menos dos detalles. Primero, abundan los aspectos intencionales de los opo-

*Scientific American*, “Debates on the Free Trade”, en enero de 1994. Una década después, el debate Bhagwati-Daly cobra especial importancia debido a los efectos discursivos y culturales de la globalización y sus oponentes.

<sup>15</sup> Los paréntesis indican el número de página y la columna correspondiente a la cita.

<sup>16</sup> Este argumento es preparatorio, pero ya contiene una descalificación implícita del oponente. El autor juega metafóricamente con la sutil idea de estar autorizado para “descubrir” los engaños que oculta el oponente bajo la máscara.

mentos. Los descalifica por falta de pruebas y de lógica, y les atribuye un interés egoísta “para imponer sus propios valores”. Segundo, sugiere una relación directa entre el crecimiento económico y la preservación del medio ambiente.

#### ARGUMENTOS AUXILIARES

Los argumentos auxiliares de Bhagwati se resumen en siete puntos:

1. Falla la acusación (ecologista) de simetría entre crecimiento y contaminación, “el efecto neto sobre el ambiente depende del tipo de crecimiento económico” (7-2). Este argumento es una crítica al crecimiento empobrecedor. La paradoja de que un país en crecimiento puede empeorar su situación fue observada por Edgeworth y redescubierta por Bhagwati. Algo similar sucede en la agricultura: una mayor producción puede ser una maldición para el agricultor porque los precios disminuyen por la baja elasticidad de la demanda de productos agrícolas.

2. El libre comercio produce mejoras ambientales como resultado del cambio en la composición de la producción. Recordemos que el concepto de frontera de posibilidades de producción prepara el terreno para las teorías neoclásicas modernas. Esta frontera muestra la cantidad máxima de combinaciones de bienes que puede producir la economía dada la dotación de factores y el conocimiento técnico.

3. Los ecologistas se equivocan porque no distinguen dos clases de problemas ambientales: los intrínsecamente internos y los intrínsecamente internacionales (7-3). Este razonamiento refuerza la idea de la integración entre política ambiental y económica, en una red de causas y efectos, dentro de un concepto más amplio de sistema.

4. Las diferencias internacionales en materia de legislación ambiental son perfectamente naturales (8-2). Los países industrializados pueden socavar todo acuerdo internacional del que no sean signatarios. Y las diferencias normativas sobre medio ambiente pueden determinar la localización de industrias, sobre todo en el caso de empresas multinacionales.

5. Un bien ambiental concreto puede ser más valioso para un país pobre que para uno rico. India, por ejemplo, “probablemente [...] preferiría el agua potable a los beneficios de una compañía farmacéutica” (8-3).

6. La militancia moral de los ecologistas ha comenzado a desilusionar a sus homólogos (9-3).

7. Los ecologistas son renuentes a las pruebas científicas para decidir si se puede prohibir el comercio de un producto (11-1). Este

argumento muestra que el debate sobre libre comercio y medio ambiente ha generado más calor que luz.

### TESIS DALY: LOS PELIGROS DEL LIBRE COMERCIO

Herman Daly, cofundador y editor adjunto de *Ecological Economics*, desarrolla su tesis como sigue: “Ninguna doctrina política goza de mayor aceptación entre los economistas que la del libre comercio, basado en la especialización internacional en función de la ventaja comparativa”. Pero habría que “invertir esta premisa y optar por favorecer la producción nacional para mercados domésticos. Se acudiría al mercado internacional cuando fuera oportuno, sin permitirle nunca entrometerse en los asuntos de un país ante el riesgo de que provoque un desastre ambiental y social” (12-1).

Se suele trazar una división entre economistas y ecologistas; los primeros estarían a favor del libre comercio y los segundos en contra. Pero esa polarización desvirtúa el debate. La controversia real gira en torno del tipo de regulaciones y de los objetivos legítimos.

Los abogados del libre comercio buscan el máximo de beneficios y de producción sin mirar los costos sociales y ambientales ocultos (12-2). Por el contrario, los ecologistas y algunos economistas (yo entre ellos) sospechan que el crecimiento aumenta el costo ambiental a un ritmo más acelerado que el de los beneficios derivados de la producción, lo que nos hace más pobres, no más ricos (12-2)<sup>17</sup>.

Los argumentos en favor del libre comercio “tropiezan con los tres objetivos básicos de toda política económica: la asignación eficiente de los recursos, su justa distribución y el mantenimiento de una escala viable (sostenible) de utilización de los recursos” (14-2). Según Daly, los dos primeros son objetivos tradicionales en la economía neoclásica, pero el tercero, más reciente, está vinculado al enfoque ecológico. “El comercio internacional irrestricto genera problemas de distribución de los recursos. En el mundo de las ventajas comparativas, descrito por Ricardo, el capital de una nación se queda en casa, y sólo se comercian mercancías” (15-2). Desde la perspectiva del estado estacionario, dice el autor, “la economía es un subsistema abierto en un ecosistema finito, de crecimiento nulo y materialmente cerrado, la materia circula constantemente por su interior y sólo intercambia energía con el exterior” (16-2).

<sup>17</sup> El concepto implícito en este argumento es el de “coeficiente de impacto ambiental” (CIA) del PIB, o impacto causado por cada unidad de ingreso nacional. Si el contenido de la actividad económica cambia, y cada unidad extra del PIB tiende a consumir menos recursos que el año anterior, el CIA cae.

## ARGUMENTOS AUXILIARES

Los argumentos auxiliares de Daly se resumen en seis puntos:

1. La defensa del libre comercio se basa en la ley de las ventajas comparativas, enunciada a comienzos del siglo XIX por David Ricardo (12-2). El elemento crítico implícito en este argumento es que la apertura al comercio internacional tiene grandes costos: lleva a asignar menos recursos a los productos con menor ventaja comparativa, y ocasiona problemas humanos, sociales y políticos (Tugores, 1997, 19).

2. Los economistas se han vuelto peligrosos para la tierra y sus habitantes (12-3).

3. Los partidarios del libre comercio apoyan una política que busca suprimir las fronteras nacionales para liberar los flujos de capital y de mercancías (13-2).

4. La versión simplista de que la especialización y el comercio son buenos por el mero hecho de aumentar las mercancías per cápita ignora la dimensión comunitaria del bienestar (14-1).

5. En la economía neoclásica, la asignación eficiente de los recursos depende de la contabilidad e internalización de todos los costos (14-2).

6. El comercio internacional aísla espacialmente los costos y los beneficios de la explotación ambiental y dificulta su comparación (17-2).

## MODELOS DE ARGUMENTACIÓN

A continuación reconstruimos la controversia añadiendo algunos comentarios. Esta reconstrucción es tentativa y un primer paso para un trabajo más comprensivo, aunque mejora la presentación de las tesis anteriores. Los epistemólogos suelen dejar esta tarea a los historiadores de la ciencia, quienes se inclinan más a la hermenéutica o al uso del bagaje de la sociología y la antropología para llevarla a cabo. No obstante, este tipo de labor es útil para los economistas porque contribuye a ejercer la crítica con rigor, a examinar en detalle los argumentos y a la educación para el debate y la controversia. Y, también, a formar una visión interdisciplinaria.

En esta parte se escrutan las técnicas argumentativas, desde un micro-nivel descriptivo hasta un macro-nivel, para identificar los modelos de argumentación de ambos contendores y responder varias preguntas: ¿cuáles son los temas recurrentes en la controversia? ¿cuál es la estrategia discursiva de cada antagonista? ¿qué solidez o rigor tienen las fuentes de autoridad epistémica en cada uno? ¿cómo defienden sus tesis?

## DEPÓSITO DE ESTRATAGEMAS

Son recurrentes varios temas metodológicos. En ambos autores se observa cierto grado de consistencia o, por lo menos, de afinidad. Por un lado, su visión epistémica, y por otro, sus posiciones antagónicas sobre aspectos sustantivos del libre comercio. Ambos alegan ser objetivos, discuten sobre pruebas fehacientes, usan ejemplos históricos.

En nuestra interpretación no se contrastan los datos empíricos, ni los ejemplos históricos, ni el sustento estadístico. Usamos, en cambio, la noción de estrategia argumentativa: en un debate y cualesquiera que sean las razones que exponen los antagonistas, cada uno trata de inclinar a su favor aquellos movimientos del diálogo que legitiman su posición (sin violar la ética).

Cada antagonista tiene la opción de elegir las razones en que fundamenta su argumentación y de exponerlas de cierta manera ante el auditorio<sup>18</sup>. Esas opciones se pueden describir mediante juegos teóricos o estrategias. Son opcionales en cuanto cada uno puede obtener ventajas con cierta decisión argumentativa. Las decisiones siempre se toman en condiciones aleatorias, y el resultado depende de las decisiones del otro (Lackoff, 1988).

Si consideramos que la controversia no sólo es una búsqueda de la verdad, percibimos que los deseos de ganar, de mejorar los argumentos propios para destruir los del oponente, la satisfacción de tener la razón, la reputación pública y el afán de ganar la adhesión del antagonista (si no su asentimiento sincero) son características de las disputas y discusiones. Los motivos del argumentador se detectan por debajo de las exigencias de claridad, racionalidad, consistencia y rigor. Trata de imponer sus criterios sin contribuir al avance del conocimiento. Como dice Schopenhauer (1997, 46-47):

Con frecuencia al comienzo de la discusión estamos firmemente convencidos de la verdad de nuestra tesis, pero ahora el contraargumento del adversario parece refutarla; dando ya el asunto por perdido, solemos encontrarnos más tarde en que, a pesar de todo, teníamos razón; nuestra prueba era falsa, pero podía haber una adecuada para defender nuestra afirmación: el argumento salvador no se nos ocurrió a tiempo. De ahí que surja en nosotros la máxima de luchar contra el razonamiento del adversario, incluso cuando parece correcto y definitivo, pues, precisamente, creemos que su propia corrección no es más que ilusoria y que durante el curso de la discusión se nos ocurrirá otro argumento con el que podamos oponernos a aquél, o incluso alguna otra manera de probar nuestra verdad. De ahí que casi nos veamos obligados a actuar con improbidad en las disputas o, cuanto menos, tentados a ello con gran facilidad. De esta forma se amparan mutuamente la debilidad de nuestro

<sup>18</sup> Para la noción de auditorio, ver Perelman y Olbretchs-Tyteca (1997), y Perelman (1999).

entendimiento y la versatilidad de nuestra voluntad. Esto ocasiona que, por regla general, quien discute no luche por amor a la verdad, sino por su tesis como *pro et fōsis* (por el altar y el hogar) y por *fās* o por *nefas* puesto que como ya se ha demostrado no puede hacerlo de otro modo.

Schopenhauer tiene razón en cuanto podemos elegir varias estrategias, que nuestros dos economistas emplean para lograr la adhesión a sus tesis. Pero es excesivamente escéptico con respecto a la verdad. Quizás la verdad no sea el resultado de una disputa acalorada o de un intercambio de improperios, pero cuando se dialoga o se discute en forma razonable, también nos interesa mejorar el conocimiento común y el conocimiento del mundo.

A continuación tratamos de identificar el juego o depósito de técnicas argumentativas que emplea cada antagonista en la controversia Bhagwati-Daly. Siempre que sea posible, ilustraremos estas estrategias con las tesis y argumentos auxiliares citados.

#### ESTRATEGEMA 1. ARGUMENTOS POR INCOMPATIBILIDAD

Ante una afirmación del adversario, se tiene que buscar si no se contradice –así sea en apariencia– con algo que haya dicho o admitido anteriormente, o con los principios que haya aceptado.

En la controversia Bhagwati-Daly esta estrategia se emplea con frecuencia. Dice el primero, por ejemplo: “La militancia moral de los ecologistas del mundo industrializado ha empezado a desilusionar a sus homólogos más próximos de los países no desarrollados, quienes acusan a los países ricos de imperialismo ecológico y niegan que las naciones occidentales tengan el monopolio de la virtud” (9-3). Por su parte, Daly responde en forma similar, pero con énfasis en la tesis central del primero: “Las medidas para conseguir una mayor integración de las economías nacionales se deben considerar ahora una medida errónea, a menos que se demuestre lo contrario en casos específicos” (17-3).

En otra parte, Bhagwati afirma: “Estas exigencias –las de legislación ambiental– revelan una falta de lógica económica, además de ignorar la realidad política. Recuérdese que la llamada subvención a los productos extranjeros, mediante la aplicación de las normas ambientales poco restrictivas, es sólo un subsidio implícito que no se materializa” (9-2). Daly: “Los economistas aciertan en su insistencia en que las naciones sigan programas nacionales de internalización de costos en los precios. Pero también yerran cuando invitan a comerciar libremente con otros países que no internalizan sus costos. Si un país intenta acometer ambas políticas a la vez, el conflicto es obvio: la

competencia libre entre países con diferentes formas de internalizar los costes resulta injusta” (14-3).

#### ESTRATEGEMA 2. PETICIÓN DE PRINCIPIO (“PETITIO PRINCIPII”)

Se encubre una petición de principio afirmando lo que requiere una demostración previa. Esto sucede en varios momentos del debate. Por ejemplo, Bhagwati dice: “El comercio es práctica antiquísima, de cuyo fomento se ocupan instituciones consolidadas durante muchos años de experiencia y reflexión. La protección del ambiente, por el contrario, es un afán reciente de instituciones nacionales e internacionales embrionarias, sin cristalizar” (6-2). La sugestiva idea que lleva la estrategia es una descalificación del argumento del antagonista por razones externas al mismo debate o que, por lo menos, no guardan relación directa, a saber, que la existencia en el tiempo de una entidad confiere prerrogativas de valor superior. Y añade: “Las políticas eficientes, como la de liberar el comercio, en términos generales, deberían ayudar a proteger el entorno, no a degradarlo” (7-1). Al hacer énfasis en la bondad de la medida, “proteger el entorno, no degradarlo”, se cuela el argumento que requiere demostración: liberar el comercio.

En la estrategia argumentativa de Daly también se recurre a la petición de principio: “Los partidarios del libre comercio emplean una argumentación fundada en la impermeabilidad de las fronteras nacionales al capital para apoyar una política que se propone abrir esas barreras al paso cada vez más fluido de capital y mercancías” (13-2). Préstese atención a la sutileza de la técnica que consiste en atribuir al argumento del contendor un principio totalmente discutible, que los países manejan abiertamente la buena fe de sus socios competidores, lo cual no es tan cierto.

Otro argumento en la misma dirección: “Pero la ausencia de reglas, dice Daly, no siempre es buena para la política. De mi docencia universitaria de la doctrina del libre comercio, me queda cierta simpatía por su enfoque. Me preocupa, sin embargo, ahora que nuestra profesión se ha dejado encandilar por los resultados lógicamente bellos e ignora las políticas basadas en datos objetivos; los economistas nos hemos vuelto peligrosos para la Tierra y sus habitantes” (12-3). Esta técnica tiene un atractivo especial. Conjuga varias estrategias, que veremos más adelante. Aquí sólo interesa mostrar dos detalles: el argumentador compara cualitativamente las pérdidas y ganancias de la profesión en dos niveles diferentes, el impacto de las ventajas del libre comercio y la política “objetiva” que, valga la verdad, es una valoración apocalíptica: “Los economistas nos hemos vuelto peligrosos”.



**ESTRATAGEMA 3. RETORSIÓN (“RETORTIO ARGUMENTI”)**

Esta técnica es brillante según sea la fortuna y la ocasión, y consiste en “dar la vuelta al argumento” del antagonista, es decir, utilizar en su contra el argumento que el adversario usa en su defensa.

Bhagwati escribe: “La frecuente, y enormemente cara, publicidad emitida por los grupos ecologistas contra el GATT demuestra que sus recursos sobrepasan en mucho los de los países con dificultades económicas, cuyas políticas rechazan” (10-2). El argumento, de nuevo, compara esferas distintas. Pero recurre a la estratagema para exagerar las diferencias entre los gastos de publicidad de los ecologistas y las dificultades económicas de los países necesitados. Esta comparación es controvertible.

En la misma dirección va el siguiente argumento de Daly: “La verdad es que, bien mirado, el libre comercio sí es un imperialismo ecológico a la inversa. Cuando las empresas producen amparadas por normas más permisivas y venden sus productos en otro lugar sin sanción están presionando a los países a reblandecer sus normas más duras. En efecto, el comercio irrestricto impone normas más bajas” (15-2). En el argumento la retorsión sucede por las evidentes ventajas normativas del “fuerte” sobre el “débil”; que como consecuencia transforma el hecho en una ironía.

**ESTRATAGEMA 4. ARGUMENTO DE AUTORIDAD (“AD VERECUNDIAM”)**

Este argumento, severamente atacado por los filósofos modernos, es un arma muy apreciada en los debates. En vez de razones o motivos respaldados por la deliberación, se recurre a autoridades elegidas de acuerdo con la conveniencia.

Bhagwati apela a la autoridad de Adam Smith para respaldar su defensa del libre comercio: “El comercio ha sido fundamental para el pensamiento económico desde que Adam Smith descubrió la especialización de los mercados que la sostienen de forma natural. Al no existir mercados espontáneos que persigan la protección del ambiente, deben ser creados de intento” (6-1). El recurso a la autoridad teórica legitima las tesis expuestas. Como ejercicio, prestemos atención al contraste entre la aparición natural y espontánea de la especialización en el mercado, y el carácter artificioso de las causas ecologistas. Con esta comparación, Bhagwati utiliza la ironía aunque con la sutileza de este vicio retórico.

Bhagwati también se apoya en la autoridad para atacar a sus oponentes: “Al Gore, vicepresidente de la nación, escribió en *Earth in the*

*Balance: Ecology and the Human Spirit*: ‘Según las leyes del comercio, a veces se consideran injustas las subvenciones gubernamentales a una industria concreta, la aplicación blanda e ineficaz de las medidas de control de la contaminación se debería incluir también en la definición de las prácticas comerciales desleales’ (8-3). La cita respalda su tesis de la falta de lógica económica y la inequidad de las medidas preventivas sobre el medio ambiente.

El argumento de autoridad no siempre recurre a la cita de un personaje con reputación teórica o política, sino a condiciones específicas. Como en la siguiente afirmación de Bhagwati: ‘Los ecologistas se muestran reticentes a recurrir a pruebas científicas para determinar si se puede prohibir el comercio de un producto. La necesidad de demostrar el propio punto de vista constituye siempre una carga para quienes tienen el poder político de emprender una acción unilateral’ (11-1). Enfrentar al antagonista ante un tribunal más fiable es socavar la solidez de sus presunciones.

Su oponente no se queda atrás, recurre a autoridades tan prestigiosas como John Maynard Keynes y David Ricardo; al primero, para recordar que la defensa de los intereses nacionales es prioritaria y, al segundo, para criticar un argumento a favor del libre comercio, la ventaja comparativa: ‘Alejados de Keynes, los defensores de las modificaciones del GATT, propuestas en la ronda de Uruguay, no sólo quieren quitar importancia a la producción interna, sino que también pretenden que las finanzas y todos los demás servicios sean predominantemente internacionales’ (12-2). Estratagema que combina a la vez el argumento de autoridad y la retorsión al absurdo.

#### ESTRATEGEMA 5. APOYO ANALÓGICO Y METÁFORA

Los argumentos por analogía apoyan una cosa (el analogado) con otra (el análogo) para justificar una o varias premisas. Los apoyos por analogía se denominan principio de tolerancia analógica<sup>19</sup>. La metáfora es una figura literaria clave en este tipo de argumentos.

En nuestro debate estos artificios se vinculan estrechamente. Daly: ‘La economía nacional debería representar el perro y el comercio internacional el rabo. Sin embargo, el GATT pretende atar los rabos de todos los perros con tal fuerza que sería el nudo internacional el que dirigiría el movimiento de cada perro nacional’ (12-1). Este brillante argumento es una mezcla de metonimia, sátira y metáfora hábilmente tejida por el autor. Otra expresión de un tenor semejante:

<sup>19</sup> Mayores detalles en Perelman y Olbrechts-Tyteca (1997).

“Hay pruebas de que hemos traspasado ya ese umbral –la escala de daños ambientales permisibles– y, como Alicia a través del espejo, cuanto más rápido corramos, más nos rezagaremos” (17-1).

La técnica argumentativa de apoyo analógico se aprecia mejor en el siguiente argumento: “De la misma manera que un organismo vive consumiendo nutrientes y excretando productos de desecho, así una economía debe, hasta cierto punto, agotar y contaminar el ambiente” (16-3). Se trasladan conjuntos de objetos significativos desde un dominio familiar al oyente hasta un ámbito que puede ser relativamente distante.

El mismo Daly critica la visión aislada del crecimiento y el desarrollo mediante otra analogía con la biología: “Es como si un biólogo considerara un animal como un sistema circulatorio sin tener en cuenta el aparato digestivo o los pulmones. Semejante individuo sería independiente de su ambiente y su tamaño carecería de importancia. Si pudiera moverse, sería una máquina de movimiento perpetuo” (16-3). La estrategia recurre al apoyo analógico hasta convertirlo en una poderosa metáfora que provoca ironía en el lector.

Estos ejemplos preliminares son un paso para llegar a una visión integral de los aspectos que constituyen el núcleo de la controversia. En el debate hay varios puntos de encuentro, temas que se tratan con variaciones y no afectan el fondo, como la necesidad de mejorar las condiciones económicas y la calidad de vida. Aunque hay diferencias, que comentaremos brevemente. Pero antes, presentamos una reflexión sobre la crisis del pensamiento económico moderno que puede ayudar a contextualizar el debate.

## CRISIS DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

En un notable ensayo de dos eminentes economistas, *La crisis de visión en el pensamiento económico moderno*, Robert Heilbroner y William Milberg hacen el siguiente diagnóstico de la situación de la economía:

En el núcleo de nuestra afirmación está la conclusión de que para toda clase de investigación social la “visión” establece el escenario, y las personas el reparto. No tendríamos necesidad de dicha afirmación en el campo de exploración que denominamos política o sociología, pues en éste los elementos de la visión –nuestros valores morales individuales, nuestros ángulos sociales de percepción– son puntos de partida ineludibles para lo que sigue. *En realidad la visión constituye el terreno básico en el que el debate intelectual se agita en la controversia política y la sociología –y tras ellas la psicología en todas sus formas– no posee las regularidades de comportamiento que establecen a la economía como campo de análisis social*, invistiéndola de forma única con las características de una “ciencia” social. Por consiguiente, las cadenas de razonamiento tienen un papel relativamente menor en la investigación política, sociológica

y psicológica si la comparamos con el que tienen en el campo de la economía. Lo que en ningún modo hace que la economía sea más importante o más profunda que sus enfoques vecinos, pero *la dota de la capacidad de desarrollar secuencias casuales que a menudo son su evidencia y su desesperación*. El análisis se ha convertido, por lo tanto, en la joya de la corona de la economía. A lo que nada objetamos. El problema estriba en que *el análisis se ha convertido paulatinamente en la corona misma*, ensombreciendo la base material en la que se engarza la joya. A ello sí que tenemos algo que objetar, puesto que sin base no existiría corona<sup>20</sup>.

Cabe destacar varias cosas de la extensa cita. Una comprensión autocrítica de la teoría económica a partir de los desarrollos de otras disciplinas. Nada nuevo, si no estuviese acompañado de dos observaciones: la primera tiene que ver con una experimentada distancia que la epistemología económica ha tenido con respecto a las relaciones con los problemas sustantivos de la agenda política y social, y la segunda con problemas normativos que crean dificultades de método. Los economistas descuellan en el análisis mientras empobrecen la visión del mundo. Este es el dilema de quienes practican la disciplina.

Vista así, la controversia Bhagwati-Daly tiene al menos tres consecuencias teóricas:

1. Las presunciones de cada autor se basan en valores epistémicos inconmensurables. Bhagwati defiende la tesis de simetría entre crecimiento económico y desarrollo social. Para Daly es una grave amenaza la idea de equivalencia entre expansión del mercado y autonomía y equilibrio ambiental. Daly pone en cuestión las ventajas comparativas. Bhagwati las considera necesarias para el desarrollo de los países pobres. Daly considera necesario que cada país imponga mayores controles al impacto ecológico de la importación de mercancías. Bhagwati no ve ningún inconveniente en la desregulación del mercado.

2. En el debate hay pocas categorías de intersección para llegar a un acuerdo. Los autores no ceden en el significado concedido a los conceptos básicos: libre comercio, mercado, capital, incertidumbre, ambiente, mundo.

3. Ambos autores violan repetidamente las “secuencias causales”. Después de cuestionar la lógica del razonamiento de Ricardo, acerca de las ventajas comparativas, Daly anota: “En resumen, los partidarios del libre comercio emplean una argumentación fundada en la impermeabilidad de las fronteras nacionales al capital para apoyar una política que se propone abrir esas barreras al paso cada vez más fluido de capital y mercancías” (13-2). El término “resumen” adopta aquí

<sup>20</sup> Cursivas de los autores.

la función de implicación lógica. En realidad, no es una implicación cuya validez dependa del razonamiento formal, ni de un argumento respaldado por un riguroso soporte histórico, sino una estratagema de invalidación retórica del antagonista.

4. Después de revisar el debate y la suficiencia de cada autor, se querría concluir señalando al ganador. Los economistas no resisten esta tentación. Rudolff Hommes optaría a priori por Bhagwati y Eduardo Sarmiento Palacio aprobaría las tesis de Daly. Cualquiera que sea el veredicto de la historia, los argumentos en sí mismos no son una prueba suficiente para llegar a una conclusión definitiva. Ambos conjuntos de presunciones absolutas cierran toda posibilidad de entendimiento. No sólo se ponen en entredicho las pruebas y datos aportados por cada antagonista, sino que es difícil saber, dentro de los límites de la discusión racional, quién convenció a quién.

#### EXPLICAR-COMPRENDER

En esta sección final mencionamos las implicaciones de la controversia relacionadas con la metodología, las técnicas y los métodos de investigación social.

Después de la aparición de la obra de George H. von Wriqth (1979), surgió un interesante debate entre quienes creen que las acciones humanas “se deben a” y se pueden explicar “por” medios causales, y sus oponentes. Wriqth mostró en detalle las dificultades para resolver este dilema y que no era fácil resolverlo debido a la interpretación irreconciliable de los términos básicos: causa y acción. No creía que la solución fuese producto de un acuerdo semántico. Estos términos se usan para cosas diferentes y en momentos diferentes del discurso. Como él dice:

En otras palabras, el partidario de la causalidad y el partidario de la acción tejen de manera distinta tramas conceptuales de que se sirven para ver a su contraluz el mundo –y, por consiguiente, ven el mundo de modo diferente–. Situados en una perspectiva histórica, sus respectivos puntos de vista se integran en las dos tradiciones que procuro describir y diferenciar (1979, 15).

Esta descripción de Wriqth arroja luz sobre la controversia Bhagwati-Daly y sobre todas aquellas en las que los participantes se enzarzan en una interpretación interminable a partir de presunciones absolutas. En una controversia, los antagonistas suelen negarse a adoptar las definiciones básicas de la contraparte, y frustran la posibilidad de un acuerdo.

Otras características de las controversias, como las que hemos señalado: cambios de tema, estratagemas retóricas, giros lingüísticos,

argumentos analógicos, metáforas, violación de los procedimientos de decisión, reglas de exclusión, de límite, etc., también se pueden estudiar a la luz del debate entre explicación y comprensión (*Erklären-Verstehen*).

La oposición entre explicación y comprensión se puede entender como un alegato de presunciones. La noción de intención (un componente necesario del concepto de acción) y su correlato, la causalidad, juegan un papel central en el debate. La concepción monista sostiene que pese a sus peculiaridades, la intencionalidad se puede entender mejor con modelos explicativos de las ciencias naturales; para los dualistas, la causalidad natural no toma en cuenta aspectos esenciales del comportamiento humano. La polémica continúa sin que exista un tribunal que dictamine quién tiene razón.

Lo cual, sin llevar al desespero, permite seguir una vía alternativa. Esta oposición se puede traducir a una oposición entre presunciones. No hay contradicción formal entre las corrientes en pugna, son ámbitos complementarios. Esta posibilidad de conciliación conceptual, propia de las controversias, permite resolver estos dilemas sin apelar a procedimientos de decisión internos o externos para resolver las disputas; además, abre una interesante línea de investigación en la historia de las ideas.

Los argumentos que respaldan una visión comunitaria del problema ambiental no deben suscitar prejuicios antagónicos contra el libre comercio. Los economistas no son los mayores enemigos del mundo, tampoco seres angelicales.

En este tipo de debates siempre vale la pena recordar, sin caer en el patetismo, esta sabia afirmación de Amartya Sen: “El poder para hacer el bien casi siempre va acompañado de la posibilidad de hacer lo contrario”.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bejarano, J. A. 1999. “Los costos económicos y las soluciones políticas de paz”, *La guerra y la paz en la segunda mitad del siglo XX en Colombia*, Bogotá, ecoe.
- Bhagwati, J. y H. E. Daly. 1994. “Debate ¿El libre comercio daña el ambiente?”, *Investigación y ciencia*, Barcelona, prensa científica.
- Clausewitz, K. von. 1984. *De la guerra*, Barcelona, Labor.
- Dascal, M. 1995. “Epistemología, controversias y pragmática”, *Isegoría* 12.
- Dijk, T. A. van. 2000a. *El discurso como estructura y proceso*, Barcelona, Gedisa.
- Dijk, T. A. van. 2000b. *El discurso como interacción social*, Barcelona, Gedisa.
- Engelhard, Jr., y A. Caplan. 1987. *Scientific Controversies: Case Studies*

- in the Resolution and Closure of Dispute of Science and Technology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Estrada G., F. 2001. "Discurso paramilitar", *Análisis Político*, Bogotá, IEPRI, Universidad Nacional de Colombia, diciembre.
- Fleck, L. 1986. *La génesis y el desarrollo de un hecho científico*, Madrid, Alianza; edición original de 1935.
- Foucault, M. 1986. *Historia de la sexualidad 2, El uso de los placeres*, México, Siglo XXI.
- García, R. y G. Patiño. 1998. "Reflexiones conceptuales sobre ordenamiento territorial ambiental", *Utopía* 8, Popayán, septiembre, pp. 17-25.
- Geertz, C. 2000. *Negara, el Estado-teatro en Bali del siglo XIX*, Barcelona, Paidós.
- Gross, A. G. 1990. *The Rhetoric of Science*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Hayek, F. A. 1992. *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, Chicago, University of Chicago Press.
- Heilbroner R. y W. Milberg. 1998. *La crisis de visión en el pensamiento económico moderno*, Barcelona, Paidós.
- Hicks, J. 1988. *Una teoría de la historia económica*, Barcelona, Orbis Editores.
- Jacobs, M. 1991. *Economía verde, medio ambiente y desarrollo sostenible*, Bogotá, Tercer Mundo Editores y Uniandes.
- King, A. y B. Schneider. 1992. *La primera revolución global: Informe del Consejo al Club de Roma*, Barcelona, Círculo de Lectores.
- Lakoff, G. 1988. *Metáforas de la vida cotidiana*, Madrid, Cátedra.
- Lakoff, G. y M. Johnson. 1999. *Philosophy in the Flesh*, New York, Basic Books.
- Lorenzen, P. 1979. *La lógica viva*, Buenos Aires, Sur.
- Kalmanowitz, S. 1999. "El debate debe continuar", *Cuadernos de Economía*, Bogotá, Universidad Nacional.
- Kuhn, T. S. 1972. *La estructura de las revoluciones científicas*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Pereda, C. 1994. *Vértigos argumentales*, Barcelona, Anthropos.
- Perelman, Ch. 1999. *El imperio retórico*, Bogotá, Norma.
- Perelman, Ch. y L. Olbretchs-Tyteca. 1989. *Tratado de la argumentación*, Madrid, Gredos.
- Sartori, G. 1998. *La comparación en las ciencias sociales*, Madrid, Alianza.
- Schopenhauer, A. 1997. *Dialéctica erística*, Madrid, Trotta.
- Schumpeter, J. A. 1968. *Ensayos*, Barcelona, Oikos Tau, pp. 25-49.
- Sen, A. 1997. *Sobre la desigualdad económica*, Barcelona, Folio.
- Sen, A. 2000. *Desarrollo y libertad*, Bogotá, Planeta.
- Tugores, J. 1997. *Economía internacional e integración económica*, Madrid, McGraw Hill.
- Wright, G. H. von. 1979. *Explicación y comprensión*, Madrid, Alianza.