

ZAMORA BONILLA, Jesús (2004): *La lonja del saber*. Madrid: UNED.

Lo que Jesús Zamora Bonilla nos presenta es un vasto trabajo sobre economía de la ciencia. Pero no se trata de un libro como los usuales acerca del tema.

Es bien sabido que, como indica el autor, la teoría económica ha mostrado una tendencia “imperialista” en las últimas décadas, intentando explicar diversas áreas del comportamiento antes reservadas a otras disciplinas, y los motivos que impulsan este proceso serían, principalmente dos: (1) la acumulación del conocimiento sobre la naturaleza está estrechamente vinculada al crecimiento económico y, sobre todo, (2) la producción de conocimiento científico es un ejemplo paradigmático de actividad racional, al menos tan bueno como las prácticas de consumidores y empresarios. Esta segunda motivación, observa Jesús Zamora Bonilla, resulta atractiva tanto para economistas como para filósofos y sociólogos de la ciencia interesados en ofrecer una reconstrucción racional del proceso de investigación científica, basada en alguna versión de la teoría de la decisión racional o la teoría de juegos. Así, el autor se propone ofrecer un análisis económico del proceso de producción del conocimiento científico “básico” (por contraposición al “aplicado”): de lo que se trata es de examinar el funcionamiento interno de la ciencia básica.

La tesis fundamental del autor sostiene que es posible analizar desde el punto de vista de la teoría económica el proceso que nos lleva a decidir cuáles proposiciones deben ser consideradas como conocimiento válido acerca de la realidad. Pero la idea no consiste en ofrecer, desde la economía, un criterio que se imponga “desde afuera” a los demás científicos para indicarles qué debe considerarse conocimiento y qué no; por el contrario, de lo que se trata es de explicar por qué los criterios de los científicos son los que son. La originalidad del planteo reside en el hecho de aplicar el análisis económico a problemas epistemológicos, sin pretender por ello desplazar a la epistemología ni a la metodología en sus versiones tradicionales. Así, lo que se nos propone es una explicación del modo cómo los intereses y preferencias de los científicos determinan la “cantidad y calidad” del conocimiento producido por ellos. Pero este proyecto no implica que se abandone el modo tradicional de examinar cómo un mero enunciado hipotético se transforma en un conocimiento públicamente aceptado, sino que se propone como un tipo de análisis que permite demostrar que el conocimiento científico, si bien es el resultado de una negociación entre individuos movidos por intereses personales, no por ello carece de virtudes metodológicas o epistemológicas.

Ahora bien, los primeros análisis económicos de la ciencia adoptaban el supuesto de que el conocimiento científico es un bien público, supuesto del que parte una política científica: la producción óptima de conocimiento científico se da del mismo modo en que se da para los otros bienes públicos, esto es, se deja esa producción en manos del Estado (o de otra organización no motivada por la obtención de un beneficio económico). Pero ese supuesto ha recibido importantes críticas, basadas en gran parte en una tesis de Michael Polanyi, a saber, que es inapropiado identificar el conocimiento científico con la información codificada que aparece en libros y artículos especializados, ya que esa información solo es inteligible gracias al conocimiento tácito que posee cada científico individual, el cual en su mayor parte no puede codificarse expresamente y solo se transmite mediante la interacción personal entre investigadores. De manera que el conocimiento explícito solo es útil para quien esté dispuesto a superar costosas “barreras de entrada”.

Críticas como la señalada han llevado a la conclusión de que el conocimiento científico no es intrínsecamente un bien público: que lo sea o no depende de decisiones estratégicas que toman sus creadores, y ante todo sus gestores. Decisiones como estas, observa Zamora Bonilla, afectan tanto a las normas internas de la investigación científica como a sus resultados. De manera que, según nos viene mostrando el autor, el conocimiento tiene características que lo dife-



rencian de otros tipos de bienes, y al mismo tiempo hay pocos modelos en la teoría económica estándar que permitan analizar las decisiones sobre la producción de este bien, en especial con respecto a la cantidad y calidad del conocimiento producido y, por lo tanto, a la eficiencia de su proceso de producción.

El mejor intento de análisis de estos problemas, a juicio del autor, es el desarrollado por Dasgupta y David (“Toward a new economics of science”, *Research Policy*, 23.5, 1994: 487-521), quienes sostienen que la “información pública” que producen los científicos es lo que en otros lugares se denomina “conocimiento codificado”, y de lo que se trata es de analizar la decisión de los científicos sobre qué *items* de “conocimiento” van a ser transformados en información, pero en su análisis excluyen la decisión previa que adoptan los científicos acerca de qué hipótesis o enunciados deben considerarse auténtico conocimiento, esto es, qué hipótesis o enunciados han de aceptarse como solución correcta para un problema determinado. En opinión de Zamora Bonilla, la mayoría de los análisis económicos relacionados con el conocimiento científico pasan por alto la cuestión acerca de qué es lo que hace que una proposición sea aceptada por los científicos como conocimiento válido. Esta es la falencia que el libro se propone superar.

Siguiendo a Wade Hands, Zamora Bonilla propone denominar “economía del conocimiento científico” a la investigación de cuestiones como las recién mencionadas, esto es, al análisis del funcionamiento del “mercado libre” de ideas y teorías. Lo que se pretende es poner en contraste la “economía de la ciencia” y la “economía del conocimiento científico”: para Zamora Bonilla sería posible establecer una distinción entre economía de la ciencia y economía del conocimiento científico, ya que la primera intentaría aplicar las herramientas económicas habituales (teoría de la elección racional, teoría de juegos, etc.) al estudio de la estructura institucional de la ciencia, pero sin abordar el problema de la constitución del conocimiento, mientras que la segunda tomaría este problema como su objeto de estudio, examinando mediante qué procesos una hipótesis determinada llega a ser aceptada como conocimiento válido por los miembros de una disciplina científica. Desde este punto de vista, las normas del método científico no consistirán en una aplicación inmediata de las reglas de la lógica o la estadística, ni en la mera transposición de las ideologías dominantes, sino que habría que abordar esas normas como el resultado de un acuerdo libre y consciente de los propios investigadores que se comprometen a obedecerlas. Zamora Bonilla defiende la necesidad de que exista un acuerdo básico sobre las normas dentro de la investigación científica, ya que se trata de un proceso muy complejo con un grado muy elevado de división del trabajo, de manera que se requieren criterios que determinen la atribución de “autoridad cognitiva” a determinados miembros de cada disciplina, lo que puede entenderse como la manifestación primaria de las normas científicas.

Se trata, como puede advertirse, de tesis audaces y estimulantes, que se proponen adecuadamente defendidas y claramente expuestas, y cuya bien fundamentada defensa invita al examen y al debate crítico.

Pablo S. GARCÍA  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de Buenos Aires  
E-mail: pabloseba77@hotmail.com