



Universidad de Chile
Facultad de Filosofía y Humanidades
Escuela de Postgrado
Programa de Doctorado en Filosofía



Del Neoliberalismo Económico al Neoliberalismo Ideológico: Hombre-Empresa y Gubernamentalidad Empresarial Oligopólica

**Tesis para optar al Grado académico de
Doctor en Filosofía con mención en Filosofía Moral y Política**

**Alumno tesista: Juan José Santelices Ríos
Profesor patrocinante: Raúl Villarroel Soto**

Santiago 2014



Índice

1. Introducción.....	7
----------------------	---

CAPÍTULO 1: DESARROLLO DE LAS IDEAS ECONÓMICAS

1.1 Los primeros conceptos económicos.....	26
1.1.1 Los Griegos.....	26
1.1.2 El Imperio Romano y El Cristianismo.....	30
1.1.3 El Capitalismo Comercial.....	34
1.1.4 El Capitalismo Industrial.....	37
1.1.5 Los Fisiócratas.....	42
1.2 El Sistema Clásico.....	44
1.2.1 Adam Smith (1723-1790).....	44
1.2.2 David Ricardo (1772-1823).....	50
1.2.3 Thomas Malthus (1766-1834).....	52
1.3 Reacciones al Sistema Clásico.....	54
1.3.1 Los Románticos Alemanes.....	55
1.3.2 Los Socialistas.....	56
1.3.3 El Marxismo.....	60



1.4 La Economía Moderna.....	65
1. 4.1 La Transición.....	65
1.4.2 La Utilidad Marginal.....	68
1.4.3 Los Años de la Entreguerra.....	74
1.4.4 John Maynard Keynes (1883-1946).....	77
1.4.5 Macroeconomía y Dirección Económica.....	81
1.4.6 La Escuela Monetarista o Neoliberalismo.....	84

CAPÍTULO 2: EL MODELO NEOLIBERAL CLÁSICO

2.1 El Utilitarismo.....	89
2.2 El pensamiento de Karl Popper.....	100
2.3 La Escuela Económica Austriaca.....	104
2.3.1 El pensamiento de Ludwig Mises.....	106
2.3.2 El pensamiento de Friedrich Hayek.....	110
2.4 La Escuela de Chicago en Economía.....	119
2.5 El pensamiento de Robert Nozick.....	131



CAPITULO 3: NEOLIBERALISMO IDEOLÓGICO: MODELO HOMBRE-EMPRESA Y GUBERNAMENTALIDAD EMPRESARIAL OLIGOPOLICA (GEO)

3.1 Desarrollo Histórico del Neoliberalismo Ideológico.....	139
3.2 Surgimiento del Neoliberalismo Ideológico.....	147
3.2.1 Modelo Hombre-Empresa.....	152
3.2.2 La Gubernamentalidad Empresarial Oligopólica (GEO).....	156
3.3.2.1 El Sistema Financiero.....	161
3.3.2.2 Responsabilidad Social de la Empresa.....	165

CAPITULO 4: RESPUESTAS ÉTICAS AL NEOLIBERALISMO IDEOLÓGICO

4.1 La Propuesta Ética de Amartya Sen.....	170
4.2 La Teoría de la Justicia de Rawls.....	179
4.3 El Liberalismo Neoaristotélico de Nussbaum.....	188
4.4 Habermas y la Teoría de la Acción Comunicativa.....	189

5. CONCLUSIONES

6. BIBLIOGRAFIA



Resumen

El presente trabajo de tesis pretende explicar el desarrollo del neoliberalismo económico hasta convertirse en neoliberalismo ideológico.

Esta transformación no fue posible sin el paso de la Razón de Estado que rigió las sociedades occidentales hasta el siglo XVIII a la Razón de Mercado cuya consolidación se pudo observar en el siglo XX con la aparición del neoliberalismo económico o monetarismo (Foucault, 2007).

Si bien el neoliberalismo económico intervino en una primera etapa sólo en aspectos económicos, fue a través de la imposición de la Razón de Mercado como discurso de verdad y disciplinamiento, que pudo desplazarse a todas las áreas del quehacer social, teniendo con esto el nacimiento de lo que denomino neoliberalismo ideológico.

Será entonces, el neoliberalismo ideológico el que transformará la clásica gubernamentalidad liberal en una nueva gubernamentalidad empresarial oligopólica, la cual a través de los sistemas de precios, los mercados financieros y el discurso de la responsabilidad social de la empresa impondrá su lógica a todos los estamentos de la sociedad.

Para el neoliberalismo ideológico, la democracia representativa será un instrumento al servicio de su legitimación y una forma de encubrir, disciplinar y al mismo tiempo atomizar a las masas mediante lo que Foucault denominó el modelo del hombre-empresa, un nuevo homus economicus que se deshumaniza para transformarse en un producto transable en el mercado.



Con esto, se pretende demostrar que más allá de los que algunos plantean como debilitamiento del modelo neoliberal a través de las sucesivas crisis políticas y económicas que vive el mundo, lo que finalmente predomina es una consolidación cada vez mayor del modelo hombre- empresa y la gubernamentalidad empresarial oligopólica (GEO), ambos pilares esenciales del Neoliberalismo Ideológico.



1. INTRODUCCIÓN

Hasta antes del siglo XVIII las formas de gobierno europeas se regían por la razón de Estado y esta razón de Estado era la racionalización de una práctica que va a situarse entre un Estado presentado como dato y un Estado presentado como algo por construir y levantar. Por tanto, gobernar, de acuerdo al principio de la razón de Estado, era actuar de tal modo que el Estado pudiese llegar a ser sólido, permanente y rico y además llegase a ser fuerte frente a todo lo que lo amenazaba con destruirlo (Foucault, 2007).

Sin embargo, es a partir del siglo XVIII, que el principio de limitación externa de la razón de Estado, que constituía el derecho, fue sustituido por un principio de limitación interna, con la forma de la economía y el liberalismo.

El liberalismo debe analizarse entonces como principio y método de racionalización del ejercicio del gobierno: una racionalización que obedece a la regla interna de la economía máxima. Mientras que cualquier racionalización del ejercicio del gobierno apunta a maximizar sus efectos con la mayor disminución posible de su costo, entendido en el sentido político y económico, la racionalización liberal parte del postulado de que el gobierno no podría ser, por sí mismo, su propio fin. No tiene en sí su razón de ser, y su maximización, aunque se diera en las mejores condiciones posibles, no debe ser su principio regulador (Hayek, 2008). Es este aspecto, el liberalismo rompe con la “razón de Estado”.

Y en la medida en que en el liberalismo el gobierno de los hombres es una práctica que no es impuesta por quienes gobiernan a quienes son gobernados, sino una práctica que fija la definición y la posición respectiva de los gobernados y los gobernantes entre sí y con referencia a los otros. Regulación interna, querrá decir, que esa limitación no es impuesta exactamente ni por un lado ni por el otro, o en todo caso no se le impone global, definitiva y totalmente por una transacción,



mediante toda una serie de conflictos, acuerdos, discusiones y concesiones recíprocas; medidas cuyo efecto consiste en establecer finalmente en la práctica de gobernar una división de hecho, una división general, una división racional entre lo que debe hacerse y lo que no debe hacerse (Hayek, 2006).

Pero el liberalismo necesitaba un instrumento intelectual de cálculo y racionalidad que permitiera la autolimitación de una razón gubernamental como autorregulación de hecho, general, intrínseca a las operaciones mismas del gobierno. Y ese instrumento intelectual no fue el derecho, sino la economía política.

La economía política, en efecto, lleva en su seno la exigencia de una autolimitación de la razón gubernamental, fundada en el conocimiento del curso natural de las cosas. Marca, por lo tanto, la irrupción de una nueva racionalidad en el arte de gobernar: gobernar menos, pero deseo de eficacia máxima, en función de los fenómenos que sea necesario llevar a cabo. Por tanto, su tema no son los derechos anteriores, presuntamente establecidos ya sea en la naturaleza humana o en la historia de una sociedad determinada.

La economía política reflexiona sobre las mismas prácticas gubernamentales y no las examina en términos de derecho para saber si son legítimas o no. No las considera desde el punto de vista de su origen sino de sus efectos, y no se pregunta, por ejemplo, qué autoriza a un soberano a recaudar impuestos, sino sencillamente qué va a pasar cuando se recaude un impuesto sobre tal o cual categoría de personas o mercancías. Importa poco que ese derecho sea legítimo o no, el problema pasa por saber qué efectos tiene y si éstos son positivos o negativos. De este modo, éxito o fracaso serán ahora el criterio de la acción gubernamental, y ya no legitimidad o ilegitimidad (Foucault, 2007).

Pero la economía política no sólo se referirá a la posibilidad de limitación del gobierno, también ingresara en la cuestión de la verdad, primeramente la verdad



económica dentro de la razón gubernamental. Y esta verdad económica, al igual que la locura, la enfermedad, la delincuencia y la sexualidad entrará a un acoplamiento de prácticas-regímenes de verdad que va a formar un dispositivo de saber-poder que marca efectivamente en lo real lo inexistente, y lo somete en forma legítima a la división de lo verdadero y lo falso (Foucault, 2000).

Será entonces, la regulación gubernamental en conjunción a la verdad económica, la que llegará a ser un ámbito y un mecanismo de formación de verdad. Y, en vez de seguir saturando ese lugar de formación de verdad de una gubernamentalidad reglamentaria indefinida, va a reconocerse la necesidad de dejarlo actuar con la menor cantidad posible de intervenciones para que, justamente, pueda formular su verdad y proponerla como regla y norma de práctica gubernamental. Ese lugar de verdad en este nuevo escenario será el mercado.

Por lo tanto, se pasará de la “razón de Estado” a la “razón de mercado”

La “razón de mercado” es su esencia será sincrónica en el sentido de que su funcionamiento posee una lógica interna propia, separada de los acontecimientos histórico-sociales. En este sentido, la lógica pura de la “razón de Mercado” se desarrollará a través de lo que Hayek denomina el “calculo económico”, el que se llevara a cabo a través del sistema de precios. Esto porque, en un sistema en que el conocimiento de los hechos pertinentes se encuentra disperso entre muchas personas, los precios pueden actuar para coordinar las acciones separadas de diferentes personas, de la misma manera en que los valores subjetivos ayudan al individuos a coordinar las partes de su plan.

Para comprender la verdadera función del sistema de precios se debe considerar dicho sistema como un mecanismo para comunicar información, siendo el hecho más significativo acerca de este sistema la economía de conocimientos con que opera, o lo poco que necesitan saber los participantes individuales para poder



tomar la decisión correcta. Por tanto, mediante una especie de símbolo, se comunica sólo información más esencial y sólo a quienes le concierne. Entonces el sistema de precios sería una especie de maquinaria para registrar el cambio, o un sistema de telecomunicaciones que permite a los productores individuales observar solamente el movimiento de unos pocos indicadores. A manera de ejemplo Hayek menciona el caso de la escasez de una materia prima, sin que se dicte ninguna orden ni que la causa de ello sea conocida más que, tal vez, por una docena de personas. Ocurrirá, entonces, que millones de personas, cuya identidad no podría ser determinada sino con meses de investigación, reducirán el uso de esta materia prima o sus productos; es decir, estos millones de personas se moverán en la dirección correcta (Hayek, 1945).

Hayek estaba convencido de que el funcionamiento del mecanismo de precios no era el resultado de la invención humana deliberada, y si la gente guiada por los cambios de precios, comprendiera que sus decisiones tienen trascendencia mucho más allá de su objeto inmediato, este mecanismo hubiera sido aclamado como uno de los mayores triunfos del intelecto humano. Sin embargo, para él, como ya se mencionó, éste no es producto de la invención humana y las personas generalmente guiadas por él, no saben por qué son llevadas a hacer lo que hacen. El problema consiste más bien precisamente en cómo extender el campo de la utilización de los recursos más allá del campo de control de una sola mente; y, por consiguiente, en cómo eliminar la necesidad del control consciente, creando incentivos para que los individuos hagan lo que es conveniente sin que nadie tenga que decirles qué hacer (Hayek, 1945).

Por tanto, para Hayek el sistema de precios es precisamente una de esas formaciones que el hombre ha aprendido a usar (a pesar de que aún está muy lejos de haber aprendido a hacer el mejor uso de él) después de haberse visto enfrentado a él sin entenderlo. Con el sistema de precios ha sido posible no sólo



una división del trabajo, sino que también un uso coordinado de los recursos basado en un conocimiento igualmente dividido.

Ahora bien, Hayek señala la importancia de que el sistema de precios sólo cumplirá su función si prevalece la competencia, es decir, si el productor individual tiene que adaptarse a los cambios de precios y no puede dominarlos. Cuanto más complicado es el conjunto, más dependiente se hacen los individuos de esta división del conocimiento, cuyos esfuerzos separados se coordinan por este mecanismo impersonal de transmisión de las informaciones importantes que se conoce por el nombre de sistema de precios. De hecho, los economistas suelen referirse al orden que produce la competencia como un equilibrio; un término de acuerdo a Hayek poco feliz, ya que tal equilibrio presupone que los hechos ya han sido descubiertos, y que ha cesado, por tanto, la competencia. Por tanto, Hayek prefiere el concepto de “orden” al de equilibrio –por lo menos para la discusión de los problemas de la política económica- pues el primero tiene la ventaja de que se puede hablar significativamente de un orden que hasta cierto punto es abordable, en diversos grados, y que puede ser conservado a través de un proceso de cambios. Si bien el equilibrio económico no existe, hay cierta justificación para afirmar que una cierta clase de orden puede llegar a ser alcanzado en alto grado. (Hayek, 1968).

Por lo tanto, la lógica pura económica sólo será posible en el mercado, en la medida en que a través del intercambio permite vincular la producción, la necesidad, la oferta, la demanda, el valor y el precio, constituyéndose el mercado entonces, en un lugar de veridicción, es decir un lugar un lugar de verificación y falseamiento de la práctica gubernamental. Será el mercado, por consiguiente, el que haga que un buen gobierno ya no se limite a ser un gobierno justo. Ahora, a través del mercado, el gobierno, para poder ser un buen gobierno, deberá actuar en la verdad (Foucault, 2007).



La nueva razón gubernamental será entonces la “razón de Mercado” y funcionará a través de los intereses, un juego complejo entre los intereses individuales y colectivos, la utilidad social y la ganancia económica; entre el equilibrio de mercado y el régimen del poder público. Será un juego complejo entre derechos fundamentales e independencia de los gobernados. El gobierno en esta nueva razón gubernamental, es algo que manipulará intereses.

Para que esta libertad de mercado que debe asegurar el enriquecimiento recíproco, correlativo, más o menos simultáneo de todos los países pueda actuar, para que esta libertad de mercado pueda desenvolverse así según un juego que no es de suma cero, es preciso convocar alrededor un mercado cada vez más extendido y, en definitiva, la totalidad misma de lo que en el mundo puede ponerse en el mercado. De tal modo, entonces, se invita a una mundialización del mercado desde el momento en que se postula como principio, y también como objetivo, que el enriquecimiento de un país se alcance no gracias a la pobreza de otros, sino por un enriquecimiento colectivo, y además indefinido (Smith, 2001) . De aquí surge la lógica de la globalización.

Por tanto el liberalismo no se conformará con respetar tal o cual libertad, garantizar tal o cual libertad. Más profundamente, es consumidora de libertad. Y lo es en la medida en que sólo puede funcionar si hay efectivamente una serie de libertades: libertad de mercado, libertad del vendedor y el comprador, libre ejercicio del derecho de propiedad, libertad de discusión y de expresión (Friedman, 1966). Por lo tanto, la nueva razón gubernamental tiene necesidad de libertad, el nuevo arte gubernamental consume libertad y por tanto está obligado a organizarla. El nuevo arte gubernamental se presentará, entonces, como administrador de la libertad, no en el sentido del imperativo “sé libre”, con la contradicción inmediata que esto podría plantear. El liberalismo plantea simplemente el producir para los individuos lo que estos requieren para ser libres, es decir, que los individuos tengan la libertad de ser libres. Será necesario,



entonces, por un lado producir la libertad, pero ese mismo gesto implicará que por otro lado sea necesario que se establezcan limitaciones, controles, coerciones, obligaciones e incluso amenazas (Foucault, 2007). Entonces en adelante la libertad será una libertad bajo la “razón de mercado”.

De esta forma, este liberalismo y este arte liberal de gobernar tendrá como consecuencia una extensión en los procedimientos de control, coacción y coerción que van a constituir la contrapartida y el contrapeso de las libertades. El hecho de que estas famosas grandes técnicas disciplinarias que se hacen cargo del comportamiento de los individuos diariamente y hasta en el más fino de los detalles son exactamente contemporáneas, en su desarrollo, en su explosión, en su diseminación a través de la sociedad, de la era de las libertades (Foucault, 2000). Por tanto, libertad económica y técnicas disciplinarias son dos cosas que están perfectamente ligadas a través de la “razón de mercado”.

Un ejemplo de esto es el panóptico, que Bentham presentaba como el procedimiento mediante el cual iba a poderse, en el interior de determinadas instituciones como las escuelas, los talleres, las empresas, las prisiones, vigilar la conducta de los individuos y aumentar la rentabilidad y hasta la productividad de su actividad (Foucault, 2000).

Por tanto, la adhesión a un sistema liberal generará como subproducto, además de la legitimación jurídica, el consenso, el consenso permanente. Y el crecimiento económico, la producción de bienestar gracias a ese crecimiento, va a producir, en forma simétrica lo que Foucault denominará “la genealogía institución económica-Estado, un circuito institución económica-adhesión global de la población a su régimen y su sistema” (Foucault 2007, 107).

Esta adhesión al sistema liberal se verá además reforzada por el componente religioso, debido a que la riqueza deja de ser un signo de ambición y egoísmo



desmedido como lo era durante la Edad Media. En este nuevo sistema, la riqueza pasa a ser un signo de que Dios había otorgado a ese individuo su protección y manifestaba así, con ello, la certeza de una salvación que en definitiva nada podía garantizar en las obras concretas y reales del individuo. El sujeto no se va a salvar porque trate de enriquecerse como corresponde, sino si se ha enriquecido efectivamente significará que Dios ha enviado a la tierra un signo de que este alcanzará la salvación (Weber, 2008).

Se llegará entonces a que este Estado basado en la Razón de Mercado, producirá finalmente una sociedad en que los individuos son arrancados de su comunidad natural y se juntan en una forma chata y anónima que es la de la masa, dando paso al surgimiento del sistema capitalista de acumulación progresiva. El capitalismo produce las masas y por consiguiente produce la unidimensionalidad.

El capitalismo y la sociedad burguesa privarán a los individuos de una comunicación directa e inmediata de unos con otros y los forzarán a comunicarse sólo por intermedio de un aparato administrativo y centralizado. Por tanto, los individuos terminarán siendo reducidos a la condición de átomos, sometidos a una autoridad, una autoridad abstracta, en la que no se reconocen. La sociedad capitalista impondrá, asimismo, a los individuos un tipo de consumo masivo que tiene funciones de uniformación y normalización (Foucault, 1994).

Ahora bien, el capitalismo no se quedó anclado al sistema económico clásico de Smith o Ricardo. Siguió profundizando su discusión acerca de cómo la economía de mercado podía seguir expandiéndose y consolidándose en la sociedad. El primer movimiento que se da en este sentido es el desplazamiento desde el intercambio a la competencia como principio de la razón de mercado.

Este desplazamiento fue promovido principalmente por una nueva corriente de pensamiento capitalista, el neoliberalismo. Para los liberales lo esencial del



mercado no estaba en el intercambio, esa especie de situación primitiva y ficticia imaginada por los economistas liberales del siglo XVIII. Está en otra parte. Lo esencial del mercado está en la competencia. Y lo que va a constituir la base esencial de esta teoría del mercado será el problema competencia/monopolio, mucho más que el problema del valor y la equivalencia de la economía capitalista clásica (Friedman, 1983).

Para los neoliberales, sin embargo y a diferencia de los liberales clásicos, la competencia como forma organizadora del mercado no se puede ni se debe extraer del laissez-faire, pues esto significaría que la economía de mercado todavía está cautiva de una “ingenuidad naturalista”, rechazando el hecho de considerar que el mercado, ya sea se lo defina por el intercambio o por la competencia, es de todas formas una suerte de dato de la naturaleza, algo que se produce espontáneamente y que el Estado debería respetar en la medida en que es un dato de la naturaleza, como lo planteaban los liberales clásicos (von Mises, 2010).

Los neoliberales, plantean por tanto, que la competencia no es un dato de la naturaleza. La competencia, en su juego, sus mecanismos y sus efectos positivos, no es en absoluto un fenómeno natural, no es el resultado de un juego natural de los apetitos, los instintos, los comportamientos. En realidad, la competencia sólo debe sus efectos a la esencia que posee, que la caracteriza y la constituye. No debe sus efectos benéficos a una anterioridad natural, a un dato natural que lleve en su seno. Lo debe a un privilegio formal. La competencia es una esencia, es un principio de formalización, tiene una lógica interna y posee una estructura propia. Sus efectos sólo se producen si se respeta esa lógica. Se trata, de alguna manera, de un juego formal entre desigualdades. No es un juego natural entre individuos y comportamientos, aunque se ha tratado de hacer creer lo contrario. Es más bien un juego de poder en donde el Estado se transforma en un juez ciego amoldado a las mismas condiciones de poder. En otras palabras, las reglas del juego no están



dadas por la competencia, sino por el poder a partir del cual se da la competencia (Foucault, 2007).

El neoliberalismo, entonces, no va a situarse bajo el signo del laissez-faire sino, por el contrario, bajo el signo de una vigilancia, una actividad, una intervención permanente. Tratará de crear una economía de mercado sin laissez-faire, es decir, una política activa sin dirigismo, o sea, gobernar para el mercado y no gobernar a causa del mercado.

En definitiva, la intervención gubernamental deberá ser o bien discreta en el nivel de los procesos económicos mismos o bien, por el contrario, masiva cuando se trata de datos técnicos, científicos, jurídicos, demográficos –sociales, en términos generales- que ahora son cada vez más el objeto de la intervención gubernamental.

Como se verá, la intervención gubernamental no será menos densa, menos frecuente, menos activa, menos continua que en otro sistema. Lo importante será ahora ver cuál es ahora el punto de aplicación de esas intervenciones gubernamentales. El gobierno no tendrá que intervenir sobre los efectos del mercado, deberá intervenir en la sociedad misma en su trama y espesor. En el fondo, tendrá que intervenir sobre esa sociedad para que los mecanismos competitivos, a cada instante y en cada punto del espesor social, puedan cumplir su papel regulador.

En esta sociedad que se ha convertido en el objeto mismo de la intervención gubernamental, de la práctica gubernamental, el gobierno deberá hacer que el mercado sea posible. Es imperioso que lo sea si pretende que cumpla su papel regulador general, de principio de la racionalidad política. Y esta sociedad regulada según el mercado, en la que piensan los neoliberales, es una sociedad en la cual el principio regulador no debe ser tanto el intercambio de mercancías



como los mecanismos de competencia. Es decir, que lo que se procura obtener no es una sociedad sometida al efecto mercancía, sino una sociedad sometida a la dinámica competitiva. No una sociedad de supermercado, sino una sociedad de empresa (Foucault, 2007).

Por tanto, el homo economicus que se intentará reconstituir en esta sociedad no es el hombre del intercambio, no es el hombre consumidor, es el hombre de la empresa y la producción. Con esto, se tratará de generalizar, mediante su mayor difusión y multiplicación posibles, las formas “empresa”, que no deben concentrarse como grandes empresas a escala nacional o internacional o grandes empresas del tipo Estado. Esta multiplicación de la forma “empresa” dentro del cuerpo social constituye, el objetivo de la política neoliberal. Se trata de hacer del mercado, de la competencia, y por consiguiente de la empresa, lo que se podría llamar el poder formante de la sociedad (Foucault, 2007).

Ya no se trata de alcanzar una sociedad ajustada a la mercancía y su uniformidad, sino a la multiplicidad y la diferenciación de las empresas. Cuanto más se multiplica este concepto de empresa, más se multiplican las empresas, más se multiplican los centros de formación de algo semejante a una empresa, más se obliga a la acción gubernamental a dejarlas actuar, más se multiplican las superficies de fricción entre ellas y por tanto más se multiplican las oportunidades de cuestiones litigiosas y también la necesidad de un arbitraje jurídico. Sociedad de empresa y sociedad judicial, sociedad ajustada a la empresa y sociedad enmarcada por una multiplicidad de instituciones judiciales (Foucault, 2007). ¿Cómo se pueden juntar estos dos aspectos de la sociedad en uno sólo? Se puede decir que es posible a través de la sociedad de la desconfianza.

Por lo tanto, economía de mercado por un lado, y política social activa, intensa, intervencionista, por el otro, serán el camino que desembocará en el Neoliberalismo Ideológico.



Pero además de subrayarse que esa política social, en el neoliberalismo, no tiene la función de ser una especie de mecanismo compensatorio destinado a enjugar o anular los efectos destructivos que la libertad económica pueda tener sobre la sociedad. De hecho, si hay intervencionismo social, permanente y multiforme, no se dirige contra la economía de mercado sino que actúa, en realidad, a título de condición histórica y social de posibilidad de una economía de mercado, como condición para que funcione el mecanismo formal de la competencia y, por consiguiente, para que la regulación que el mercado competitivo debe garantizar pueda ejercerse correctamente y no se produzcan los efectos sociales negativos que se generarían debido a la falta de competencia (Friedman, 1953).

Entonces, tanto para el Estado como para los individuos la economía debe ser un juego: un conjunto de actividades reguladas, pero en las cuales las reglas no son decisiones que alguien toma por los demás. Se trata de un conjunto de reglas que determina de qué manera cada uno debe jugar un juego cuyo desenlace, en última instancia, es desconocido por todos. La economía es un juego y la institución jurídica que la enmarca debe pensarse como regla del juego. Un juego regulado de empresas dentro de un marco jurídico institucional garantizado por el Estado: ésta es la forma general de lo que debe ser el marco institucional en un capitalismo renovado. Regla de juego económica y no control económico social deseado (Friedman, 1966).

De esta forma, el Estado, el poder público, nunca intervendrá en el orden económico de otra forma que como ley, y dentro de ésta, si ese poder se limita en efecto a las intervenciones legales, podrá aparecer algo, un orden económico que será a la vez el efecto y el principio de su propia regulación. Entonces, no existe el capitalismo con su lógica, sus contradicciones y sus callejones sin salida. Existe un capitalismo económico institucional, económico jurídico.



Se mencionó anteriormente la necesidad de que tiene el neoliberalismo de multiplicar el concepto de empresa, incluso aplicando este concepto a cada individuo, considerado como un átomo-empresa dentro de la sociedad. A partir de esto se proyectará sobre la actividad laboral un principio de racionalidad estratégica, en donde podrá verse en que medida las diferencias cualitativas de trabajo pueden tener un efecto de tipo económico. Para esto, será necesario situarse por vez primera en el punto de vista del trabajador y hacer que éste sea en el análisis económico no un objeto, el objeto de una oferta y una demanda bajo la forma de fuerza de trabajo, sino un sujeto económico activo.

Se cambiará la concepción de fuerza de trabajo por la concepción capital- idoneidad que recibe, en función de diversas variables, cierta renta que es un salario, de manera que es el propio trabajador quien aparece como si fuera una especie de empresa para sí mismo, siendo este salario la rentabilidad que obtiene como empresa. Esta es la base de la idea de que el análisis económico debe reencontrar como elemento de base de sus desciframientos no tanto al individuo, no tanto procesos o mecanismos, sino empresas. Una economía hecha de unidades- empresas, una sociedad hecha de unidades-empresas. Este será a la vez el principio de desciframiento ligado al liberalismo y su programación para la racionalización de una sociedad y una economía (Foucault, 2007).

Por tanto, en el neoliberalismo también se encontrará una teoría del homo economicus, pero en él éste ya no es en absoluto un socio del intercambio. El homo economicus es un empresario, y un empresario de sí mismo, que es su propio capital, su propio productor, la fuente de sus ingresos. Y este individuo producirá simplemente su propia satisfacción a través del consumo el cual se basará en la cantidad y calidad de un capital determinado del que dispone (Foucault, 2007).



Como lo plantea la teoría financiera, si las condiciones de mercado son buenas, las empresas deberán recurrir a financiamiento externo o deuda para expandir su actividad en el mercado, pues la rentabilidad que se obtiene de invertir supera a lo que se debe pagar por la deuda. En el modelo neoliberal ideológico, lo mismo se aplica a los individuos, llevándolos constantemente a recurrir a financiamiento externo para mejorar su “valor” en el mercado ya sea a través de adquisiciones materiales o capacitación, con lo que el modelo consigue primeramente que el individuo pierda la “propiedad de sí mismo”, traspasando esta propiedad directa o indirectamente a los grandes consorcios financieros, quienes retribuyen a estos individuos a través de remuneraciones, las que se determinan a través de un mercado competitivo de hombres-empresa.

De esta forma se llega a la idea de que el salario no es otra cosa que la rentabilidad afectada a cierto capital, un capital que va calificándose de capital humano en cuanto justamente, la idoneidad-máquina de la que se constituye una rentabilidad la cual no puede dissociarse del individuo humano que es su portador. Esta situación se va traspasando de generación en generación y si uno quiere tener un hijo cuyo capital humano sea elevado, entendido simplemente en términos de elemento innatos y elementos adquiridos, necesitara hacer una completa inversión, vale decir haber trabajado lo suficiente, tener ingresos suficientes, tener un estatus social tal que le permita tener un cónyuge o familia, transformándose en coproductor de ese futuro capital humano (Friedman, 1966).

Este capital humano debe ir acompañado de una palabra que el neoliberalismo ensalza a cada momento y conecta estrechamente a la libertad. Esta es la innovación. Sin embargo, si hay innovación, es decir, se encuentran cosas nuevas, si se descubren nuevas formas de productividad, si hay invenciones de tipo tecnológico, no es más que la rentabilidad de cierto capital, el capital humano, o sea, el conjunto de las inversiones que se han hecho en el hombre mismo.



En este nuevo escenario, la tarea del gobierno, entonces, será generalizar efectivamente la forma “empresa” dentro del cuerpo o el tejido social; retomar ese tejido social y procurar que pueda repartirse, dividirse, multiplicarse no según la textura de los individuos, sino según la textura de la empresa. Es preciso que la vida del individuo no se inscriba como individual dentro de un marco de gran empresa que sería la compañía o, en última instancia, el Estado, sino que pueda inscribirse en el marco de una multiplicidad de empresas diversas encajadas unas en otras y entrelazadas. Empresas que están al alcance de la mano del individuo, que son bastante limitadas en su tamaño como para que la acción del individuo, sus decisiones, sus elecciones, puedan tener en ellas efectos significativos y perceptibles, y también son bastantes numerosas como para que este individuo no dependa de una sola. Entonces, es necesario que la vida misma del individuo – incluida la relación con su propiedad privada, su familia, su pareja, sus seguros, su jubilación- lo convierta en una suerte de empresa permanente y múltiple (Foucault, 2007).

La función de esta generalización de la forma “empresa” será, desde luego, multiplicar el modelo económico, el modelo de la oferta y la demanda, el modelo de la inversión, el costo y el beneficio, para hacer de él un modelo de las relaciones sociales, un modelo de la existencia misma, una forma de relación del individuo consigo mismo, con el tiempo, con su entorno, el futuro, el grupo, la familia.

De esta forma, podemos ver claramente como en el liberalismo clásico se pedía al gobierno que respetara la forma del mercado y dejará hacer. En el neoliberalismo, el dejar hacer se invierte para transformarse en un en un no dejar hacer al gobierno, en nombre de una ley del mercado que permitirá juzgar y evaluar cada una de sus actividades. De este modo queda invertido el laissez-faire y el mercado ya no es un principio de autolimitación del gobierno, es un principio que se vuelve contra él. Es una suerte de tribunal económico permanente frente al gobierno.



Con esto, el individuo va a llegar a ser gubernamentalizable. Si se va a poder tener influjo sobre él, será en la medida y sólo en la medida que es homo economicus rentable. Vale decir que la superficie de contacto entre el individuo y el poder que se ejerce sobre él, y por consiguiente el poder de regulación del poder sobre el individuo, no va a ser otra cosa que esa especie de grilla del homo economicus. El homo economicus será la interfaz del gobierno y el individuo (Foucault, 2007).

Sin embargo, en el neoliberalismo el individuo no va a ser gubernamentalizado por el Estado y menos por el gobierno, sino más bien gubernamentalizado por un sistema oligopólico de grandes grupos económicos, los cuales introducirán sus tentáculos en todos los ámbitos de la sociedad, no reduciendo su quehacer sólo al ámbito económico como era antaño. Con esto se desvirtuará todo el discurso neoliberal clásico de combatir la concentración de poder, pues en este nuevo modelo de sociedad la concentración de poder será aún más potente en términos ideológicos que en los Estados totalitarios del siglo XX.

En consecuencia, a partir del siglo XXI surge una nueva gubernamentalidad llevada a cabo ya no por un gobierno o un Estado, sino por un nuevo agente ideológico, el cual trasciende culturas, nacionalidades y religiones. Este nuevo agente será la gran empresa privada oligopólica. La gran empresa privada oligopólica se impondrá como agente supremo de disciplinamiento de los individuos, cooptando a la escuela, la fábrica, la cárcel y el taller como lugares de sujeción, subordinándolas todas a su lógica sincrónica de la competencia, la teoría de precios y la rentabilidad.

Ahora bien, los liberales clásicos podrían argumentar que una sociedad dirigida por esta gran empresa privada oligopólica distorsiona la esencia de sus conceptos económicos, al corromper la competencia y el sistema de precios. Sin embargo, justamente un sistema oligopólico permitirá que tanto la competencia



como el sistema de precios siga funcionando al menos en forma aparente (cosa que no ocurriría en un monopolio) de acuerdo a los postulados neoliberales, los que ya no dependerán de un gobierno para su cumplimiento, sino de las reglas y conductas impuestas por este nuevo sistema oligopólico de empresa privada.

El sistema oligopólico de empresa privada impondrá una nueva “ética” a las unidades hombre- empresa que componen la sociedad, bajo la premisa que es la empresa privada la que crea riqueza mientras que el Estado no. En este sentido se instaurará una nueva “ética del enriquecimiento” basada en el concepto de “capital humano”, donde el individuo será valuado en base a su rentabilidad en un mercado ya ni siquiera económico, sino más bien su rentabilidad será determinada en un mercado financiero.

Por tanto, la ética a la cual nos enfrentamos estará determinada por las herramientas para que las empresas privadas sean atractivas a sus pares (lo que se reflejará a través de la rentabilidad), para lo cual el nuevo dispositivo de gubernamentalidad de la empresa privada oligárquica usará nuevas tecnologías discursivas tales como la responsabilidad social de la empresa, la inteligencia emocional, el coaching integral, etc., de manera de integrar cada vez mas al individuo dentro de esta nueva lógica. Por lo tanto, las relaciones sociales dentro del Neoliberalismo Ideológico estarán mediadas por una microfísica de la rentabilidad.

De esta forma, la nueva gubernamentalidad de la empresa privada oligárquica logrará superar el sincronismo neoliberal clásico así como el diacronismo marxista a partir del discurso de un devenir evolutivo basado en la rentabilidad y por tanto en el enriquecimiento de los agentes. Será entonces, esta nueva gubernamentalidad empresarial el nuevo campo de investigación que la filosofía deberá abordar.



En conclusión, la tesis de este trabajo será que la sociedad mundial funciona bajo el influjo del neoliberalismo ideológico, el cual tendrá como sus pilares fundamentales, la gubernamentalidad empresarial oligopólica (GEO) y el hombre-empresa, conceptos ambos que se retroalimentan y por tanto se refuerzan para dar cabida a un nuevo tipo de sociedad.

El trabajo que se presentará estará dividido de la siguiente forma: el primer capítulo estará destinado a un desarrollo de las ideas económicas. El objetivo de este capítulo es construir una visión de cómo se han transformado las ideas económicas desde Platón con su idea de la división del trabajo hasta llegar al actual escenario donde se observa el desarraigo del sistema económico, al pasar éste a ser controlado por un mercado supuestamente capaz de autorregularse. No es posible entender el advenimiento del neoliberalismo ideológico si no se comprende como la teoría económica dejó de estar subordinada a la política, la religión y las relaciones sociales, convirtiendo a estas últimas en instrumentos a su servicio más que en complementos para la construcción de un orden social. De este modo, el primer capítulo aborda las diversas fases históricas en que se produjo este desarraigo.

El segundo capítulo estará destinado a la elaboración del modelo neoliberal clásico, basado fundamentalmente en las ideas del utilitarismo, la Escuela Económica Austriaca y la Escuela de Chicago, además de las contribuciones de Karl Popper y Robert Nozick, tratando de demostrar que estos autores no se quedaron en la formulación de una receta económica para enfrentar los fenómenos económicos negativos crecientes del siglo XX, como fueron el desempleo y la inflación, sino que dieron las bases de una filosofía política que finalmente derivó en una ideología.

El tercer capítulo será destinado a establecer como el neoliberalismo clásico fusionado con un Estado intervencionista sólo en el aspecto subsidiario,



constituyeron a lo que he denominado neoliberalismo ideológico y como este modelo se ha transformado en la ideología predominante en las sociedades en que vivimos, especialmente en sociedades en vías de desarrollo. Los pilares de este neoliberalismo ideológico serán el modelo de hombre-empresa y la gubernamentalidad empresarial oligopólica (GEO). Ambos fenómenos serán descritos en este capítulo y se abordará su importancia en el nuevo orden mundial.

El cuarto capítulo estará referido a las teorías económicas y filosóficas que han pretendido enfrentarse al neoliberalismo ideológico. En este capítulo, se tratará principalmente el pensamiento de Amartya Sen, John Rawls, Martha Nussbaum y Jürgen Habermas, esfuerzos que trataré de demostrar han resultado insuficientes para “humanizar” el neoliberalismo, dado que al igual que el marxismo, estas teorías no logran superar la praxeología economicista en las conductas de los individuos.

Si bien, se debe reconocer que esta lista no es exhaustiva, la elección de estos autores se basa, principalmente, en el esfuerzo hecho por todos ellos, para a través de teorías éticas resolver el problema del desarraigo del sistema económico de la sociedad, de manera de atar la doctrina económica al concepto de justicia e igualdad.

En el quinto capítulo estará dedicado a las conclusiones.



CAPÍTULO 1: DESARROLLO DE LAS IDEAS ECONÓMICAS

El capitalismo como doctrina económica surgió a partir de un desarrollo de conceptos como el dinero, mercado, el intercambio de bienes y el interés, conceptos que empezaron a ser discutidos desde los primeros siglos de nuestra civilización. Por tanto, si bien el capitalismo comienza su institucionalización a partir de la obra de Adam Smith “La Riqueza de las Naciones”, podemos encontrar un desarrollo histórico de cómo se llegó a este punto.

Muchos economistas fueron al mismo tiempo filósofos sociales, cosa cierta especialmente en los economistas clásicos. Y la obra de pensadores, tanto antiguos como modernos, deja ver la influencia de los juicios filosóficos dominantes y de la calidad general del pensamiento científico de sus respectivas épocas. De hecho el mismo Keynes afirmaba que el mundo está regido casi exclusivamente por las ideas de economistas y filósofos sociales y que el hombre de acción, que se considera libre de influencias intelectuales es, en realidad, “el esclavo de algún economista difunto”.(Roll 1994, 17)

1.1 Los primeros conceptos económicos

1.1.1 Los Griegos

Conceptos como el de propiedad, la iniciativa e intercambio privado han acompañado al hombre desde siempre y ya en la obra de Platón encontramos una explicación de la división del trabajo y del origen de la ciudad (entonces idéntica a Estado), que sirvió de prefacio a su esbozo de la república ideal. La ciudad, dice, es una consecuencia de la división del trabajo, la cual, a su vez, es resultado de las diferentes aptitudes naturales de los hombres y de la multiplicidad de las



necesidades humanas (Platón, 1946). La especialización se hace necesaria cuando un producto determinado no puede esperar al trabajador (como sucedía cuando los hombres tenían que realizar multitud de faenas) sin echarse a perder. Pero cuando los hombres se especializan y cada uno ya no se basta a sí mismo, se hace imprescindible una organización comercial. Sin embargo, es necesario señalar que Platón dio un uso esencialmente reaccionario a su teoría de la división del trabajo, pues en sus manos se convirtió en una idealización del sistema de castas y en apoyo de la tradición aristocrática que por entonces ya se encontraba a la defensiva.

En el Estado ideal de Platón existían dos clases: los gobernantes y los gobernados. Los primeros se dividían en guardianes y auxiliares; la segunda la formaban los artesanos. Ninguno de estos últimos, entregados como estaban a las faenas serviles de la producción y la circulación de la riqueza, podían tener el talento necesario para gobernar. Por tanto quienes a partir de la Revolución Industrial se convertirían en la clase detentora del poder, en los tiempos antiguos sólo fueron un estamento de segunda categoría.

También encontramos en el pensamiento de Aristóteles conceptos que sirvieron de base al desarrollo de las ideas económicas. En su constitución del Estado ideal planteaba que los individuos no se interesaban tanto por la propiedad comunal como por la privada, además pensaba que surgirían querellas cuando los hombres, desiguales por naturaleza en aptitudes y laboriosidad, no se les diferenciaba por oportunidades de goce distintos. Lo necesario no era abolir la propiedad privada, sino darle un uso más inteligente y liberal (Aristóteles, 1981).

De esta manera, Aristóteles sienta las bases de las primeras doctrinas económicas, las que se pueden dividir bajo tres aspectos: a) la determinación del campo de la economía, b) el análisis del cambio, y c) la teoría monetaria.



Bajo el primer aspecto, según Aristóteles, la economía se divide en dos partes: la economía propiamente dicha, que es la ciencia de la administración doméstica, y la ciencia del abastecimiento que trata del arte de la adquisición. Plantea a la familia como la unidad económica básica. Cree que la agricultura es la forma más natural de actividad económica, de modo que la extensa familia del patrimonio familiar (padre, esposa, hijos y otras relaciones de sangre, y los esclavos que se encargan tanto del trabajo doméstico como del agricultor) es el medio apropiado incluso en la sociedad más desarrollada para proveer tanto las necesidades materiales como una parte esencial del proceso educativo.

En el segundo aspecto, su estudio de la ciencia del abastecimiento llevó a Aristóteles a analizar el arte del cambio, por medio del cual se satisfacen cada vez mejor las necesidades del hogar. Aquí distingue entre una forma natural y una forma antinatural del cambio. La primera es tan sólo una rama de la economía doméstica destinada a satisfacer las necesidades naturales de los hombres. La segunda es más complicada y al mismo tiempo también artificial. Con estas palabras puso Aristóteles la base de la distinción entre valor de uso y valor de cambio, que ha perdurado como parte de la doctrina económica hasta el día de hoy.

En el tercer aspecto plantea que el dinero está destinado a ser usado en el cambio, pero no para acrecentarlo por medio del interés; por naturaleza es estéril y cuando se multiplica por medio de la usura, ésta es la forma más antinatural de hacer dinero. En esto no sólo vemos un intento de precisar una distinción ética, sino también un verdadero análisis de las dos formas en que el dinero actúa en el proceso económico: como medio de cambio cuya función termina con la adquisición del bien necesario para la satisfacción de una necesidad, y en la forma de capital-dinero, que conduce a los hombres al deseo de una acumulación ilimitada. En estas opiniones Aristóteles muestra el anhelo de limitar el campo del comercio situándolo sobre una base ética.



En la misma línea, planteaba que los deseos de poder y riqueza, no en sí mismo naturales, deben reprimirse cuando sobrepasan la satisfacción de aquellas necesidades que se requieren para que los hombres puedan relacionarse de un modo que sea completamente fraternal, para intentar alcanzar de este modo los placeres intelectuales de la sabiduría teórica.

Por lo anterior, siente un desdén hacia las actividades puramente comerciales, que considera “no naturales”, y muestra una tendencia a considerar criaturas inferiores, no sólo a los esclavos, sino también a los asalariados y a los pequeños comerciantes, cuya existencia se justifica sólo por la contribución que hacen a la polis considerada como un todo. Por tanto, Aristóteles atribuye los males de la propiedad, no a la institución en sí misma, sino a la forma viciosa en que los hombres la administran:

“Otros avaros, por el contrario, se distinguen por el exceso en recibir a manos llenas y coger todo lo que pueden; por ejemplo, todos los que se entregan a especulaciones innobles, los rufianes y todos los hombres de esta clase, los usureros y todos los que prestan pequeñas sumas a crecido interés. Todos éstos cogen de donde no deberían coger. El ávido deseo del más vergonzoso lucro parece ser el vicio común a todos estos corazones degradados; no hay infamia que cometan con tal que saquen de ella algún fruto, que es siempre bien miserable, porque sería un error llamar avaros a los que sacan provechos inmensos de donde no deberían sacarlos, o que se apropian de lo que no deberían apropiarse; los tiranos, por ejemplo, que roban las ciudades y despojan y violan los templos” (Aristóteles 1983, 146).

Finalmente, aunque se debe a Aristóteles los comienzos de un verdadero análisis del problema del valor de cambio, fue el aspecto ético de su opinión el que sirvió de contenido a las teorías medievales del cambio, que encontraron su primera aplicación en la doctrina del “precio justo”. No será hasta el nacimiento de la



economía política clásica en el siglo XVIII que aparecerá la primera teoría positiva del valor.

1.1.2 El Imperio Romano y El Cristianismo

El Imperio Romano tuvo también su origen en pequeñas comunidades agrícolas, con muy escaso comercio y una rígida división en clases sociales. Pero las condiciones geográficas favorables, la abundancia de recursos naturales, el logro temprano de una especie de cohesión nacional y la conquista de colonias, que durante algún tiempo resolvieron el problema de los agricultores empobrecidos, produjeron una transición rápida a una estructura social más amplia y compleja.

El intercambio que tuvo Roma con otros pueblos desde tiempos muy remotos, puso en contacto sistemas legales diferentes y creó el interés por los problemas de sus relaciones. El *Ius Pentium* fue el cuerpo de todas las leyes que eran iguales en naciones diferentes y que fueron creadas por las necesidades de un mismo proceso histórico. De este concepto nació más tarde la idea del derecho natural, que tuvo influencia considerable en la evolución del pensamiento económico. De importancia más directa fueron las doctrinas que formularon los juristas romanos para regular las relaciones económicas. Sostuvieron los derechos de propiedad privada casi sin límites y garantizaron la libertad de contrato en una medida que parece rebasar las condiciones de aquel tiempo (Roll, 1994).

En este sentido se puede observar una gran diferencia con el pensamiento de Aristóteles sobre la propiedad y lo inherente al derecho romano; en la primera, un fuerte elemento ético limita los derechos de propiedad, y en la segunda se establece un individualismo ilimitado. Así, mientras Aristóteles se convirtió en el filósofo de la Edad Media y en una de las fuentes del derecho canónico, el



derecho romano sirve de base importante a las doctrinas e instituciones del liberalismo.

Sin embargo el Imperio Romano no encontró solución a los problemas sociales que surgieron a partir del siglo II de nuestra era. La clase gobernante cuyo poder económico desaparecía, se enfrentaba a los plebeyos y libertos oprimidos por el peso de los tributos impuestos por un aparato administrativo demasiado grande, y a una masa de esclavos desesperados. Esta decadencia interna y la debilitación del dominio militar sobre las provincias lejanas, produjeron el hundimiento final del imperio, el cual, aunque no produjo un cuerpo de doctrina económica, dejó legados importantes.

Esta decadencia del Imperio Romano dio paso a la Edad Media. La esencia de la sociedad medieval era la división en las clases de señores y siervos, derivada de la estructura de latifundios de la última época romana.

Los propietarios de tierras en vez de cultivar ellos mismos sus propiedades por medio de un gran número de esclavos, arrendaban sus propiedades a arrendatarios libres o esclavos, a cambio de una renta en especies y dinero y de que cultivaran sus dominios.

En la Edad media se admitía sin discusión la desigualdad terrenal de los hombres. Las actividades de cada cual eran reguladas de acuerdo a su posición social. Su lugar en la sociedad, así como sus deberes y privilegios, estaban minuciosamente definidos en relación con los rasgos políticos fundamentales de su Estado (Pirenne, 1975).

Después de la caída de Roma, la Iglesia había adquirido cada vez más los caracteres de una institución, aumentando mucho su poder material y espiritual. En la Edad Media se convirtió, en su aspecto secular, en uno de los pilares más



importantes de la estructura económica existente. Su propiedad territorial había crecido en tal grado, que la Iglesia era el más poderoso de los señores feudales. Pero mientras los señoríos feudales temporales estaban dispersos y carecían de lazos de unidad nacional, la Iglesia poseía una unidad de doctrina que le daba un poder universal.

Las ideas económicas también formaban parte de las enseñanzas morales del cristianismo. Pero, sin embargo, el dogma cristiano no resultó suficiente. El mundo medieval no podía renunciar a la naturaleza ética de sus doctrinas sin perder su razón de ser espiritual; pero, puesto que sus raíces también se hundían en las condiciones económicas de la sociedad feudal, combinó las enseñanzas de los Evangelios y de los primeros Padres de la Iglesia con las de Aristóteles.

Los canonistas aceptaron la distinción aristotélica entre la economía natural del hogar y la antinatural de la ciencia del abastecimiento, o sea el arte de ganar dinero. La economía era para ellos, un cuerpo de leyes, no en el sentido de leyes científicas, sino en el de preceptos morales encaminados a conseguir la buena administración de la actividad económica. Condenaban la avaricia y la codicia y subordinaban el mejoramiento material del individuo a los derechos de sus semejantes y a las necesidades de la salvación en el otro mundo. Se puso en duda todo el fundamento del comercio, al plantear que eliminar la codicia era eliminar la razón de la ganancia y, por tanto, la necesidad de comercio.

Tomás de Aquino no lo consideraba bueno ni natural, al contrario comparte la opinión de Aristóteles de que es antinatural, y añade que implica perder el estado de gracia. Pero era un mal inevitable en un mundo imperfecto, y únicamente podía justificarse si el comerciante buscaba sostener con él su hogar y cuando tenía por objeto beneficiar al país. Las ganancias obtenidas entonces en el comercio no eran sino la recompensa del trabajo. La justificación del comercio dependía asimismo de si el cambio efectuado era justo, es decir, si lo que se había dado y lo



que se había recibido tenían igual valor. Para esto los Padres de la Iglesia formularon lo que se denominó el “precio justo”. La idea del “precio justo” expresaba, en general, poco más que el precio convencional. Sobre todo estaba concebido para evitar el enriquecimiento por medio del comercio (Monroe, 2006).

Asimismo, la condenación de la usura era parte de la condenación general del cambio justo. Durante la baja Edad Media, la prohibición de la Iglesia se aplicaba sólo al clero; la ausencia de una economía monetaria avanzada y de oportunidades para invertir lucrativamente capital-dinero hacia innecesario generalizarla. La Iglesia era la única que recibía grandes cantidades de dinero en una época en que los tributos feudales a los señores y a los reyes se pagaban todavía principalmente en especies.

Para la alta Edad Media, con el desarrollo del comercio y las oportunidades para concertar transacciones monetarias, surgieron dos tendencias. Por una parte, la práctica secular se orientó en el sentido de fomentar el préstamo de dinero a interés y justificarlo con apoyo en el derecho romano; por otra parte, la Iglesia, alarmada ante los nuevos avances del comercio, volvió más rigurosa y universal su prohibición originaria. En el Concilio Lateranense de 1179 fue decretada la primera de una serie de medidas restrictivas a la usura (Roll, 1994).

Las mismas divergencias existieron entre los jefes de la Reforma, a pesar de que las enseñanzas protestantes estaban en general más en armonía con las tendencias económicas de la época. Las opiniones de Lutero no eran muy diferentes de la de los canonistas. Respecto al comercio, creía aún en el “precio justo”, y condenaba la usura con no menos vigor que cualquiera de los escolásticos. Por su parte, Calvino negaba que el cobro de intereses por el uso del dinero fuese pecaminoso en sí mismo. Rechazaba la doctrina de Aristóteles sobre la esterilidad del dinero y sostenía que podía utilizarse en cosas que produjeran un rédito. Sin embargo, distinguía algunos casos en el que cobrar intereses era



usura pecaminosa, como el del necesitado que pide dinero obligado por la calamidad (Tawney, 2008).

La doctrina de los canonistas se fue debilitando constantemente a medida que el comercio se desarrollaba, hasta perder por completo el poder de regular la vida económica. Esta situación entra en una nueva fase con la Reforma. Entonces fue claro que la Iglesia ya no podía impedir el desarrollo del capitalismo comercial, cualesquiera que fueran las opiniones de los grandes promotores del movimiento protestante, a pesar de que como Max Weber lo plantearía más tarde, las doctrinas protestantes y puritanas condujeron al desarrollo del espíritu capitalista y, por lo tanto, del capitalismo mismo. Por tanto, con el fin del derecho canónico sobrevino un cambio profundo en la relación entre el pensamiento teológico y el económico.

1.1.3 El Capitalismo Comercial

El sistema clásico de la economía política fue preparado en los tres siglos que transcurrieron entre la baja Edad Media y la aparición de “La Riqueza de las Naciones” de Adam Smith.

La economía política preclásica puede dividirse en dos partes: la primera es, en gran parte, el reflejo del nacimiento del capitalismo comercial y generalmente se le llama “mercantilismo”; la segunda, que acompañó la expansión del capital industrial a fines del siglo XVII y principios del XVIII, comprende los verdaderos fundadores de la ciencia económica.

La aparición de los Estados nacionales, impacientes por destruir tanto el particularismo de la sociedad feudal como el universalismo del poder espiritual de



la Iglesia, dio por resultado un interés mayor por la riqueza y la aceleración de la actividad económica.

La revolución de los métodos de cultivo agrícola destruyó las bases de la economía feudal, provocando la sobrepoblación rural, una conmutación creciente de los tributos feudales, el aumento de las deudas de los señores feudales y su necesidad de recurrir al comercio y a nuevos métodos agrícolas para surtir el mercado. Otro factor poderoso fueron los descubrimientos marítimos, que produjeron una expansión enorme en el comercio exterior.

El crecimiento del comercio exterior aceleró la acumulación de capital comercial. Este capital se invertía con bastante frecuencia en tierras, por razones de lucro, para buscar poderío político o simplemente por prestigio. Los enlaces matrimoniales completaron la unión entre el capital financiero, el capital comercial y los poseedores de bienes raíces.

Asimismo, el monopolio era el medio más importante por el cual los Estados-naciones incipientes trataban de aumentar el comercio y crearse nuevas fuentes de ingresos. Al comerciante que deseaba establecer una manufactura determinada, le parecía el mejor camino posible tener el monopolio de aquel ramo. Además, la colonización se convirtió en un arma importante para mitigar los azares del comercio. Rara vez fueron suficientes los esfuerzos de los comerciante y de las compañías para conseguir el dominio de las lejanas regiones con las cuales comerciaban, y tenía que complementarlo el poder del Estado, a cuyo fortalecimiento contribuían en gran medida. Los vínculos entre intereses comerciales y el Estado se estrecharon más, y por lo tanto, la atención de la política estatal se concentró cada vez más en los problemas del comercio (Gray, 1956).



Así pues, la relación entre la organización económica y las instituciones políticas se consideró como una relación de interacción. Los mercantilistas pedían un Estado lo bastante fuerte para proteger los intereses comerciales y para destruir las numerosas barreras comerciales que impedían la expansión del comercio; y eran igualmente explícitos al sostener que el principio de reglamentación y restricción mismo –aplicado ahora en escala mucho mayor, mediante los monopolios y la protección- eran una base esencial del Estado, pues el capital comercial necesitaba mercados más amplios y estables, pero suficientemente protegidos, para permitir una explotación segura. La política de Estado debía tender a lograr una balanza comercial favorable, pues con el excedente de exportaciones el país recibiría tesoro y se enriquecería. Había que fomentar las exportaciones y emplear a los pobres en la producción de artículos para exportar. Al mismo tiempo se desalentarían las importaciones, en especial las de artículos de lujo.

¿Pero, cuáles eran las características fundamentales del pensamiento mercantilista? Estas eran: la actitud favorable a vender, el “horror a los bienes” (la preocupación exclusiva y casi fanática de sólo vender), el deseo de acumular dinero y la oposición a la usura (Roll, 1994).

Cabe señalar que a la cabeza del desarrollo del capitalismo comercial estaba Inglaterra. Se planteaba en este país, en relación a las ventas en el extranjero, que estas debían estar sujetas simplemente a “lo que pueda soportar el tráfico”. Para las mercancías en que Inglaterra tenía casi un monopolio, había que recargar los precios, mientras que para las otras, los precios debían ser lo suficientemente bajos para competir con los rivales; pero ninguno de ellos nunca debían ser tan altos para desalentar las ventas. Tampoco era acertado vender barato para eliminar a los competidores, y una vez conseguido esto, elevar los precios con exceso. Sólo había de concebirse una política de precios que alejara a los competidores cuanto fuese posible.



También los mercantilistas tuvieron una importante preocupación por los niveles de la fuerza de trabajo, especialmente porque una fuerza de trabajo escasa dada la emigración de muchos trabajadores a las nuevas colonias, significaba una producción baja; y esto, en una época en que el comercio exterior dependía cada vez más de las manufacturas nacionales, equivalía a reducir las exportaciones y por tanto la riqueza. Para evitar lo anterior, se propuso limitar el comercio de las colonias sólo a la madre patria. Así pues, el valor de las colonias dependería de su capacidad para actuar como mercados exclusivos de las manufacturas de la madre patria y para suministrar en cambio materias primas y otros productos que de otra manera habría de comprar a países extranjeros, además de constituir depósitos de mano de obra barata (Gray, 1956).

De esta forma la teoría y la política mercantilista hicieron su labor en el desarrollo del pensamiento económico. Abolieron las restricciones medievales y contribuyeron a crear Estados nacionales unidos y poderosos.

1.1.4 El Capitalismo Industrial

Cuando menos tres corrientes de pensamiento acompañan a la transición del capitalismo comercial al industrial y, justamente con ese desarrollo económico, contribuyeron a moldear la teoría clásica. La primera es filosófica: el desarrollo del pensamiento político desde su origen canónico hasta el radicalismo filosófico. La segunda es el progreso del pensamiento económico inglés a partir de los últimos mercantilistas y el tercero es de origen francés y se refiere al sistema fisiocrático que desarrollaron un conjunto de pensadores de la Francia del siglo XVIII.

Las fuerzas que dieron preponderancia al comercio, estaban liberando las mentes de los hombres de las trabas de las creencias consagradas y abriendo una nueva



época de especulación y experimentación. Los nuevos modos de vida presentaban problemas nuevos en casi todas las ramas de la ciencia, y los científicos empezaron a darles solución, ya se inspirasen directamente en las necesidades de un comercio creciente, o sólo indirectamente mediante el gusto general por el nuevo racionalismo empírico.

En esta etapa, además empieza a primar una visión pesimista acerca de la condición humana. Se planteaba que querer ser virtuoso en un mundo habitado por tantos que carecen de virtud, era correr a la ruina.

En esta línea, uno de los principales pensadores fue Thomas Hobbes y su individualismo instrumental. Su pensamiento apuntaba a que la sociedad era una construcción artificial, que se mantiene unida a través de la combinación que se da entre los intereses personales racionales, violencia, intimidación y engaño. Toda acción humana, según Hobbes, implica que se den juntos razón y deseo en forma de apetito y aversión. El deseo provee los fines de la acción humana, la razón indica los medios para conseguir estos fines. Los medios para alcanzar los fines individuales los denomina Hobbes “poder”. La vida humana es un deseo perpetuo y sin descanso de poder tras poder, que solo cesa con la muerte. Pero el poder no puede obtenerse sin conflicto. En primer lugar, los hombres tienen que luchar por los recursos escasos (Hobbes denomina esto “competición”), en segundo lugar, tienen que defenderse y evitar así que otros les roben el poder que han acumulado (“timidez”); y en tercer lugar, incluso cuando los recursos no son escasos y los hombres se sienten seguros con sus posesiones, buscan el sentimiento de superioridad que les da tener poder sobre otros (“glorias”). Por tanto, la vida, de acuerdo con la naturaleza del hombre, no se trata simplemente de una carrera, es una batalla, y una batalla sin reglas o restricciones, en la que al final a todos les toca perder.



Para esclarecer su posición, Hobbes parte de una “estado de naturaleza”, en donde los hombres se encuentran en una estado “guerra de todos contra todos”, lo que los obliga a realizar un contrato entre sí, que establezca un poder que les obligue a cumplir los pactos. Este “contrato social” por el que se establece la sociedad civil, es un recurso que hace racional que los hombres se comporten basándose en el deseo instrumental de unas relaciones pacíficas, que les aseguren que recibirán los beneficios que desean durante todo el tiempo que se abstenga de dañar a otros.

Por tanto, la base de su teoría era individualista. Era el egoísmo la base a partir de la cual el individuo iniciaba su movimiento, y el contrato por el cual los individuos se habían sometido a la terrible garra del Estado soberano –el Leviatán de Hobbes- se basaba en ese mismo egoísmo. El Estado absolutista era un medio para obtener un bien más grande que el que se podía procurar la vida del hombre primitivo, “solitario, pobre, indecente, bruto, limitado”. Si el Leviatán coaccionaba, lo hacía en beneficio de los mismos gobernados. Aquí, no obstante la doctrina central sobre la autoridad del Estado (en armonía con la práctica de la regulación de la vida económica por el Estado), estaba el comienzo del utilitarismo. Y en contraste sólo aparente con el pensamiento de Hobbes, pero en secuencia lógica con el principio inmanente en su sistema, progresó la filosofía utilitarista (Campbell, 2002).

Asimismo, la aparición de la filosofía de Locke a fines del siglo XVII reveló que el nuevo Estado empezaba a ser visto como lo que realmente era: la criatura del poder económico, no su amo.

La idea de que el egoísmo era la fuerza motriz de la conducta humana también era inherente a toda la filosofía política de Locke; mas, para él, no era la Iglesia medieval, ni el rey, ni el Leviatán sobrehumano, lo que formaría un cuerpo ordenado de los átomos individuales. Era la monarquía constitucional, en donde el



racionalismo encontró su expresión política. Según Locke, la libertad sólo debe restringirse para conservarla. Su base era la propiedad, adquirida por la laboriosidad y la razón y con derecho a la seguridad que pudiera darle el Estado.

Locke derivó su teoría del interés de un análisis de la renta. Consideraba la renta como el único excedente, e investigó como el dinero que por naturaleza es estéril, podía tener el mismo carácter productivo de la tierra, la cual sí producía algo útil. Llegó a la conclusión de que, así como la desigual distribución de la tierra permitía a quienes tenían más de la que podían cultivar por sí mismos, tomar un arrendamiento a quien cobraban renta, así también la desigual distribución del dinero, permitía a quienes los poseían conseguir un arrendatario a quien cobrar un interés (Locke, 2006).

Para fines del siglo XVII, la reglamentación estatal de la vida económica se estaba desmoronando. Los tratados comerciales, que en un tiempo habían sido instrumentos proteccionistas y restrictivos, pudieron utilizarse para otros fines. Una vez que los intereses económicos fueron bastante fuertes, se concertaron tratados conducentes a ampliar el comercio entre los países interesados. La libertad de comercio sufrió, sin embargo, muchos reveses, pero durante el siglo XVIII, en general, hizo progresos indudables.

Así pues, la decadencia de la intervención del Estado fue simultánea con la desaprobación del monopolio y el aumento de la competencia. La causa que produjo ambas tendencias y que, a su vez, fue poderosamente reforzada por ellas, fue el desarrollo de la producción industrial.

La forma de producción de la época mercantil, en que el capitalista comercial tomó la dirección comprando materias primas y a veces equipo que entregaba a talleres domésticos y después vendía los productos en mercados cada vez mayores, pudo sobrevivir durante mucho tiempo en algunas regiones, países o ramas de la



industria; pero ya no era la forma típica, la tendencia iba definitivamente hacia la producción fabril.

Para que el capital comercial se convirtiese en capital industrial, era esencial que encontrase mano de obra, tierra y materias primas como mercancías adquiribles. En este sentido, es bien conocido el proceso que dio nacimiento a una clase de trabajadores asalariados. Sus comienzos se remontan al siglo XIV, cuando empezaba a decaer el régimen señorial. La servidumbre había desaparecido virtualmente y estaba siendo reemplazada por un sistema de pequeños agricultores, independientes en su mayoría, y de un pequeño número de trabajadores asalariados. El movimiento de cercamientos causó muchos estragos en este sistema: despojó a agricultores y labradores de sus tierras, casa y derechos civiles y sentó los cimientos de la clase obrera moderna.

Con la transición al capitalismo industrial, la cantidad de capital que requería la iniciativa industrial aumentaba con la creciente complejidad de los procedimientos manufactureros. Pocos artesanos pudieron competir de un modo efectivo con la producción más barata que hacía posible el mayor uso de equipo capital, o en los mercados que no estaban situados en su inmediata proximidad. Durante algún tiempo siguieron trabajando aún en sus propios talleres domésticos, pero, sin embargo, no tardó la fábrica en absorberlos. Todo este proceso no sólo creó industriales y asalariados, sino que proporcionó un mercado a la industria capitalista.

Los mercantilistas, si es que tuvieron alguna teoría de los salarios creían en una economía de salarios bajos y estrictamente reglamentados. Pero la confianza en la reglamentación del mercado de la mano de obra disminuyó cuando surgió la competencia entre diferentes industrias para adquirirla. No quiere decir esto, que el capitalismo industrial empezase a actuar inmediatamente de acuerdo con el principio de una economía de salarios altos, sino que la oferta y la demanda



empezaron a ser los determinantes directos de la relación entre capital y trabajo. El obrero tenía ahora libertad de contratación, pero también se veía forzado por la complejidad creciente de la producción, a vender su trabajo en el mercado para ganarse la vida.

De esta forma, la atención se desvió del comercio a la producción y de la relación entre comerciante y financiero a la de capital y trabajo. El proceso de la producción, que en su nueva forma implicaba una relación social diferente, se consideró como el meollo de la actividad económica. Ya no era posible insistir en que la riqueza, en un sentido social, era creada por el cambio, y que el valor (es decir, el valor de cambio, que es el atributo de la riqueza social) y la ganancia mediante la cual se aumenta la riqueza naciesen del comercio.

1.1.5 Los Fisiócratas

En el siglo XVIII se desarrolló en Francia el cuerpo de teoría económica al que se conoce con el nombre de “fisiocracia”. Los fisiócratas comparten con los economistas más avanzados, el mérito de haber descartado definitivamente la creencia mercantilista de que la riqueza y su aumento se debían al comercio.

Su punto de partida es la división del trabajo en dos categorías, uno productivo y otro estéril. El primero consiste únicamente en el trabajo capaz de crear excedente, es decir, algo que excede a la riqueza que consume para poder producir, cualquier otro trabajo es estéril. Esta división se encuentra en todo el sistema clásico, y la determinación de lo que constituía trabajo productivo fue de los asuntos más estudiados por Smith y Ricardo.



En la agricultura, los fisiócratas, es donde vieron aquella rama de la producción “más productiva”. Es en la agricultura donde más fácilmente vieron la diferencia entre los bienes producidos y los bienes consumidos. En ella, la cantidad de alimentos que el trabajador consume, más lo que usa como semilla, es por término medio, menos que la cantidad de producto que se obtiene de la tierra. Es la forma más sencilla y más manifiesta de excedente (Gray, 1956).

De esta forma, comprendieron que el grado de productividad del trabajo que hace posible un excedente, había hecho su primera aparición en la agricultura; pero como no llevaron ese análisis a otras esferas de la producción, consideraron ese excedente como un don atribuible no a la productividad del trabajo, sino a la naturaleza.

Planteaban, además, que la industria y el comercio debían quedar libre de toda contribución. La única rama de la producción a la que en justicia debían imponérseles contribuciones era a la que creaba valor, es decir, a la agricultura. Imponer contribuciones a la industria era imponerlas a la tierra de un modo indirecto y, por tanto, antieconómico. Su máxima financiera era un impuesto único sobre la tierra.

Según los fisiócratas, la sociedad humana se regía por leyes naturales que no podían nunca ser modificadas por las leyes positivas del Estado. Dichas leyes, establecidas por una Providencia bondadosa para el bien de la humanidad, estaban tan claramente manifiestas que bastaba un poco de reflexión para descubrirlas. Este orden natural tenía como aspectos esenciales el derecho a disfrutar los beneficios de la propiedad, el derecho a trabajar y el derecho a la libertad compatible con la libertad de los demás a perseguir su interés personal. El orden natural fue una anticipación del utilitarismo en una época en que las circunstancias económicas y políticas no estaban aún maduras para él (Roll, 1994).



Respecto a la mano de obra, planteaban que el salario del trabajador sería determinado por la cantidad de subsistencia que necesita; pero la generosidad de la naturaleza le dará más que eso, y el excedente será la renta del propietario. Con esta renta se lleva a cabo la acumulación. El capital está creado, y se hacen habituales los adelantos para el progreso de la industria y para el perfeccionamiento de la agricultura.

Finalmente, se puede decir que en una consideración retrospectiva, hay que conceder a los fisiócratas un puesto de importancia entre aquellos que prepararon el terreno para la Revolución Francesa.

1.2 El Sistema Clásico

El último cuarto del siglo XVIII está lleno de sucesos que parecen pregonar la fundación de una nueva era en la organización económica y política. En el campo de la producción, se presenció el comienzo de la Revolución Industrial, que iba a abrir enormes posibilidades de expansión al reinado del capitalismo industrial, establecido recientemente.

1.2.1 Adam Smith (1723-1790)

La esencia del pensamiento de Smith es la confianza en lo natural, como opuesto a lo inventado por el hombre. Implica la creencia en la existencia de un orden natural intrínseco, superior a todo orden artificialmente creado por la humanidad. Una y otra vez utiliza argumentos particulares, para subrayar la suprema bondad del orden natural y señalar las inevitables imperfecciones de las instituciones humanas. Déjense a un lado las preferencias y las restricciones artificiales y se



establecerá por sí solo el sencillo y obvio sistema de la libertad natural. Además, ese orden de cosas que la necesidad impone, es promovido por las inclinaciones naturales del hombre. Las instituciones humanas frustran con excesiva frecuencia esas inclinaciones naturales.

Adaptando la teoría astronómica de Newton al estudio de la conducta humana, considera que la sociedad es como un mecanismo que conserva su vida y que cumple su propósito estableciendo y restableciendo ciertos balances naturales o, en terminología moderna, equilibrios. De este modo se convirtió en un pionero del funcionalismo en las ciencias sociales.

Según Smith, la conducta humana es movida naturalmente por seis motivaciones: el egoísmo, la conmiseración, el deseo de ser libre, el sentido de la propiedad, el hábito del trabajo y la tendencia a trocar, permutar y cambiar una cosa por otra. Dados estos resortes de la conducta, cada hombre es, por naturaleza, el mejor juez de su propio interés y debe, por los tanto, dejársele en libertad de satisfacerlo a su manera. Si se le deja en libertad, no sólo conseguirá su propio provecho, sino que también impulsará el bien común. Este resultado se consigue, porque las diferentes motivaciones de la conducta humana están equilibradas tan cuidadosamente, que el beneficio de un individuo no puede oponerse al bien de todos. Al buscar su propio su propio provecho, cada individuo es conducido por una “mano invisible” a promover un fin que no entraba en su propósito (Smith, 2001).

La consecuencia de esta creencia en el orden natural, es que pocas veces puede ser el gobierno más eficaz que cuando es negativo. El sistema natural sólo conoce tres deberes propios del gobierno. El primero, es el deber de la defensa contra la agresión extranjera; el segundo, el deber de establecer una buena administración de justicia; y el tercero, el deber de erigir y sostener obras e instituciones públicas,



que no serían sostenidas por ningún individuo o grupo de individuos por falta de una ganancia adecuada (Smith, 2001).

De esta forma, cuando Smith aplica las reglas del orden natural a las materias económicas, se convierte en un recio adversario de la intervención general del Estado en los negocios ordinarios de la industria y el comercio. El equilibrio natural de las motivaciones opera con la mayor eficacia en los asuntos económicos. Cada individuo, tiene el mejor deseo de obtener el mayor provecho posible para sí mismo; pero es miembro de una comunidad, y su búsqueda de ganancias puede ser llevada a cabo únicamente por caminos señalados por el orden natural de la sociedad. Mediante la división del trabajo, el hombre aumenta la productividad de su esfuerzo, pero deja también de ser independiente de los demás. El hombre, como miembro de una sociedad, tiene casi constantemente necesidad de la ayuda de otros, más es inútil que espere que lo haga sólo por benevolencia. En su deseo de alcanzar sus propios fines, debe apelar al egoísmo de los demás y no sólo a su conmiseración.

Todo individuo, al usar su propiedad o su trabajo para su propio beneficio, tiene que producir con fines de cambio, es decir, con fines que determinan todos los miembros de la comunidad. Desea o no hacerlo así, está obligado, por su mera condición de miembro del orden social, a conceder un beneficio a cambio de lo que él recibe. Todos están obligados a poner los resultados de sus esfuerzos en un depósito común, donde cada individuo pueda adquirir cualquier parte que necesite del producto del talento de otros hombres.

Smith vio particularmente en el comercio exterior, el mismo orden inherente que gobierna los actos más sencillos de trueque. En las diferentes ramas del comercio exterior, en la relación entre la industria y la agricultura, está vigente el principio de que el orden surge espontáneamente y de que la interferencia sólo traería una disminución del beneficio.



Todas las medidas que el país tomara con intención de favorecer una industria o de suprimir otra, de estimular a la agricultura frente a la industria, o viceversa, debían descartarse. Los estímulos que llevaran a una industria más capital del que iría a ella de un modo natural, y las restricciones encaminadas a alejar parte o todo el capital de una industrial, en la cual se emplearía si no mediaran dichas restricciones, estarían generalmente mal concebidos. No promoverían el bien social a que estaban destinados, ya que, entorpeciendo la búsqueda individual de la mayor ganancia posible, disminuirían también la ganancia social.

También desechó subvenciones y restricciones, el sistema colonial y los tratados comerciales, junto con todas las demás medidas para asegurar una balanza comercial favorable y una gran existencia de metales preciosos. Demostró que estas medidas no habían producido ningún beneficio para la comunidad, aunque hubieran acrecentado las ganancias de algunos sectores particulares de la industria y el comercio.

Asimismo, pensaba que ninguna sociedad podría florecer si la mayor parte de sus miembros son pobres o están en la miseria. El gobierno debiera negarse a establecer ningún privilegio económico especial y debiera actuar para destruir toda posición monopolista, ya fuera del capital o del trabajo, que los hombres hubieran obtenido por medio de una acción concertada. La conservación de la libre competencia, aún por la acción del Estado en caso necesario, era el principal deber de la política económica. Sólo la libre competencia era congruente con la libertad natural, y sólo ella podía asegurar que cada individuo obtuviera la plena recompensa a sus esfuerzos y sumara toda su aportación al bien común.

La competencia, no limitada por el Estado ni por ningún otro organismo, era la primera condición de la expansión y, por lo tanto, finalmente, de un aumento de satisfacción de las necesidades de todos los individuos de la comunidad.



Sin embargo, no desconocía Smith el deseo de los individuos incluidos los hombres de negocios, de crearse posiciones privilegiadas; a pesar de lo cual creía en la armonía de intereses, porque pensaba que posiciones privilegiadas solo podían sostenerse con la ayuda del Estado. Sin la intervención del gobierno para ayudarles y con una política activa dirigida a mantener la competencia, los que buscaban privilegios no tenían ningún poder. Smith, como los filósofos liberales posteriores, fue fundamentalmente un optimista. Atribuía a errores del gobierno los males sociales que veía en torno suyo; el pasado histórico no era sino el registro de intentos mal concebidos para reforzar privilegios de ciertos sectores. Elimínese éstos y todo irá bien. Toda la obra de Smith, suponía una fe grande en la posibilidad de liberrar al Estado de la pesadilla de la influencia de los individuos y de las clases.

En cuanto a su teoría del valor, pensaba que la riqueza de una nación, dependía de dos condiciones: la primera, el grado de productividad del trabajo al cual se debe; y la segunda, la cantidad de trabajo útil, es decir, el trabajo productor de riqueza, que se emplee.

Inicia su análisis con la división del trabajo, porque desea encontrar los principios que transforman las formas concretas y particulares del trabajo que producen determinados bienes (valores de uso), en trabajo como elemento social que se convierte en la fuente de la riqueza en abstracto (valor de cambio). La división del trabajo es para Smith la causa principal de productividad creciente del mismo. Asimismo, acentuó la influencia del mercado sobre la productividad, para demostrar que el libre comercio es un requisito previo del desarrollo de la capacidad productiva, y no sólo para el pleno uso de la capacidad de producción existente. En donde no hay división de trabajo no tiene por qué existir capital, ya que cada individuo procura satisfacer sus necesidades a medida que se presentan. Una vez introducida la división del trabajo y haberse hecho cada individuo dependiente de todos los demás, debe haber un capital suficiente para



mantener a la gente hasta que hayan fabricado sus herramientas y el producto mismo, y hayan conseguido venderlo. De esta forma, Smith afirma que el aumento de la producción depende del aumento de la productividad, y esta última depende, a su vez, del aumento del capital, que es consecuencia del aumento de la producción (Smith, 2001).

Al igual que Aristóteles, al usar la palabra cambio, Smith distingue sus dos usos. Uno significa la utilidad de un objeto en particular, y lo llama valor en uso; el otro se refiere a la capacidad de un objeto para comprar otros bienes al que llama valor en cambio. El valor en cambio de una mercancía será entonces igual a la cantidad de trabajo que con ella pueda comprar. Concluye que el trabajo es la medida real del valor en cambio de todas las mercancías. Sin embargo, el valor en cambio de las mercancías suele calcularse con más frecuencia, por las cantidades de otras mercancías que son objetos llanos y palpables, que por el trabajo, que es una noción abstracta. Entonces, el trabajo se convierte en el precio real de las mercancías y el dinero en el precio nominal.

En esta misma línea, Smith también se ocupa de la diferencia entre el precio natural y el precio de mercado. El primero es un precio ni mayor ni menor que la suma de los precios naturales de sus partes componentes. El segundo está determinado por la oferta y la demanda. Los excesos o las deficiencias de la oferta harán que las partes componentes del precio estén por debajo o por encima de sus tipos naturales. Esto ocasionará una disminución o un aumento de la oferta de acuerdo con la demanda. El precio de mercado tenderá constantemente a seguir igual al precio natural.

El precio natural es, por lo tanto, un punto de equilibrio homeostático sobre el que el precio de mercado está continuamente gravitando. Este punto de equilibrio cambia al desarrollarse una economía, ya que le afectan el efecto acumulado de las causas del progreso económico, el aumento de la división del trabajo, la



extensión de los mercados, la mejora de las comunicaciones, y así sucesivamente, pero el precio natural de una mercancía se relaciona siempre con el costo de producción y las proporciones naturales del interés del capital, del trabajo y del terreno, que reflejan el nivel imperante de la oferta y la demanda de estos factores. La tendencia general de este sistema es la producción de un flujo estabilizado de los bienes de consumo al menor precio factible. De este modo, dada las coacciones de la justicia, los esfuerzos que cada individuo realiza para mejorar su propia situación, hacen que la sociedad, considerada como un todo, prospere al máximo, mientras que la riqueza relativa de una minoría con éxito se añade a la estabilidad política que exige el progreso económico. Todo esto tiene la apariencia de ser la obra de una “mano invisible” (Smith, 2001).

1.2.2 David Ricardo (1772-1823)

En su obra fundamental “Principios” está presente el supuesto del homo economicus que lucha siempre por lograr la mayor satisfacción posible.

En su teoría del valor y la distribución, plantea que el valor de cambio se deriva de la escasez o del trabajo. Es la cantidad relativa de mercancías que produciría el trabajo lo que determina su valor relativo presente y pasado, y no las cantidades relativas de mercancías que se dan al trabajador a cambio de su trabajo.

El valor sigue siendo determinado por el trabajo presente y el acumulado, pertenezca este último al trabajador o no. La única diferencia está en que, en el último caso, el valor del producto que se apropia el capitalista se divide en dos partes, una que cubre los salarios del trabajador, y otra que forma las utilidades del capitalista (Ricardo, 1973).



La teoría ricardiana de los salarios considera el trabajo como una mercancía, cuyo valor debe determinarse del mismo modo que el de cualquier otra mercancía. Su precio natural es el necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza sin incremento ni disminución. Esto, a su vez, depende de la cantidad de alimentos, productos necesarios y comodidades de que por costumbre disfruta. En otras palabras, esta es una teoría de la subsistencia en la que se ha introducido el factor social e histórico del hábito. El precio de mercado del trabajo puede ser distinto de su precio natural, según la oferta y la demanda; pero siempre tenderá al precio natural, que está determinado por el nivel habitual de subsistencia. Por tanto, un aumento incesante de los salarios dependería de un aumento constante de la demanda de trabajo, y sólo podría producirse por una acumulación perpetua de capital.

En cuanto al desarrollo económico, no acepta lo postulado por Smith, en cuanto a que la acumulación creciente del capital traía consigo una competencia creciente entre los capitalistas, y esto reducía las utilidades. Trata de demostrar que la acumulación sólo tendería a reducir las utilidades en ciertas circunstancias, como por ejemplo, si esta tasa de acumulación de capital va acompañada de un alza de los salarios. Por tanto, la población ha de crecer más despacio que el capital y la demanda de trabajo ha de aumentar en mayor proporción que su oferta, para que las utilidades se reduzcan a consecuencia del alza de los jornales. Y los salarios subirán si sube el valor de las mercancías que constituyen la subsistencia del trabajador. La única causa suficiente y permanente del alza de los salarios es la dificultad creciente de proporcionar alimentos y artículos de primera necesidad a un número cada vez mayor de obreros.

Asimismo, Ricardo no es tan optimista como Smith acerca del futuro. Destruye implícitamente la armonía de los intereses sociales que Smith se había tomado el trabajo de establecer. El interés del terrateniente se opone no sólo al del obrero y del industrial, sino que también entra en pugna con el interés general de la



sociedad. La importancia que dio a la distribución, suscitó el problema de las relaciones entre las clases sociales y dirigió la atención a los factores sociales e históricos en el análisis económico. También señaló el final de la búsqueda de un índice de la riqueza de una comunidad y desvió el interés de los problemas de cantidad absoluta por los de proporción. La preocupación de Ricardo por el problema de los valores relativos estimuló el interés por la determinación de los precios individuales, y esto llegó a ser el problema más importante de la economía de la última parte del siglo XIX. Así pues, la economía contemporánea, con su interés por los problemas del equilibrio, puede considerar a Ricardo como su fundador.

1.2.3 Thomas Malthus (1766-1834)

A diferencia de Ricardo, Malthus planteaba un gran miedo a que la población creciese más de prisa que los medios de subsistencia. Dada la “pasión de los sexos”, la necesidad de alimentos, el hecho observado de que la población aumenta cuando aumentan los medios de subsistencia, y el rendimiento decreciente del suelo, habría de llegar un momento en que el aumento de la población superase al de la existencia de alimentos.

Malthus expuso lo anterior con la fórmula de que la población tendía a aumentar en progresión geométrica (1, 2, 4, 8, 16, 32,.....), mientras que las subsistencias aumentan sólo en progresión aritmética (1, 2, 3, 4, 5,.....). Malthus pensaba que el único medio de mantener a la población dentro de los límites de la subsistencia eran el vicio y la miseria, y así descartó las opiniones optimistas sobre el futuro de la sociedad.

Posteriormente, su teoría de la población fue reformulada a partir de tres principios: a) los medios de subsistencia limitan necesariamente la población; b) la



población crece cuando aumentan los medios de subsistencia, a menos que se lo impidan algunos obstáculos poderosos y evidentes; c) estos obstáculos y los que reprimen la capacidad superior de la población y mantienen sus efectos al mismo nivel que los medios de subsistencia, se resuelven todos en restricción moral, vicio y miseria (Malthus, 2007).

Propuso dos clases de frenos al exceso de población. Los primeros eran todos los que aumentaban el coeficiente de mortalidad, tales como las guerras y el hambre; los segundos, los que disminuían el coeficiente de natalidad. Como política práctica, Malthus proponía que se desalentara a la gente a contribuir al aumento de la población, apremiándola a practicar la abstinencia sexual, la cual entendía como la “privación del matrimonio no seguida por satisfacciones irregulares”. Especialmente los pobres debían ser amonestados para que procediesen con gran prudencia y no se lanzaran al matrimonio y procreación de una familia sin tener en cuenta el futuro. A partir de esto, Malthus fue un adversario decidido de la beneficencia pública. Sostenía que el Estado no debía reconocer a los pobres el derecho a recibir ayuda.

Por otra parte, Malthus desarrolla el concepto de demanda efectiva, o sea la que es bastante grande para obtener una oferta constante (o, en otras palabras, un proceso continuo de producción). Consideraba la demanda efectiva de una mercancía como la cantidad de trabajo que podía comprar, porque esa cantidad representaba el volumen de trabajo más las utilidades que eran necesarias para producirla. Dicho de otro modo, la producción dependía de la existencia de demanda efectiva, esto es, de demanda que permitía al productor cubrir un costo definitivo con anticipos del capitalista en forma de salarios, materias primas y capital más una utilidad de acuerdo con la tasa dominante (Malthus, 2007).

Desde este punto lanza Malthus su defensa del consumo improductivo y su ataque contra la teoría ricardiana de la acumulación. Malthus encuentra una solución al



posible problema de la interrupción en la producción en el consumo improductivo. Es éste el que permite que la demanda siga siendo efectiva. Para esto, es absolutamente necesario que un país con gran capacidad de producción posea un sector de consumidores improductivos. Estos consumidores permiten al capitalista obtener la utilidad sin la cual dejaría de producir. Otra solución sería que los capitalistas mismos consumieran el exceso de productos. Pero dicho consumo no era compatible con los verdaderos hábitos de la generalidad de los capitalistas, quienes siempre estaban procurando ahorrar una gran fortuna y cuyos intereses comerciales no les brindaban la oportunidad de gastar improductivamente en escala suficiente.

La acumulación rápida, o ahorro, disminuye la eficacia de la válvula de seguridad del consumo improductivo. En consecuencia, disminuye la demanda efectiva y destruye el incentivo a producir. No podía negar Malthus que era importante mantener cierto grado de acumulación para mejorar la capacidad productiva y aumentar la riqueza de la comunidad; pero temía que la acumulación podía ser llevada al exceso y que era necesario mantener un equilibrio adecuado entre el ahorro y el consumo, si bien su análisis de la forma en que podía lograrse tal equilibrio no fue detallado.

1.3 Reacciones al Sistema Clásico

Hubo varias fuentes de reacción al pensamiento económico del sistema clásico. En esta sección serán tratadas quizás las tres más importantes, antes de llegar a lo que se denomina “la economía moderna”. Estas son: el romanticismo alemán, el socialismo y el marxismo.



1.3.1 Los Románticos Alemanes

Juzgada según patrones ingleses y franceses, Alemania era, a principios del siglo XIX, un país económicamente atrasado. Su base económica era la agricultura feudal. Sólo contaba con una industria primitiva regida por reglamentaciones gremiales de la Edad Media. Políticamente el rasgo distintivo era la existencia de multitud de pequeños Estados gobernados por príncipes absolutos. La política económica reflejaba esas condiciones.

El movimiento romántico nace como reacción contra la influencia que el clasicismo económico inglés estaba empezando a ejercer. Para su teoría y su política económica podía inspirarse en la tradición mercantilista; y para elaborar una filosofía social que le sirviera de base, de su propia concepción de la Edad Media sacó una teoría que se oponía a la filosofía de la ley natural y a su derivación utilitarista. Los dos filósofos políticos que más influyeron sobre los románticos fueron Johann Gottlieb Fichte y Edmund Burke. Ninguno de ellos fue, en realidad un romántico ni un medievalista, pero sus ideas eran lo bastante complejas para servir de inspiración a escuelas ideológicas opuestas al clasicismo.

En el pensamiento de Burke existe una vena conservadora y aristocrática. No obstante su no-intervencionismo, en el terreno práctico tenía mejor opinión de la fuerza e importancia de las finanzas del Estado que Adam Smith. Por razones de conveniencia, deseaba también una iglesia rica y financieramente independiente. Concedía una gran importancia a los derechos de propiedad, implícitamente salvaguardados en toda la economía política clásica. No consideraba capaces de gobernar a las clases inferiores, pensaba que únicamente la propiedad podía ser base del gobierno y concedía a la propiedad territorial un lugar de honor. Esta actitud de Burke podía desligarse de la base capitalista y utilitarista sobre la que estaba sustentada, para aplicarse a un propósito reaccionario (Johnson, 2010).



Por su parte, Fichte pensaba que, a consecuencia del contrato de asociación, el individuo se convierte en una parte de un todo organizado, fundiéndose de este modo en unidad con él. Al Estado le describía como un producto natural organizado, en que cada una de sus partículas sólo tenía existencia por virtud de su participación en el todo. La importancia del organismo del Estado se hizo aún más pronunciada en los escritos posteriores de Fichte. Partiendo de una concepción aristotélica del Estado, llegó a considerarlo como una entidad especial, independiente de los miembros individuales que lo componían. De aquí se deriva la concepción totalitaria de los románticos. Adicionalmente, consideraba el comercio exterior no sólo como una fuente de dislocación económica, sino también como una causa de rivalidades nacionales que culminaban en guerras.

Al examinar los mejores medios para aislar al Estado, Fichte insistía en la supresión del dinero metálico. Adoptó la opinión de que el dinero no tenía ninguna utilidad pues el material del que estaba hecho era irrelevante, sólo era un símbolo y únicamente el Estado podía conferirle esa calidad (Fichte, 2005).

En general, los románticos alemanes fueron reaccionarios al clasicismo, especialmente por el proteccionismo que promovieron en la economía, la importancia del Estado, lo dañino del comercio exterior y de la circulación mundial de la moneda y finalmente de la esclavitud a que sometía a los individuos la industria moderna.

1.3.2 Los Socialistas

A diferencia de los románticos alemanes, la crítica al capitalismo por parte del socialismo era revolucionaria. No estaba ligada a los privilegios decadentes de una clase determinada y no representaba ni a la nobleza terrateniente ni al clero. No tenía ninguna edad de oro que anhelar: feudalismo y medievalismo no



significaban nada para ellos. Sí encuentra en el nuevo orden social algo que criticar y se sienten en libertad de atacarlo de cualquier manera. No necesitan inspirarse en un viejo sistema de posiciones sociales, pues la clase que dice representar no ha ganado ni perdido ningún privilegio.

Para quienes, como Smith y Ricardo, podían ver el funcionamiento interno del sistema y, en consecuencia, mirar hacia el porvenir, el capitalismo significaba un aumento de la producción y la riqueza y unas relaciones económicas entre las naciones, que nunca se habían soñado, y todos los beneficios culturales que ello implicaba. Significaba el liberalismo en política y la destrucción de las reglamentaciones opresoras y de las restricciones oscurantistas. Sin embargo, les parecía que los trabajadores de aquel tiempo tenían que pagar el costo de tal revolución. Para ellos, el capitalismo incipiente significó pauperismo, desocupación, o en el mejor de los casos, trabajo agotador en las fábricas para ellos, sus mujeres y sus hijos. Jornadas de trabajo muy largas, condiciones peligrosas e insanas y una vigilancia opresora eran su suerte común. Las primeras agitaciones de la clase obrera se dirigieron a la abolición de esos males del sistema fabril. Tomaron la forma de unión de trabajadores que, presentando un frente único al patrono, trataban de compensar la desigualdad económica y de ofrecer resistencia a la explotación.

Así nació el movimiento sindical, mediante la experiencia de sus luchas contra los síntomas particulares del sistema y contra los capitalistas individuales, lo que dio origen a una teoría de oposición al sistema en general. Gradualmente, el movimiento de la clase obrera fue imbuido de un propósito socialista (Roll, 1994)

Sin embargo, el capitalismo había sido más revolucionario que todos los sistemas sociales que lo precedieron. Había barrido sin escrúpulos con las viejas instituciones y formas de pensamiento cuando se interponían en su camino. Y había hecho todo eso no en nombre de ningún interés mezquino de clase, sino en



nombre de toda la humanidad. Libertad, igualdad, justicia, la mayor felicidad del mayor número, progreso, gobierno de la razón: esas fueron sus consignas. Había despertado en todos la esperanza de que estaba naciendo una edad nueva, y no pudo evitar que el fervor revolucionario persistiera y se volviese contra el nuevo orden social, si éste resultaba deficiente a la luz de las promesas hechas.

La desaparición de los pequeños trabajadores independientes del campo y del taller, a causa de la despiadada competencia del capital concentrado y de las empresas a gran escala, llevó a que las sociedades se dividieran en dos clases: los propietarios y el proletariado. La propiedad y el trabajo estaban separados.

Desde que se separaron propiedad y trabajo, los ingresos estarían bajo el control del capitalista. Los trabajadores dependerán de la demanda de trabajo por parte del capitalista, y esta demanda fluctuará constantemente, en razón de que estará determinada, no por las necesidades del consumidor, sino por las necesidades de producir para emplear el capital provechosamente. El sistema capitalista tendrá, pues, una tendencia inherente a ensanchar el abismo entre la producción y el consumo.

Los socialistas, tales como Sismondi y Proudhon, reprobarán la competencia, porque no sólo conduce a una explotación mayor, ya que cada capitalista anhela obtener la mayor ganancia posible, sino que, además, intensifica la sobreproducción. La competencia estará determinada por el empleo lucrativo del capital, y no por las necesidades del público consumidor. Asimismo, rechazarán el abuso de la propiedad privada, pues esta consiste en la facultad de extraer un ingreso sin trabajar. Una de las maneras más importantes de hacer esto es cargar un interés al dinero. Sólo con que todo el mundo pudiera conseguir préstamos gratuitos, desaparecería la explotación, y no habría dificultad alguna para establecer sindicatos de trabajadores. Por su parte, pensaban que el dinero no es más que un medio de circulación. Siguiendo a los canonistas, pensaban que,



como mercancía, debiera venderse y comprarse al costo, y no prestarse a interés. El préstamo a interés permite al propietario del dinero vender una y la misma cosa varias veces seguidas sin perder la propiedad de la misma (Bravo, 1998).

Otro grupo de socialistas (Bray, Thompson y Hodgskin) basaron sus teorías en las enseñanzas de la escuela ricardiana, pero emplearon las conclusiones clásicas para señalar una moral revolucionaria.

Sus escritos presentaron dos rasgos comunes. Todos parten de la formulación que dio Ricardo a la teoría del valor-trabajo. Aceptan la explicación de que la cantidad de trabajo incorporado en una mercancía es la esencia y medida de su valor de cambio. Se atienen a la distinción entre trabajo productivo e improductivo, y todos ellos desarrollan en una forma u otra el concepto de la plusvalía. En el sistema capitalista, afirman, el salario que se paga al trabajador siempre es inferior que el valor del producto que el trabajador ha producido y que el capitalista se ha apropiado. De ahí la explotación, la opresión y la miseria.

La otra característica común a todos estos pensadores fue su interpretación revolucionaria del utilitarismo. Todos ellos aceptaron el postulado utilitarista de la mayor felicidad del mayor número, pero dirigieron sus ataques a la distribución existente de la propiedad y al conjunto del sistema de propiedad privada.

Algunos socialistas, adoptaron también gran parte del ideal anarquista. Estaban convencidos de que la fórmula mágica de la productividad del capital, había impresionado a tal grado las mentes de los hombres, que eran escépticos respecto de cualquier otro ideal. Dudaban de la eficacia del gobierno, aún cuando este fuera democrático. Creían que la instrucción progresiva de los trabajadores y su fuerza creciente mediante la unión, los llevarían a suprimir los privilegios, a obtener el fruto íntegro de su trabajo y a hacer de éste el único título de propiedad.



Ya no sería necesario el gobierno, porque habría desaparecido la división de clases.

1.3.3 El Marxismo

Marx plantea que el hombre no tiene una naturaleza precisa y fija. Las acciones individuales, actitudes y creencias dependen de sus relaciones sociales y sus relaciones sociales dependen de su situación de clase y la estructura económica de la sociedad. Cree que, a través de todo el desarrollo histórico, la naturaleza “capitalista” del hombre se transformará en una disposición cooperativa genuinamente benevolente y espontánea que no necesitará ninguna manipulación coactiva (Campbell, 2002).

Marx cree que el hombre no es inherentemente egoísta, aunque se corrompa temporalmente por los factores sociales, sino más bien que el hombre tiene la potencia de ser o no ser egoísta según la naturaleza de las relaciones en las que ha nacido o entrado.

Plantea que las relaciones de producción son los roles que los hombres tienen en el proceso de trabajo: implican la división del trabajo, la cadena de mando, y, algo que es más fundamental, la relación que se da entre el propietario de los medios de producción y los no propietarios. Esta división determina el lugar que cada clase ocupa en el proceso de producción, y es también la base de los demás fenómenos económicos. La estructura económica de la sociedad es simplemente una organización social particular de la producción. Es el determinante último de todos los fenómenos sociales (Marx, 2006).

Marx considera el capitalismo no como un orden social inmutable, sino como un eslabón de una cadena. No está dispuesto a aceptar como sacrosantas las



relaciones de propiedad existentes, base de la sociedad capitalista, sino que las considera tan transitorias como las que pertenecen al pasado. Asimismo, no piensa que el capitalismo sea malo en lo referente a degradar o dañar a los seres humanos y que deba preferirse el comunismo porque es la condición que hace posible que se realice todo aquello que más merece la pena de la vida humana. Según él, es perfectamente consistente hacer tales valoraciones y mantener que los hombres no son libres para elegir qué forma de sociedad debe crearse para sí mismos o para otros. Los hechos que son necesarios pueden aceptarse o no.

Su teoría parte analizando las cuatro partes en que los economistas han dividido la actividad económica: producción, consumo, distribución y cambio.

El cambio del feudalismo al capitalismo se inicia por el exceso de producción sobre el consumo, haciendo que más y más individuos produzcan según sus propósitos de intercambio y venta, más bien que según sus necesidades inmediatas, provocando así el surgimiento de una nueva clase de mercaderes. El cambio crucial tiene lugar con la introducción de nuevos métodos de producción que implican, que un número de trabajadores se reúnan en un mismo establecimiento para cooperar en el funcionamiento de instrumentos y de una maquinaria más extensa y compleja. Como estos medios de producción tienen que suministrarse, surge entonces una clase totalmente nueva, la burguesía, que suministra las materias primas, instrumentos y maquinarias que se necesitan, pagando más tarde salarios a quienes trabajan junto a los materiales y maquinarias que se han suministrado. Las nuevas clases son, por tanto, la consecuencia directa de los nuevos instrumentos. Lo anterior lleva a que en el capitalismo los medios de producción son sociales porque ya no pueden funcionar con el trabajo de un solo hombre (Marx, 2006).

En la producción capitalista, todos los bienes tienen un doble carácter: valor de uso, por sus cualidades materiales y, valor de cambio, porque se ha invertido en



ellas una porción de trabajo social. Las cualidades que dan a un bien valor de uso, en el sistema capitalista, material del valor de cambio. El valor de cambio de un bien no es más que una fracción de trabajo humano abstracto, y su medida, la cantidad de sustancia constitutiva de valor, es decir, de trabajo que contiene. Entonces, la medida de valor de cambio de un bien es el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo. Los tipos de trabajo más complejos y de mayor pericia producen en un tiempo dado bienes con un valor de cambio superior al de los que requieren menos habilidad.

Aceptando la idea de Adam Smith de que el valor de un producto ha de equipararse con el trabajo que se realiza para producirlo, utiliza esta teoría del valor trabajo para sostener que el capitalista no le entrega al trabajador el valor de lo que ha producido. El capitalista paga sólo un salario de subsistencia y se queda con la plusvalía (la diferencia que hay entre el valor total producido y lo que se gasta en salarios). Este beneficio hace que se acumule capital y se suministre así más maquinarias y fábricas para que el capitalista pueda beneficiarse aún más. Como este capital es de hecho un producto social, el capitalista está explotando al trabajador tratándole como una posesión personal (Marx, 2006).

Marx señala que si se considera el capital total de la sociedad que se emplea en la producción, la masa total de plusvalía que obtenga dependerá de la duración media de la jornada de trabajo y del número de población trabajadora. Cuanta más alta sea la productividad individual del trabajo comparada con la productividad media, más bajo es el valor de cambio individual; y cuanto más bajo sea el precio de costo individual, más grande será por consiguiente la cuota individual de ganancia comparada con la cuota media.

Por tanto, el aumento de productividad del trabajo es uno de los medios más poderosos de acumulación. El aumento de la productividad es el aumento de los medios materiales de producción, en los cuales puede emplearse una cantidad



dada de fuerza humana de trabajo. Una parte del aumento de los medios de producción es una causa, y la otra una consecuencia, del aumento de la productividad. El aumento de la productividad implica un cambio en la composición técnica del capital.

La acumulación va acompañada de la eliminación de los pequeños capitalistas. El gran capital dirige un número cada vez mayor de ramas de la producción. El desarrollo de las compañías por acciones, de la banca y de las facilidades de crédito estimula la concentración de la propiedad y le permite avanzar al capitalismo con una rapidez mucho mayor de la que, en otro caso, sería posible.

Marx llega entonces a la “ley general de acumulación capitalista”, que significa que cuanto mayor es el volumen de los medios de producción que la sociedad posee y cuanto mayor es la capacidad productiva, más precarias son las condiciones de existencia de la clase trabajadora. Dicha ley revela el antagonismo fundamental inherente a la producción capitalista. El capital se acumula, la riqueza aumenta y se concentra en menor número de manos, pero, sobre todo, en el campo del capitalismo hay también una acumulación de miseria. Esta es la famosa “ley de la miseria creciente” de la clase trabajadora en el sistema capitalista (Marx, 2006).

A medida que el capitalismo avanza en el cumplimiento de su misión histórica, consistente en desarrollar el dominio del hombre sobre la naturaleza, menos capaz es su base social de sostener su aparato productivo. La concentración del capital y el creciente carácter social del trabajo se hacen incompatible con la continuación de la apropiación individual de la plusvalía que nace de la propiedad privada de los medios de producción. La producción capitalista trae consigo la expropiación de los productos individuales cuya propiedad privada se basaba en su propio trabajo. Pero si las fuerzas productivas de la sociedad han de seguir desarrollándose, el capitalismo desaparecerá a su vez. La propiedad privada



capitalista es expropiada, y se establece un sistema de producción basado en la propiedad común de los medios de producción (Marx, 2006).

En su cometido de descubrir un patrón ordenado del desarrollo histórico, Marx está siguiendo su herencia hegeliana. Sigue también a Hegel cuando utiliza la idea de dialéctica para dar cuenta de la dinámica del cambio histórico, adaptando esta idea a la esfera económica, pensando que la actividad de trabajar es la incorporación de las cualidades humanas en las cosas materiales producidas. Estos productos materiales llegan a dominar la vida del hombre, trayendo como resultado la alienación, que es, para Marx, la condición de convertirse en esclavo de los propios productos que realiza el individuo. El hombre está dominado, entonces, por las cosas materiales que construye para su uso personal, un dominio del que sólo puede liberarse desarrollando nuevos procesos de producción que pueda controlar totalmente. De este modo, se obtiene la versión que Marx hace de la historia como el proceso dialéctico, según el cual las contradicciones reales, que se manifiestan en el conflicto social, y el sentido de la alienación que existe entre el hombre y el mundo en el que habita y entre los mismos hombres, deben trazarse a partir de las circunstancias materiales de cada etapa particular del desarrollo social.

Marx es, por lo tanto, un materialista, no porque valore los bienes materiales por encima de todo, o porque rechace la realidad de los fenómenos mentales, sino porque sostuvo que las leyes de las tendencias que describen, explican y, hasta cierto punto, predicen cómo funcionan las sociedades, son las leyes de la economía. Las fuerzas que entran en conflicto y se sintetizan en la sociedad son económicas o materiales; la historia es, por lo tanto, el movimiento de contradicción y resolución de los factores económicos.

Por tanto, la esencia del enfoque de Marx en lo referente al estudio social, es la pretensión de que la naturaleza de cualquier sociedad y su patrón de desarrollo



son una función del modo en que se obtienen a través del trabajo los requisitos materiales de la vida humana; y la producción de los medios para mantener la vida es la base de toda la estructura social, del conflicto social y, por tanto, del cambio (Campbell, 2002)

1.4 La Economía Moderna

1. 4.1 La Transición

El paso desde el marxismo a la moderna economía capitalista no fue instantáneo. Hubieron una serie de pensadores que siguieron aportando al conocimiento económico, ya sea como críticos al clasicismo, los que se han visto en las secciones anteriores, y otros que desde la misma vereda del liberalismo contribuyeron a desarrollar ciertas ideas que fueron fundamentales para la llegada de lo que se conoce como economía moderna. Quizás uno de los más influyentes fue John Stuart Mill. Sus “Principios” representaban la síntesis final de la teoría clásica y de los perfeccionamientos introducidos por los autores posricardianos.

Aunque Mill no abandonó nunca la teoría utilitarista de la armonía, ni la creencia general en la superioridad del capitalismo competitivo sobre otros sistemas económicos, se mostró dispuesto a tomar en cuenta y defender la reforma de las instituciones existentes, aún cuando tales reformas implicasen la intervención del gobierno en los intereses privados (Mill, 2008).

En este sentido, Mill no se conforma con la estrecha opinión de otros pensadores, según los cuales, la conducta humana obedece exclusivamente ya al egoísmo, ya al amor o el odio a otros seres sensibles. Plantea que estos pensadores olvidan



móviles que implican la búsqueda de la perfección, el honor y otros fines enteramente por lo que son en sí mismos.

Además, pensaba que la doctrina de la no intervención (*laissez faire*), o teoría de que lo mejor que pueden hacer los gobiernos es no hacer nada, se debía al egoísmo y la incompetencia manifiestos de los gobiernos europeos modernos. Sin embargo, también era un escéptico en cuanto a la conveniencia de la intervención gubernamental cuando ésta intentaba encadenar la libre acción de los individuos, pero estaba de acuerdo que el gobierno podía hacer mucho, directa e indirectamente, para ayudar a mejorar el bienestar material de la gente y para conseguir que las facultades esenciales a su existencia moral se desarrollasen plenamente.

Planteaba que el principio absoluto que debiera gobernar las relaciones entre la sociedad y sus miembros individuales, era que el único fin para el que la humanidad está autorizada, individual o colectivamente, a intervenir en la libertad de acción de cualquiera de sus miembros, es la autodefensa. Que el único objetivo para el cual puede ejercerse justamente la fuerza sobre cualquier miembro de una sociedad civilizada, contra su voluntad, es el de impedir el daño de los demás. Su propio bien, físico o moral, no era razón suficiente (Mill, 1991).

A pesar de la simpatía que sentía por el incipiente movimiento de la clase obrera, permaneció fiel a una economía liberal en general. Suavizó sus observaciones sobre la posibilidad de un futuro sistema colectivista con disquisiciones sobre la deseabilidad de que los capitalistas trataran con justicia a sus trabajadores, tanto en interés suyo como en el de los obreros. No debía compararse el comunismo con el estado degenerado de la propiedad privada de ese entonces, sino con un orden que contuviese sólo las mejores características del capitalismo. En otras palabras, pensaba que en un estado de la sociedad en que la existente distribución de la propiedad, producidas por las conquistas y las violencias del



pasado, hubiera sido eliminada, en que la desigualdad de oportunidades hubiera sido reducida al mínimo, en que la legislación se dirigiera a favorecer la difusión de la riqueza, en que la educación fuera universal y donde la población fuera limitada, en esa sociedad se encontraría que el principio de propiedad privada no tendría ninguna conexión necesaria con los males materiales (Mill, 2008).

También tenía una forma novedosa de abordar el problema del “*homo economicus*”. Planteaba que la economía política no trata de toda la conducta del hombre en sociedad. Le interesa sólo en cuanto ser que desea poseer riquezas y que es capaz de juzgar la eficiencia relativa de los medios para alcanzar un fin. Sólo predice los fenómenos del estado social que se producen como consecuencia de la búsqueda de riquezas, y hace abstracción total de toda otra pasión o móvil humanos (Mill, 2008).

Por otra parte, Mill, como declarado utilitarista, creía que las ciencias humanas (es decir sociales) eran demasiado confusas e inseguras para ser llamadas propiamente ciencias; no hay en ellas generalizaciones válidas, ni leyes, y en consecuencia no se puede deducir de ellas predicciones o normas de acción. Por tanto, cree que el hombre era espontáneo, que tiene libertad de acción, que modela su propio carácter, que, como resultado de la relación del hombre con la naturaleza y con otros hombres, continuamente está surgiendo algo nuevo, y que esta novedad es precisamente lo más característico y humano del hombre (Mill, 2008)

En resumen, Mill creía que todo el progreso humano, toda la grandeza humana, la virtud y la libertad dependían principalmente de la preservación de estos hombres y de que los caminos se mantuvieran abiertos ante ellos, situación que sólo era posible bajo el liberalismo.



1.4.2 La Utilidad Marginal

El clasicismo daba una mayor importancia a la producción, la oferta y el costo, mientras que la teoría moderna se interesa principalmente por el consumo, la demanda y la utilidad. El concepto de utilidad marginal fue introducido para efectuar este cambio de los puntos considerados importantes, y desde entonces dominó el pensamiento académico.

Asimismo, la introducción del elemento psicológico se advierte en la nueva importancia concedida a la utilidad y en el cambio de opinión respecto del trabajo como determinante del valor. En vez de un gasto de esfuerzo mensurable en unidades de tiempo, que es lo que el trabajo había tendido a ser en Ricardo, en las posteriores teorías del costo de producción se convirtió en expresión de un sacrificio subjetivo, cuya inspiración venía del “esfuerzo y trabajo” de Adam Smith.

La teoría clásica estaba basada en una concepción un tanto exánime y mecánica, de una sociedad estratificada en que se hacía corresponder a las funciones del proceso económico determinados grupos sociales. Esta identificación (trabajo-salarios, renta-terratenientes, ganancia-capitalistas) se tomó por un tipo o patrón implícito pero inmutable.

La primera generación de teóricos modernos de la utilidad marginal la integran William Jevons, Carl Menger, Leon Walras y Hermann Gossen.

Este último plantea que el objeto de toda la conducta humana es lograr el máximo de goce, para lo cual es necesario examinar el modo como se produce el goce. Ante esto postula ciertas leyes del goce humano, de las cuales la primera y la segunda son las más importantes.



La primera de dichas leyes formula de manera explícita el principio de la utilidad decreciente. La cantidad de uno y el mismo goce disminuye constantemente a medida que experimentamos dicho goce sin interrupción, hasta que se llega a la saciedad.

La segunda ley se refiere a la manera como se puede conseguir el máximo de todos los goces. Para obtener la cantidad máxima de goce, un individuo que puede elegir entre muchos, pero no disponer de tiempo suficiente para procurárselos todos plenamente, está obligado, por mucho que difiera la cantidad absoluta de los goces individuales, a procurárselos todos parcialmente, aun antes de que haya determinado el más grande ellos. La relación entre ellos tiene que ser tal que, en el momento en que son discontinuados, las cantidades de todos los goces sean iguales.

En este sentido, planteaba que el valor de una cosa debía medirse por completo en relación con el goce que puede procurar. El valor debe concebirse sólo en términos relativos. Nada del mundo exterior posee valor absoluto; el valor depende por completo de la relación entre el objeto y el sujeto. Los objetos que pueden poseer valor cabe clasificarlos como bienes de consumo, los que son inmediatamente capaces de proporcionar goce; bienes de segunda clase, los que se necesitan conjuntamente para obtener el goce (los que hoy se llaman bienes complementarios); y bienes de tercera clase, los usados en la producción de los otros bienes (Gossen, 1983).

Por su parte, Jevons, consideraba al hombre como una máquina de placer; cuya finalidad era llevar éste al máximo. A partir de esto define la utilidad como la cualidad que posee un objeto de producir placer o evitar el dolor, a condición de que se tome como único criterio, la situación de lo que es o no es útil a la voluntad o inclinación de la persona inmediatamente interesada. En otras palabras, la



utilidad no es una cualidad intrínseca, sino que expresa una relación entre un objeto y un sujeto.

Cuando una mercancía es capaz de satisfacer necesidades en varios usos diferentes, se distribuirán en ellos de modo tal que su grado final de utilidad sea el mismo de cada uso. De aquí pasa que, cuando dos individuos cambian dos mercancías, la razón de cambio será la recíproca de la razón de los dos grandes finales de utilidad de las cantidades de mercancía disponibles para el consumo después de verificado el cambio. Dicho de otro modo, en equilibrio, o sea en una situación en que ninguna de las partes pueda obtener ninguna ventaja más continuando el cambio, la utilidad marginal para cada participante será proporcional al precio. De aquí se sigue que una persona distribuye su ingreso de manera que resulte igual a la utilidad de los incrementos finales de todas las mercancías consumidas.

Asimismo, negó que el trabajo pudiera ser considerado como la fuente del valor. El trabajo empleado en la producción de una mercancía era cosa perdida para siempre, y no podía influir en el precio que alcanzaría un artículo en el mercado. El costo de producción determina la oferta; la oferta el grado final de utilidad; y el grado final de utilidad determina el valor.

Todo trabajador debe buscar el trabajo en que sus facultades peculiares producen mayor utilidad, medida por lo que las otras personas están siempre dispuestas a pagar por su producción. Así, pues los salarios son evidentemente efecto y no causa del valor de la producción. Los capitalistas invierten capital y compran trabajo de acuerdo con los cálculos que hacen de los mercados. Mantienen el trabajo antes de conseguir resultados, y si los resultados son superiores a lo que esperaban, harán grandes ganancias. Pero la competencia aumentará y hará que esas ganancias bajen al tipo medio, apropiándose ahora los trabajadores del



exceso anterior en forma de salarios más altos y los consumidores en forma de precios más bajos, o bien lo compartirán aquéllos y éstos (Jevons, 1998).

Hubo también una segunda generación de teóricos de la utilidad marginal, quienes refinaron esta teoría y la convirtieron en una base generalmente aceptada de la teoría económica. En este grupo destacan Alfred Marshall y Vilfredo Pareto.

Este último planteó una posición metodológica a favor de una teoría absolutamente formal y positiva y de librar a la economía de todo elemento ético. La hipótesis de Pareto era que el progreso humano implica el aumento de los elementos automáticos en la regulación de los asuntos sociales a expensas de los coercitivos. Por esto rechazaba el socialismo, no porque no pueda funcionar en la esfera económica (realmente, Pareto creía que podía demostrarse que un ministerio socialista de producción podía, en teoría, llegar exactamente al mismo plan económico que resultaría de la acción de las fuerzas equilibradoras de una economía capitalista ideal de *laissez faire*), sino porque representaba la victoria de las fuerzas coercitivas.

Quizás uno de los aportes más importantes de Pareto a la teoría económica fue “ley sobre la distribución de ingreso”. En primer lugar, creía que la constancia en la desigualdad de la distribución del ingreso refleja la desigualdad de la capacidad humana, que es una categoría natural y universal.

Sin embargo, aún antes de que se hubieran hecho numerosas pruebas estadísticas, ya se había advertido que, para demostrar su tesis, Pareto tendría que probar que hay en todos los tiempos y en todos los lugares una distribución definida de seres humanos según su talento para ganar un ingreso, y que la distribución real del ingreso estaba exclusivamente determinada por la distribución de dicho talento. La otra conclusión, es que la reducción de la desigualdad sólo



podía conseguirse por la elevación del ingreso medio (esto es, por un aumento de la producción más rápido que el de la población).

El carácter inmutable de la desigualdad y el hecho de que sólo podría ser mitigada por un aumento de la producción, armonizaba con la intransigente posición a favor del *laissez faire* que Pareto sustentaba por aquel tiempo. Su estudio sobre el ingreso proporcionó una apología de la desigualdad que los reformadores sociales atacaban, así como argumentos contra los medios que sugería para remediarla (McLure, 2001).

Hasta ahora, este trabajo se ha referido únicamente a economistas de origen europeo. Sin embargo, economistas norteamericanos también hicieron aportes al desarrollo de la economía moderna. Uno de los más importantes fue Thorstein Veblen (1857-1929), quien planteó que el desarrollo de la tecnología era la causa más poderosa de los cambios en las instituciones. La tecnología, al cambiar el modo de ejecutar las operaciones materiales de la vida, hace anticuados ciertos hábitos y modos de pensar (instituciones) y estimula la creación de otros nuevos. Reside en esto una causa poderosa de conflicto, no diferente del conflicto que existe entre las fuerzas de producción y las relaciones sociales de producción de la teoría marxista. La principal manifestación de este conflicto en los tiempos modernos es el antagonismo entre “negocio” e “industria”. Forman el primero los modos de pensar de la comunidad de los comerciantes, los propietarios absentistas y su séquito, que se hallan muy distantes de la calidad esencial del proceso mecánico. Han hecho de la ganancia pecuniaria la piedra de toque de su conducta y han forjado un complicado aparato para someterlo todo a prueba de ese criterio. La industria, por su parte, tiene otros criterios: se ocupa de las mejoras materiales del proceso productivo, y sus protagonistas son los ingenieros, los inventores, los obreros calificados y –aunque muy detrás y apenas perceptible en la teoría de Veblen- la clase obrera industrial en general.



Este conflicto se acentuó con el desarrollo del crédito y la aparición de la empresa moderna. Mediante las finanzas de la empresa moderna, se produjo un rápido crecimiento de la brecha que separa el capital de negocios (el volumen de éstos medido en términos de precio) y el volumen de la industria (el aparato material total de la industria). No había razón para suponer que cada vez que se aumentan los fondos de capital, habría un aumento correspondiente de los bienes físicamente útiles que se encuentran tras esos ahorros acumulados. Entonces, pueden observarse dos tendencias opuestas: que el aumento del capital pecuniario es acumulativo y que el capital pecuniario crece en parte como resultado de la creciente complejidad de la organización de las empresas y de la banca, y en parte como reacción a todo estímulo externo.

Por otra parte, el progreso de la tecnología tiende constantemente a reducir el valor de los bienes de capital. La tecnología introduce medios nuevos de producción, aumenta la eficacia y también la tasa de depreciación del equipo de capital existente. Esto es lo que constantemente ocasiona la disminución del valor de los bienes de capital existentes, pues ese valor ha de basarse en último término en la capacidad de obtener remuneración. Por esto, desde el punto de vista pecuniario, que es el del propietario absentista a quien la economía ha entregado la dirección del proceso de producción, el progreso de la tecnología es una fuerza hostil, pues socava el valor del capital y constantemente tiende a crear depresiones económicas.

La tendencia de la tecnología a progresar era muy poderosa, y además exigía cambios importantes en la estructura y prácticas de los negocios, que tendían a perpetuar un estado de depresión. Los progresos de la productividad ocasionados por los avances tecnológicos, amenazaron siempre con reducir el costo unitario y con aumentar el volumen de producción más allá del punto de peligro, del punto en que los valores de la empresa en forma de gastos fijos ocasionado por los fondos tomados a préstamo para operar en condiciones industriales iban cayendo



en desuso. Por consiguiente, los custodios del crédito de los absentistas, tenían que practicar con apariencia de negocio, un grado prudente de desocupación y de reducción de la producción. La monopolización de la industria y las complejidades del capital financiero moderno, que son parte del desarrollo de las cualidades inherentes a la propiedad absentista, debían ser consideradas también como una respuesta al progreso tecnológico que tenía por consecuencia mantener a los negocios en un estado perpetuo de semi depresión (Veblen, 2009).

1.4.3 Los Años de la Entreguerra

En estos años, el debate económico recibió un fuerte impulso como consecuencia de haberse revivido la atención prestada al problema de la intervención del Estado, provocada ésta a su vez por las fluctuaciones económicas. Los experimentos autoritarios de planificación económica realizados en Rusia añadieron nuevo interés al problema. Por una parte, se hicieron algunos intentos para demostrar hasta qué punto podía fijarse desde arriba la norma del uso de los recursos de una comunidad, sin requerir una reglamentación completa no sólo de los factores materiales de la producción, sino también del trabajo humano. Por otra parte, este tipo de intervencionismo fue criticado sobre la base de que no era posible la planificación parcial, y que inevitablemente implicaba una dirección cada vez más autoritaria, que llevaría al estado servil. También se arguyó que aun cuando la planificación no llevase a la servidumbre, tampoco garantizaría una distribución de los recursos tan racional y estable como la economía de mercado.

El debate también recibió aportes de otras áreas del conocimiento social, tales como la sociología. En este sentido, cabe señalar la influencia de Max Weber quien planteó que la función de la ciencia social era proporcionar conceptos y juicios que no son realidad empírica, ni representaciones de ella, pero que permiten ordenarla intelectualmente de una manera válida. No obstante, como



mejor se conoce a Weber es por el estudio que hace de la afinidad que hay entre la visión del mundo protestante y la motivación del empresario capitalista. Afirmaba que existe una “afinidad electiva” entre la perspectiva que tienen los grupos religiosos puritanos y las actividades de los empresarios capitalistas: el éxito en el mundo combinado con un vivir frugal (que sirve para crear un capitalista efectivo) son, según esta visión religiosa, manifestaciones de la gracia y el favor divinos.

La tesis de Weber, por tanto, era que las ideas religiosas de las sectas puritanas ejercieron una influencia significativa en el desarrollo del capitalismo de pequeña familia en Europa desde el siglo XVII al XIX. Discute que el rechazo de la tradición, y las creencias religiosas y prácticas de estas sectas, que describe como un ascetismo mundial, formaban parte de un historial psicológico o espiritual que engendró la empresa capitalista moderna.

El capitalismo, para Weber, como tipo ideal, se ejemplifica en todas las sociedades humanas, ya que se trata simplemente del uso que se hace de la empresa o la iniciativa privada en la provisión de las necesidades materiales. Pero el capitalismo moderno se distingue por el uso que se hace de la contabilidad del capital, para calcular el uso de los recursos que son más provechosos y la disciplina de empresa que pone por delante la búsqueda sistemática del beneficio a largo plazo de la propia gratificación inmediata. El funcionamiento de este sistema se facilitaba en gran medida, según la visión de Weber, por las actitudes y el modo de vida que asociaba al modo de vida frugal del puritano y la dedicación a una vocación en la que pudiera encontrar la seguridad de que él era verdaderamente uno de los elegidos que había sido seleccionado para la salvación a través de la gracia de Dios. El éxito en el mundo se consideraba como un signo tal del favor de Dios, atribuyendo así una sanción religiosa al intento de enriquecerse a largo plazo trascendiendo lo que se necesita para el consumo personal, algo que era tan esencial a la empresa capitalista (Weber, 2008).



Estos nuevos análisis realizados al capitalismo, no impidieron que éste siguiera avanzando en su camino para convertirse en una ciencia confiable e independiente, para lo cual se siguió avanzando en la teoría de la elección del consumidor y la teoría del equilibrio del cambio y de la producción. Se planteaba que un consumidor con determinados gustos y un ingreso monetario dado, cuando se encuentra ante precios formados en un mercado en régimen de competencia (precios que debe tomar como datos), procurará, si quiere maximizar la utilidad total, que la unidad marginal de gasto en cada dirección proporcione el mismo incremento de utilidad. Esto significa que, en equilibrio, las utilidades marginales serán proporcionales a los precios.

Las condiciones de equilibrio incluían el postulado de que en el punto de equilibrio han de estar en alza tanto el costo marginal como el costo medio. Pero como en el punto en que el costo marginal está en el mínimo, el costo medio tiene que estar inevitablemente más alto que aquél, es posible que el costo marginal suba mientras el costo medio esté aún bajando. Si el precio es igual al costo marginal (lo cual es una condición de equilibrio), entonces, en ese grado, el precio estará por debajo del costo medio. En otras palabras, el productor venderá con pérdida, situación manifiestamente incompatible con el equilibrio. El dilema puede ser superado abandonando el supuesto de la competencia perfecta; porque en un monopolio el precio puede ser más alto que el costo marginal en un monto determinado por el grado de monopolio. Pero este paso tiene consecuencias muy destructoras para la teoría económica, porque en una situación de monopolio las condiciones de estabilidad se hacen indeterminadas, amenazando la mayor parte de la teoría del equilibrio general. La solución es suponer que el grado de monopolio es tan leve, que el postulado de la competencia perfecta no violenta mucho la realidad.

En gran número de casos, la experiencia demostraba que no era la amenaza de los rendimientos decrecientes el verdadero obstáculo a la expansión de la



producción por las empresas individuales. Por el contrario, el productor individual se encontraba muchas veces con que el costo medio disminuía todavía en el momento en que el detenía la expansión de su producción. La barrera era el mercado, es decir, la medida en que el podía dar salida a su producción sin bajar el precio ni incurrir en costos especiales. Son bien conocidos los obstáculos de esa naturaleza y han sido extensamente estudiados en la teoría del monopolio.

De esta forma, las tendencias a restringir la producción y elevar el precio, inherentes al mercado monopolista y de competencia imperfecta, han sido manifiestas durante mucho tiempo al observador de los cambios estructurales de la industria moderna. Este análisis de la competencia perfecta versus el monopolio será esencial desde el punto de vista económico para demostrar las consecuencias nefastas del neoliberalismo ideológico.

1.4.4 John Maynard Keynes (1883-1946)

Aunque enraizadas en la versión marshalliana de la doctrina económica neoclásica, las teorías de Keynes mostraron casi desde el principio una tendencia fuertemente original, por no decir heterodoxa.

Planteaba que la economía política clásica se ocupaba de la distribución del producto social más que de su cuantía. La economía política no es una investigación de la naturaleza y causas de la riqueza, sino de las leyes que determinan la división del producto de la industria entre las clases que concurren a su formación. En otras palabras, el clasicismo trataba de explicar los determinantes de las participaciones relativas en el ingreso nacional de los diversos factores de la producción, y no las fuerzas que determinan el nivel de dicho ingreso (que también puede llamarse nivel de ocupación o de actividad económica en general). El supuesto implícito del sistema clásico (que se hace



explícito en la ley del mercado formulada por Mill y, en cierta medida por Ricardo) es que el sistema económico tiende espontáneamente a producir una ocupación plena de los recursos de que dispone. La teoría de Keynes se basa en la negación de este supuesto.

Keynes pisa terreno firme, cuando se coloca frente a la tradición clásica al rechazar deliberadamente todo supuesto inicial acerca del nivel normal de ocupación. Además se ocupa de los agregados en la economía: ingreso, consumo, ahorro, inversión, más bien que de la determinación de los precios individuales, que formaba la médula de la teoría económica como se desarrolló a partir de la última parte del siglo XIX.

Keynes desea establecer las bases en que pudiesen erigirse las políticas que crearían el ambiente macroeconómico apropiado, para que las fuerzas de mercado operaran de tal manera que se asegurara el total de las potencialidades de la producción. Su punto de partida es el concepto malthusiano de la demanda efectiva. Define la demanda efectiva como el ingreso global (o importe de ventas) que los empresarios esperan recibir, incluyendo los ingresos que hacen pasar a manos de otros factores de la producción por medio del volumen de ocupación que deciden conceder. Por tanto, a partir de esta definición de demanda efectiva, Keynes llega a que el determinante definitivo del volumen de ocupación es el grado en que el empresario juzga que tal ocupación es rentable. La demanda total, en términos de dinero, de mercancías y servicios determina la rentabilidad. Esta cantidad total de dinero que va al mercado dispuesto a ejercitar la demanda, no es otra cosa que el ingreso total que se ha creado dentro de la economía. Como pagos e ingresos son la misma cosa, el gasto nacional, (es decir, la demanda nominal total) es igual al ingreso nacional (Keynes, 1995).

Ahora bien, la gente no gasta todo su ingreso en el consumo diario, salvo los más pobres, y aunque aumente su consumo al aumentar su ingreso, lo hace en menor



proporción de lo que aumenta éste. Así pues, un ingreso mayor significa un consumo relativamente menor, y viceversa.

Puesto que el ingreso total tiene que ser igual al gasto total y el consumo diario no absorbe todo el ingreso en ninguna comunidad medianamente adelantada y rica, el consumo total tiene que ser igual al gasto en consumo diario más algún otro gasto. Esto es lo que Keynes llamó inversión. Así pues, se tiene la relación simple de que el ingreso (Y) es igual al consumo (C) más la inversión (I), es decir:

$$Y = C + I$$

Si, partiendo de un nivel dado de ingreso, consumo e inversión, se supone que la inversión desaparece, es evidente que disminuirá el gasto total y que el ingreso (y, por lo tanto, la ocupación) no podría ser mantenido en el nivel anterior. También disminuiría el consumo, aunque no con tanta rapidez como el ingreso mismo. Pero esto llevaría a un nuevo descenso del consumo, y el movimiento descendente continuaría hasta que el ingreso y el consumo descendiesen a aquel nivel en que se igualaran; es decir, en que todo el ingreso se hubiese consumido.

Keynes reconoce tres factores psicológicos decisivos para construir su teoría. El primero de ellos es el factor psicológico que llamó “propensión a consumir”; el segundo, la actitud psicológica respecto a la liquidez; y el tercero la expectativa psicológica de rendimiento futuro de los bienes de capital.

Respecto a la propensión a consumir o propensión marginal a consumir, ésta es la razón entre un aumento del consumo y un aumento del ingreso; algebraicamente $\Delta C / \Delta Y$. Esta razón indica cuanto se destina a consumo de cada peso que aumente el ingreso.



Por su parte, Keynes llama eficiencia marginal del capital a las relaciones entre el rendimiento futuro de una unidad más de aquel tipo de capital y el costo de producir dicha unidad. Keynes advierte que el aumento de la inversión tenderá a reducir la eficiencia marginal del capital, tanto porque descenderá el rendimiento futuro, como porque subirá el costo de producir más capital del mismo (Keynes, 1995).

Por tanto, el nivel de inversión lo determinaran dos cosas: la eficiencia marginal del capital y el tipo de interés. A menos de que éstos guarden entre sí una relación tal que cree exactamente el volumen justo de inversión, el equilibrio se alcanzará en un punto inferior a la ocupación plena.

La amplitud de las fluctuaciones en el volumen de ocupación que resultan de las fluctuaciones de la inversión, dependerá de los que Keynes llama el multiplicador. El multiplicador es sencillamente un término que designa de un modo levemente distinto la relación expresada en la propensión a consumir. Como un aumento del ingreso tiene que ser igual a un aumento en el consumo más un aumento de la inversión ($\Delta Y = \Delta C + \Delta I$), se sigue que con una determinada propensión a consumir todo aumento de la inversión será seguido por un aumento determinado en el ingreso. El factor por el cual será aumentado el ingreso se llama multiplicador. Si lo representamos con el símbolo k , se puede escribir $\Delta Y = k \cdot \Delta I$; y como $\Delta I = \Delta Y - \Delta C$, lo que también puede ser:

$$K = \Delta Y / \Delta Y - \Delta C, \text{ o } 1 / (1 - \Delta C / \Delta Y) \text{ (Keynes, 1995)}$$

En otras palabras, el multiplicador es igual a la razón entre uno y uno menos la propensión marginal a consumir. Así, por ejemplo, si se consumen dos tercios del ingreso, el multiplicador será tres; es decir, que todo aumento de la inversión, conducirá a un aumento triple del ingreso (o de la ocupación).



La inversión tenderá a ser impulsada hasta el punto en que la eficiencia marginal del capital y el tipo de interés sean iguales. La tendencia a largo plazo sería el aumento de la inversión y la disminución de la eficiencia marginal del capital. Pero la influencia del tipo de interés frustra esa tendencia y restringe la inversión. Por lo tanto, no sólo es teóricamente posible que el equilibrio se consiga sin ocupación plena, sino que la nivelación de los numerosos factores que entran en juego es tan delicada, que el logro automático de la ocupación plena debe considerarse como la menos probable.

1.4.5 Macroeconomía y Dirección Económica

Frente a los cambios de utilidades, precios, empleo, ahorro, inversión y todas las otras variables económicas nacionales, todos ellos sin precedentes en cuanto a su rapidez y magnitud, los mecanismos para recolectar información y disponerla de manera significativa para su observación, fueron mejorados grandemente a través de las nuevas herramientas estadísticas.

Los años de la depresión estimularon la acumulación y el uso sistemático de estadísticas como parte central de las políticas económicas. El gobierno necesitaba información sobre los ingresos totales para poder tomar decisiones, en primer lugar en el campo tradicional de la política fiscal. Esto era esencial para poder juzgar los efectos de los diferentes cursos de acción en el campo de la tributación y del gasto gubernamental. Por lo tanto, se dio un nuevo ímpetu al trabajo relativo a los problemas centrales del análisis del ingreso nacional y a la organización de mecanismos gubernamentales.

La recuperación de la crisis no debilitó este impulso. Sin embargo, la importancia que se había concedido al gasto del consumidor, con sus efectos sobre los precios, las utilidades y la ocupación, se puso ahora en las inversiones de los



negocios, tanto en capital fijo como en existencias. Fueron estos datos esenciales para tomar decisiones correctas, no sólo en política fiscal, sino también en el control de la moneda y el crédito.

La teoría de la eficiencia marginal decreciente del capital, la petición de tipos de interés más bajos, la referencia a una posible muerte del rentista, así como la duda sobre la probabilidad de que el inversionista privado realizara su parte en el mantenimiento de un nivel constantemente ascendente de ingreso y de ocupación, llevaron a muchos discípulos de Keynes a formular una teoría de la “oportunidad decreciente de inversión” o de la “economía madura”.

La razón para creer que algunos de los países avanzados de Occidente habían llegado a un estado de “economía madura”, se debía a que los tres principales elementos dinámicos de la inversión, a saber, los aumentos de la población, la rapidez de las innovaciones técnicas y la colonización de nuevos territorios, había perdido su impulso. Además, existía un pesimismo suscitado por la creencia de que los ahorros del sector comercial tenderían a ser por lo menos suficientes, y posiblemente excesivos, para financiar sus inversiones en renovaciones y en aumentos de capital, haciendo así que los estables, si no crecientes, ahorros personales ejercieran una influencia desalentadora sobre la ocupación. Por tanto, se concluía que si el gobierno no tomaba medidas para contrarrestar esta tendencia, el nivel de inversión, a la larga, podía, ser insuficiente para mantener la ocupación plena (Roll, 1994).

Es en este escenario donde surge con fuerza la macroeconomía, la que se entiende como una rama de la economía que trata de los problemas del desempleo, la inestabilidad económica, la inflación y el crecimiento económico; aunque también puede ser descrita como el análisis del ingreso y del empleo.



La característica que más destaca en esta nueva economía es la idea de que el presupuesto nacional no puede ser visto como un presupuesto familiar en grande, sino que por encima de los cánones establecidos por Adam Smith, la dirección de las finanzas nacionales tenía un papel positivo que desempeñaba en cuanto a dar forma a toda la economía de la nación en el conjunto (independientemente de sus efectos macroeconómicos en la oferta individual, en la demanda y en la colocación de precios). El descubrimiento de la posibilidad de una brecha inflacionaria o deflacionaria, esto es, empleo excesivo con consecuencias inflacionarias en los precios y en los salarios, o subocupaciones de recursos, era la señal para realizar un intento de política fiscal haciendo uso de dos elementos del presupuesto nacional: los ingresos públicos y los egresos para influir la demanda total, de manera que, mediante el manejo de los varios agregados del ingreso nacional, se corrija la situación antes de que se presente (Roll, 1994).

En gran proporción la participación directa de los economistas tendió a situarse en los campos del dinero, la banca y el comercio internacional, por una parte, y las finanzas públicas, por la otra. Más adelante, particularmente durante las primeras décadas del siglo XX, apareció la propensión a incluir algunos problemas específicos de lo que ahora sería llamada economía del bienestar.

En este nuevo escenario, lo que debía quedar claro, es que uno de los puntos decisivos en la historia de la moderna economía era la aceptación de responsabilidades por parte de los gobiernos –elegidos de una u otra manera dentro de un sistema democrático- de mantener altos niveles de actividad económica, evitar fluctuaciones económicas considerables, impulsar el crecimiento material y también, al menos por implicación, cierto progreso hacia una mayor equidad económica.



1.4.6 La Escuela Monetarista o Neoliberalismo

La economía se convirtió en una industria notablemente desarrollada que se expandió a una velocidad no concebida antes como campo de estudio académico, como disciplina aplicable a una variedad de actividades prácticas, incluyendo los negocios (particularmente al ser combinada con la instrucción impartida en las escuelas de administración de negocios, cuyo número se incrementó enormemente) y como medio para abastecer al gobierno de asesores externos. De todos estos desarrollos, tal vez el más notable sea la participación de un gran número de economistas en la elaboración de políticas centrales o su transmutación en administradores generales.

Sin embargo, tras la segunda guerra mundial, volvieron a aparecer fenómenos como alta inflación, desempleo y graves problemas en la balanza de pagos de los países. El desencanto provocado por estos fenómenos tomó varias formas. Primeramente se atacó la excesiva dependencia de la política fiscal y se preparó una contrarrevolución monetarista en gran escala. Por otra parte, las aparentes limitaciones de la dirección de la demanda llevaron a algunos a buscar una intervención más directa para estimular el empleo, ya fuera que condujera a varias formas de política industrial o regional designadas como guías para la expansión o la contracción. Esto incluye actitudes gubernamentales en cuanto a la estructura industrial, esto es, en cuanto a consorcios, situaciones monopólicas y similares. La periodicidad o la persistencia de las presiones inflacionarias también estimularon una búsqueda de medidas más directas para influir precios y determinar salarios.

En este escenario se dio un nuevo énfasis a la política monetaria y a la oposición a la administración fiscal, diferenciándose completamente con el pensamiento de Keynes, como queda explícito en los escritos del más distinguido exponente del monetarismo como es Milton Friedman.



La confianza en la política monetaria proviene, en gran medida, de un deseo de reducir las posibilidades de intervenciones específicas de la autoridad, al introducir un alto grado de regulaciones automáticas en aquellos aspectos del medio social que determinan fundamentalmente la operación de la economía. Sus protagonistas se refieren a ese automatismo como superior a la sabiduría que tal vez pueda aparecer en acciones humanas deliberadas (Simons, 1948).

El elemento principal de la escuela monetarista es la teoría cuantitativa del dinero, teorema de larga historia, particularmente en el pensamiento económico anglosajón, que relaciona precios y dinero. Entre sus exponentes iniciales destacados se encuentra un número de economistas presmithianos, en especial David Hume. Entre los economistas modernos, Irving Fisher debe ser considerado como su principal exponente. Puede decirse que la forma en que este último expuso sus puntos de vista, dominó ese segmento del pensamiento económico, incluyendo en grado considerable el pensamiento del propio Keynes hasta las últimas fases de la gran depresión. Su más simple exposición es la tradicional ecuación $DV=PC$, esto es, la suma del dinero en circulación (D) multiplicado por su velocidad de circulación (V) equivale al nivel general de precios (P) multiplicado por el volumen de comercio (C). De aquí se sigue que el nivel general de precios debe estar siempre inversamente relacionado al monto de dinero y su velocidad de circulación. Este último aspecto fue considerado generalmente como muy estable o al menos como influido independientemente de los otros términos, con lo que el determinante de mayor importancia del nivel de precios pasaba a ser el monto del dinero, esto es, algo dependiente de las operaciones de las autoridades monetarias. De aquí se dedujo que la inflación o la deflación eran esencialmente fenómenos monetarios, resultado de políticas monetarias particulares (Friedman, 2010).

Por tanto, en sus recomendaciones de políticas prácticas, los monetaristas se han inclinado a urgir un mayor uso de la política monetaria, basándose en delicados



cambios equilibrados en la cantidad de dinero para producir la estabilización deseada en la economía.

Adicionalmente, los monetaristas introdujeron el concepto de “expectativa racional” para entender el comportamiento de los agentes económicos. Pero primeramente, para que un agente económico tenga expectativas racionales debe poseer una “conducta racional”. El término “conducta racional” puede usarse para definir tanto lo que es en realidad la conducta individual, como lo que debería ser, si cada individuo actuara con el fin de satisfacer sus propios intereses. A partir de esto afirman que la “expectativa racional” es la proposición de que los pronósticos afectan los resultados y éstos a las expectativas, causando así una gratificación de expectativas. Los agentes económicos notarán en algún momento si cometieron algún error e intentarán revisar sus métodos de predicción hasta lograr el equilibrio, es decir, una situación en la que de hecho hayan dado forma a expectativas racionales. De manera más racional, se debe suponer que todos los agentes económicos actúan como base en la mejor información a que tienen acceso, así como en los principios de la teoría económica (por lo menos los fundamentales); de esta forma, sus principios serán imparciales y esperaran racionalmente las consecuencias de cualquier intervención por parte de las autoridades. Como resultado, y suponiendo además la existencia de precios y salarios flexibles, será imposible para el gobierno intervenir en el proceso económico de modo que no sea frustrado inmediatamente por la acción de los agentes económicos (Sargent y Lucas, 2010).

Finalmente, el monetarismo amplía su espectro de influencia, abarcando ámbitos más allá de la simple teoría económica, lo que llevará a finalmente a modelar lo que se ha denominado neoliberalismo ideológico y cuyo desarrollo será tratado en los siguientes capítulos.



CAPÍTULO 2: EL MODELO NEOLIBERAL CLÁSICO

El neoliberalismo clásico funda todo su pensamiento bajo el concepto de la “libertad”. Plantean que la libertad económica, en sí y de por sí, es una parte esencial de la libertad total. La organización económica es importante como medio para el fin de la libertad política, por sus efectos sobre la concentración o dispersión del poder. La clase de organización económica que produce libertad económica directamente, el capitalismo competitivo, produce también libertad política porque separa el poder económico del poder político, y de esta forma permite que el uno contrarreste al otro. Sin embargo, la historia sugiere solamente que el capitalismo es una condición necesaria pero no suficiente para la libertad política. Por tanto, está claro que se pueden tener organizaciones económicas fundamentalmente capitalistas, y organizaciones políticas que no sean libres, en una misma sociedad. En otras palabras, liberalismo y capitalismo no siempre van de la mano.

En una sociedad, a la libertad no le atañe decidir lo que un individuo debe hacer con su libertad. En realidad, uno de los objetivos principales del neoliberal es el dejar los problemas éticos al individuo para que él se los entienda con ellos. Los problemas éticos realmente importantes son los que se le presentan al individuo en una sociedad libre. Así es que hay dos grupos de valores a los que el liberal da importancia; los valores que se refieren a las relaciones entre la gente, que es la situación en que él da importancia primordial a la libertad, y los valores que se refieren al individuo en el ejercicio de su libertad, que es el dominio de la ética y la filosofía.

Reconocen que sólo hay dos maneras de coordinar las actividades económicas de millones de personas. Una es la dirección central, que implica el uso de la fuerza (la técnica del ejército y del Estado totalitario moderno) y la otra es la cooperación



voluntaria de los individuos (la técnica del mercado). La posibilidad de coordinación mediante la cooperación voluntaria, se basa en la proposición elemental de que en una transacción económica ambas partes se benefician, con tal que la transacción sea voluntaria e informada bilateralmente.

Mientras se mantenga la libertad efectiva de intercambio, la característica central de la actividad económica con la organización de mercado, es que impide que las personas interfieran unas con otras. El consumidor está protegido contra la fuerza de uno de los vendedores, por el hecho de que hay otros vendedores con los que se puede tratar. El vendedor está protegido contra la fuerza del consumidor, porque hay otros consumidores a los que se puede vender. El empleado está protegido contra la fuerza del patrón, porque puede trabajar para otros patrones. Y el mercado hace esta labor sin necesidad de tener una autoridad centralizada. En otras palabras, el mercado no puede existir sin la competencia, ya sea entre consumidores, productores, patrones o trabajadores.

Claro que la existencia de un mercado libre no elimina la necesidad de tener un gobierno. Al contrario, el gobierno es necesario tanto en su función de foro para determinar las reglas del juego, como en su función de árbitro para interpretar y hacer cumplir las reglas establecidas. Lo que hace el mercado es reducir muchísimo el número de cuestiones que hay que decidir por medios políticos y, por tanto, minimizar la medida en que el gobierno necesita participar directamente en el juego. La característica más señalada de la acción tomada por los canales políticos, es que tiende a requerir o imponer una conformidad sustancial, mientras que la gran ventaja del mercado es que permite una amplia diversidad, es decir, en términos políticos, es un sistema de representación proporcional.

Por tanto, los neoliberales clásicos afirman que el capitalismo competitivo de libre empresa, tiende a transformar la sociedad estática en dinámica, mientras que las sociedades no capitalistas tienden a tener una mayor desigualdad que las



capitalistas, aún si se mide por la renta anual. Además esta desigualdad tiende a ser permanente, mientras que el capitalismo debilita las posiciones estáticas e introduce la movilidad social.

Finalmente, el neoliberalismo clásico hace una declaración de principios en cuanto a lo que es para ellos una verdadera filosofía liberal. Al respecto, señalan que lo central de la filosofía liberal es la creencia en la dignidad del individuo, en la libertad que tiene de aprovechar al máximo su capacidad y sus oportunidades de acuerdo con sus propias preferencias, siempre que no interfiera con la libertad de los otros individuos que hacen lo mismo. Esto implica la creencia en la igualdad de los hombres en un sentido; y en su desigualdad en otro sentido. Todo el mundo tiene igual derecho a la libertad. Este es un derecho importante y fundamental, precisamente porque los hombres son diferentes, porque un hombre querrá hacer con su libertad cosas diferentes que otro hombre, y en este proceso puede contribuir más que otro a la cultura general de la sociedad en la que viven.

Para llegar a las conclusiones antes planteadas, el neoliberalismo clásico se ha construido principalmente a partir de varias corrientes de pensamiento económico y filosófico, siendo las principales: el utilitarismo, la Escuela Austriaca de Economía y la Escuela de Chicago, además de los aportes de la filosofía política y moral de Karl Popper y Robert Nozick, las que se pasan a revisar a continuación.

2.1 El Utilitarismo

El utilitarismo es una teoría de lo bueno y lo deseable. En tanto teoría moral se puede definir como una combinación de tres doctrinas: el utilitarismo clásico, el bienestarismo y el consecuencialismo (Sen, 1984)



En primer lugar, el utilitarismo clásico cuyo principio rector es la maximización del bienestar colectivo, definido como la suma de bienestar (utilidad) de todos los individuos de la sociedad. El utilitarismo clásico toma la suma de utilidades individuales como la medida de bienestar social. Las políticas públicas y las instituciones se eligen y priorizan según el valor de la suma de utilidades individuales que logren alcanzar. Para el utilitarismo clásico, la situación social deseable es aquella en la que se maximiza el bienestar agregado; por ello, toda política que maximiza la utilidad es considerada como buena. En este sentido, el utilitarismo clásico entiende el bienestar colectivo, como la suma de los niveles de bienestar de los individuos que conforman la colectividad considerada. El utilitarismo medio, por el contrario, concibe el bienestar colectivo como el nivel medio de bienestar de estos individuos.

En segundo lugar, el utilitarismo es una teoría bienestarista que se caracteriza por definir una situación dada como buena y deseable en función de la información sobre la utilidad relativa a ese estado. Una teoría es bienestarista si sostiene que la única consideración pertinente para la asignación de bienes a individuos, es el modo como aquéllos afectan al bienestar o a la utilidad de los mismos. Finalmente, el utilitarismo es el paradigma del razonamiento moral consecuencialista. Este razonamiento evalúa la bondad y deseabilidad de las acciones y las instituciones por las consecuencias que generan. La economía del bienestar es una teoría consecuencialista porque evalúa la bondad de las políticas en función de las consecuencias que éstas tienen sobre el bienestar de los individuos.

En el seno del utilitarismo se pueden identificar además, dos ideas o significados de igualdad: una vinculada a la defensa del principio de igual consideración de las utilidades de todos, y la otra ligada al principio de utilidad marginal decreciente. La primera se asocia con todas las vertientes del utilitarismo y afirma que el tipo especial de igualdad que las caracteriza es el de tratar con igual consideración los



intereses y las preferencias de los individuos. En la versión de Bentham, el criterio de justicia del utilitarismo aboga por la maximización de la suma de utilidades individuales. Este criterio presupone un principio de igualdad de que todos los individuos cuentan por igual a la hora de sumar las utilidades, es decir, nadie puede ser discriminado en el momento de calcular los aportes individuales al bienestar colectivo.

La segunda idea de igualdad asociada al utilitarismo, está relacionada al argumento defendido por la tradición de la economía del bienestar cardinalista a favor de la justicia distributiva. Esta tradición se caracteriza por afirmar en términos generales, que la maximización del bienestar agregado requiere de redistribución de la renta. La maximización de las utilidades de los miembros de la sociedad sólo se alcanza mediante políticas de redistribución del ingreso, dado el principio de la utilidad marginal decreciente. De hecho, el utilitarismo cardinalista, por un lado, afirma que una sociedad justa es aquella que logra maximizar la suma de las utilidades de todos los individuos y grupos de la población (en la medida en que acoge la ética utilitarista); y por otro lado, sostiene que esta maximización sólo se alcanza si se adoptan políticas de redistribución de la renta que se justifican a partir de las premisa de la utilidad marginal decreciente y no de la defensa de derechos o de una teoría normativa de la equidad. Si la utilidad generada por un bien es decreciente, se requiere realizar una distribución de la renta a favor de los peor situados, porque la utilidad generada por la asignación de una unidad monetaria adicional para una persona pobre (con todas las demás cosas iguales) es superior a la satisfacción producida por la asignación de esa misma utilidad monetaria a una persona rica o de ingresos elevados. Sin embargo, para esta tradición utilitarista, mientras la cantidad total de bienestar sea la misma, le es indiferente si la distribución de dicho bienestar es igualitaria o profundamente desigual



De esta forma, la teoría económica neoclásica afirma que la utilidad es cardinalmente medible. Los neoclásicos construyen una función de utilidad individual usando los útiles como las unidades de medida de la satisfacción o de la utilidad generada por cada unidad de bien consumido. Esta medición cardinal de la utilidad supone que es posible cuantificar las utilidades y desutilidades de los individuos, y por tanto se pueden sumar las diversas utilidades y realizar comparaciones interpersonales:

“La maximización de la suma de las utilidades individuales requiere de la distribución de un total dado de renta entre diferentes personas hasta el punto en que se igualen las utilidades marginales derivadas de la renta de las diferentes personas. Y dado que todas las personas tienen la misma función de utilidad, la igualación de las utilidades marginales equivale también a la igualación de las utilidades totales de las personas” (Sen1972, 30)

Por tanto, la economía del bienestar cardinalista asume el supuesto de la utilidad marginal decreciente, según la cual los individuos obtienen utilidad inversamente a la cantidad de bienes y recursos que poseen, y ésta, a su vez encierra el supuesto de que los individuos extraen la misma utilidad del mismo dinero. A partir de estas premisas, deduce el principio de que para obtener el mismo bienestar agregado hay que redistribuir la renta hacia los más pobres, hasta el punto en que se igualen la utilidad marginal de los pobres por la renta transferida y la desutilidad de los ricos por la renta extraída.

Sin embargo, la pregunta que surge es si es posible medir esta utilidad y si es un parámetro objetivo. Se debe considerar que las personas pueden manifestar satisfacción en condiciones de privación en la medida que desarrollan capacidades adaptativas. Además, la ética utilitarista está lejos de ser igualitaria, en la medida en que ante las elecciones de asignación de recursos en situaciones en las que los individuos no son iguales generadores de utilidades, el principio de



maximización de la utilidad global termina premiando a aquellos que tienen más capacidades de generar utilidades. La aplicación del principio de maximización de la suma de utilidades en situaciones donde los individuos son desiguales generadores de utilidad, produce consecuencias que no son compatibles con las intuiciones de justicia. De aquí obtenemos que para el utilitarismo la justicia no va a ser una variable relevante.

Ahora bien, la segunda generación de economistas neoclásicos critican la teoría de la utilidad cardinal y afirman que no es posible medir cardinalmente ni comparar la intensidad de los niveles de bienestar de diferentes personas. Su nueva teoría de utilidad establece que sólo es posible medir la utilidad en términos ordinales. Esta teoría afirma que si bien es posible identificar cuál es la preferencia individual entre dos opciones por elegir, es difícil estimar la intensidad de esa preferencia y todavía más difícil comparar esta intensidad con la intensidad de las preferencias que caracterizan a otros individuos.

La economía del bienestar ordinalista, al aceptar como premisa la imposibilidad de realizar comparaciones interpersonales del nivel de bienestar de los individuos, en la medida en que es imposible cuantificar la intensidad de dicho bienestar, se quedaba sin criterios para valorar las consecuencias distributivas de las políticas públicas. Por esto, la economía del bienestar ordinal recurre al criterio de la eficiencia económica de la teoría neoclásica del bienestar y lo adopta como criterio de valoración y fundamentación de las políticas públicas, es decir, como un criterio normativo de justicia. El principal criterio en este ámbito es el óptimo de Pareto.

El óptimo de Pareto se define como aquella situación en la que no se puede conseguir una mejora en la utilidad de un individuo sin que se produzca la disminución en la de algún otro. La ética paretiana, en su versión normativa débil, afirma que es deseable todo cambio de situación en la que nadie salga perjudicado y alguno resulte beneficiado, mientras que la versión normativa fuerte



sostiene que es deseable toda política o reforma en la que todos salgan ganando y ninguno resulte perjudicado. La ética paretiana en sus dos versiones es bienetarista en la medida en que la valoración se centra completamente en la utilidad o bienestar individual. Le preocupa el bienestar de cada persona y no el bienestar relativo a diferentes personas. Acepta el axioma de que cada individuo es el mejor juez de su propio bienestar, es decir, toma como punto de partida la soberanía de los consumidores para definir sus necesidades y deseos (Sen, 1987).

De esta forma, cuando el único criterio de elección social es el de las mejoras paretianas, el resultado es la posibilidad de convivencia con situaciones de desigualdad que chocan con las intuiciones de justicia, y los criterios valorativos de la teoría del bienestar quedan en una situación de vulnerabilidad ética.

La economía del bienestar desarrolló el principio de compensación con el propósito de responder a las debilidades del criterio paretiano. De acuerdo con el principio de compensación, un estado social X es superior al estado social Y, si quienes ganan con dicho paso (de Y a X) están en condiciones de compensar a los que pierden. De esta manera, un cambio sería Pareto superior si quienes pierden con un cambio de la política económica logran ser compensados por los que ganan. Si queda algo hay una ganancia neta en bienestar social. El test de compensación, al igual que la ética paretiana, toma la distribución inicial de la renta como un dato y evalúa las políticas en función de si las ganancias de quienes se benefician de dichas políticas son superiores al valor monetario de las pérdidas de los que resultan perjudicados por las mismas.

El principio de compensación contiene, sin embargo, grandes limitaciones: por un lado, no resuelve el problema de las comparaciones interpersonales de utilidad, a pesar de que exige comparar el incremento de utilidad de quienes ganan con la merma de utilidades de los que pierden. Además, supone erradamente que lo que



pierden los perdedores vale igual que lo que ganan los ganadores, y no existe ninguna justificación para asignar el mismo peso a las ganancias de los ganadores y a la pérdida de los perdedores; podría, por el contrario, afirmarse que es más legítimo mostrar una mayor preocupación por la pérdida de los perdedores como podría inferirse del principio de diferencia de Rawls.

Otro aspecto cuestionable de los criterios de compensación elaborados por la economía de bienestar ordinal, radica en que para esta tradición no es necesario pagar realmente las compensaciones exigidas por el principio, con lo que los perdedores siguen siendo perdedores. El test de compensación surge como criterio complementario, para valorar cuándo se produce una mejora en el sentido de Pareto como resultado de un cambio en la política económica, pero no obliga a que las compensaciones se realicen. La economía del bienestar ordinal sostiene, además, que las compensaciones no se pueden efectuar en la práctica, por la imposibilidad de comparar el nivel de bienestar perdido de los perdedores y el nivel de bienestar ganado de los ganadores. Con el test de compensación se afirma una vez más el enfoque bienestarista del utilitarismo ordinal, en el sentido de que la sociedad no puede ni tiene derecho a decidir si el bienestar del grupo perdedor es más importante que el bienestar del grupo ganador.

Por tanto, la concepción utilitarista de la igualdad basada en el supuesto de que todos los individuos tienen la misma función de utilidad, está condenada al fracaso porque dicho supuesto no corresponde a la realidad debido a las enormes diferencias entre los seres humanos. Puede surgir un conflicto entre las utilidades esperadas por individuos en condiciones de incertidumbre, además de la consideración del poder que la mayoría de los autores deja afuera.

Mientras que el utilitarismo se preocupa por tratar a las personas como iguales, choca con muchas intuiciones acerca de qué significa realmente tratar a las personas con igual consideración. El utilitarismo, al interpretar el ideal de igual



consideración en términos de preferencias y utilidades, se equivoca y deja de ser una teoría plausible, por ignorar información moralmente relevante a la hora de juzgar las ventajas de las personas y como resultado permitir que algunas no sean tratadas como verdaderos iguales.

Las teorías consecuencialistas son las que definen el bien independientemente de lo correcto y lo correcto se define como lo que maximiza el bien (concepto esencial en el neoliberalismo ideológico).

Por su parte, las teorías deontológicas son aquellas que no especifican el bien independientemente de lo correcto, o bien no interpretan lo correcto como lo que maximiza el bien. Las ideas deontológicas rechazan la idea de que el bien sea anterior a lo correcto y a diferencia de las ideas consecuencialistas, no tienen una noción de lo bueno, y por tanto sólo las teoría consecuencialistas pueden calificarse como teoría particulares del valor y el bien.

De esta forma, las teorías deontológicas son teorías de lo correcto en un sentido débil: el valor que se define es visto como una restricción a la promoción de otros bienes; por tanto, lo que hay que hacer con ese bien es respetarlo más que fomentarlo. De esta manera, las teorías deontológicas se caracterizan por establecer restricciones, prohibiciones, limitaciones a la conducta de los agentes, aun si éstas son optimizadoras. Para las éticas deontológicas la categoría de lo prohibido o no permisible es, entonces, la categoría fundamental; y la noción de lo no permisible constituye la base de la definición de lo obligatorio.

Las perspectivas deontológicas señalan que las acciones e instituciones deben juzgarse por los principios que las inspiran, mas no por las consecuencias que generan. El consecuencialismo, por el contrario, sostiene que las acciones no tienen valor por sí mismas; la valoración de las acciones depende de sus consecuencias. Lo único que tiene valor intrínseco, independientemente de las



consideraciones externas, son los estados de las cosas. Desde esta perspectiva, en teoría moral habría dos procedimientos básicos de fundamentación: el consecuencialista, que evalúa la bondad de una acción o una institución por sus consecuencias, y el deontológico, que evalúa un estado de cosas o una acción por los principios que encarna o lo inspiran.

De esta forma llegamos a que el utilitarismo se define como una combinación de tres requisitos elementales: primero, que la bondad de un estado de cosas esté en función exclusiva de la información sobre la utilidad que se logra en ese estado (bienestar basado en la utilidad). El segundo rasgo es la exigencia de que la utilidad referente a cualquier estado se evalúe considerando sólo la suma de las utilidades en ese estado (ordenación mediante la suma). Y, finalmente, el tercer rasgo es que el consecuencialismo exige que cada elección de acciones, instituciones, motivaciones y normas se determine finalmente por la bondad del estado social consiguiente, y por la bondad de los resultados.

Sin embargo, el monismo informacional de la ética utilitarista ignora varios aspectos relevantes para juzgar la calidad de vida de las personas. Ignora que las personas son agentes, es decir, personas morales, que tienen objetivos, propósitos y metas diferentes. Ignora que las personas establecen fidelidades según sus creencias; actúan y modifican sus preferencias, adquieren y cumplen sus preferencias, adquieren y cumplen obligaciones de acuerdo con sus valores y definen su propia concepción del bien. Este desinterés de la ética utilitarista por la faceta de agente de las personas, deriva de su concepción estrecha de las personas como agentes egoístas que sólo aspiran a maximizar su bienestar. Sería un error que el análisis moral concibiera a las personas en forma tan limitada, de manera que ignore la importancia intrínseca que en ellas tiene el aspecto de “ser agentes” (Sen, 1997).



Otro aspecto que ignora el monismo informacional de la ética utilitarista es la libertad de las personas para alcanzar el bienestar y para lograr sus propósitos de agencia. Puesto que los enfoques utilitaristas y las teorías del bienestar sólo prestan atención a los logros del bienestar, ignoran la importancia de la libertad. La valoración utilitarista de las ventajas de las personas no distingue entre los logros de bienestar y la libertad para alcanzarlos. La ética utilitarista omite la libertad de las personas para alcanzar su bienestar, ignora las condiciones objetivas de vida y no compara la desigualdad de capacidades y oportunidades entre los individuos para conseguir el bienestar y definir autónomamente sus metas, valores y compromisos. No sólo se puede cuestionar la omisión de la libertad, sino su valoración exclusivamente instrumental (Sen, 1995).

Por tanto, el utilitarismo y la moral bienestarista se han convertido en los principales paradigmas de la valoración moral consecuencialista, imponiéndole su visión limitada de las personas, su defensa arbitraria de la homogeneidad valorativa, su visión incompleta del bienestar, su valoración exclusivamente instrumental de la libertad, su despreocupación por el aspecto agencia de las personas y su desconfianza por consideraciones éticas diferentes a la utilidad. En síntesis, su inadecuado enfoque de evaluación moral de los estados de cosas y del bien humano, crea un discurso de verdad bajo la perspectiva foucaultiana.

Ahora bien, con el fin de dar respuesta al conjunto de críticas antes señaladas, en el seno del razonamiento moral consecuencialista se han desarrollado varias estrategias de ampliación. Entre las más conocidas se encuentra el utilitarismo de las reglas, el consecuencialismo restrictivo y el consecuencialismo relativizador. Cada una de estas estrategias se fundamenta en modificar algunos de los componentes del consecuencialismo utilitarista.

El utilitarismo de las reglas modifica un componente del consecuencialismo utilitarista estándar: ser un consecuencialismo de actos, esto es, referido a



acciones puntuales. El utilitarismo de las reglas se distingue del utilitarismo de los actos, porque en lugar de juzgar las acciones directamente de acuerdo con la utilidad de sus consecuencias, hay que juzgarlas en función de su conformidad con un conjunto de normas, y justificar estas últimas apelando a su utilidad general (Carruthers, 1995).

Por su parte, las teorías llamadas de satisfacción restrictivas comparten las tesis de que existen razones, en determinadas situaciones, para que un agente no realice la conducta optimizadora, sin por ello acudir a restricciones u opciones centradas en el agente. La primera idea vinculada con este consecuencialismo restrictivo es que las personas no siempre deben elegir conductas singulares, sino también actitudes y disposiciones. La adopción de muchas de estas disposiciones tiene consecuencias globalmente óptimas, comparada con la ausencia de las mismas. Pero la adopción de las mismas sólo puede ser posible si se bloquea el cálculo consecuencialista en situaciones puntuales. Los individuos en ocasiones se enfrentan a grupos de opciones en las que las condiciones para generar las consecuencias globalmente óptimas, resulta del hecho de no actuar como calculadores permanentes. De esta manera, una condición para que muchas disposiciones, actitudes y formas de ser tengan consecuencias globalmente óptimas, comparadas con la ausencia de éstas, es que sean adoptadas en forma espontánea.

La mejor forma en que los agentes pueden fomentar sus valores y obtener consecuencias óptimas en elecciones espontáneas, es si limitan la tendencia a calcular y renuncian a considerar en cada momento todas las consecuencias relevantes (Pettit, 1995).

Por tanto, el consecuencialista deja de ser un calculador permanente. La estrategia que sigue el consecuencialista es optar por adoptar en forma



automática rasgos y disposiciones, evitando, así, el cálculo de resultados, siendo esta vía la mejor manera de fomentar los valores que aprecia.

La tercera estrategia es la conocida como consecuencialismo relativizador, y consiste en incluir dentro del cálculo consecuencialista las razones relativas al agente, con el fin de abandonar el vínculo tradicional entre consecuencialismo y neutralidad agencial, y de rescatar el valor que las restricciones deontológicas y las decisiones y opciones autónomas tienen para las personas. En el consecuencialismo relativizador, la hegemonía de los valores agencialmente neutrales es cuestionada por las razones agencialmente relativas (Nagel, 1980).

2.2 El pensamiento de Karl Popper

Si bien, Popper no se considera un neoliberal clásico, principalmente por su desconfianza en el mecanismo puro de mercado; la influencia que éste tendrá en la formación del pensamiento de Friedrich Hayek, quién a su vez tendrá influencia sobre la Escuela de Economía de Chicago, principal inspiradora del neoliberalismo ideológico; es que se realiza una exposición de los principales puntos del pensamiento de este filósofo de la ciencia.

En su obra, Popper propuso una tesis sobre el modo como se acrecienta y desarrolla el conocimiento humano en general. Según ella, todo el conocimiento del individuo, sea o no de carácter científico, tiene lugar mediante un proceso de ensayo y eliminación del error, en el cual el científico se enfrenta o selecciona un problema interesante o importante. A continuación, propone una solución tentativa o conjetural en la forma de una hipótesis o de teoría científica. El próximo paso consiste en criticar la hipótesis lo mejor que pueda, esto es, se intenta refutarla a través de las contrastaciones o controles más severos que se puedan diseñar. Si la hipótesis o teoría resiste y sobrevive estos serios y rigurosos intentos de



refutación o falsificación, ella es considerada como exitosa y aceptada provisoriamente. Según Popper, ninguna teoría puede ser considerada alguna vez como establecida o verificada en forma definitiva y concluyente.

Por otra parte, si la teoría es refutada se buscan nuevas soluciones o conjeturas, esto es, nuevas hipótesis, las cuales nuevamente pasan por todo el proceso de crítica y verificación. En otras palabras, la ciencia es posible y se desarrolla gracias al método de conjeturas y rectificaciones (también llamado método crítico), siendo la diferencia fundamental entre el conocimiento común y aquel de carácter científico, el que en este último se intenta consciente y planificadamente detectar sus errores con el fin de eliminarlos. Por tanto, para Popper, todo el conocimiento humano y las ciencias son conjeturas, no habiendo certeza en el conocimiento humano (Popper, 1980).

Este método crítico puede ser concebido en términos más generales a través de la así llamada actitud crítica o racional. Allí, argumenta que los términos “razón” y “razonabilidad” pueden ser aplicados adecuadamente a la condición de estar abiertos a la crítica, a la disposición a ser criticados o autocriticarse. Además, sostiene que esta actitud debe ser aplicada a todos los ámbitos, tanto teóricos como prácticos. Con esto, Popper llega a la denominación de su posición filosófica como “racionalismo crítico”. Al respecto señala: “de este modo, en última instancia, el racionalismo se halla vinculado con el reconocimiento de la necesidad de instituciones sociales destinadas a proteger la libertad de la crítica, la libertad de pensamiento, y, de esta manera, la libertad de los hombres. Y establece una especie de obligación para el sostén de esas instituciones. He ahí, pues, por qué el racionalismo está tan estrechamente vinculado con la exigencia política de una ingeniería social práctica (gradual por supuesto) en el sentido humanitario, con la exigencia de la racionalización de la sociedad, de la planificación con miras a la libertad y al control mediante la razón; no mediante la “ciencia”, mediante una autoridad platónica, seudorracional, sino mediante la razón socrática consciente



de sus limitaciones y respetuosa, por lo tanto, de los demás hombres a quienes no aspira a coaccionar, ni siquiera para procurarles su felicidad” (Popper 2006, 451).

En relación a su filosofía política, Popper señala que el racionalismo crítico siempre abogará por una “sociedad abierta”. En términos generales, ella consistirá en una sociedad pluralista en el cual es posible tener, expresar y abogar por distintas posiciones con respecto a qué tipo de sociedad se debe buscar, a los fines de ella y a los medios para obtenerla (excepto el uso de medios violentos). En una sociedad abierta no sólo es legítimo, sino deseable, que los ciudadanos puedan proponer soluciones diferentes a los distintos y numerosos problemas que surgen al interior de ella. La sociedad propugnada por Popper es, entonces, aquella donde toda persona es, en principio, libre para evaluar y criticar las soluciones y medidas propuestas por otros ciudadanos o por el gobierno. Esto último permite que las decisiones gubernamentales, puedan modificarse a la luz de la crítica pacífica y racional (Popper, 2006).

Popper cita dos rasgos característicos de una sociedad abierta. En primer lugar, no sólo debe ser posible el debate libre, y en especial la discusión sobre la conveniencia o inconveniencia de las decisiones gubernamentales, sino que este debate sea capaz de ejercer una influencia real en la política. En segundo lugar, deben existir instituciones destinadas a proteger la libertad, así como también a los ciudadanos más pobres y débiles. En una sociedad abierta, el Estado no sólo debe amparar a los ciudadanos de toda violencia física, sino también del abuso que pueda ejercerse mediante la fuerza económica. Para esto último, se deben diseñar instituciones sociopolíticas que protejan a los más débiles, desde el punto de vista económico, de los más fuertes y poderosos (Popper, 1972).

En cuanto a la relación entre el poder político y el poder económico en una sociedad abierta, Popper señala que el poder político constituye la llave de la protección económica, pues el poder político y su control lo es todo. No se debe



permitir que el poder económico domine el político y, si es necesario, deberá combatírsele hasta ponerlo bajo el control del poder político. Y agrega, que aún cuando el Estado proteja a sus ciudadanos de ser atropellados por la violencia, puede no lograr protegerlos del empleo injusto del poderío económico (como ocurre en el sistema del capitalismo sin trabas). En un Estado tal, los ciudadanos económicamente fuertes son libres todavía de atropellar a los económicamente débiles y robarles su libertad. En estas circunstancias, la libertad económica ilimitada puede resultar tan injusta como la libertad física ilimitada, pudiendo llegar a ser el poderío económico casi tan peligroso como la violencia física, debido a que por ejemplo, aquellos que poseen un excedente de alimentos pueden obligar a aquellos que se mueren de hambre a aceptar “libremente” la servidumbre, sin necesidad de usar la violencia. Por tanto, si el Estado sólo se limita a suprimir la violencia y a la protección de la propiedad en una sociedad, seguirá siendo posible que una minoría económicamente fuerte explote a la mayoría de los económicamente débiles (Popper, 2006)

Para remediar una situación como la anteriormente descrita, Popper propone la creación de instituciones sociales, impuestas por el poder del Estado, para proteger a los económicamente débiles. Estas instituciones, ligadas al poder político, deberán vigilar que nadie se vea forzado a celebrar un contrato desfavorable por miedo al hambre o la ruina económica. Sin embargo, el poder político no es omnipotente. En una sociedad abierta y democrática, el derecho del pueblo a juzgar y expulsar del poder a sus gobernantes, es el único medio conocido para tratar de proteger a la sociedad del empleo incorrecto del poder político; su esencia consiste en el control de los gobernantes por parte de los gobernados. Y puesto que el poder político puede controlar al económico, la democracia política será también el único medio posible de poner el control del poderío económico en manos de los gobernados. Sin un control democrático, no puede haber razón alguna para que un gobierno no utilice su poder político y económico con fines bien diferentes de la protección de la libertad de los



ciudadanos. Al respecto señala: “el liberalismo y la intervención estatal no se excluyen mutuamente. Por el contrario, claramente se advierte que no hay libertad posible si no se halla garantizada por el Estado. En la educación, por ejemplo, es necesario cierto grado de control por parte del Estado, si quiere resguardarse a la juventud de una ignorancia que la tornaría incapaz de defender su libertad, y es deber del Estado hacer que todo el mundo goce de iguales facilidades educacionales. Pero un control estatal excesivo en las cuestiones educacionales constituye un peligro mortal para la libertad, puesto que puede conducir al adoctrinamiento (Popper 2006, 126). Y más adelante agrega: “en efecto, no puede haber libertad si ésta no se halla asegurada por el Estado, e inversamente, sólo un Estado controlado por ciudadanos libres puede ofrecerles una seguridad razonable (Popper 2006, 127).

Popper no desconoce que la intervención económica por parte del Estado, aunque sea mediante métodos graduales y democráticos como él defiende, tiende a acrecentar su poder. De lo que concluye que el intervencionismo estatal es peligroso, siendo por tanto el estado un “mal necesario”. Lo anterior debe servir como advertencia de que si se descuida por un momento la vigilancia y no se fortalecen las instituciones democráticas, dándole, en cambio, cada vez más poder al Estado mediante la planificación intervencionista, podrá suceder que la sociedad pierda su libertad.

2.3 La Escuela Económica Austriaca

La Escuela Económica Austriaca siguió parte de la tradición neoclásica de la economía a través de un uso amplio de la teoría de la utilidad marginal. En el campo metodológico, plantearon su desconfianza en la capacidad de generar predicciones económicas cuantificables y susceptibles de exacta verificación empírica, lo que les valió la oposición del positivismo. Su interés por explorar y



fundamentar las leyes de la economía en peculiaridades del hombre como ser social, les llevó a incursionar en la filosofía, la historia, el derecho y la psicología. Sin embargo, su defensa del carácter universal de las leyes económicas les hizo oponerse tempranamente a la escuela histórica alemana transida de historicismo, y a la cual estos austríacos consideraron incapaz de explicar los procesos económicos.

De hecho, el que es considerado el padre de esta corriente –Carl Menger– afirmaba que los fenómenos económicos de la sociedad no son la expresión directa de alguna fuerza social, sino sólo las resultantes de la conducta de los individuos. Por lo anterior, Menger sitúa al individuo en el centro del cuadro social, pero desde un punto de vista atomístico libre de toda implicación ética o filosófica, elaborando una teoría subjetiva del valor. Esta teoría considera los dos polos de la actividad económica: las necesidades humanas y los medios de satisfacerlas. De este modo, define la utilidad en un sentido relativo, como la capacidad de una cosa para ser puesta en relación causal con una necesidad. Las cosas que poseen esa capacidad se convierten en mercancías cuando la necesidad está presente, cuando la relación causal es conocida por el individuo que experimenta la necesidad, y cuando ese individuo puede aplicar la cosa a la satisfacción de dicha necesidad (Roll, 1994).

Esta teoría planteada por Menger, sentó las bases del desarrollo de la Escuela Económica Austriaca, cuyos dos de los principales exponentes fueron los profesores Ludwig Mises y Friedrich Hayek quienes con su influencia intelectual fueron determinantes en el desarrollo de la Escuela de Chicago, etapa previa al nacimiento del neoliberalismo ideológico.



2.3.1 El pensamiento de Ludwig Mises

Epistemológicamente, el pensamiento de Mises basa toda su visión del mundo a partir de la razón, dejando en un segundo plano la experiencia. En sus propias palabras:

“Ningún tipo de experiencia puede hacernos descartar o modificar los teoremas a priori. No se derivan de la experiencia; son, lógicamente, anteriores a ella y, por ende, no pueden probarse o refutarse por la experiencia. Solamente podemos comprender la acción por medio de los teoremas a priori. Nada puede estar más lejos de la verdad que la tesis del empirismo que sostiene que se llega a las proposiciones teóricas a través de la introducción sobre la base de observaciones de “hechos”. Parece no percibirse que es sólo con la ayuda de una teoría como podemos determinar qué son los hechos” (Mises 1960, 27)

En esta misma línea, plantea que el dominio de la acción humana carece de la regularidad que podemos observar en la naturaleza, la cual ante iguales estímulos reacciona de manera definida. En cambio, los hombres reaccionan a los mismos estímulos de manera distinta, incluso el mismo hombre, en momentos diferentes, puede reaccionar de manera diferente también a su conducta anterior o posterior. De aquí se deduce que los hombres no pueden ser agrupados en clases de acuerdo a sus reacciones ante distintas situaciones. Sin embargo, Mises plantea que esto no significa que las acciones humanas futuras sean totalmente impredecibles. Estas se pueden anticipar sólo hasta cierto punto, pero en ningún caso de la misma forma en que se anticipan los sucesos naturales. Por esta razón, en las conductas humanas el empirismo no puede plantear teorías, siendo sólo la razón humana capaz de actuar con cierta regularidad (von Mises, 1962).

Entonces, el punto de partida del razonamiento miseano, no es el simple comportamiento, sino la acción racional pues la acción humana es



comportamiento consciente de parte del ser humano. Como sujeto pensante y actuante, el hombre capta el concepto de acción y al captar este concepto, simultáneamente capta los conceptos estrechamente vinculados de valor, riqueza, intercambio, precios y costos. Todos estos conceptos están necesariamente implícitos en el concepto de acción y, junto con ellos, el concepto de escala valorativa, importancia relativa, escasez y abundancia, ventaja, desventaja, éxito, ganancia y pérdida. De la derivación lógica de todos estos conceptos y categorías se constituye la acción y la demostración de las relaciones necesarias entre ellas, lo que constituye el primer paso de la ciencia económica. Por tanto, el prerequisite general de la acción es el estado de insatisfacción por un lado, y por otro, la posibilidad de remover o aliviar esta situación a través de la acción, pues la satisfacción perfecta significa la ausencia de todo estímulo al cambio y a la acción. (Mises, 1962)

De este modo, Mises plantea una filosofía individualista y critica la filosofía colectivista pues ésta niega la presencia del individuo y la acción de éstos. En la filosofía colectivista el individuo es simplemente un fantasma que no tiene realidad, una imagen ilusoria inventada por aquellos que elogian el capitalismo. Por consiguiente, para Mises el colectivismo rechaza el concepto de una ciencia de la acción humana y considera que la única manera correcta de considerar los problemas de la acción, es a través de las actividades de grupo o en otras palabras a través de las Ciencias Sociales. En este contexto, el individuo sólo contaría en la medida en que perteneciera a un grupo (Mises, 2003).

En su visión acerca del capitalismo, plantea que es inherente a la naturaleza de la economía capitalista que en el empleo de los factores de producción su objetivo último sea el servir exclusivamente los deseos del consumidor. Los empresarios y capitalistas al asignar los recursos de trabajo y capital están forzados a satisfacer las necesidades de los consumidores lo mejor posible, dada la escasez de recursos disponibles y la tecnología del momento. De este modo, plantea, que el



contraste que se hace entre el método capitalista de producción como una producción para obtener ganancias y el método socialista como una producción para satisfacer necesidades sería completamente inconducente, pues en la economía capitalista la demanda del consumidor determina las características y la dirección de la producción, debido a que el empresario y los capitalistas deben considerar la rentabilidad de sus empresas. Lo anterior se explica debido a que el mercado obliga a los empresarios a conducir su negocio para que obtenga el mayor retorno posible, impulsándolo a satisfacer a los consumidores de mejor manera y de la manera más barata. Por tanto, cualquiera que obstaculice este proceso de dar preferencia a consideraciones que no sean las de las ganancias empresariales, actuará contra los intereses de la sociedad pues obstaculizará la satisfacción de las necesidades de los consumidores, pues si la operación de este proceso complejo es interferida se producirán desajustes que no permitirán que la oferta sea igual a la demanda, con lo que se perjudica la estructura productiva impidiendo que se obtengan los fines propuestos, esto es, la satisfacción de las necesidades del consumidor. Estos desajustes desembocan finalmente en las crisis económicas (Mises, 1978).

En el proceso de satisfacer las necesidades del consumidor, el mercado y el establecimiento de precios son inseparables, pues son parte de la organización de la producción y del consumo, que se funda en la propiedad privada de los medios de producción, y en donde terratenientes, capitalistas y empresarios disponen del suelo y del capital a su manera. Lo que da nacimiento a la formación de los precios y a los salarios es por tanto, el propósito de los empresarios capitalistas de ganar las mayores sumas de dinero al satisfacer los deseos y necesidades del consumidor. No se puede concebir la actividad del mecanismo que constituye el mercado sin el afán de lucro por parte de los jefes de las empresas, sin el deseo de rentas, intereses, salarios, según se trate de terratenientes, empresarios o trabajadores. Entonces, Mises concluye que lo único que guía la producción es la perspectiva de lucro y si falta esta perspectiva de ganancia, el mecanismo de



mercado se frena y se detiene. Esto porque el mercado es el verdadero elemento central, el alma de la organización capitalista, el cual nunca podrá ser imitado artificialmente por ninguna colectividad socialista.

Sin embargo, el autor no aboga por una total inhibición en la intervención de los procesos económicos. Crítica el planteamiento de sus contemporáneos acerca del laissez-faire, pues para ellos laissez-faire significa dejar que las desgracias perduren, no interferir ni hacer nada para mejorar la suerte de una humanidad doliente. Para Mises la alternativa no se plantea entre el inerte mecanismo del laissez-faire por un lado, y la sabia organización por el otro; entre la presencia o ausencia de plan. Para él, el problema real es determinar quién finalmente va a planear y dirigir. Si será cada individuo de acuerdo con sus juicios de valor o el paternal gobierno en nombre de todos. Por tanto el dilema no estribará en adoptar entre el mero automatismo por un lado o el lógico ordenamiento por el otro, sino entre el actuar libre e independiente de la persona o la sumisión de la misma a decisiones inapelables del jerarca. Se trata entonces en última instancia, de elegir entre libertad y autocracia. De este modo, el autor llega a una nueva comprensión del laissez-faire, no como aquel que pretende desencadenar unas supuestas fuerzas ciegas e incontrolables, sino como un laissez-faire que deje a todos en libertad para que cada uno decida cómo concretamente va a cooperar en la división social del trabajo y que sean, en definitiva, los consumidores quienes determinen lo que los empresarios han de producir. (Mises, 2010)

El desarrollo del mercado, ha permitido que la principal característica del capitalismo moderno consista en producir bienes en masa para el consumo de la masa, provocando de esta forma una continúa mejora en el nivel medio de vida y un progresivo enriquecimiento de la mayoría. Con esto, el capitalismo desproletariza a los trabajadores y los eleva a la categoría burguesa. El hombre de la calle se convierte en el soberano consumidor, que comprando decide, en última instancia, lo que debe producirse y en qué calidad y cantidad. Los comercios y



establecimientos que suministran predominantemente a las clases acomodadas los artículos suntuarios y lujosos que apetecen, desempeñan un papel secundario en la economía de mercado, pues nunca alcanzarán el volumen de los grandes negocios a través de las ventas. Esto se explica por el cambio radical en el campo social operado por la revolución industrial que permitió que esclavos, siervos y mendigos se transformaran en compradores. Estos compradores se han convertido en “los clientes que tienen siempre la razón” y han adquirido tal importancia que pueden levantar o destruir empresas. (Mises, 2011)

2.3.2 El pensamiento de Friedrich Hayek

El principal interés de Hayek, estribó siempre en describir aquellos procesos no conscientes que estructuran tanto la elección individual como las respuestas automáticas del sistema social y económico a los cambios en el medio.

Al igual que Mises, de quien fue discípulo, el concepto de libertad resulta esencial en toda su teoría. Al respecto, Hayek no sugiere una definición propia acerca de qué se debe entender por libertad, sino que realiza una enumeración de sus diferentes nociones y toma partido por lo que él denomina “libertad individual”. Ésta es la libertad entendida como ausencia de coerción por parte de la voluntad arbitraria de un tercero (lo que otros autores llaman “libertad negativa”). Diferencia esta noción de otras tres: la libertad política, la libertad interior o metafísica y la libertad como poder (libertad positiva).

Para el autor, la libertad no concierne a la posibilidad de materializar la propia voluntad, sino a la delimitación de una esfera dentro de la cual aquélla puede ser ejercida y esto dependerá de la definición de coerción.



Por coacción Hayek entenderá la presión autoritaria que una persona ejerce en el medio ambiente o circunstancia de otra. La persona sobre la que se ejerce dicha presión, en evitación de males mayores, se ve forzada a actuar en desacuerdo con un plan coherente propio y a hacerlo al servicio de los fines de un tercero. Excepto en lo que se refiere a elegir el menor mal, la persona que se halla en esa situación, a la que forzosamente ha llegado por causa de otro, es incapaz no sólo de usar su propia inteligencia y conocimiento, sino de perseguir sus propios fines y creencias. La coacción es precisamente un mal porque elimina al individuo como ser pensante que tiene un valor intrínseco y hace de él un mero instrumento en la consecución de los fines de otro. La libre acción, en virtud de la cual una persona persigue sus propios objetivos utilizando los medios que le indica su personal conocimiento, tiene que basarse en datos que nunca pueden moldearse a la voluntad de otro. Presupone la existencia de una esfera conocida, cuyas circunstancias no pueden ser conformadas por otra persona hasta el punto de dejar a uno tan sólo la elección prescrita por aquélla (Hayek, 2008).

Sin embargo, a pesar de lo anterior, Hayek plantea que la coacción no le quita al individuo la facultad de elegir, pero que su mente se ha convertido en la herramienta de otra persona, hasta el extremo de que las alternativas que se presentan a la voluntad del individuo han sido manipuladas, de tal suerte que la conducta que el tirano quiere que el individuo elija se convierte para él en la menos penosa. Por tanto, no obstante la coacción, es el individuo el que decide cuál de las opciones que se presentan a su elección es la menos mala.

Otro de los aportes de Hayek a las ciencias sociales, se relaciona con su planteo acerca de las posibilidades de conocimiento de los individuos y su análisis de la “lógica de la elección” detrás de las decisiones cotidianas, sean éstas económicas o de otro tipo. Hace hincapié en la cuestión de la dispersión del conocimiento y propone que ningún individuo puede reunir y sistematizar todo el conocimiento que se produce en el orden social. Esto no estaría determinado por la gran producción



de conocimiento científico y técnico de las sociedades modernas, sino que la dispersión de conocimiento a la que Hayek se refiere está relacionada con la existencia de un tipo de conocimiento distinto del conocimiento científico, lo que Hayek llama “conocimiento de las especiales circunstancias de tiempo y lugar” que cada individuo produce y posee. Al tratarse este conocimiento del fruto de la experiencia individual, es intransmisible a otros individuos (al menos en términos teóricos como se transmite el conocimiento científico). Este “conocimiento de especiales circunstancias de tiempo y lugar” consiste en una gran cantidad de información particular y específica que sólo puede ser adquirida por cada individuo en su particular circunstancia (Hayek, 1945).

A su vez este conocimiento individual se traduce en una serie de reglas, habilidades y heurísticas que se combinan con las necesidades, deseos y principios de los individuos y que definen sus prácticas, acciones y la forma en que los mismos asignan sus recursos. Este “conocimiento de especiales circunstancias de tiempo y lugar” sumado a este “saber hacer” o “conocimiento práctico”, forman las decisiones que cada individuo toma en su vida cotidiana y ninguna otra persona, máquina u organismo podría compendiar y sistematizar este conocimiento individual y cambiante de cada uno de los individuos que actúan en un orden social (Hayek, 1945)

Además, Hayek hace alusión a aquella capacidad humana de reconocer patrones u órdenes recurrentes de eventos, esto es, el reconocimiento de ciertas regularidades. Es así que los individuos, habiendo reconocido dichos patrones, pueden plantearse basar su acción a partir de expectativas en el campo de la acción cotidiana y a partir de hipótesis planteadas a la luz de la regularidad observada, en el campo del pensamiento científico.

Es así que Hayek propone la idea de que estos patrones pueden mostrar distintos grados de complejidad, los que serán determinados por el número mínimo de



elementos o variables en que una instancia (una fórmula o modelo) del patrón debe consistir para exhibir todos los atributos característicos del patrón en cuestión. Es así que entiende que la mayor parte de los fenómenos estudiados por las ciencias sociales pueden clasificarse como fenómenos complejos, dado que la cantidad de variables interdependientes que deberían ser representadas en sus modelos es tan grande, que sólo algunas de ellas pueden ser observadas. Asimismo, estas variables son independientes, impidiendo un buen “recorte” del fenómeno en dos o tres variables, para armar modelos simples que nos brinden una buena imagen de una parcialidad de tal orden (Hayek, 1964).

Esto lleva al tema de la imposibilidad de la predicción con información completa para los fenómenos complejos, siendo imposible analizar todas las posibles combinaciones de factores. Hayek propone así que, para este tipo de fenómenos, será imposible predecir eventos individuales, pero sí se podrá prever las condiciones bajo las cuales un cierto tipo de patrón o regularidad puede aparecer, siendo este su aporte para el conocimiento en las ciencias sociales. De hecho, Hayek advierte la capacidad de los individuos para planificar su acción, tomar decisiones y actuar sobre la base del conocimiento limitado y específico que poseen. Esta capacidad se reflejará en la noción de “orden” que el autor propone y que define como una situación en la que una multiplicidad de elementos de diverso género se hallan en tal relación unos con otros, que del conocimiento de alguna parte temporal o espacial del conjunto, se puede aprender a formar expectativas sobre otras partes del mismo conjunto, o, por lo menos, expectativas con una buena posibilidad de resultar acertadas (Hayek, 1964)

Uno de los factores que contribuirá a este orden será un sistema jurídico compuesto por normas generales y abstractas, el cual proporcionará un mayor grado de certeza respecto al cumplimiento de las expectativas que un individuo se hace sobre los planes de sus congéneres y, por consiguiente, proporcionará una mayor esfera de autonomía individual, al aumentar las probabilidades de éxito de



los planes de cada uno de los agentes de elección. Hayek habla de normas generales en el sentido de aplicables a todo individuo sin distinción de clase social, casta o estamento y se refiere a norma abstracta a aquella norma que carece de un contenido teleológico determinado. Los grupos de personas cuya pertenencia a esos sistemas jurídicos está marcada por el acatamiento a normas concretas, son llamados por el autor organizaciones de tipo “taxis” u “ordenes creados”, encontrándose entre ellas a las familias, las empresas, las asociaciones intermedias y el gobierno.

Esta formulación epistemológica tiene sus consecuencias políticas desde el momento en que el orden social, merced a la coordinación espontánea mediante reglas abstractas de diversos planes individuales y grupales, puede alcanzar niveles de complejidad crecientes en la administración de la información y dicho orden complejo pasará a configurarse como un macro-orden que permite la coordinación entre los sub-ordenes gobierno y sociedad, lo que Hayek ha dado a llamar, siguiendo a Adam Smith, la “Gran Sociedad”. Por consiguiente, tal “Gran Sociedad” estará conformada por normas más abstractas que las que gobiernan internamente a cada uno de los órdenes coordinados por aquélla, entre ellos al gobierno.

Es así como Hayek revela un aspecto evolutivo de los órdenes espontáneos, mostrando el proceso de emergencia de reglas, prácticas e instituciones que componen tales órdenes. Estas reglas se adoptan primariamente para ser aplicadas a una situación específica, o quizás accidentalmente, y sólo luego son preservadas porque permiten al grupo en el cual han surgido, prevalecer sobre los otros. Al mismo tiempo, estas reglas seguidas por los individuos no siempre son articulables por parte de los individuos. Por tanto, el pensamiento y la acción de los individuos están gobernados por reglas abstractas que, por algún proceso de selección, han ido evolucionando en el seno de órdenes sociales que las vieron emerger, producto de la experiencia de generaciones.



De esta manera, se postula una interrelación constante en el proceso de evolución de la mente que percibe, interpreta, elige, etc. y el orden social en el que se encuentra. La idea de que los comportamientos –conscientes o inconscientes- llevados adelante por los individuos y las reglas que –no deliberadamente- van surgiendo como fruto de la interacción de estos comportamientos, implican una actitud adaptativa a su medio, implican una ruptura fundamental del par sujeto cognoscente-objeto cognoscible. Asimismo, el orden social circundante no es un todo fijo que el individuo podrá conocer de una vez y para siempre, sino también consiste en un conjunto de órdenes de reglas y señales, que se irán transformando a la luz de los cambios en las necesidades, principios, deseos y expectativas de los individuos actuantes en ese orden social (Hayek, 2006).

De lo anterior se desprende, que lo único que la teoría de la evolución aportará será la descripción de un proceso cuyos resultados dependerán de un conjunto muy amplio de hechos particulares, demasiado numerosos para que se puedan conocer enteramente, y que por tanto no permite predecir el futuro. Por consiguiente, los científicos sociales deben limitarse a explicaciones sólo de principio o predicciones que sólo permitan fijar el modelo abstracto que el proceso de evolución seguirá en el futuro.

En el ámbito económico, sin embargo, Hayek ve simplificada la lógica pura de la acción a través del “calculo económico” el que se lleva a cabo a través del sistema de precios. Esto, porque en un sistema en que el conocimiento de los hechos pertinentes, se encuentra disperso entre muchas personas, los precios pueden actuar para coordinar las acciones separadas de diferentes personas, de la misma manera en que los valores subjetivos ayudan al individuos a coordinar las partes de su plan.



Para comprender la verdadera función del sistema de precios se debe considerar dicho sistema como un mecanismo para comunicar información, siendo el hecho más significativo acerca de este sistema, la economía de conocimientos con que opera, o lo poco que necesitan saber los participantes individuales para poder tomar la decisión correcta. Por tanto, mediante una especie de símbolo, se comunica sólo información más esencial y sólo a quienes le concierne. Entonces el sistema de precios sería una especie de maquinaria para registrar el cambio, o un sistema de telecomunicaciones que permite a los productores individuales observar solamente el movimiento de unos pocos indicadores. A manera de ejemplo, Hayek menciona el caso de la escasez de una materia prima. Sin que se dicte ninguna orden ni que la causa de ello sea conocida más que, tal vez, por una docena de personas, ocurrirá que millones de personas, cuya identidad no podría ser determinada sino con meses de investigación, reducirán el uso de esta materia prima o sus productos; es decir, estos millones de personas se moverán en la dirección correcta (Hayek, 1945).

Hayek estaba convencido de que el funcionamiento del mecanismo de precios no era el resultado de la invención humana deliberada, y si la gente guiada por los cambios de precios, comprendiera que sus decisiones tienen trascendencia mucho más allá de su objeto inmediato, este mecanismo hubiera sido aclamado como uno de los mayores triunfos del intelecto humano. Sin embargo, para él, como ya se mencionó, éste no es producto de la invención humana y que las personas generalmente guiadas por él no saben por qué son llevadas a hacer lo que hacen. El problema consiste más bien precisamente en cómo extender el campo de la utilización de los recursos más allá del campo de control de una sola mente; y, por consiguiente, en cómo eliminar la necesidad del control consciente y crear incentivos para que los individuos hagan lo que es conveniente sin que nadie tenga que decirles qué hacer (Hayek, 1945).



Por tanto, para Hayek el sistema de precios es precisamente una de esas formaciones que el hombre ha aprendido a usar (a pesar de que aún está muy lejos de haber aprendido a hacer el mejor uso de él) después de haberse visto enfrentado a él sin entenderlo. Con el sistema de precios ha sido posible no sólo una división del trabajo, sino que también un uso coordinado de los recursos basado en un conocimiento igualmente dividido.

Ahora bien, Hayek señala la importancia de que el sistema de precios sólo cumplirá su función si prevalece la competencia, es decir, si el productor individual tiene que adaptarse a los cambios de precios y no puede dominarlos. Cuanto más complicado es el conjunto, más dependiente se hacen los individuos de esta división del conocimiento, cuyos esfuerzos separados se coordinan por este mecanismo impersonal de transmisión de las informaciones importantes, que se conoce por el nombre de sistema de precios. De hecho, los economistas suelen referirse al orden que produce la competencia como un equilibrio; un término de acuerdo a Hayek poco feliz, ya que tal equilibrio presupone que los hechos ya han sido descubiertos, y que ha cesado, por tanto, la competencia. Por tanto, Hayek prefiere el concepto de “orden” al de equilibrio –por lo menos para la discusión de los problemas de la política económica- pues el primero tiene la ventaja de que se puede hablar significativamente de un orden que hasta cierto punto es abordable, en diversos grados, y que puede ser conservado a través de un proceso de cambios. Si bien el equilibrio económico no existe, hay cierta justificación para afirmar que una cierta clase de orden puede llegar a ser alcanzado en alto grado. (Hayek, 1968).

En base a todo lo anterior, Hayek concluye una oposición férrea a toda planificación económica. La cuestión que plantea la planificación económica – señala- no consiste solamente en si se puede satisfacer en la forma preferida por los individuos lo que consideran necesidades más o menos importantes. Está en si será el individuo quien decida acerca de lo que es más y lo que es menos



importante para él, o si ello será decidido por el planificador. Si este último fuera el caso, la autoridad directora de toda la actividad económica intervendría no sólo la parte de la vida de los individuos que afecta a las cosas inferiores; intervendría además en la asignación de los medios limitados con que los individuos cuentan para todas sus finalidades. Y quien controla toda la vida económica, controla los medios para todos los fines del individuo y, por consiguiente, decide cuáles de éstos han de ser satisfechos y cuáles no. El control económico no es sólo intervención de un sector de la vida humana que puede separarse del resto; es el control de los medios que sirven a todos los fines del individuo, y quien tenga la intervención total de los medios determinará también a que fines se destinarán, qué valores serán calificados como más altos y cuáles como más bajos. Por tanto, la planificación central significa que el problema económico ha de ser resuelto por la comunidad y no por el individuo; pero esto implica que tiene que ser también la comunidad, o mejor dicho, sus representantes, quienes deciden acerca de la importancia relativa de las diferentes necesidades (Hayek, 1976).

En consecuencia, si la comunidad o el Estado están antes que el individuo; si tienen fines propios, independientes y superiores a los individuales, sólo aquellos individuos que laboran para dichos fines pueden ser considerados como miembros de la comunidad. Consecuencia necesaria de este criterio es que una persona sólo se la respetará en cuanto miembro del grupo; es decir, sólo si trabaja y en cuanto trabaja para los fines considerados comunes, y su plena dignidad le viene de su condición de miembro y no simplemente de ser hombre. Sin embargo, los conceptos mismos de humanidad y, por consiguiente, de internacionalismo, en cualquiera de sus formas, son por entero productos de la concepción individualista del hombre, y no habrá lugar para ellos en un sistema ideológico colectivista (Hayek, 1976)

Finalmente, al igual que Mises, Hayek ve en el laissez-faire una rígida insistencia en ciertas toscas reglas rutinarias que si bien en ciertas ocasiones fueron



necesarias e inevitables, no implicaban un avance intelectual en el dominio de las fuerzas de la competencia y el mercado. La aplicación del laissez-faire en la política económica del siglo XIX había creado el progreso suficiente para otorgarle a los gobiernos el poder para intervenir en este progreso, lo que necesariamente tendría por resultado un deterioro en las condiciones de la sociedad libre (Hayek, 1976).

2.4 La Escuela de Chicago en Economía

La Escuela de Chicago en Economía se establece en Estados Unidos tras la segunda guerra mundial, como una respuesta al keynesianismo reinante en ese momento en el campo de las ideas económicas. Sin duda, su líder intelectual fue el economista Milton Friedman, por lo que desarrollar las ideas de esta escuela es desarrollar las ideas de Friedman.

Epistemológicamente, para Friedman, la ciencia económica debe basar su análisis en la economía positiva, pues ésta es, en principio, independiente de cualquier posición ética o juicio normativo. Se refiere a “lo que es”, no a lo que “debería ser”. Su tarea reside en suministrar un sistema de generalizaciones, que pueda utilizarse para hacer predicciones correctas acerca de las consecuencias de cualquier cambio en las circunstancias. Su funcionamiento ha de ser juzgado por la precisión, alcance y conformidad de las predicciones que suministra con la experiencia. Por tanto, la economía positiva es, o puede ser, una ciencia “objetiva” en el mismo sentido que cualquiera de las ciencias físicas. Naturalmente, el hecho de que la economía trate de las interrelaciones de los seres humanos y que el investigador mismo forme parte de la materia que se está investigando, en un sentido más íntimo que en las ciencias físicas, da origen a dificultades especiales en la tarea de alcanzar la objetividad, al mismo tiempo que dota al científico social con una clase de datos no disponibles para el estudioso de las ciencias físicas.



Pero ni lo uno ni lo otro, constituye para Friedman, una distinción fundamental entre los dos grupos de ciencias. Por tanto, un consenso sobre la política económica correcta dependerá, en gran parte, no tanto del progreso de la economía normativa como de un progreso de la economía positiva que suministre conclusiones que sean, o merezcan ser, ampliamente aceptadas (Friedman, 1953).

En filosofía política, la principal tesis de Friedman es que la libertad económica es una condición necesaria para la libertad política. Al igual que Mises y Hayek, Friedman ve en el Estado una amenaza para la libertad individual. El Estado, en su opinión, tiene una tendencia casi natural a intervenir en la vida de las personas, por lo que los mecanismos institucionales de pesos y contrapesos son insuficientes para contrarrestar dicha amenaza.

Friedman ve en una economía de mercado extendida, por tanto, una posibilidad de compensar el poder del Estado. Según él, la actuación del Estado en la vida económica de una sociedad debe estar sujeta, principalmente, a garantizar el cumplimiento de las leyes y el respeto a los derechos de propiedad. En la medida de que ciertos efectos externos aconsejen la intervención del Estado en el campo económico, éste debe hacerlo, en la medida de lo posible, sólo sobre la base de reglas definidas por la legislatura, y sólo si los beneficios de la intervención son mayores que los costos. Así, la libertad económica sería una de esas invenciones de la prudencia que limitan el poder del Estado sobre los individuos y ayudan a la conservación de la libertad individual (Friedman, 1966).

Plantea que el liberal, por esencia, teme a la concentración de poder. Su objetivo es preservar el máximo grado de libertad posible para cada individuo, teniendo en cuenta que la libertad de un hombre no debe interferir con la de otro hombre. Piensa que para conseguir ese objetivo el poder tiene que estar diseminado, siendo sospechoso que se asignen al Estado funciones que se podrían realizar a



través del mercado, tanto porque esto significa que se va a usar coerción en vez de cooperación voluntaria en el área afectada, como porque al aumentar las funciones del Estado se amenaza la libertad de los otros sectores. Del mismo modo, plantea que en una sociedad, la libertad no dice relación con lo que un individuo debe hacer con ella. No se trata de una ética comprensiva, sino más bien de entender que se debe dejar los problemas éticos al individuo para que él se los entienda con ellos. El problema ético realmente importante que se le presenta al individuo en una sociedad libre es qué debe hacer con su libertad. De este modo, llega a que hay dos grupos de valores a los que el liberal da importancia: los valores que se refieren a las relaciones entre la gente, que es la situación en que él da importancia primordial a la libertad, y los valores que se refieren al individuo en el ejercicio de su libertad, que es el dominio de la ética individual y de la filosofía (Friedman, 1966)

El Estado nunca podrá igualar la variedad y diversidad de la acción individual. Sin duda –señala- el gobierno puede mejorar el nivel de vida de muchos individuos, imponiendo condiciones mínimas uniformes de vivienda, alimentación o vestuario; igualmente, el gobierno central puede elevar el nivel de actuación de muchas corporaciones locales, y quizá incluso elevar el nivel medio de todas ellas, imponiendo pautas uniformes en escuelas, construcción de carreteras, o saneamiento. Pero, al hacerlo, el gobierno reemplazaría el progreso por el estancamiento, sustituiría la variedad por una mediocridad uniforme. Y esa variedad resultará esencial para la experimentación que puede elevar a los atrasados de mañana por encima de los términos-medios de hoy (Friedman, 1966)

Así, al poder económico se le puede dispersar ampliamente pues no habría ninguna ley de conservación que diga, que el crecimiento de los centros de poder económico tenga que realizarse a expensas de los centros ya existentes, mientras que el poder político es más difícil de descentralizar. Puede haber numerosos gobiernos pequeños e independientes, pero es más difícil mantener numerosos



centros pequeños de poder político equivalentes dentro de un gran gobierno, que mantener numerosos centros de potencia económica dentro de una gran economía. Si el gobierno central aumenta su poder, será probablemente a expensas de los gobiernos locales, por lo que la cantidad total de poder político a repartir se mantiene constante. Por tanto, si al poder económico se une el poder político, la concentración resulta un hecho casi inevitable. En cambio, si se mantiene el poder económico separado del poder político, esto puede servir para contener y contrarrestar el poder político. (Friedman, 1983)

Al igual que los autores tratados en este capítulo, Friedman le otorga una gran importancia al sistema de precios, siempre que éste actúe en un mercado libre. La importancia que le atribuye, es que el sistema de precios puede coordinar las actividades de millones de personas que buscan su propio beneficio, de forma tal de dejar a cada uno en una mejor situación. En este sentido, le otorga a los precios la facultad de llevar a cabo tres funciones en la organización: primero, transmiten información; segundo, proporcionan un incentivo para adoptar los métodos de producción que son menos costosos, utilizando de paso, los recursos disponibles en los propósitos que son más valorados; tercero, determinan quién recibe qué proporción del producto, es decir, la distribución del ingreso. Estas tres funciones están fuertemente relacionadas entre sí (Friedman, 1983).

Como ya se mencionó, un sistema de precios sólo será eficiente si opera en un mercado libre y para que la actividad económica pueda tener lugar en un mercado libre, Friedman distingue tres tipos de necesidades: libertad individual, alguna medida de progreso en comodidades materiales a disposición de los individuos y una esperanza compartida de mayor progreso en el futuro. Por el contrario, donde sea que el Estado controle en detalle las actividades económicas de sus ciudadanos, es decir, donde reine principalmente la planificación económica central, se encontrará que los ciudadanos tienen reducidas garantías políticas, un bajo nivel de vida y escaso poder para controlar sus propios destinos. El Estado



puede prosperar y las clases privilegiadas pueden disfrutar de muchas comodidades, pero los ciudadanos comunes son instrumentos utilizados para los propósitos del Estado, recibiendo sólo lo necesario para que sean dóciles y razonablemente productivos (Friedman, 1983)

Sin embargo, Friedman no desconoce que el Estado es necesario y que por tanto debe ejercer funciones básicas en una sociedad libre. Estas funciones dicen relación con ofrecer un medio por el cual se puedan modificar las reglas, mediar en las diferencias que surjan entre los individuos en cuanto al significado de las reglas e imponer el cumplimiento de las reglas sobre aquellos que decidieran romperlas. Por tanto, reconoce la necesidad de un Estado que cumpla estas funciones, debido a que la libertad absoluta es imposible. Por muy atractiva que sea la anarquía, como filosofía, no es factible en un mundo de hombres imperfectos y debido a esto las libertades de distintos hombres pueden entrar en conflicto, y cuando así ocurra, hay que limitar la libertad de un hombre para preservar la del otro. Por tanto, para decidir qué actividades son apropiadas para el Estado, el principal problema es como resolver los conflictos que surgen entre los distintos individuos. La organización de la actividad económica, mediante el intercambio voluntario presupone que la sociedad ya se ha encargado, a través del Estado, del mantenimiento de la ley y el orden para impedir el uso de la fuerza de un individuo sobre otro, para hacer cumplir los contratos contraídos voluntariamente, definir el significado de los derechos, y mantener la estructura monetaria (Friedman, 1966).

Ahora bien, el intercambio será realmente voluntario sólo cuando existan alternativas que sean casi equivalentes. En caso contrario, es decir en ausencia de alternativas, lo que predominará será el monopolio el que inhibirá la libertad efectiva de intercambio. En la práctica, muchas veces el monopolio surge con la ayuda del Estado, o se basa en acuerdos conspiratorios entre individuos, en cuyo caso el Estado no está forzando la observación estricta de las reglas que



fomentan la libre competencia. Sin embargo, el autor también señala, que el monopolio puede surgir porque es técnicamente eficiente el tener un solo productor o empresa (Friedman, 1966).

Pero Friedman no sólo desconfía del Estado. Además desconfía de la política, incluso si esta es democrática, aduciendo la superioridad del mercado ante la democracia al momento de la toma de decisiones. Desde su punto de vista, el mercado permite la unanimidad sin conformidad y por lo tanto es un sistema de representación proporcional efectivo, mientras que la acción mediante canales expresamente políticos tienden a imponer una conformidad sustancial, lo que ni siquiera en el uso de la representación proporcional altera esta conclusión. Esto se debe, a que el número de grupos separados que pueden estar realmente representados es muy limitado si se compara con la representación proporcional del mercado. Y más aún, el hecho de que el resultado final tenga que ser finalmente una ley aplicable a todos los grupos, y no un acto legislativo separado para cada parte representada, quiere decir que la representación proporcional, en su aplicación política, lejos de permitir la unanimidad sin conformidad, tiende hacia la ineficacia y la fragmentación. Por tanto, su funcionamiento destruye todo consenso sobre el que pueda basarse la unanimidad con conformidad (Friedman, 1966)

De este modo, el uso de los canales políticos, pese a ser inevitable, tenderá a dificultar la cohesión social, situación esencial para alcanzar una sociedad estable. Esta dificultad es mínima cuando sólo se necesita alcanzar un acuerdo de acción conjunta, en un número limitado de cuestiones en las que la gente tiene ya opciones semejantes. Toda ampliación del número de materias en las que se necesita un acuerdo explícito, recarga aún más los delicados hilos que mantienen la unidad social. Si se llega a tocar una cuestión en la que haya profundas diferencias entre los individuos, podría romperse el orden social. Por tanto, un uso amplio del mercado reduce la sobrecarga que sufre el entramado social, ya que en



todas las actividades que abarca hace innecesaria la conformidad. Cuanto más amplio sea el número de actividades cubiertas por el mercado, menor será el número de cuestiones en las que se requieren decisiones expresamente políticas y, por tanto, en las que es necesario alcanzar un acuerdo. A su vez, cuanto menor sea el número de cuestiones en las que se necesita un acuerdo, mayor será la posibilidad de alcanzar un acuerdo, y la sociedad, al mismo tiempo, conservará su libertad (Friedman, 1966).

Otra de las áreas fuertemente estudiadas por Friedman, fue la aplicación de su teoría neoliberal a la educación, quizás porque se dio cuenta de que este era el paso esencial para transformar el neoliberalismo económico en neoliberalismo ideológico.

Al respecto, señala, que para que una sociedad democrática y estable pueda existir, tiene que haber un mínimo de alfabetismo y de conocimiento por parte de la mayoría de los ciudadanos, y una amplia aceptación de algunos valores común a todos y la educación puede alcanzar ambos objetivos. Por tanto, lo que se gana con la educación de un niño beneficia no solamente al niño o a sus padres, sino también a los demás miembros de la sociedad. En otras palabras, la educación de un niño contribuye al bienestar de los demás, ya que como ya lo dijo, esto contribuye a tener una sociedad democrática y estable. Lo que no es posible con esto es identificar a las personas o familias concretas beneficiadas, y, por tanto, no se le puede cobrar los servicios prestados, lo que para Friedman constituiría una externalidad al modelo (Friedman, 1966).

Nuevamente, en esta área Friedman minimiza la intervención del Estado. El Estado, señala, podría exigir que todos los alumnos alcanzaran un nivel mínimo de enseñanza, entregando a los padres un bono a redimir por un monto determinado por hijo al año (el famoso voucher de educación), siempre que lo gasten en servicios educativos “reconocidos”. Los padres quedarían en libertad de gastar



esa cantidad y cualquier otra cantidad que deseen añadir por su cuenta, en la adquisición de servicios educativos en la institución que ellos elijan. Los servicios educativos los podrían ofrecer empresas privadas que buscan su beneficio, como instituciones sin fines de lucro. Por tanto, la función del Estado se limitaría a asegurarse de que las escuelas mantengan un nivel determinado de calidad (Friedman, 1966).

La adopción del sistema indicado, señala, podría significar un menor gasto estatal en educación, pero mayores gastos totales. Les permitiría a los padres adquirir con más eficiencia lo que desean y, por tanto, les llevaría a gastar más de lo que gastan actualmente directa e indirectamente mediante los impuestos. Se impediría la frustración de los padres que quieren gastar más dinero en la enseñanza, pero que no pueden por la actual necesidad de conformismo, en cuanto a la forma de gastar el dinero y por la aversión a pagar más impuestos con fines muy alejados de la educación (Friedman, 1966).

En cuanto a la enseñanza profesional y técnica no hay efectos como los que se mencionaron para la enseñanza general. La primera es una forma de inversión en capital humano, de la misma forma que hay inversión en maquinaria, edificios y otras formas de capital no humano. Este tipo de educación tiene como función elevar la productividad económica del ser humano. Si logra aumentar su productividad en una sociedad libre, el individuo recibirá beneficios que prestan una compensación más elevada de la que recibiría de otra forma. Esta diferencia en el rendimiento es el incentivo económico para invertir en capital, ya sea en forma de máquinas o de seres humanos. En ambos casos hay que descontar de estos nuevos rendimientos el costo de adquirirlos. En cuanto a la enseñanza técnica, el costo principal es el de los ingresos que se deja de percibir durante el período de preparación, el interés perdido a causa de haber retardado el comienzo de la obtención de ingresos y los gastos concretos de adquirir la preparación. Si el individuo realiza la inversión y si el estado no la subsidia ni la grava con



impuestos, entonces el individuo soporta todos los costos y recibe todos los beneficios de dicha inversión. Por tanto, concluye Friedman, no es obvio que existan costos o beneficios no internalizados que hagan divergir los incentivos privados de aquellos que son socialmente apropiados (Friedman, 1966).

Ahora bien, cuando el gobierno interviene, la forma obvia de intervención es el subsidio gubernamental a las escuelas profesionales y vocacionales financiado con impuestos generales. Este modo de intervención para Friedman, es claramente inapropiado. Según él, la inversión debe realizarse hasta el punto donde el retorno adicional paga dicha inversión y produce la tasa de interés del mercado. En el caso de los seres humanos este retorno adicional toma la forma de un pago más alto por servicios profesionales. En una economía de mercado, el individuo obtendrá este retorno a través de su ingreso personal, por lo que si la inversión se subsidia, la persona no se hará cargo de los costos. Por lo tanto, si los subsidios se entregan a todos los que desean obtener un entrenamiento y cumplan estándares de calidad mínimos, habrá una sobreinversión en capital humano. Esto ocurrirá porque los individuos tendrán el incentivo a obtener dicho entrenamiento en la medida que los retornos superen los costos privados, aun cuando los retornos sean insuficientes para repagar el capital invertido y los intereses sobre dicho capital. Para evitar esta sobreinversión, el Estado tendrá, entonces, que restringir los subsidios. Sin considerar la dificultad de calcular el monto “correcto” de la inversión, esta alternativa involucrará racionar de alguna manera arbitraria el monto limitado de recursos entre los múltiples demandantes. Aquellos suficientemente afortunados para obtener su entrenamiento subsidiado recibirán todos los retornos de la inversión, mientras que los costos serán cargados a los contribuyentes y por tanto se obtendrá una redistribución de ingresos enteramente arbitraria y perversa (Friedman, 1966).

Otra de las grandes contribuciones de Friedman al neoliberalismo ideológico, es su visión de una institución que ha llegado a tener gran relevancia en las



sociedades postmodernas. Esta es la empresa privada. Al respecto, Friedman señala que ha ido ganando aceptación en la sociedad que los dirigentes empresariales, e igualmente los sindicales, tienen una “responsabilidad social” que va más allá del servicio a sus accionistas o a sus miembros. Esta idea, de acuerdo al economista, se debe a un error fundamental sobre el carácter y naturaleza de una economía libre. En una economía libre, la empresa tiene una y solamente una responsabilidad social: utilizar sus recursos y realizar actividades destinadas a aumentar sus beneficios, siempre que cumpla las reglas del juego, es decir, actuando en competencia libre y abierta, sin fraude ni engaño. De la misma forma, la “responsabilidad social” de los dirigentes laborales es servir los intereses de los miembros de sus sindicatos. A los demás les corresponde la responsabilidad de establecer un marco legal, de tal manera que siguiendo a Adam Smith, el individuo que persigue su propio interés sea llevado por una mano invisible a favorecer un objetivo que no era parte de su propósito. Por tanto, se debe considerar a la empresa como un instrumento del accionista, pues finalmente es su dueño. Cualquier contribución social que haga la empresa, impedirá que el accionista individual decida por sí mismo como ha de disponerse de los fondos. Puede ocurrir que los accionistas quieran que la empresa haga una donación ya que al deducirse ésta de los impuestos de la empresa, le permite realizar una donación mayor. Entonces, plantea Friedman, la mejor solución sería la eliminación del impuesto sobre la empresa. Pero mientras haya impuestos sobre la empresa, no hay justificación para permitir que se deduzcan del líquido imponible las contribuciones a las instituciones educativas o de caridad, pues esas contribuciones deberían hacerlas los individuos, que son los que poseen la propiedad (Friedman, 1966)

También Friedman da un lugar importante en su obra al concepto de igualdad. Al respecto, plantea que tanto la igualdad frente a Dios como la igualdad de oportunidades, no presentan ningún conflicto con la libertad del individuo para definir su propio destino. En este sentido, igualdad y libertad son dos caras del



mismo valor básico: que todo individuo debe considerarse como un fin en sí mismo. De hecho, señala, que la igualdad ante Dios (que también denomina igualdad personal) es importante precisamente porque las personas no son idénticas. Los diferentes valores, las distintas preferencias y las desiguales capacidades conducirán a las personas a querer llevar vidas diferentes entre sí. Por tanto, la igualdad personal requiere que se respete el derecho de las personas a seguir su camino, y que no se le impongan los valores o juicios de otros individuos. Asimismo, la igualdad de oportunidades es un componente esencial de la libertad, en el sentido de que ningún obstáculo arbitrario debe impedir que las personas alcancen aquellas posiciones que sus talentos le permitan y hacia las que sus valores les dirigen. Las oportunidades que están abiertas a una persona no pueden estar determinadas por nacimiento, nacionalidad, color, religión, sexo o cualquier otra característica irrelevante al momento de ejercer sus habilidades (Friedman, 1983)

Por el contrario, señalará, que la igualdad de ingresos está en claro conflicto con la libertad, por lo que el intento de promoverla por parte de los gobiernos, ha sido una fuente cada vez mayor de restricciones a la libertad de los individuos. Medidas gubernamentales que promueven la igualdad personal o la igualdad de oportunidades fortalecen la libertad, mientras que medidas destinadas a lograr participaciones justas para todos reducen la libertad. Si lo que las personas reciben se determina por razones de “equidad”, el problema que ve el autor es quién determinará lo que es “equitativo”. Si todos tienen que tener participaciones equitativas, alguien o algún grupo tendrá que determinar qué participaciones son equitativas, y por tanto ser capaz de imponer sus decisiones a otros, tomando de aquellos que tienen más de su participación equitativa para darle a aquellos que tienen menos (Friedman, 1983).

Lo anterior, para Friedman, no es viable, pues el principio ético que justificaría la distribución del ingreso en una sociedad de libre mercado es “a cada cual según lo



que él y los activos que posee producen”, por lo que la distribución final del ingreso puede bien depender fuertemente de las reglas de propiedad adoptadas. En este sentido, la función operativa de un pago de acuerdo con lo que se produce, no será, principalmente, distributiva, sino que más bien es una función de asignación de recursos. Como ya se mencionó, el principio central de una economía de mercado es la cooperación a través del intercambio voluntario y los individuos cooperando unos con otros, porque de esta manera pueden satisfacer sus necesidades más efectivamente. Pero, si un individuo no recibe todo lo que aporta al producto, sólo participará sobre la base de lo que puede recibir y no sobre lo que puede producir. Intercambios, que habrían sido beneficiosos, no se llevarán a cabo si las partes involucradas no reciben lo que contribuyen al producto agregado. Un pago de acuerdo con lo que se produce es necesario, entonces, para que los recursos se usen efectivamente, al menos en un sistema que depende de la cooperación voluntaria (Friedman, 1966).

De este modo, aunque en una economía la función esencial del pago de acuerdo a lo producido, es permitir que los recursos sean asignados eficientemente sin el uso de la fuerza, es poco probable que se tolere la distribución resultante a no ser que se considere como justa. Ninguna sociedad puede ser estable a menos que exista un núcleo básico de valores aceptados por la mayoría de sus miembros, por lo que algunas instituciones claves deben aceptarse como absolutas, no simplemente como instrumentales. Por tanto, lograr una asignación de recursos sin el uso de la fuerza es la principal razón instrumental de distribuir en el mercado de acuerdo a lo que se produce, pero no es la única razón instrumental de la desigualdad resultante. La desigualdad jugará un rol en proveer un centro independiente de poder, para compensar la centralización del poder político y también en la promoción de la libertad civil al proveer mecenas que financien la diseminación de ideas novedosas o impopulares (Friedman, 1966).



En resumen, para Friedman, el centro de la filosofía neoliberal es una creencia en la dignidad del individuo, en su libertad para sacarle el mayor provecho a sus capacidades y oportunidades siguiendo sus ideales, sujeto sólo a la condición de que no interfiera con la libertad de otros individuos que desean hacer lo mismo. Ello implica creer en la igualdad del hombre en un sentido, y en la desigualdad en otro. Todo hombre tiene igual derecho a la libertad y este es un derecho importante y fundamental, precisamente porque los hombres son diferentes, porque un hombre deseará hacer cosas distintas con su libertad que los demás, y en ese proceso puede contribuir más que otro a la cultura general de la sociedad.

Por ello, el neoliberal distinguirá claramente entre igualdad de derechos e igualdad de oportunidades, por una parte, e igualdad material o igualdad de ingresos, por otra. Considerará muy positivo que una sociedad libre tienda hacia la igualdad material, mayor que la que incluso haya intentado otro tipo de organización social, pero considerará este aspecto como un subproducto deseable de la sociedad libre, no su justificación. Apoyará medidas que promuevan tanto la libertad como la igualdad –entre las que se cuentan las destinadas a eliminar poderes monopólicos y mejorar la operación de mercado-; estimará que la caridad privada dirigida a los menos afortunados es un ejemplo del uso adecuado de la libertad y puede aprobar la acción del Estado dirigida a reducir la pobreza, siempre y cuando sea un método más efectivo para comprometer a la gran mayoría de la población en un objetivo común. Sin embargo, se lamentará de tener que sustituir la acción voluntaria por una acción que en última instancia es coercitiva.

2.5 El pensamiento de Robert Nozick

La exposición del aporte de Nozick al neoliberalismo ideológico se realizará en base a su obra fundamental de filosofía política. Me refiero a “Anarquía, Estado y Utopía”.



La filosofía política de Nozick apunta principalmente a la idea de la justicia procedimental pura, siendo el mercado el que mejor representa esta idea, en tanto que escapa a la voluntad, a la conciencia y al control de los hombres, razón por la cual se supone que éste produce resultados calificados de eficaces, armoniosos e incluso justos.

Nozick rechaza la noción, y hasta la expresión de “justicia distributiva”, pues pensar en esos términos es hacer como si la cuestión de la justicia de los derechos de propiedad fuera idéntica a un problema de reparto en forma equitativa. El problema, plantea Nozick, es hacer una distribución de recursos que ya ha sido realizada, pues no hay recurso que no esté vinculado a un individuo que lo posea, especialmente cuando esa distribución fue producto de un proceso legítimo.

Plantea además, la inviolabilidad de la persona humana y concibe esta inviolabilidad rodeando a los individuos con una barrera moral que protege su derecho a la vida, a la integridad de su cuerpo, a la libertad y a su derecho a disponer absolutamente como quiera de sus posesiones, bajo la única reserva de que, al hacerlo, no viole los derechos asimismo absolutos de sus congéneres.

Por tanto, el derecho a propiedad es el derecho supremo para Nozick, no sólo la propiedad de cosas materiales, sino también la propiedad de sí mismo. Decir que los derechos de propiedad son absolutos quiere simplemente decir que el individuo tiene el control total de su alienación. Dado que éste consiente su pérdida o su cesión, bajo la forma de un regalo o un intercambio, la transferencia es perfectamente legítima. Si el reparto de los derechos fuera justo de salida (es decir si cada uno tiene legítimamente derecho a sus propiedades), será justo también la llegada, con la única condición que el camino resulte de un conjunto tal de transferencias mutuamente consentidas.



Dada esta supremacía del derecho de propiedad, la igualdad de oportunidades para los individuos de una sociedad no puede ser impuesto por ningún ente extraño al mismo individuo poseedor de esos derechos de propiedad. De hecho, reconoce que existen dos maneras para intentar facilitar la igualdad: empeorando las condiciones de aquellos que han tenido más oportunidades, o bien mejorando las condiciones de los menos favorecidos. Esta última alternativa requiere el uso de recursos y por ende involucra también empeorar la situación de algunos: aquellos a quienes se les quitan posesiones con el fin de mejorar la situación de otros. Sin embargo, no es posible incautar posesiones a quienes tienen derechos a ellas, ni siquiera con el fin de proporcionar igualdad de oportunidades a otras personas. De este modo, ante la ausencia de soluciones mágicas, el único medio que queda para intentar igualdad de oportunidades, consiste en persuadir a cada persona que elija entregar algunas de sus posesiones para destinarla a este fin.

La objeción principal que se puede plantear a la afirmación de que todos tienen derecho a diversas cosas, tales como igualdad de oportunidades, vida, etc, y de hacer cumplir este derecho, consiste en que estos “derechos” requieren de una infraestructura compuesta por objetivos materiales y acciones; y es posible que otras personas ya tengan derechos sobre ellas. Nadie tiene derecho a algo, cuya consecución implique el uso de objetos y actividades sobre las cuales otras personas ya tienen derechos. Los derechos que tienen otras personas sobre cosas determinadas y como ellos exigen ejercer estos derechos, determinan el entorno externo de un individuo determinado, así como los medios que tendrá a su disposición. Si sus metas requieren el uso de medios a los cuales otros tienen derecho, debe solicitar su cooperación voluntaria. Incluso para ejercer su derecho a decidir como utilizar algo que él posee, puede requerir otros medios sobre los cuales debe adquirir primero un derecho. Por tanto, es necesario que cree, con la cooperación de otros, un acuerdo global que sea factible de realizar.



Para Nozick, la igualdad además tiene relación con el amor propio (o autoestima) y la envidia. La persona envidiosa, si no puede poseer algo que otra persona posee, prefiere que el otro no lo tenga tampoco. El hombre envidioso prefiere que ninguno de los dos posea algo, antes que el otro lo tenga y él no. De esto deduce Nozick, la relación entre igualdad y envidia. Ahora bien, en el caso de la relación entre la igualdad y el amor propio o autoestima, Nozick plantea que en una sociedad donde la gente generalmente concuerda en la importancia de ciertas dimensiones, y existen diferencias en el modo en que las personas se distribuyen en estas dimensiones; y donde existen instituciones que agrupan públicamente a las personas de acuerdo con su ubicación en dichas dimensiones, es posible que quienes obtienen un puntaje bajo se sientan inferiores a aquéllos con puntajes altos. Se puede tratar de evitar dichos sentimientos de inferioridad cambiando la sociedad, de tal modo que se asigne menos importancia a alguna de esas dimensiones que sirven para diferenciar a las personas, o bien de modo que las personas no tengan que desplegar públicamente sus capacidades en esas dimensiones, o saber cómo se desempeñan los demás en ellas.

Puede parecer evidente que si las personas se sienten inferiores porque tienen un bajo desempeño en algunas dimensiones, entonces, si se resta importancia a dichas dimensiones o si se equiparan los puntajes a lo largo de ella, las personas ya no se sentirán inferiores. Se elimina la razón misma por la cual se sienten inferiores. Pero es muy posible que otras dimensiones reemplacen a aquéllas que fueron eliminadas, y tengan los mismos efectos pero en diferentes personas. Si luego de restar importancia o equiparar una dimensión, la sociedad llega a un acuerdo general que alguna otra dimensión es la más importante, entonces el fenómeno se repetirá y la igualdad nuevamente no será alcanzada.

Otra de las dimensiones, donde Nozick reconoce la importancia de la autoestima es en el mundo del trabajo. Al respecto señala, que en un sistema capitalista, las empresas pueden proporcionar trabajos a quienes lo desean suficientemente. Sin



embargo, se pregunta si estas empresas podrán también proporcionar estructuras de autoridad internamente democráticas. Su respuesta es que sí, pero con reparos, pues si la demanda por una toma de decisiones democrática se extiende hasta abarcar poderes tales como la propiedad, entonces no se puede llegar a una estructura democrática. Por supuesto, señala, que existe la alternativa de que las personas formen sus propias compañías organizadas como cooperativas administradas democráticamente. Todo individuo adinerado o grupo de trabajadores tienen la posibilidad de comprar una fábrica ya establecida o de iniciar una nueva, y establecer un esquema de empresa autogestionada y administrada en forma democrática. Luego, esta empresa podría vender sus productos directamente al mercado. Si dicha empresa logra ser tan eficiente y productiva de manera de ser superior, según normas de mercado; el hecho de tener una administración democrática no debería ser impedimento para que este tipo de empresas fueran económicamente rentables.

Ahora bien, si las fábricas autogestionadas resultasen menos eficientes siguiendo criterios de mercado, de modo que no pudieran vender los artículos tan baratos como una fábrica orientada principalmente a productos de bajo costo, en la cual otros valores juegan un rol secundario o simplemente están ausentes; esta dificultad, de acuerdo a Nozick, se puede solucionar de una o dos maneras (o una combinación de ambas). En primer lugar, la fábrica autogestionada puede pagar menos a cada trabajador; es decir, cualquiera sea el sistema de toma de decisiones conjunta que usen, pueden pagarse a sí mismos menos de lo que reciben de aquellos empleados en fábricas tradicionales, permitiendo así que su fábrica pueda ofrecer sus productos a precios competitivos. No obstante, si los trabajadores se niegan a trabajar en las fábricas autogestionadas por menos sueldo del que ganarían en otra parte, es decir, si los beneficios no monetarios de dicho empleo son de menor importancia para ellos que el dinero extra que ganarían en otra parte, entonces la fábrica autogestionada puede intentar poner en práctica una segunda alternativa, que consiste en pagar a los trabajadores



salarios competitivos y cobrar precios más altos por sus productos. En este caso, estarían solicitando a los compradores de los productos que pagarán más de lo que harían si compraran el producto a un competidor más tradicional, señalándoles que al hacerlo apoyarían una fábrica autogestionada, contribuyendo así a la justicia social. Supuestamente, algunos consumidores estarían dispuestos a incurrir en el gasto adicional, en tanto otros considerarían menos preferible su caritativa contribución a la fábrica de autogestión que comprar más barato y usar el dinero ahorrado para otros fines, entre los cuales se pueden incluir contribuciones caritativas alternativas. Si no hay un número suficiente que apoye la fábrica, entonces ésta fracasará, salvo que existan altos subsidios privados no relacionados al consumo. Tendrá éxito si un número suficiente de trabajadores o consumidores están dispuestos, hasta cierto punto, a usar un criterio no monetario y apoyar la empresa. El punto importante es que existe un modo de llevar a cabo el plan de autogestión, mediante la acción voluntario de personas en una sociedad libre.

A partir de todo lo anterior, Nozick justifica la existencia de un Estado mínimo. Reconoce que las desigualdades en la situación económica frecuentemente han conducido a desigualdades en el poder político, lo que lo lleva a preguntarse si no será necesaria y justificada una mayor igualdad económica y por tanto, un Estado más intervencionista, como medio para lograrla, a fin de evitar desigualdades políticas con las que frecuentemente se correlacionan las desigualdades económicas. Al respecto, señala, que las personas acaudaladas desean mayor poder político, en un Estado no mínimo, porque pueden utilizar ese poder para obtener beneficios económicos diferenciales para sí mismos, no siendo sorprendente que donde existe una posición de poder de este tipo, las personas intenten usarlo para sus propios fines.

La utilización ilegítima del Estado por parte de intereses económicos para el logro de sus propios fines, se basa en la existencia previa de un poder ilegítimo del



Estado para enriquecer a algunas personas a expensas de otras. Si se elimina ese poder ilegítimo que otorga beneficios económicos diferenciales, se elimina o restringe dramáticamente el afán de desear influencia política. Es cierto que aún habrá personas deseosas de poder político que logran una satisfacción intrínseca en el dominio de otros. Por tanto, el Estado mínimo, se responde, será el más eficiente en disminuir las posibilidades de esta dominación o su manipulación por personas que desean poder o beneficios económicos, especialmente si se combina con una ciudadanía suficientemente alerta, ya que ésta constituye el blanco mínimamente deseable de dicha dominación o manipulación. No es mucho lo que se logra de un Estado mínimo, y, si ocurre su manipulación, el costo para los ciudadanos sería mínimo.

Reforzar el Estado y ampliar el rango de sus funciones, como medio para prevenir que sea utilizado por un sector de la población, lo convierte en un premio mucho más valioso y un blanco más atractivo de corrupción para cualquiera que esté en condiciones de ofrecer a un funcionario estatal algo que éste desee.

Ahora bien, ¿cómo llega Nozick al Estado mínimo?. El proceso de emergencia del Estado a partir del estado de naturaleza comporta, según Nozick, las siguientes etapas: en una primera etapa, los individuos persiguen las ventajas que se derivan de las economías de escala y de la división del trabajo, transfiriendo las tareas de policía y de tribunal que asumían por sí mismos a agencias privadas especializadas. Estas agencias heredan, por consiguiente, derechos que poseían cada uno de sus clientes a defenderse, prohibir, exigir compensación, castigar o transgredir ciertas prohibiciones mediante compensaciones. Los servicios proporcionados por estas asociaciones de protección mutua son facturadas a sus clientes y únicamente los que pagan pueden beneficiarse de ellos. La defensa de los derechos individuales se convierte fundamentalmente en un bien mercantil.



En una segunda etapa, se establece sobre cada territorio una agencia de protección dominante. Las características particulares del bien producido son tales, que los mecanismos de mercado hacen emerger en este caso un cuasimonopolio. En efecto, la calidad del servicio proporcionado por una agencia (la protección de los derechos de sus clientes contra las agresiones de los no clientes) depende de la fuerza relativa de esta última con relación a sus competidores. Cualquier desviación a favor de una de ellas tendrá por consiguiente una tendencia a acrecentarse según un mecanismo de autorreforzamiento.

La tercera etapa es la más delicada, y consiste en la transformación de esta agencia dominante en Estado ultramínimo, la cual tiene el monopolio de la fuerza sobre un territorio, es decir que prohíbe a los agentes privados impartir justicia a sí mismos contra sus clientes-administrados. Pero para ser el Estado mínimo aún le falta extender sus servicios a aquellos que no lo compran.

La cuarta y última parte es el paso del Estado ultramínimo al Estado mínimo, según un esquema aparentemente redistributivo por medio de los impuestos, a través de los cuales los clientes-administrados financian redistribuciones hasta los no clientes y le dan el derecho a los servicios del Estado. El Estado mínimo, entonces, permanecerá como el Estado más extenso que se puede justificar.



CAPÍTULO 3: NEOLIBERALISMO IDEOLÓGICO: MODELO HOMBRE-EMPRESA Y GUBERNAMENTALIDAD EMPRESARIAL OLIGOPOLICA (GEO)

Para los fines de ese trabajo se considerará al neoliberalismo ideológico como la ideología construida en base a dos pilares: la gubernamentalidad empresarial oligopólica (GEO) y el modelo del hombre-empresa. Ambos pilares se retroalimentan el uno al otro para dar forma al neoliberalismo ideológico. Esto, porque el neoliberalismo ideológico necesita de un poder regulador, el cual ya no está dado por los gobiernos tradicionales sino que está regido por la GEO, cuya función principal no es debilitar al Estado, sino más bien crear un Estado que proteja sus intereses y eduque en ciertas conductas al individuo, de manera de crear el segundo pilar del neoliberalismo ideológico, como es el hombre-empresa, el cual deberá ser un producto rentable para sí y para los otros, con lo que el neoliberalismo ideológico quedará asentado en la sociedad.

3.1 Desarrollo Histórico del Neoliberalismo Ideológico

Hasta antes del siglo XVIII las formas de gobierno europeas se regían por la razón de Estado y la razón de Estado era la racionalización de una práctica que va a situarse entre un Estado presentado como dato y un Estado presentado como algo por construir y levantar. Por tanto, gobernar, de acuerdo al principio de la razón de Estado, era actuar de tal modo que el Estado pudiese llegar a ser sólido y permanente, pudiese llegar a ser rico y pudiese llegar a ser fuerte frente a todo lo que amenazaba con destruirlo (Foucault, 2007).

La doctrina de la razón de Estado intentaba definir en que medida los principios y los métodos de gobierno estatal diferían de la manera en que Dios gobernaba el



mundo, el padre su familia, o un superior a su comunidad. La razón de Estado, en el sentido de un gobierno racional capaz de aumentar la potencia del Estado en consonancia con el mismo, presupone la constitución de cierto tipo de saber. El gobierno no es posible si la fuerza del Estado no es conocida, y de esta manera puede mantenerse. La capacidad del Estado y los medios para aumentarla deben ser conocidos, de la misma manera que la fuerza y la capacidad de los demás Estados. El gobierno, por su parte, no debe limitarse a aplicar exclusivamente los principios generales de la razón, la prudencia y la sabiduría. Un saber concreto y que se ajuste a la potencia del Estado se hace necesario, por lo que el arte de gobernar característico de la razón de Estado se encuentra íntimamente ligado a lo que se llamó estadística política, es decir, el conocimiento de las fuerzas respectivas de los diferentes Estados (Foucault, 2007).

Por tanto, la razón de Estado no será un arte de gobernar según leyes divinas, naturales o humanas. No necesita respetar el orden general del mundo, sino más bien se trata de un gobierno en consonancia con la potencia del Estado. Es un gobierno cuya meta consiste en aumentar esta potencia en un marco extensivo y competitivo.

Para lo anterior el Estado utilizaba el mercantilismo, pero no sólo entendido este último como una doctrina económica, sino como una organización determinada a partir de la producción y los circuitos comerciales de acuerdo con el principio de que, en primer lugar, el Estado debía enriquecerse mediante la acumulación monetaria; segundo, debía fortalecerse por el crecimiento de la población; y tercero, debía estar y mantenerse en una situación de competencia permanente con las potencias extranjeras.

La competencia entre Estados era la bisagra para el cumplimiento de los objetivos del gobierno, pues para poder entrar en competencia con los otros Estados, es decir para mantenerse en una situación de equilibrio competitivo con los demás



Estados, el que gobierna debía reglamentar la vida de sus súbditos, su actividad económica, su producción, el precio al cual iban a vender sus mercancías, el precio al cual iban a comprarlas. Por tanto, el objetivo internacional del gobierno según la razón de Estado tenía por correlato la ilimitación en el ejercicio del Estado de policía.

Sin embargo, es a partir del siglo XVIII, que el principio de limitación externa de la razón de Estado, que constituía el derecho, fue sustituido por un principio de limitación interna, con la forma de la economía y el liberalismo.

El liberalismo debe analizarse entonces como principio y método de racionalización del ejercicio del gobierno: una racionalización que obedece a la regla interna de la economía máxima. Mientras que cualquier racionalización del ejercicio del gobierno, apunta a maximizar sus efectos con la mayor disminución posible de su costo, entendido en el sentido político y económico, la racionalización liberal parte del postulado de que el gobierno no podría ser, por sí mismo, su propio fin. No tiene en sí su razón de ser, y su maximización, aunque se diera en las mejores condiciones posibles, no debe ser su principio regulador. En este aspecto, el liberalismo rompe con la “razón de Estado” (Foucault, 2007).

En el liberalismo el gobierno de los hombres es una práctica que no es impuesta por quienes gobiernan a quienes son gobernados, sino una práctica que fija la definición y la posición respectiva de los gobernados y los gobernantes entre sí y con referencia a los otros. Habrá una regulación interna expresada en una limitación que no es impuesta exactamente ni por un lado ni por otro, o en todo caso que no se impone global, definitiva y totalmente por una transacción, sino mediante toda una serie de conflictos, acuerdos, discusiones y concesiones recíprocas; peripecias cuyo efecto consiste en establecer finalmente en la práctica de gobernar una división de hecho, una división general, una división racional entre lo que debe hacerse y lo que no.



Pero el liberalismo en este escenario, necesitaba de un instrumento intelectual de cálculo y racionalidad que permitiera la autolimitación de una razón gubernamental como autorregulación de hecho, general e intrínseca a las operaciones mismas del gobierno. Y ese instrumento intelectual nuevamente no fue el derecho, sino la economía política.

La economía política, en efecto, lleva en su seno la exigencia de una autolimitación de la razón gubernamental, fundada en el conocimiento del curso natural de las cosas. Marca, por lo tanto, la irrupción de una nueva racionalidad en el arte de gobernar: gobernar menos, pero deseo de eficacia máxima, en función de los fenómenos que sea necesario llevar a cabo. Por tanto, su tema no son los derechos anteriores, presuntamente establecidos ya sea en la naturaleza humana o en la historia de una sociedad determinada. La economía política reflexiona sobre las mismas prácticas gubernamentales y no las examina en términos de derecho para saber si son legítimas o no. No las considera desde el punto de vista de su origen sino de sus efectos, y no se pregunta, por ejemplo, qué autoriza a un soberano a recaudar impuestos, sino sencillamente qué va a pasar cuando se recaude un impuesto sobre tal o cual categoría de personas o mercancías. Importa poco que ese derecho sea legítimo o no, el problema pasa por saber qué efectos tiene y si éstos son negativos. De este modo, éxito o fracaso serán ahora el criterio de la acción gubernamental, y ya no legitimidad o ilegitimidad.

Pero la economía política no sólo se referirá a la posibilidad de limitación del gobierno, también ingresara en la cuestión de la verdad, primeramente la verdad económica dentro de la razón gubernamental. Y esta verdad económica, al igual que la locura, la enfermedad, la delincuencia y la sexualidad entrará a un acoplamiento de prácticas-régimen de verdad, que va a formar un dispositivo de saber-poder que marca efectivamente en lo real lo inexistente, y lo somete en forma legítima a la división de lo verdadero y lo falso (Foucault, 2007).



Será entonces, la regulación gubernamental en conjunción a la verdad económica, la que llegará a ser un ámbito y un mecanismo de formación de verdad. Y, en vez de seguir saturando ese lugar de formación de verdad de una gubernamentalidad reglamentaria indefinida, va a reconocerse la necesidad de dejarla actuar con la menor cantidad posible de intervenciones para que, justamente, pueda formular su verdad y proponerla como regla y norma de práctica gubernamental. Ese lugar de verdad en este nuevo escenario será el mercado. De esta forma se pasará de la “razón de Estado” a la “razón de Mercado”

El mercado, en la medida en que a través del intercambio permite vincular la producción, la necesidad, la oferta, la demanda, el valor y el precio, constituye un lugar de veridicción, es decir un lugar de verificación y falseamiento de la práctica gubernamental. Será el mercado, por consiguiente, el que haga que un buen gobierno ya no se limite a ser un gobierno justo. Ahora, por el mercado, el gobierno, para poder ser un buen gobierno, deberá actuar en la verdad (Foucault, 2007).

La nueva razón gubernamental funcionará a través de los intereses, un juego complejo entre los intereses individuales y colectivos, la utilidad social y la ganancia económica; entre el equilibrio de mercado y el régimen del poder público. Es un juego complejo entre derechos fundamentales e independencia de los gobernados. Por tanto el gobierno en esta nueva razón gubernamental, es algo que manipula intereses.

Bajo la razón de Estado, el carácter monetarista de la política y el cálculo mercantilista implicaba la imposibilidad de concebir la competencia como no fuera en la forma de un juego de suma cero y, entonces, de enriquecimiento de unos a expensas de otros. Sin embargo, para los economistas clásicos esto no era una verdad en absoluto. Más aún, para Adam Smith, la libertad de mercado podía y debía funcionar de tal manera que, gracias a ella, se establezca lo que llamó



precio natural o buenos precios. Y ese precio natural o ese buen precio siempre será rentable tanto para el vendedor como para el comprador, para ambos a la vez. Vale decir, los efectos benéficos de la competencia no se repetirán en forma desigual y necesaria entre uno y otro, o en provecho de uno y a expensas de otro. Por el contrario, el juego legítimo de la competencia natural, esto es, de la competencia en estado libre, no puede redundar sino en un doble beneficio. La oscilación del precio en torno al valor, esa oscilación que según Adam Smith, estaba garantizada por la libertad de mercado, pone en funcionamiento un mecanismo de enriquecimiento mutuo. Máxima ganancia para el vendedor, mínimo gasto para los compradores. Encontramos entonces esta idea, que se situará ahora en el centro del juego económico tal como lo definen los liberales, a saber, que de hecho el enriquecimiento de un país, como el de un individuo, sólo puede establecerse efectivamente a largo plazo y mantenerse gracias a un enriquecimiento mutuo (Foucault, 2007).

Para que esta libertad de mercado que debe asegurar el enriquecimiento recíproco, correlativo, más o menos simultáneo de todos los países, pueda actuar, para que esta libertad de mercado pueda desenvolverse así según un juego que no es de suma cero, es preciso convocar a su alrededor un mercado cada vez más extendido. De tal modo, entonces, se invita a una mundialización del mercado desde el momento en que se postula como principio, y también como objetivo, que el enriquecimiento de un país se alcance no gracias a la pobreza de otros, sino por un enriquecimiento colectivo, y además indefinido. De ahí que la libertad de mercado necesite de la globalización como un concepto ideológico.

Por tanto, el liberalismo no se conformará con respetar tal o cual libertad o garantizar tal o cual libertad. Más profundamente, es consumidora de libertad. Y lo es en la medida en que sólo puede funcionar si hay efectivamente una serie de libertades: libertad de mercado, libertad del vendedor y el comprador, libre ejercicio del derecho de propiedad, libertad de discusión y de expresión. Por lo



tanto, la nueva razón gubernamental tiene necesidad de libertad y como el nuevo arte gubernamental consume libertad, por tanto está obligado a organizarla.

El nuevo arte gubernamental se presentará entonces, como administrador de la libertad, no en el sentido del imperativo “sé libre”, con la contradicción inmediata que esto podría plantear. El liberalismo no plantea ese “sé libre”. El liberalismo plantea simplemente el producir para los individuos lo que estos requieren para ser libres, es decir, que los individuos tengan la libertad de ser libres. Será necesario, entonces, por un lado producir la libertad, pero ese mismo gesto implicará que por otro lado sea necesario que se establezcan limitaciones, controles, coerciones, obligaciones e incluso amenazas (Foucault, 2007).

De esta forma, este liberalismo y este arte liberal de gobernar tendrá como consecuencia una extensión en los procedimientos de control, coacción y coerción que van a constituir la contrapartida y el contrapeso de las libertades. Estos procedimientos tendrán la forma de las grandes técnicas disciplinarias que se hacen cargo del comportamiento de los individuos diariamente y hasta en el más fino de los detalles. Por tanto, libertad económica y técnicas disciplinarias son dos cosas que estarán perfectamente ligadas.

Un ejemplo de esto es el panóptico, que Bentham presentaba como el procedimiento mediante el cual iba a poderse, en el interior de determinadas instituciones como las escuelas, los talleres, las prisiones, vigilar la conducta de los individuos y aumentar la productividad y hasta la rentabilidad de su actividad (Foucault, 2000).

Por tanto, la adhesión a un sistema liberal generará como subproducto, además de la legitimación jurídica, el consenso, el consenso permanente. Y el crecimiento económico, la producción de bienestar gracias a ese crecimiento, va a producir, en forma simétrica lo que Foucault denominará “la genealogía institución económica-



Estado, un circuito institución económica-adhesión global de la población a su régimen y su sistema” (Foucault, 2007).

Esta adhesión al sistema liberal se verá además reforzada por el componente religioso, debido a que la riqueza deja de ser un signo de ambición y egoísmo desmedido como lo era durante la Edad Media. En este nuevo sistema, la riqueza pasa a ser un signo de que Dios había otorgado a ese individuo su protección y manifestaba así, con ello, la certeza de una salvación que en definitiva nada podía garantizar en las obras concretas y reales del individuo. El sujeto no se va a salvar porque trate de enriquecerse como corresponde, sino que si se ha enriquecido, efectivamente significará que Dios ha enviado a la tierra un signo de que este alcanzará la salvación (Weber, 2008).

Se llegará entonces, a que este Estado basado en la razón de Mercado producirá finalmente una sociedad en que los individuos son arrancados de su comunidad natural y se juntarán en una forma plana y anónima que es la de la masa. El capitalismo producirá las masas y por consiguiente producirá la unidimensionalidad.

El capitalismo y la sociedad burguesa privarán a los individuos de una comunicación directa e inmediata de unos con otros y los forzarán a comunicarse sólo por intermedio de un aparato administrativo y centralizado. Por tanto, los individuos terminarán siendo reducidos a la condición de átomos, sometidos a una autoridad, una autoridad abstracta, en la que no se reconocen. Además la sociedad capitalista impondrá a los individuos un tipo de consumo masivo que tiene funciones de uniformación y normalización.



3.2 Surgimiento del Neoliberalismo Ideológico

Ahora bien, el liberalismo no se quedó anclado al sistema económico clásico de Smith o Ricardo. Siguió profundizando su discusión acerca de cómo la economía de mercado podía seguir expandiéndose y consolidándose en la sociedad. El primer movimiento que se da en este sentido es el desplazamiento desde el intercambio a la competencia como principio del mercado.

Este desplazamiento fue promovido principalmente por una nueva corriente de pensamiento capitalista, el neoliberalismo. Para los neoliberales lo esencial del mercado no estaba en el intercambio, esa especie de situación primitiva y ficticia imaginada por los economistas liberales del siglo XVIII. Para ellos lo esencial del mercado estaba en la competencia. Y lo que va a constituir la base esencial de esta teoría del mercado será el problema competencia/monopolio, mucho más que el problema del valor y la equivalencia de la economía capitalista clásica.

Para los neoliberales, sin embargo, y a diferencia de los liberales clásicos, la competencia como forma organizadora del mercado no se puede ni se debe extraer del *laissez-faire*, pues esto significaría que la economía de mercado todavía está cautiva de una “ingenuidad naturalista”, lo que significa considerar al mercado, ya sea se lo defina por el intercambio o por la competencia, como una suerte de dato de la naturaleza, algo que se produce espontáneamente y que el Estado debería respetar en la medida en que es un dato de la naturaleza.

Por el contrario, plantean que la competencia no es un dato de la naturaleza. La competencia, en su juego, sus mecanismos y sus efectos positivos, no es en absoluto un fenómeno natural, no es el resultado de un juego natural de los apetitos, los instintos o los comportamientos. En realidad, la competencia sólo debe sus efectos a la esencia que posee, que la caracteriza y la constituye. No



debe sus efectos benéficos a una anterioridad natural, un dato natural que lleve en su seno. Lo debe a un privilegio formal. La competencia es una esencia, es un principio de formalización, tiene una lógica interna y posee una estructura propia. Sus efectos sólo se producen si se respeta esa lógica. Se trata, de alguna manera, de un juego formal entre desigualdades. No es un juego natural entre individuos y comportamientos, aunque se ha tratado de hacer creer lo contrario (Foucault, 2007).

El neoliberalismo, entonces, no va a situarse bajo el signo del laissez-faire sino, por el contrario, bajo el signo de una vigilancia, una actividad y una intervención permanente. Tratará de crear una economía de mercado sin laissez-faire, es decir, una política activa sin dirigismo, o sea, gobernar para el mercado y no gobernar a causa del mercado.

El gobierno neoliberal deberá mantener una vigilancia y una actividad permanentes e intervendrá de dos maneras: en primer lugar mediante acciones reguladoras, y en segundo, mediante acciones ordenadoras.

Respecto a las acciones reguladoras, la intervención sobre las condiciones del mercado quiere decir señalar, admitir y dejar actuar a las tres tendencias que son características y fundamentales en ese mercado, a saber: tendencia a la reducción de costos, tendencia a la reducción de las empresas y tendencia provisoria y puntual al aumento de la ganancia, ya sea por una reducción decisiva y masiva de los precios o por una mejora de la producción. La regulación de mercado debe tomar en cuenta esas tres tendencias en la medida en que son sus tendencias.

Esto quiere decir, que con respecto a los objetivos, una acción reguladora tendrá forzosamente por finalidad principal la estabilidad de los precios, no entendida como fijeza, sino como el control de la inflación (elemento fundamental para los neoliberales, al momento de establecer la política monetaria como la política fundamental de la economía). Y por consiguiente, todos los otros objetivos, al



margen de esa estabilidad de precios, sólo pueden aparecer en segundo lugar y, en cierto modo, a título adyacente. Nunca, en ningún caso, pueden tener un carácter primordial. En particular, no deben ser objetivos primordiales el mantenimiento del poder adquisitivo, el mantenimiento del pleno empleo y ni siquiera el equilibrio de la balanza de pagos. Sólo es importante el control de la inflación.

En cuanto a las acciones ordenadoras, estas son acciones cuya función es intervenir sobre las condiciones de mercado, pero sobre condiciones más fundamentales, más estructurales; sobre las condiciones de existencia del mercado, lo que los neoliberales llaman el “marco” o “reglas del juego”. Dentro de este “marco” se encuentra la población, el plano de las técnicas o la tecnología, el régimen jurídico de las explotaciones, la distribución de los suelos, la naturaleza y la explotación de las tierras disponibles y por último si es posible el clima.

Por tanto, la intervención gubernamental debe ser o bien discreta en el nivel de los procesos económicos mismos o bien, por el contrario, masiva cuando se trata de datos técnicos, científicos, jurídicos, demográficos –sociales, en términos generales- que ahora son cada vez más el objeto de la intervención gubernamental.

Como se verá, la intervención gubernamental no es menos densa, menos frecuente, menos activa, menos continua que en otro sistema. Pero lo importante estriba en ver cuál es ahora el punto de aplicación de esas intervenciones gubernamentales. El gobierno no tiene que intervenir sobre los efectos del mercado, debe intervenir en la sociedad misma en su trama y espesor. En el fondo, tiene que intervenir sobre esa sociedad para que los mecanismos competitivos, a cada instante y en cada punto del espesor social, puedan cumplir su papel regulador.



Pero además de subrayarse que esa política social, en el neoliberalismo, no tiene la función de ser una especie de mecanismo compensatorio destinado a enjugar o anular los efectos destructivos que la libertad económica pueda tener sobre la sociedad. De hecho, si hay intervencionismo social, permanente y multiforme, no se dirige contra la economía de mercado sino que actúa, en realidad, a título de condición histórica y social de posibilidad de una economía de mercado, como condición para que funcione el mecanismo formal de la competencia y, por consiguiente, para que la regulación que el mercado competitivo debe garantizar pueda ejercerse correctamente y no se produzcan los efectos sociales negativos que se generarían debido a la falta de competencia.

Entonces, tanto para el Estado como para los individuos la economía debe ser un juego: un conjunto de actividades reguladas, pero en las cuales las reglas no son decisiones que alguien toma por los demás. Se trata de un conjunto de reglas que determina de qué manera cada uno debe jugar un juego cuyo desenlace, en última instancia, es desconocido por todos. La economía es un juego y la institución jurídica que la enmarca debe pensarse como regla del juego. Un juego regulado de empresas dentro de un marco jurídico institucional garantizado por el Estado: ésta es la forma general de lo que debe ser el marco institucional en un capitalismo renovado. Regla de juego económica y no control económico social deseado (Foucault, 2007).

De esta forma, el Estado, el poder público, nunca intervendrá en el orden económico de otra forma que como ley, y dentro de ésta, si ese poder se limita en efecto a las intervenciones legales, podrá aparecer algo, un orden económico que será a la vez el efecto y el principio de su propia regulación. Al respecto Foucault señala: “entonces, primero, no existe el capitalismo con su lógica, sus contradicciones y sus callejones sin salida. Existe un capitalismo económico institucional, económico jurídico. Segundo, por eso es perfectamente posible inventar, imaginar otro capitalismo diferente del primero, diferente del que hemos



conocido y cuyo principio sea en esencia una reorganización del marco institucional en función del principio del Estado de derecho y que barra, en consecuencia, con la totalidad del intervencionismo administrativo o legal que los Estados se atribuyeron el derecho de imponer, tanto en la economía proteccionista del siglo XIX como en la economía planificada del siglo XX.

El tercer aspecto es lo que forzosamente podríamos llamar crecimiento de la demanda judicial, porque, en efecto, la idea de un derecho cuya forma general sea la de una regla del juego que el poder público impone a los jugadores, pero que no haga más que imponer a los jugadores, quienes, por su parte, tienen la libertad de hacer su juego, implica, por supuesto, una revalorización de lo jurídico, pero también una revalorización de lo judicial” (Foucault 2007, 210)

De este modo, la economía de mercado por un lado, y política social activa, intensa, intervencionista, por el otro determinaran el nacimiento del neoliberalismo ideológico, el que se entenderá como aquella doctrina derivada del neoliberalismo clásico en su visión económica de la competencia y el mercado y en su aspecto ideológico se impondrá como una creencia adoptada como control de los comportamientos colectivos, entendido el término creencia en su significado más amplio, como noción que compromete la conducta y que puede o no tener validez objetiva. Este sistema de creencias o de valores se utilizarán en la lucha política para influir en el comportamiento de las masas, para orientarlas en una dirección de preferencia a alguna otra, para obtener el consenso y, en última instancia para fundamentar la legitimidad del poder (Abbagnano, 2004)

Este neoliberalismo ideológico, como ya se mencionó, estará fundado sobre dos pilares esenciales, los cuales le dan forma y le permiten diseminarse por toda la sociedad bajo la forma de una creencia irrefutable, a la cual se le puede reformar pero en ningún caso cambiar. Estos pilares serán el modelo hombre-empresa y la gubernamentalidad empresarial oligopólica (GEO).



3.2.1 Modelo Hombre-Empresa

En esta sociedad que se ha convertido en el objeto mismo de la intervención gubernamental, de la práctica gubernamental, el gobierno deberá hacer que el mercado sea posible. Es imperioso que lo sea si pretende que cumpla su papel regulador general, de principio de la racionalidad política. Y esta sociedad regulada según el mercado en la que piensan los neoliberales, es una sociedad en la cual el principio regulador no debe ser tanto el intercambio de mercancías como los mecanismos de competencia. Es decir, que lo que se procura obtener no es una sociedad sometida al efecto mercancía, sino una sociedad sometida a la dinámica competitiva. No una sociedad de supermercado, sino una sociedad de empresa.

Por tanto, el homo economicus que se intentará reconstituir en esta sociedad no es el hombre del intercambio, no es el hombre consumidor, es el hombre de la empresa y la producción. Con esto, se tratará de generalizar, mediante su mayor difusión y multiplicación posibles, las formas “empresa”, que no deben concentrarse como grandes empresas a escala nacional o internacional o grandes empresas del tipo Estado. Esta multiplicación de la forma “empresa” dentro del cuerpo social constituye el objetivo de la política neoliberal ideológica. Se trata de hacer del mercado, de la competencia, y por consiguiente de la empresa, lo que se podría llamar el poder formante de la sociedad (Foucault, 2007).

Ya no se trata de alcanzar una sociedad ajustada a la mercancía y su uniformidad, sino a la multiplicidad y la diferenciación de las empresas. Cuanto más se multiplica este concepto de empresa, más se multiplican los centros de formación de algo semejante a una empresa, más se obliga a la acción gubernamental a dejarlas actuar, más se multiplican las superficies de fricción entre ellas y por tanto más se multiplican las oportunidades de cuestiones litigiosas y también la



necesidad de un arbitraje jurídico. Sociedad de empresa y sociedad judicial, sociedad ajustada a la empresa y sociedad enmarcada por una multiplicidad de instituciones judiciales. ¿Cómo se pueden juntar estos dos aspectos de la sociedad en uno sólo? Solamente es posible a través de la sociedad de la desconfianza y el miedo.

Por tanto, el modelo hombre-empresa se nutrirá de la desconfianza social y el miedo. La misma desconfianza y miedo que existe entre empresas competidoras en un mercado, se establece como base de las relaciones entre los individuos. El Estado, será entonces el encargado de administrar esta desconfianza y este miedo, a través de un amplio entramado de leyes y normas disciplinarias de la conducta de los individuos. La “cooperación voluntaria” de la que hablaban los neoliberales clásicos será una ilusión ingenua, cuya única trascendencia será la de un discurso de poder, destinado a convencer a los individuos que la adaptación al sistema es una consecuencia natural del deseo de seguir existiendo. Por tanto, la “cooperación voluntaria” será paradójicamente involuntaria pero cómoda para el individuo alienado, objetivo primordial del neoliberalismo ideológico y su máquina propagandística.

La necesidad de que tiene el neoliberalismo ideológico de multiplicar el concepto de empresa, incluso aplicando este concepto a cada individuo, se explica por la necesidad de atomizar la sociedad. A partir de esto se proyectará sobre la actividad laboral un principio de racionalidad estratégica, en donde podrá verse en que medida las diferencias cualitativas de trabajo pueden tener un efecto de tipo económico. Para esto, será necesario situarse por vez primera en el punto de vista del trabajador y hacer que éste sea en el análisis económico no un objeto, el objeto de una oferta y una demanda bajo la forma de fuerza de trabajo, sino un sujeto económico activo.



Se cambiará la concepción de fuerza de trabajo por la concepción capital-
idoneidad que recibe, en función de diversas variables, cierta renta que es un
salario, de manera que es el propio trabajador quien aparece como si fuera una
especie de empresa para sí mismo. Esta es la base de la idea de que el análisis
económico debe reencontrar como elemento de base de sus desciframientos no
tanto al individuo, no tanto procesos o mecanismos, sino empresas y además
empresas rentables. Una economía hecha de unidades-empresas, una sociedad
hecha de unidades-empresas. Este será a la vez el principio de desciframiento
ligado al neoliberalismo ideológico y su programación para la racionalización de
una sociedad y una economía (Foucault, 2007).

Por tanto, en el neoliberalismo ideológico también se encontrará una teoría del
homus economicus, pero en él, éste ya no es en absoluto un socio del
intercambio. El homus economicus es un empresario, y un empresario de sí
mismo, que es su propio capital, su propio productor, la fuente de sus ingresos. Y
este individuo producirá simplemente su propia satisfacción a través del consumo
y la rentabilidad que es capaz de crear, los cuales se obtendrán sobre la base de
un capital determinado del que dispone.

De esta forma se llega a la idea de que el salario no es otra cosa que la
remuneración, la renta afectada a cierto capital, un capital que va calificándose de
capital humano en cuanto justamente, la idoneidad-máquina de la que constituye
una renta no puede dissociarse del individuo humano que es su portador. Esta
situación se va traspasando de generación en generación y si uno quiere tener un
hijo cuyo capital humano sea elevado, entendido simplemente en términos de
elemento innatos y elementos adquiridos, necesitará hacer una completa
inversión, vale decir haber trabajado lo suficiente, tener ingresos suficientes, tener
un estatus social tal que le permita tener un cónyuge o coproductor de ese futuro
capital humano a alguien cuyo capital propio sea importante.



Este capital humano debe ir acompañado de una palabra que el neoliberalismo ideológico ensalza a cada momento y conecta estrechamente a la libertad. Esta es la innovación. Sin embargo, si hay innovación, es decir, si se encuentran cosas nuevas, si se descubren nuevas formas de productividad, si hay invenciones de tipo tecnológico, no es más que la renta de cierto capital, el capital humano, o sea, el conjunto de las inversiones que se han hecho en el hombre mismo.

De esta forma, la falta de despegue de las economías del Tercer Mundo, será explicada no tanto en términos de bloque de los mecanismos económicos, sino de la insuficiencia de inversión en capital humano.

En este nuevo escenario, la tarea del gobierno, entonces será generalizar efectivamente la forma “empresa” dentro del cuerpo o el tejido social; retomar ese tejido social y procurar que pueda repartirse, dividirse, multiplicarse no según la textura de los individuos, sino según la textura de la empresa. Es preciso que la vida del individuo no se inscriba como individual dentro de un marco de gran empresa que sería la compañía o, en última instancia, el Estado, sino que pueda inscribirse en el marco de una multiplicidad de empresas diversas encajadas unas en otras y entrelazadas. Empresas que están al alcance la mano del individuo, que son bastante limitadas en su tamaño como para que la acción del individuo, sus decisiones y sus elecciones, puedan tener efectos significativos y perceptibles. Entonces, es necesario que la vida misma del individuo –incluida la relación con su propiedad privada, su familia, su pareja, sus seguros, su jubilación- lo convierta en una suerte de empresa permanente, múltiple y especialmente rentable, pues su rentabilidad determinará su posición en la vida. Esta tarea sólo puede hacerse desde un punto de vista ideológico.

La función de esta generalización de la forma “empresa” será, desde luego, multiplicar el modelo económico, el modelo de la oferta y la demanda, el modelo de la inversión, el costo y el beneficio, para hacer de él un modelo de las



relaciones sociales, un modelo de la existencia misma, una forma de relación del individuo consigo mismo, con el tiempo, con su entorno, con el futuro, con el grupo y la familia.

Adicionalmente, las nuevas tecnologías contribuirán a profundizar el mercado del hombre-empresa. Las llamadas “redes sociales” serán las nuevas vitrinas a través de las cuales, el hombre-empresa será exhibido en un escaparate virtual, tal como se exhibe una prenda de vestir en una tienda de retail.

Todas las cualidades propias del individuo, tales como belleza, inteligencia, simpatía y otras, serán medidas a partir de la rentabilidad que de ellas se obtiene, por lo que el nuevo lenguaje por el que los hombres se entenderán será el lenguaje de la rentabilidad. La rentabilidad será la nueva forma de poder para el hombre-empresa y por tanto para tener un lugar en la sociedad del neoliberalismo ideológico, deberá actuar en todos los ámbitos de la vida a través de lo que se podría denominar una microfísica de la rentabilidad.

3.2.2 La Gubernamentalidad Empresarial Oligopólica (GEO)

En el liberalismo clásico se pedía al gobierno que respetara la forma del mercado y dejará hacer. En el neoliberalismo ideológico, el dejar hacer se invierte para transformarse en un no dejar hacer al gobierno, en nombre de una ley del mercado que permitirá juzgar y evaluar cada una de sus actividades. De este modo queda invertido el *laissez-faire* y el mercado ya no es un principio de autolimitación del gobierno, es un principio que se vuelve contra él. Es una suerte de tribunal económico permanente frente al gobierno.

Con esto, el individuo va a llegar a ser gubernamentalizable. Si se va a poder tener influjo sobre él, será en la medida y sólo en la medida que es hombre-empresa. Vale decir que la superficie de contacto entre el individuo y el poder que



se ejerce sobre él, y por consiguiente el poder de regulación del poder sobre el individuo, no va a ser otra cosa que esa especie de grilla del hombre-empresa. El hombre-empresa será la interfaz del gobierno y el individuo (Foucault, 2007).

Desde el punto de vista de una teoría del gobierno, el hombre-empresa será aquel al que no hay que tocar. Se lo deja hacer. Es el sujeto del laissez-faire. Es el interlocutor de un gobierno cuya regla general es el laissez-faire. Este hombre-empresa será un hombre eminentemente gobernable, pero esta gubernamentalidad ya no será el gobierno de la razón de Estado, sino que será el hombre de la razón de mercado, cuyo disciplinamiento estará dado por la gran empresa oligopólica. De interlocutor intangible del laissez-faire, el hombre-empresa pasa a mostrarse ahora como el correlato de una gubernamentalidad que va actuar sobre el medio y a modificar sistemáticamente sus variables a partir de esta nueva razón de mercado.

En consecuencia, con el funcionamiento del sujeto de interés tal como lo describen los economistas, se tiene una mecánica muy diferente de esa dialéctica del sujeto de derecho, pues es una mecánica egoísta, una mecánica que multiplica de inmediato, una mecánica sin ninguna trascendencia y una mecánica en que la voluntad de cada uno va a coincidir de manera espontánea y como si fuera involuntaria con la voluntad y el interés de los demás. Esta mecánica sólo será posible bajo el neoliberalismo ideológico.

El hombre-empresa estará entonces, situado en lo que podría llamarse un doble aspecto involuntario: lo involuntario de los accidentes que le suceden y lo involuntario de la ganancia que produce para los otros sin haberlo buscado. Está situado asimismo en un doble aspecto indefinido, porque, por un lado, los accidentes de su interés pertenecen a un dominio que no se puede recorrer ni totalizar y, por otro, la ganancia que él va a producir para los demás al producir la suya propia es también para él un elemento indefinido, un indefinido que no es



totalizable, pero que no impedirá el cálculo que él puede hacer para coincidir lo mejor posible con su interés, como bien lo expresa Smith:

“Al preferir dedicarse a la actividad nacional más que a la extranjera él sólo persigue su propia seguridad; y al orientar esa actividad de manera de producir un valor máximo, él busca solo su propio beneficio, pero en este caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos. El que sea así no es necesariamente para la sociedad. Al perseguir su propio interés frecuentemente fomentará el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo” (Smith 2001, 554).

De esta forma, entonces, Smith será el individuo que, por medio del concepto de la mano invisible, habría fijado en forma más o menos implícita el lugar vacío, pero pese a ello secretamente ocupado por un dios providencial que habitaría el proceso económico. La oscuridad y la ceguera serán una necesidad para todos los agentes económicos. No debe apuntarse al bien colectivo porque no es posible calcularlo, al menos en el marco de una estrategia económica. Este es el meollo de un principio de indivisibilidad. Para decirlo en otras palabras, en lo referido a la famosa teoría de la mano invisible de Adam Smith, siempre se acostumbra a insistir en el aspecto de la “mano”, es decir, el hecho de que habría algo así como una providencia que anuda todos los hilos dispersos. Por su parte el elemento de la indivisibilidad tiene al menos igual importancia. La indivisibilidad no es simplemente un hecho que, a raíz de alguna imperfecciones de la inteligencia humana, impide que la gente se dé cuenta de que a sus espaldas hay una mano que dispone o liga lo que cada uno hace por sí mismo. La indivisibilidad es absolutamente indispensable, pues en virtud de ella, ningún agente económico debe ni puede buscar el bien colectivo. Este será el espacio que deberá ser nuevamente gubernamentalizado.



Por tanto, el gobierno no puede poner trabas al juego de los intereses individuales. El gobierno no sólo no debe interferir en el interés de nadie; es imposible que el gobierno pueda tener sobre el mecanismo económico un punto de vista capaz de totalizar cada uno de los elementos y de combinarlos de manera artificial o voluntaria. La mano invisible que combina espontáneamente los intereses prohíbe, al mismo tiempo, todo tipo de intervención y, más aún, todo tipo de mirada desde arriba que permita totalizar el proceso económico.

Con el establecimiento del nuevo hombre-empresa, los neoliberales serán capaces de una aplicación del análisis economicista a una serie de objetos, de ámbitos de comportamientos o de conductas que antes quedaban fuera del ámbito económico, que no eran comportamientos o conductas de mercado. Un ejemplo claro de esto, será el intento de aplicar el análisis economicista a la educación de los hijos, a la criminalidad, a la seguridad interna, al concepto de ciudadanía, en fin a todo el entramado social. Con esto se llegará a que el objeto del análisis económico deberá identificarse con toda conducta finalista que implique, en líneas generales, una línea estratégica de medios, vías e instrumentos; en suma, identificación del objeto del análisis económico con toda conducta racional.

Con esto, la sociedad representará el principio en cuyo nombre el gobierno liberal tiende a autolimitarse. Obligará a éste a preguntarse sin cesar si no gobierna demasiado, y cumple, en este aspecto, un papel crítico respecto a todo exceso de gobierno. Pero constituye asimismo el blanco de una intervención gubernamental permanente, no para restringir en el plano práctico las libertades formalmente otorgadas, sino para producir, multiplicar y garantizar esas libertades requeridas por el sistema liberal. La sociedad, de tal modo, representa al mismo tiempo el conjunto e las condiciones del menor gobierno liberal y la superficie de transferencia de la actividad gubernamental.



Sin embargo, esto no significa que la gubernamentalidad de los individuos se termine. Más bien es traspasada desde el gobierno liberal a otro dispositivo de control manejado por las grandes empresas oligopólicas, las que actuarán en base a nuevos discursos de verdad como serán la teoría financiera y la responsabilidad social de la empresa.

Como ya se mencionó bajo la nueva razón de mercado el neoliberalismo clásico extiende toda su teoría económica para lograr convertir a ésta en una teoría social. Para esto es necesario llegar al hombre-empresa quién será finalmente el depositario del discurso de verdad del neoliberalismo ideológico. Este discurso de verdad tendrá una base de esquizofrenia social basada en el miedo y el socorro.

El miedo, por una parte, estará dado por la incertidumbre en que se encuentran los individuos debido a la globalización de los mercados y la caída del poder de los gobiernos nacionales, lo que tiene como una de sus principales consecuencias la precariedad del empleo, siendo el empleo base del fortalecimiento del hombre-empresa y por tanto resultado final de su éxito o fracaso en la sociedad.

La respuesta a este miedo, estará relacionado a un nuevo discurso “ético” surgido desde las empresas, el cual se ha denominado “Responsabilidad Social de la Empresa”, el cual busca aliviar la incertidumbre en la que vive el hombre-empresa a través de discursos y técnicas que buscan esconder las dos grandes características que poseen las empresas en general y las grandes empresas en particular: la búsqueda de la máxima rentabilidad monetaria y la jerarquización autoritaria que las definen.

Por tanto, el surgimiento de la GEO se basará en dos condiciones complementarias: en primer lugar, el desarrollo de los mercados financieros, el cual por su propia complejidad y peso dentro del futuro económico de los sujetos, será base fundamental en la creación del miedo y la angustia de las sociedades contemporáneas; y en segundo lugar la eticización del comportamiento de las



grandes empresas a través del discurso de la Responsabilidad Social de la Empresa, discurso basado en una anti-parrhesía social, en donde lo que prima es el encubrimiento hipócrita del lucro y de la condición de animal rentable del individuo.

3.2.2.1 El Sistema Financiero

El pilar fundamental de la globalización de los mercados será el sistema financiero, la que más que una herramienta de gestión de las empresas y los gobiernos, se ha transformado en un discurso de verdad. De acuerdo a los teóricos del sistema financiero, éste tiene cuatro funciones esenciales en la economía de mercado global: permite la movilidad de los ahorros en busca de las mejores condiciones de rentabilidad; permite proveer capitales para financiar inversiones productivas y permitir que los individuos gasten más que los ingresos corrientes que reciben; permiten monitorear a los directivos de empresas para asegurar el buen uso de los recursos y por último permiten manejar el riesgo distribuyendo los recursos en diversas formas de inversión (Wolf, 2005).

Sin embargo, desde una visión empírica el mercado financiero se ha transformado en un foro donde las empresas y los individuos intercambian riesgos, lo que finalmente afecta la habilidad la creación de capital productivo, transformando este mercado en algo mayormente semejante a un casino de juegos que a un lugar que contribuye al desarrollo económico (Stiglitz, et. al, 1993).

De esta forma, el neoliberalismo clásico ha utilizado el sistema financiero para hacer prevalecer la importancia de la política monetaria por sobre la política fiscal, dándole a la primera un discurso de verdad dentro de la teoría económica la que también ha sido traspasada a la teoría social por intermedio de su adopción por parte del hombre-empresa.



Lo anterior se grafica a través del férreo control de la inflación vía control de la masa monetaria, la que a su vez es controlada por intermedio de las tasas de interés. El mecanismo de transmisión lo podemos describir de la siguiente forma: una alta tasa de interés hace disminuir la masa monetaria en el mercado, por lo que los individuos tienen menos dinero a su disposición para gastar y por tanto disminuye el consumo. Al disminuir el consumo, disminuye la demanda agregada, lo que determina que para volver a un equilibrio, la oferta también disminuirá por intermedio de una caída en la producción, lo que finalmente afectará al empleo disponible en la sociedad. Esto desde la analítica netamente económica.

Ahora bien, una alta tasa de interés tiene otras consecuencias más allá de la simple economía. Como bien plantea Fitoussi, “un tipo de interés elevado azuza la impaciencia, exalta las preferencias por el presente: no existen sacrificios futuros demasiado grandes que no puedan ser aceptados si se tiene, de forma inmediata, una solución para los problemas o si se puede gozar del hoy, en la pérdida de importancia del porvenir. Es sobre ello sobre lo que actúan los usureros; sus “clientes” han perdido su porvenir, debido a la importancia de los problemas del presente que invaden sus pensamientos. En definitiva, disponer de dinero inmediato, sin importar el precio, con riesgo de carecer de él en el futuro” (Fitoussi 1995, 88)

De esta forma, no resulta oportuno razonar a largo plazo si el tipo de interés es bajo, pues el futuro está demasiado depreciado para que los individuos no busquen por todos los medios a su alcance privilegiar el presente, incluso si esto conlleva la pérdida de la propiedad de sí mismo. Con esto, surgirá un nuevo tipo de alienación, donde el hombre-empresa desarrollará actitudes individualistas y, por carecer del tiempo suficiente, se mostrarán impacientes, desarrollando un encadenamiento al sistema basado en el miedo y la angustia. Entonces, a través del sistema financiero lo que quedará valorizado será el disfrute del presente



inmediato, la explotación de lo instantáneo, con la finalidad de obtener el mejor provecho de lo que se ofrece hoy.

Conectando las consecuencias económicas y sociales, se hace evidente que esta desconfianza en el futuro inhibe la voluntad de invertir. Con ello, si los agentes económicos renuncian a la inversión están, implícitamente renunciando a la construcción de su futuro, lo que equivale a vivir sin perspectivas, como si la muerte llegase mañana. Esta impaciencia en el presente incita a cada uno a explotar, en términos inmediatos, la posición que ocupa en la sociedad, con la finalidad de recibir de la forma más rápida posible todo lo que su poder de negociación le permite obtener.

Esto lo aprovecharán los grandes grupos económicos oligopólicos, a través de la creación de diversos mecanismos financieros que permitirán a la mayor parte de la población y los gobiernos acceder al consumo y al gasto, incluso si éstos no poseen las condiciones económicas para hacerlo. De esta forma se creará una deuda permanente en el mercado mundial, la cual transformarán los grandes conglomerados económicos en la piedra de base para construir la gubernamentalidad de la sociedad mundial.

El neoliberalismo ideológico, entonces, producirá una sociedad en la que los hombres se comportan como si carecieran de porvenir, una sociedad que busca conservar en lugar de construir. Ello puede tomar la forma de un disfrute ávido del presente o, por el contrario, de una neurosis por la situación presente, o una combinación de ambos, lo que estará determinado por la capacidad de los individuos de contar con los recursos financieros necesarios. Por tanto, la inquietud será lo que dominará esta sociedad bajo el neoliberalismo ideológico, creando un espacio común de todos los peligros y los excesos de incertidumbre. Incluso el ahorro, como una forma de asegurar el futuro, se ve depreciado ante las recurrentes crisis financieras que afectan a la sociedad, con lo que la especulación



se transforma en la forma más adecuada de manejar los recursos presentes a costa de un verdadero desarrollo económico.

Entonces, el nuevo espacio de veridicción del hombre-empresa estará determinado por el miedo y la angustia que surge de un sistema financiero operado por la GEO, el cual no comprende y mucho menos maneja, pero que sin embargo es conciente que determina su capacidad de existir a través de la mayor o menor precariedad del empleo.

De este modo, la capacidad racional del individuo que enaltecían los neoliberales clásicos queda totalmente eliminada, mediante la pérdida de la propiedad de sí mismo a que lleva el sistema financiero, a menos que se considere que un individuo racionalmente decide entregar esta propiedad, lo que para Friedman estaría bajo su legítima "libertad de elegir". Más aún, el "orden espontáneo" predicado por el neoliberalismo clásico también deja de existir en la medida que el sistema financiero ha demostrado su incapacidad de autorregulación y menos aún de auto ordenamiento, sólo privilegiando la búsqueda de su propio beneficio.

Por tanto y paradójicamente, serán las externalidades de un mercado financiero plenamente liberalizado, quién erosionará de mejor forma los supuestos teóricos del neoliberalismo clásico (Stiglitz, 2007). En este sentido, entonces, se podrá afirmar que i) los mercados no operan en continuo equilibrio, sino que son manejados por la GEO a través del mercado financiero globalizado; ii) la liberalización de los mercados del Estado es imprescindible para que los precios y los salarios sean manejados por la GEO y por tanto no sean flexibles, como argumenta el neoliberalismo clásico; iii) las empresas no operan en forma competitiva, sino que son regidas por una competencia limitada por el beneficio de la GEO, y iv) la GEO no sería posible sin la población no respondiera al modelo hombre-empresa.



De esta forma, la reorganización del poder sobre la vida se vinculará con las transformaciones del capitalismo industrial en capitalismo financiero, donde el cuerpo entra en otra constelación de operaciones, menos ligada a una organización científica del trabajo para la modificación de la materia y más vinculada con la creación del cuerpo como imagen y vehículo de comunicación de una rentabilidad necesaria para tener un lugar en el mundo.

3.3.2.2 Responsabilidad Social de la Empresa

La Responsabilidad Social de la Empresa (RSE en adelante) así como variados discursos surgidos de la administración de empresas en el neoliberalismo ideológico ha intentado una forma de “blanqueo” de las constantes crisis derivadas del sistema financiero a partir de los años 70s del siglo XX.

Este discurso se basa principalmente en la idea de que “la principal finalidad y responsabilidad social de una empresa es crear bienestar mediante las remuneraciones justas y otros beneficios que entrega a sus empleados, y los bienes y servicios que pone a disposición de la sociedad. Esta misión reviste una dimensión ética fundamental: la empresa debe estar subordinada a las personas, tanto a las que están vinculadas directamente a ella como a la sociedad en su conjunto. Por lo mismo, el respeto a las personas y el compromiso con el bien común deberían ser aspectos imperativos para el hombre de empresa y el fundamento sobre el cual se construye una ética empresarial. Esto último involucra el conjunto de valores y actitudes que orientan a las políticas y prácticas de la institución” (Chomalí y Majluf 2007, 17)

De esta forma, se plantea que una buena empresa es aquella que se orienta al bien de la sociedad, contribuye a mejorar el nivel de vida, es respetuosa del medio ambiente y, fundamentalmente, tiene como fin último al hombre, pues una



empresa que se maneja éticamente debe favorecer que cada individuo alcance su plenitud como persona humana. En este sentido, la RSE señala que toda persona tiene el derecho de ser el autor principal de su progreso, y resulta éticamente inaceptable realizar acciones que vulneren la libertad de las personas o manipulen su conciencia.

Por tanto, la calidad de una empresa se medirá no solamente en razón de sus utilidades, sino que, sobre todo, por su respeto al ser humano, tanto en virtud de los productos que entrega, como en la forma de promocionarlos y el modo en que se relaciona con quienes en ella trabajan. Nada se ganará si los buenos resultados de una empresa se consiguen al costo de humillar o maltratar a las personas que allí trabajan (Cortina et. al, 1994).

Entonces, el objetivo de la RSE será el de proporcionar herramientas éticas o más específicamente un marketing ético al neoliberalismo ideológico, lo que le permitirá a este último establecer sobre bases morales la GEO. Esto, porque en la base de la doctrina neoliberal está la verdadera función de la empresa más allá de lo que dice la RSE y que queda claramente graficado en las palabras de Friedman cuando plantea que: “En un sistema de libre empresa y de propiedad privada, un directivo es un empleado de los propietarios de la empresa. Tiene responsabilidades directas hacia los que le dan trabajo. Esta responsabilidad consiste en conducir el negocio de acuerdo con sus deseos, que generalmente serán hacer tanto dinero como sea posible, aunque de acuerdo con las reglas básicas de la sociedad, encarnadas en la ley y en las costumbres éticas” (Friedman 1966, 87).

Ahora bien, a pesar de la descarnada y al mismo tiempo realista definición de la función de la empresa privada en la sociedad que hace Friedman, los trabajos que tratan de acercar la ética al mundo de los negocios han continuado. De esta forma, se ha avanzado más allá de una ética del discurso que plantea la RSE a



una ética aplicada como la llevada a cabo por la ética de los negocios o Business Ethics (BE en adelante). La BE afirma que las organizaciones configuran su identidad ética, en la medida en que desarrollan una manera de actuar que también reconoce los bienes internos que pretenden alcanzar con relación a sus finalidades organizativas. En este sentido, una de las supuestas aportaciones de la BE es precisamente la de apoyar un proceso de construcción compartida de significados en relación con los bienes que se ponen en juego en la vida organizativa. Por eso la BE no se reduce al cálculo de consecuencias en la toma de decisiones, sino que también incluye una dimensión de discernimiento que abarca la creación compartida de las finalidades organizativas. Esta visión no se debe entender ni como una mera suma de las visiones individuales ni como la preeminencia hegemónica de una única visión, sino como el resultado de un proceso organizativo que es también un proceso de autoregulación. Es desde esta perspectiva que la BE considera la organización como un ámbito que es catalizador de calidad humana (Lozano, 1999).

De esta forma, la BE tiene que realizarse como una ética generadora de moral convencional, porque no puede ignorar que la vida organizativa educa, configura y canaliza el deseo humano; propone una determinada comprensión de la excelencia humana; promueve determinados estilos de actuación que no son el resultado de agregar atomísticamente los de los individuos que la componen; legitima valores y genera sentido y motivaciones; y promueve una construcción social de la realidad que da identidad a los que forman parte de la organización y que es susceptible de ser comprendida en términos morales. Desde esta perspectiva, la organización debiese ser un catalizador de calidad humana, aunque esto no lo busca directamente, sino con relación a su razón de ser, y, por tanto, sólo se lo puede plantear desde ese marco de referencia ético. En este sentido, Boatright señala: “La dificultad de adoptar sólo el punto de vista económico, sin embargo, es que éste no puede ser una guía completa para la toma de decisiones, y esto es así por tres razones. En primer lugar, la misma



teoría económica que sostiene el punto de vista económico contiene algunas exigencias éticas para el comportamiento de la gente. Como consecuencia, la actividad empresarial no puede excluir del todo consideraciones morales; los individuos, en los negocios, necesitan observar estándares morales, y las empresas tienen que considerar las consecuencias perjudiciales de sus acciones. En segundo lugar, las empresas no son únicamente las firmas abstractas de la teoría económica, sino organizaciones de gran escala que coordinan las actividades de seres humanos de carne y hueso. La tarea de organizar productivamente el trabajo de gente que interactúa con otra gente exige alguna atención a la ética. El clima ético en el lugar del trabajo tiene un impacto significativo en el resultado económico. En tercer lugar, las compañías actúan en un entorno complejo con muchos implicados, con relación a los que han de justificar constantemente sus actividades (Boatright 1993, 10).

Ahora bien, los teóricos de la RSE y la BE pretenden la creación de una nueva relación al interior de la empresa en la sociedad moderna. En esta nueva relación la lealtad de los individuos no podría obtenerse mediante el sueldo. La organización conseguirá lealtad demostrando a sus empleados que les ofrece oportunidades excepcionales para poner su conocimiento a trabajar. A causa de que la organización moderna consiste en especialistas del conocimiento, debe ser una organización de iguales, de colegas y asociados. Ningún conocimiento es superior a otro, sino más bien, cada uno es juzgado por su contribución a la tarea común más que por alguna superioridad o inferioridad inherente. Por eso, la organización moderna no puede ser una organización con un jefe y subordinados; debe ser organizada como equipo (Drucker, 1992)

Por tanto, las organizaciones deben procurar desarrollar visiones compartidas que alienten a sus miembros a desarrollar sus visiones personales. De este modo, al alentar la visión personal, las organizaciones deben cuidarse de no invadir las



libertades individuales de manera que éstos sean capaces de aplicar sus capacidades en todos los niveles de la organización (Senge, 1980)

Lo que se debe evitar a toda costa es la aparición de una empresa desmoralizada. Será una empresa desmoralizada la que, ignorando el fin propio de la actividad empresarial, como es la producción de riqueza para satisfacer necesidades humanas, carece de un proyecto compartido en el que merece la pena emplear las fuerzas, o la que lo ha olvidado y carece de fuerzas para llevarlo adelante; la que no considera la calidad de sus productos como el valor más elevado de su tarea; pero también la que, descuidando la naturaleza misma de la empresa como un grupo humano al servicio de grupos, mantiene relaciones al interior y exterior de ella puramente instrumentales, como si la pura instrumentalización, sin dosis alguna de comunicación, fuera la propia del mundo empresarial (Cortina et. al., 1994)

Por el contrario, lo que se busca con el discurso de la RSE y la BE es construir una empresa en la cual se ha asumido la dignidad y la autonomía del ser humano como parte de su organización. De allí que la necesidad de responder comunicativamente a las pretensiones de legitimación por parte de los implicados en la actividad empresarial sea una constante. La socialización ya no debe realizarse por normas externas, ni por simbologías impuestas, sino a través del compromiso con unos valores mínimos compartidos y generados por todos los participantes en el proyecto organizacional; participantes a los que se les considera sujetos autónomos (Lozano, 2006)

De esta forma, se puede observar cómo tanto la RSE y la BE construyen un discurso ideológico basado en un modelo de comportamiento ético al interior de la empresa. Con esto se reemplaza al buen ciudadano por el buen trabajador, el que finalmente será el hombre-empresa, un sujeto dócil y maleable a ser conducido por la GEO.



CAPITULO 4: RESPUESTAS ÉTICAS AL NEOLIBERALISMO IDEOLÓGICO

En la elaboración de este capítulo, se tomaron pensadores contemporáneos al neoliberalismo ideológico, que han tratado de establecer alternativas éticas en la construcción de una teoría social que enfrente el avance de la racionalidad instrumental.

Si bien, se debe reconocer que esta lista no es exhaustiva, la elección de estos autores se basa, principalmente, en el esfuerzo hecho por todos ellos, para a través de teorías éticas resolver el problema del desarraigo del sistema económico de la sociedad, de manera de atar la doctrina económica al concepto de justicia e igualdad.

4.1 La Propuesta Ética de Amartya Sen

Sen elabora una versión del consecuencialismo diferentes a las presentadas por el utilitarismo. Su estrategia se basa en modificar tres componentes del consecuencialismo utilitarista: en primer lugar, la utilidad como la métrica de valoración social y con ello el monismo ético defendido por ésta y el principio de maximización; en segundo lugar, la visión instrumental de los derechos y, por último, la tesis de que las éticas consecuencialistas admiten sólo criterios imparciales y neutrales de valoración social.

La primera tarea de Sen es rechazar la utilidad como el espacio para valorar el bien social y el bien humano. Rompe con el bienetarismo y sugiere el espacio de las realizaciones, es decir, las diversas cosas que una persona considera valioso hacer o ser, como la métrica adecuada de valoración social. Su teoría de las capacidades rechaza no sólo la utilidad, sino los bienes básicos (propuestos por



Rawls), y sugiere como espacio de valoración social las realizaciones alcanzadas (lo que de hecho una persona logra hacer) o el conjunto de opciones que tiene (sus oportunidades reales o capacidades). Esta definición de una nueva métrica y de una teoría de las capacidades constituye el eje central de la definición de una nueva ética consecuencialista. El espacio de las realizaciones y de las capacidades es heterogéneo; de esta forma, Sen se distancia del monismo ético que caracteriza al utilitarismo. Al identificar lo bueno con las capacidades y las realizaciones, y al ser éstas una dimensión cualitativamente heterogénea, Sen defiende una nueva modalidad de consecuencialismo: un consecuencialismo pluralista (Sen, 1985).

Rechaza también el principio de maximización en la estructura consecuencialista, en la medida que considera que en la evaluación social la ordenación de los valores siempre será incompleta y parcial. Sen sostiene que los derechos y las libertades deben ser objeto fundamental de la evaluación consecuencialista. Para hacer esto, el primer paso dado por Sen es formular un enfoque del bien humano en términos de realizaciones y capacidades o libertades fundamentales para elegir la vida que se tiene y a partir de allí incorporar los derechos en la evaluación de estados de cosas. El enfoque de capacidades reconoce la importancia intrínseca de una heterogeneidad de valores en el espacio de realizaciones y capacidades -entre ellos los derechos- a la hora de evaluar el bien de las personas. Por tanto, en la defensa del bien humano le permite incluir en la evaluación consecuencialista los derechos. En el marco de este enfoque de capacidades, Sen define los de derechos de las personas como resultados o estados de cosas deseables (Sen, 1985)

Sen considera que existen dos aproximaciones a los derechos, que pueden ser descritas respectivamente como: a) independientes, y b) integradas, aunque hay muchos tipos de teoría bajo esta clasificación. La idea de derechos completamente independientes se refiere a aquellos enfoques que ven los



derechos en una categoría enteramente procedimental, sin verse comprometidos en forma alguna por consideraciones de productos o resultados. Por su parte en la perspectiva integrada de los derechos, ve a estos como algo importante socialmente, aunque no con exclusividad necesaria. Sen concibe su aproximación a los derechos en esta dirección integrada. Para esta perspectiva, un estado de cosas en el que hay violaciones de derechos sufre de un empeoramiento como resultado.

Reconoce que hay diferentes derechos que pueden en ocasiones colisionar unos con otros, debiendo ser considerada la posibilidad de transacciones entre ellos y destaca que no necesariamente todos los derechos son igualmente importantes. La importancia relativa de derechos lleva inseparablemente al establecimiento de la corrección de los derechos junto con otras características de la elección social. Por tanto, el enfoque de Sen representa una formulación integrada de los derechos, en la medida en que toma en cuenta la importancia y el valor de realizar los derechos, pero lo hace junto a otras consideraciones, entre las que se incluye la necesidad de evitar la miseria social y la opresión económica (Sen, 2002).

De esta forma, en varios de sus trabajos, Sen propone un sistema consecuencialista que incluya el valor del cumplimiento del derecho y la desestimación de su violación en la evaluación del estado social resultante. Elabora una teoría consecuencialista en que la satisfacción y/o la realización de los derechos estará incluida junto con los demás objetivos considerados valiosos. Los rasgos de esta teoría son los siguientes: en primer lugar, los derechos son concebidos como resultados, como estados de cosas deseables o, en otras palabras, como derechos-objetivos. Desde esta perspectiva, se caracterizan los derechos-objetivos como una relación no principalmente entre dos personas, sino entre una persona y cierta capacidad a la que ella tiene derecho. La idea de derechos-objetivos se refiere a que los derechos son concebidos como estados de cosas deseables. En segundo lugar, los derechos-objetivos, más que representar



una única opción moral, forman una clase amplia socialmente aceptada. En tercer lugar, la inclusión de la realización y/o no realización de derechos no implica la exclusión de consideraciones que no estén relacionadas con derechos en la evaluación de estados de cosas. En cuarto lugar, si bien se reconocen los objetivos y logros valiosos, ello no implica rechazar la relevancia instrumental de los derechos (Sen, 1988).

En palabra de Sen, las ventajas inmediatas de su perspectiva de análisis de derechos consecuencialistas son:

“1) Hacer abierta y explícita la necesidad de juicios de valor político; 2) proveer un marco de referencia transparente para expresar los pesos relativos de derechos de diferentes tipos y su respectiva importancia; 3) reconocer la interdependencia de diferentes derechos personales, y de su realización; y 4) permitir un reconocimiento explícito del hecho que asignamos importancia, tanto a tener procesos justos como a evitar resultados inaceptables (requiriendo por lo tanto un sistema integrado de estimación generalizadas)” (Sen 1988, 199).

Asimismo, Sen considera que los valores relativos al agente deben ser incorporados en la teoría ética consecuencialista, porque es legítimo reconocer que la acción y la condición de agente son parte integrante de los estados de cosas –o de los resultados- y, además, que la condición de ser agente es parte integrante de los estados de cosas –o de resultados- y, además, que la condición de ser agente es una faceta importante de la persona.

A partir de la ética consecuencialista que formula, Sen sostiene la democracia como valor universal y la primacía de los derechos políticos y libertades básicas que de ella emanan, se basan al menos en las siguientes tres consideraciones: en primer lugar, en su importancia directa e intrínseca para la vida humana. Una vida en que se ejerzan las libertades civiles y políticas y se participe es más



valiosa que una donde no exista la opción de participación ni estén asegurados estos derechos. En segundo lugar, por su importancia instrumental para garantizar la responsabilidad de los gobiernos democráticos con la reducción de la pobreza y la prevención de las hambrunas; Sen muestra en varios de sus trabajos que la utilización de las libertades civiles y políticas, la oportunidad de que haya debates políticos y escrutinios públicos y abiertos, la existencia de elecciones y medios de comunicación sin restricciones, son aspectos que contribuyen de manera significativa a la prevención de las hambrunas y otras externalidades negativas. Muestra, además, que la protección contra la inanición, las epidemias y las privaciones graves y repentinas encierra en sí misma una mejora en las capacidades para vivir con seguridad y en forma satisfactoria. En tercer lugar, por su papel constructivo en la medida en que constituyen herramientas fundamentales para comprender y conceptualizar las necesidades económicas (Sen, 1985).

El pensamiento de Sen es adscrito a lo que se conoce como el liberalismo comprensivo. El liberalismo comprensivo es la tesis en que el liberalismo encuentra su justificación con una visión distintiva del bien humano. Algunos lo asocian con el esfuerzo filosófico de identificar aspectos superiores de la existencia humana o rasgos del carácter, y una vez habiéndolos identificado son utilizados como metas de la vida política. También se le asocia al liberalismo perfeccionista, del cual uno de sus principales exponentes fue John Stuart Mill.

Se puede decir que el liberalismo de Sen es una expresión de un liberalismo comprensivo y no político, un liberalismo que tiende hacia un perfeccionismo moderado, no extremo. Es una concepción moral porque se aplica a un amplio espectro de asuntos y no sólo a la estructura básica de la sociedad; y es comprensivo porque señala que los funcionamientos y las capacidades, deben ser usados no sólo como la información y el espacio válido y moralmente relevante para evaluar las condiciones de vida de las personas como métrica de la justicia



distributiva; sino como el objetivo y el fin del desarrollo. No obstante, se trata de una modalidad parcialmente comprensiva en tanto no se compromete con una visión específica de buena vida, sino con una visión específica del espacio valioso para juzgar las ventajas y las oportunidades de las personas.

Desde la perspectiva del liberalismo comprensivo de Sen, el bienestar debe ser concebido como un conjunto de realizaciones y logros alcanzados por las personas, y no sólo como niveles de utilidad alcanzados por el consumo de bienes; la libertad debe ser vista como la capacidad de las personas para adquirir los funcionamientos que consideran valiosos; y el bien humano como la expansión de estas realizaciones y capacidades. A partir de este enfoque del bien humano, como expansión de realizaciones y capacidades de las personas, Sen reformulará no sólo la idea de bienestar, sino la concepción de libertad, igualdad y eficiencia, y la manera de interpretar la pobreza, las desigualdades y el desarrollo.

Otro rasgo del liberalismo de Sen es que se trata de una teoría igualitaria. Al centrar la atención en las capacidades y en la extensión de la libertad real de las personas, el enfoque de las capacidades asume la defensa de un igualitarismo liberal que intenta integrar los valores de la libertad, la igualdad y la eficiencia en el espacio de las capacidades. El hecho de identificar este espacio implica asumir la idea de que el bien son realizaciones y logros de las personas, así como la libertad de alcanzar los funcionamientos que consideran valiosos. Una de estas realizaciones es el aspecto de agencia de las personas, su capacidad para actuar y provocar cambios en función de sus valores, para definir objetivos. De esta forma, el bien humano central es la libertad como capacidad de alcanzar funcionamientos y desarrollar el aspecto agencia de las personas (Sen, 2000).

Por otra parte, el enfoque de Sen es comprensivo, porque sostiene que dicho valor o dimensión normativa es el objetivo central del desarrollo y de las políticas públicas. Sostiene que el desarrollo es la expansión de las capacidades y



libertades necesarias, para garantizar que los agentes alcancen los funcionamientos que consideran valiosos. El fin y las metas de las políticas públicas son la expansión y el fomento de las capacidades o la libertad real de las personas para alcanzar las realizaciones y las funciones que consideren valiosas.

El giro importante de Sen dentro de la economía normativa, consiste en haber rescatado los debates sobre los que considera valioso o relevante cuando se juzga el bienestar de las personas y se realizan comparaciones interpersonales. No se contenta, como lo hace la economía del bienestar cardinalista u ordinalista, con asumir las concepciones de bienestar del utilitarismo, y reactiva los debates sobre el significado del bienestar, o en otros términos, los debates sobre cuál es el valor que debemos considerar para evaluar qué tan bien le va a la gente.

No obstante, el aporte de Sen no está reducido al ámbito de la economía normativa sino que afecta a la filosofía política y moral. Sen proporciona una nueva idea del bien humano al liberalismo comprensivo y con ello un cimiento normativo sólido para configurar un pluralismo valorativo que sirve de base para evaluar el bienestar de las personas, el impacto de las políticas públicas y para redefinir los fines y los medios del desarrollo.

Según él, el énfasis que se ha asignado al capital humano –en particular al desarrollo de la destreza y la capacidad productiva de toda la población- ha contribuido a suavizar y humanizar la concepción del desarrollo. A pesar de ello, cabe preguntar si el hecho de reconocer la importancia del capital humano ayudará a comprender la relevancia de los seres humanos en el proceso de desarrollo. Si en última instancia, se considera el desarrollo como la ampliación de la capacidad de la población para realizar actividades elegidas libremente y valoradas, sería del todo inapropiado ensalzar a los seres humanos como instrumentos del desarrollo económico. Por tanto, si el objetivo es propagar la libertad del hombre para vivir una existencia digna, entonces el papel del



crecimiento económico consistirá en proporcionar mayores oportunidades en esta dirección y debería integrarse en una comprensión más básica del proceso de desarrollo (Sen, 1998)

El de Sen es una forma de liberalismo comprensivo no sólo por las razones antes mencionadas, sino además porque es un liberalismo que intenta aplicarse a un amplio espectro de asuntos relacionados con la políticas públicas, el desarrollo, la familia, la evaluación de las desigualdades de género y grupos, la evaluación de la calidad de vida, entre otras; y no se reduce a ser una doctrina que limita su ámbito a la estructura básica de la sociedad.

Cabe recalcar que la teoría de las capacidades, como ya se ha afirmado, es la expresión de un liberalismo parcialmente comprensivo o, en otras palabras, de un liberalismo moderadamente comprensivo, por dos razones: en primer lugar, porque no pretende abarcar todos los valores y virtudes reconocidos en un sistema articulado y con precisión; Sen rechaza especificar una lista de capacidades y funcionamientos relevantes para evaluar el bienestar y el provecho personal y para utilizarlos como la métrica de la justicia distributiva; no pretende identificar el conjunto de valores valiosos que cabrían dentro del ámbito de las realizaciones y capacidades; tampoco intenta emitir juicios sobre el contenido específico de buena vida definiendo cuales sería los logros y capacidades que la definirían; sin embargo, establece la dimensión de las realizaciones y capacidades como el espacio valorativo, como la condición para juzgar la vida que llevan las personas. Este espacio excluye un tipo de valores e incluye otros. En segundo lugar, el liberalismo de Sen es parcialmente perfeccionista porque está comprometido con la defensa de la heterogeneidad de valores y porque rechaza la existencia de un único orden comprensivo de dichos valores. Afirma que es imposible establecer una jerarquía completa de esos valores.



Otro de los rasgos del enfoque de capacidades de Sen es su pretensión de universalidad. Dicho enfoque representa una teoría que aspira a alcanzar un mínimo de unidad y de objetividad, y por esta vía, cierta universalidad. El enfoque de capacidades de Sen se inscribe dentro del esfuerzo de diferentes variantes de liberalismo comprensivo por elaborar una teoría substantiva del bien que logre un consenso sobre las condiciones básicas para que las personas puedan llevar una vida digna y libre de humillaciones. Desde la perspectiva de Sen, un enfoque del bien humano debe ser una teoría de condiciones, capacidades y funcionamientos más que de sentimientos y preferencias. Su teoría intenta integrar las condiciones de buena vida que elaboran enfoques centrados en la renta y bienes básicos, sin dejar de lado la satisfacción subjetiva (Sen, 1999).

En este contexto, se pueden destacar que el liberalismo de Sen tiene un fuerte compromiso con una diversidad de valores como la libertad, la agencia, los derechos, la igualdad y la eficiencia. La defensa de esta pluralidad de valores implica reconocer que los elementos del bienestar individual no constituyen la totalidad de las consideraciones morales básicas, bien sea para la acción individual, bien para la acción pública. Otras consideraciones son igualmente básicas: la demanda de la igualdad de capacidades, de eficiencia, de libertades políticas y civiles. Estas demandas no pueden ser vistas como simples instrumentos para alcanzar el bien individual. Tampoco se puede asumir los derechos o la tolerancia como valores que se imponen sobre los otros. Esta subjetividad en su teoría le da pie a Sen para declararla universalista (Galston, 1991).

Para Sen, la elección y ordenación parcial e incompleta de los funcionamientos tiene, además, la virtud de permitir captar la pluralidad y la complejidad de los aspectos y facetas que componen el bienestar de las personas, la libertad de agencia de las mismas y la justicia de las instituciones. Insiste en que el hecho de que no exista una solución completa de los funcionamientos al problema de la



ordenación y de la ponderación relativa, es propio de todo cálculo evaluativo y no impide un uso provechoso de su enfoque. Desde su perspectiva, la debilidad del enfoque de capacidades derivada del hecho de la incompletitud en las ponderaciones y ordenaciones morales, se ve mitigada por el hecho de que la elección de los vectores de realizaciones y las capacidades como ámbito idóneo de evaluación, encierra en sí mismo una buena dosis de poder discriminatorio. Esta capacidad se explica por dos razones: en primer lugar, por lo que incluye como potencialmente valioso, y en segundo lugar, por lo que incluye en la lista de objetos que pueden ponderarse como importantes (Sen, 1995).

Finalmente, vale la pena recordar que aunque el liberalismo comprensivo de Sen no elabora una teoría de la democracia, sí adopta el principio de que la democracia deliberativa es el escenario y el mecanismo para ponderar y jerarquizar los valores en conflicto. En toda su obra rescata la democracia como el mecanismo de elección social más adecuado para la selección de ponderaciones. Señala que la democracia es preferible a la tecnocracia, en tanto no existen fórmulas mágicas, ya que la cuestión de la ponderación es una cuestión de evaluación y valoración, no una cuestión de tecnología impersonal.

4.2 La Teoría de la Justicia de Rawls

El eje central en torno al cual se articula la concepción liberal-igualitaria de Rawls es el desafío de hacer posible de una manera coherente la adhesión a los ideales de libertad e igualdad. Su concepción de la justicia afirma que una sociedad justa debe en lo posible tender a igualar a las personas en sus circunstancias de modo tal que lo que ocurra con sus vidas dependa de su propia responsabilidad. Aspira a combinar el igual respeto hacia todas las concepciones de buena vida que coexisten en la sociedad, con la preocupación imparcial por asegurar a cada



ciudadano lo que necesita para que pueda desarrollar los ideales de vida a los que aspira (Rawls, 2002).

Para responder al desafío de igualar a los individuos en sus circunstancias, Rawls propone formular la exigencia de la justicia distributiva en términos de bienes primarios, es decir, de los medios generales requeridos para forjarse una concepción de la buena vida y perseguir su realización, independientemente de su contenido. Rawls distingue entre bienes primarios naturales y bienes primarios sociales. Los bienes primarios naturales, como la salud y los talentos (la inteligencia, la imaginación) no están directamente bajo el control de las instituciones sociales. Las desigualdades en los bienes primarios naturales no tienen nada que ver con la justicia social. La distribución natural no es justa ni injusta. Se trata de un hecho natural. Lo que es justo e injusto es la forma como las instituciones tratan con estos hechos.

Por su parte, los bienes primarios sociales están divididos en cuatro categorías: las libertades y derechos fundamentales (libertad de movimiento y libertad de elección de ocupación en un marco de oportunidades variadas que permitan seguir diversos fines), los poderes y prerrogativas que acompañan a cargos y posiciones de autoridad y responsabilidad, las ventajas socioeconómicas ligadas a las diversas posiciones y oportunidades sociales (renta y riqueza) y las bases sociales del autorrespeto. En este marco, Rawls señala que una sociedad justa es una sociedad en que las instituciones reparten los bienes primarios sociales de una manera equitativa entre sus miembros, teniendo en cuenta el hecho de que éstos difieren unos de otros en términos de bienes primarios naturales (Rawls, 1995).

La concepción general de justicia de Rawls consiste en una idea central que es formulada de la siguiente manera:



“Todos los valores sociales –libertad y oportunidad, ingreso y riqueza, así como las bases sociales y el respeto a sí mismo- habrán de ser distribuidos igualitariamente, a menos que una distribución desigual de alguno o todos estos valores redunde en una ventaja para todos” (Rawls 1995, 69)

En tanto que la injusticia para Rawls consiste, entonces, simplemente “en las desigualdades que no benefician a todos” (Rawls, 1995, 69). De acuerdo con esta concepción general, las desigualdades están permitidas si mejoran la porción inicial del reparto igualitario de bienes primarios de los menos favorecidos.

Rawls desarrolla su concepción general de la justicia mediante la formulación de dos principios de justicia que en realidad son tres, y establece un orden lexicográfico entre ellos. Los dos principios que forman su concepción especial de la justicia son: el principio de iguales libertades básicas para todos y el principio de igualdad equitativa de oportunidades. El primer principio de iguales libertades básicas garantiza a todos los ciudadanos una serie determinada de libertades fundamentales (la libertad de expresión, la libertad de conciencia, las libertades políticas, el derecho a voto, el derecho a participación en política, la libertad de asociación, así como los derechos y libertades determinados por la libertad y la integridad física de la persona) al nivel más elevado que se pueda garantizar a todos por igual (Rawls, 2002).

El segundo principio consiste, de hecho, en dos principios: el principio de iguales oportunidades de acceso a las posiciones sociales y el principio de diferencia. Ellos especifican cómo los beneficios de la cooperación social son “igualmente asequibles a todos y ventajosos para todos” (Rawls 1995, 68). Estos principios tienen, también, un orden lexicográfico, donde la igualdad equitativa es prioritaria al principio de diferencia. El principio de igualdad equitativa de oportunidades afirma que suponiendo que haya una distribución igualitaria de dotaciones innatas, los que tienen el mismo de talento y habilidad y la misma disposición a hacer uso



de esos dones, deberían tener las mismas perspectivas de éxito independientemente de su clase social de origen. Este principio no exige solamente que los cargos públicos y las posiciones sociales estén abiertos en un sentido formal a todos, sino que todos tengan una oportunidad equitativa de llegar a ocuparlos.

El principio de igualdad equitativa de oportunidades exige el establecimiento de instituciones para eliminar la influencia de contingencias sociales (de clase social, de raza, de género) en la distribución de las porciones distributivas y en el acceso a las posiciones sociales y cargos públicos. Dicho principio establece que si las capacidades y talentos naturales de dos personas son idénticos, las instituciones deben obrar de manera tal que contrarresten las desigualdades causadas por motivos de riqueza, sexo, raza y nepotismo. No exige, sin embargo, que se garantice a todas las categorías de ciudadanos la misma posibilidad de acceso a las diversas posiciones sociales; pide sólo que las personas que tengan los mismos talentos tengan la misma posibilidad de acceso a estas posiciones.

El otro principio es el de diferencia, que está subordinado al primer principio de justicia, que garantiza las libertades básicas iguales, como el principio de igualdad equitativa de oportunidades. Dicho principio es lógicamente compatible con una distribución igual de los bienes, porque dice que una desigualdad se justifica, si y sólo si, logra que quienes están peor estén mejor de lo que estarían de otro modo. Establece que a partir de una situación de igualdad equitativa de oportunidades, que haya eliminado la influencia de las contingencias sociales en la distribución de porciones distributivas y cargos públicos, se justifica una desigualdad en la distribución sólo si ésta opera en beneficio de los menos favorecidos (Rawls, 1995). De acuerdo con este principio, cuando exista la posibilidad de que las desigualdades entre los niveles de ventajas socioeconómicas asociadas a las diferentes posiciones sociales, tengan un efecto positivo sobre la suma de las ventajas por compartir, dichas desigualdades pueden ser justificadas. Hay que



recordar que el principio de diferencia no se formula directamente atendiendo al nivel de las ventajas socioeconómicas efectivamente alcanzado por los diferentes miembros de la sociedad, sino atendiendo a las expectativas asociadas a las diversas posiciones sociales, es decir, al nivel de los bienes primarios conseguidos en término medio por las personas que ocupan esas posiciones a lo largo de toda la vida.

Hay que recordar también, que una sociedad rawlsiana excluye las transacciones entre los derechos y las libertades básicas protegidos por el primer principio y las ventajas económicas y sociales reguladas por el principio de diferencia (Rawls, 2002). Por ejemplo, no es posible proporcionar más renta para las personas que tienen menos, sacrificando una parte de las libertades de las que disfrutaban ellas mismas o aceptando una desigualdad no equitativa de las oportunidades de acceso a ciertos cargos y posiciones políticas y sociales. Tampoco es posible disminuir la discriminación racial ni reducir la desigualdad imputable al origen social, disminuyendo las libertades políticas que implicase por ejemplo desmontar derechos constitucionales como cuotas, libertad de reuniones políticas y sindicales o libertad de expresión.

También, es importante dejar claro que la conciliación de justicia con eficiencia a la que aspira el principio de diferencia, sólo es posible cuando los dos principios previos son satisfechos. Por ello, si la estructura básica es injusta, los principios de la concepción especial de justicia autorizarían cambios que en este sentido no son eficaces. Es decir, si existen situaciones de injusticia en la estructura básica de una sociedad, la concepción democrática de la igualdad defendida por Rawls no es compatible con el principio de eficacia, porque la justicia siempre tiene primacía sobre la eficacia.

En una sociedad liberal que asegure la igualdad de oportunidades y una situación en la que nadie se encuentre privilegiado o desfavorecido por sus circunstancias



sociales, las desigualdades en ingresos y riquezas son justas porque el éxito de las personas es el resultado de sus propias elecciones y producto merecido del esfuerzo. La defensa del ideal de igualdad equitativa de oportunidades intenta pues mitigar o eliminar todos los factores y circunstancias sociales que promuevan las desigualdades. Este ideal sostiene que para que todas las personas representativas de las posiciones sociales tengan la misma perspectiva de éxito, independientemente de su posición inicial en el sistema social, deben entonces imponerse ciertos requisitos adicionales a la estructura básica de la sociedad, requisitos más exigentes que los establecidos por la igualdad formal de oportunidades, según la cual todos tiene al menos el mismo derecho legal de acceder a todas las posiciones sociales ventajosas. Se requiere un marco de instituciones políticas y legales que ajuste la tendencia a largo plazo de las fuerzas económicas, a fin de prevenir las concentraciones excesivas de propiedad y riqueza, especialmente aquellas que conducen a la dominación política, y que contrarreste las contingencias sociales que alimentan las desigualdades (Rawls, 1995).

Por tanto, el principio de igualdad equitativa de oportunidades es insatisfactorio e insuficientemente igualitario porque permite que la distribución de la riqueza y del ingreso esté determinada por la distribución natural de las capacidades y talentos. Ignora otra fuente inmerecida de desigualdades como son las diferencias de dotaciones internas y capacidades naturales. La sociedad rawlsiana es aquella en que las instituciones deben contrarrestar los efectos de las contingencias sociales, naturales y de la buena y la mala fortuna; y también aquella en la que los arreglos sociales deben ser tales que cada uno acepte pagar el costo de las elecciones por las que se inclina. Los ciudadanos son responsables de regular y revisar sus fines y preferencias una vez que se ha alcanzado la igualdad de bienes básicos. Su concepción de la justicia presupone un reparto social de responsabilidades: la sociedad tiene la responsabilidad de garantizar las iguales libertades básicas y una equitativa igualdad de oportunidades y de velar porque a



partir de este punto las desigualdades favorezcan a los más desventajados; mientras que los ciudadanos aceptan asumir la responsabilidad por sus fines y moderar las pretensiones que plantean sobre sus instituciones sociales de acuerdo con el empleo de bienes primarios (Rawls, 2002).

Ahora bien, Rawls pasa de su teoría de la justicia a lo que él denomina liberalismo político. De acuerdo con Rawls, el liberalismo político es una doctrina fundamentalmente de carácter político cuya principal tarea es identificar las bases, en una sociedad plural y diversa, para un acuerdo amplio y profundo entre los ciudadanos que defienden diversas doctrinas abarcativas, y no la de desarrollar un enfoque específico del bien humano con el fin de aplicarlo a un amplio espectro de asuntos.

El primer rasgo de este liberalismo político es que es una teoría de aplicación limitada. Es sólo una teoría sobre la justicia de la estructura básica de la sociedad y no una teoría que busque ser aplicada a otros ámbitos. Esta diseñada para aplicarse a la estructura básica de las democracias constitucionales modernas. El objetivo principal de la justicia política es, entonces, las principales instituciones políticas y sociales en las democracias modernas, porque se asume que los ciudadanos pasarán su vida entera dentro de estas instituciones básicas y porque dicha estructura básica determina en gran medida las desigualdades sociales y económicas (Rawls, 1996). Esta nueva limitación de la aplicabilidad de la teoría de Rawls está destinada no sólo a convertirla en política, sino también en una doctrina relevante para las circunstancias contemporáneas de manera realista, pero que no se aparta de episteme del capitalismo.

El segundo rasgo del liberalismo político de Rawls, es que construye los principios de la concepción de justicia a partir de las creencias y principios que forman parte de la cultura pública de las democracias modernas, y no a partir de las doctrinas del



ámbito ético. Este es el segundo sentido por el cual la teoría es política y no metafísica.

El tercer rasgo del liberalismo político es su autonomía con respecto a una teoría moral general. En su obra “El liberalismo político”, Rawls sostiene que el liberalismo debe ser estrictamente un ideal político que se presenta como un punto de vista independiente de cualquier doctrina comprensiva y que puede ser razonablemente endosado por exponentes de diferentes doctrinas abarcativas. Su contenido no apela a ninguna doctrina filosófica, moral o religiosa, sino que está expresado en términos de ciertas ideas fundamentales implícitas, como ya se dijo, en la cultura democrática. Rawls afirma que su teoría no debe entenderse como una concepción moral general y abarcativa que se aplique al orden político. En este contexto, Rawls señala que la justicia como equidad únicamente puede lograr el consenso si no se presenta como una justicia verdadera. Defiende, así, la abstinencia epistémica que se expresa en el hecho de que se niega a postular que su doctrina de justicia sea verdadera o válida (Rawls, 1996).

En su liberalismo político, Rawls se distancia, entonces, de aquella aspiración iluminista propia de su obra “Teoría de la Justicia”, según la cual todos los ciudadanos acogerían los principios de justicia, porque estarían acordes con sus convicciones morales. En Teoría de la Justicia, Rawls señala que una sociedad bien ordenada es una sociedad en la que todos aceptan y saben que los otros saben y aceptan los mismos principios de justicia. En la tercera parte de su obra, Rawls intenta mostrar que la concepción de justicia como equidad es estable en tanto los ciudadanos tienen un deseo de actuar según los principios de justicia, están motivados a defenderla porque la misma se encuentra asociada con sus propias concepciones del bien. La teoría de la justicia suponía así un ideal iluminista, conforme al cual se podía esperar el hallazgo de una doctrina filosófica que fuera capaz de decir qué conductas son correctas y cuáles no, y que fuera, a la vez, capaz de ser reconocida por cualquier persona que razonase de modo



adecuado. El nuevo Rawls se distancia de esta aspiración iluminista por considerarla ambiciosa y poco realista.

En “El Liberalismo Político”, Rawls afirma que la teoría de la justicia intenta sistematizar las ideas intuitivas básicas que están insertas en las instituciones políticas y en la cultura pública de un régimen democrático constitucional. Una concepción de política de la justicia no necesita ser una creación original; basta con que articule ciertas intuiciones familiares en nuestra cultura pública, tampoco requiere derivarse de nuestras ideas éticas. Basta con que esté de acuerdo con “nuestras convicciones más firmes examinadas, en todos los niveles de generalidad, en un debido proceso de reflexión, o en un equilibrio reflexivo” (Rawls 1996, 28).

En la medida que el liberalismo político pretende configurarse como una concepción política de justicia que logre el apoyo de un consenso entrecruzado de doctrinas filosóficas, morales y religiosas, no puede ser una doctrina vinculada a una concepción abarcativa del bien específica, por el contrario, debe permanecer neutral frente a la diferentes visiones abarcativas del bien. Para Rawls la unidad de la sociedad y la lealtad de sus ciudadanos para con sus comunes instituciones descansa, no en su adhesión a una concepción racional del bien, sino en un acuerdo acerca de que es justo entre personas con concepciones del bien diferentes. Este acuerdo es independiente de la noción de bondad, en el sentido de que sus principios ponen límite a las concepciones del bien que son admisibles en una sociedad justa. Para poder establecer este acuerdo hay que evitar las cuestiones controvertidas, sean estas filosóficas, morales o religiosas, hay que reducir el espectro de desacuerdo entre las doctrinas abarcativas encontradas e irreconciliables, hay que mantener la neutralidad. De este modo, hay que dejar de lado cualquier doctrina comprensiva y agrupar las convicciones, ideas y principios que se encuentren en la cultura política y que sean implícitamente reconocidos por los ciudadanos libres e iguales. La defensa de la autonomía se



basa en la creencia de que no existe ninguna forma de resolver políticamente las controversias filosóficas, morales o religiosas sobre el ideal de buena vida. La defensa de dicho principio exige la neutralidad valorativa.

4.3 El Liberalismo Neoaristotélico de Nussbaum

A diferencia de Sen, el liberalismo neoaristotélico formulado por Martha Nussbaum intenta elaborar una lista mínima de condiciones de la vida humana que integre contingencia y generalidad. Interpretando y desarrollando una concepción aristotélica. Nussbaum identifica unas condiciones y capacidades básicas necesarias que pueden aparecer como comunes a todas las sociedades, para que una vida humana sea digna y esté libre de humillaciones (Nussbaum, 2001).

Partiendo de creencias y experiencias humanas y haciendo un ejercicio de evaluación ética, formula un concepto de ser humano que se acerca al concepto de persona de Rawls, es decir de la persona cuya característica esencial es su autonomía de voluntad como capacidad de autolegislación. Señala que sólo apelando a un concepto del ser humano que es identificado a partir de juicios éticos acerca de ellos mismos, es posible alcanzar juicios provisionales compartidos sobre cuales son las condiciones necesarias para la realización de una vida humana libre, digna y sin humillaciones. De esta forma, su punto de partida para alcanzar una propuesta con aspiraciones universales es identificar una idea de ser humano y luego reflexionar sobre las condiciones y capacidades que se requieren para su realización, capacidades sobre cuya importancia existe un amplio consenso y sin las cuales cualquier tipo de vida no es una vida humana. De acuerdo con Nussbaum, este procedimiento ofrece la promesa real de alcanzar el balance requerido entre generalidad, y particularidad local y temporal, y la posibilidad de un esencialismo plausible (Nussbaum, 2000).



De esta forma, Nussbaum se compromete con una lista específica de capacidades y funcionamientos sólo como requerimientos centrales para asegurar una vida con dignidad. Esta lista de capacidades se plantea como una solución al problema de la indeterminación.

Un segundo punto expresado por Nussbaum radica en su estrategia de fundamentación: la idea marxista y aristotélica de funcionamientos humanos valiosos juega un rol mucho más fuerte en la interpretación del enfoque de capacidades de Nussbaum que en la versión original de dicho enfoque elaborada por Amartya Sen. La idea intuitiva detrás del enfoque de capacidades de Nussbaum es que ciertos funcionamientos son particularmente centrales para que una vida humana sea realmente humana; que sin ellos una persona no es realmente un ser humano (Nussbaum, 2000), poniéndose de esta forma en una línea intermedia entre Rawls y Sen.

“Al igual que en la medicina y en la navegación, las reglas éticas deben estar abiertas a las modificaciones a la luz de nuevas circunstancias; y por lo tanto, el buen agente debe cultivar la habilidad para percibir y describir correctamente su situación en forma refinada y verdadera, comprendiendo en esta percepción incluso aquellas características que no están cubiertas por la regla que ya existe” (Nussbaum 2004, 336-37)

4.4 Habermas y la Teoría de la Acción Comunicativa

La acción comunicativa planteada por Habermas, es un tipo distintivo de interacción social el cual se orienta hacia la comprensión mutua. Debe distinguirse de otros tipos de acción social y de acción no-social que se orientan hacia el logro eficiente de los fines. Estos últimos tipos de acción exhiben la forma de una acción racional deliberada, donde se intenta lograr un fin o un objetivo a través de los



medios apropiados. Sin embargo, el objetivo de intentar llegar a comprenderse es lograr un acuerdo que termine con la mutualidad intersubjetiva de una comprensión recíproca, un conocimiento compartido, una confianza mutua, y un acuerdo entre uno y otro. El acuerdo se basa en el reconocimiento de los correspondientes requisitos de validez y exactitud. Toda acción comunicativa tiene lugar contra un fondo de consenso. Pero este consenso puede romperse o ser desafiado por uno de los participantes que se encuentran dentro del contexto comunicativo. Habermas discute que cualquiera que actúe comunicativamente debe, al realizar un acto de habla, hacer surgir unos requisitos de validez universales y suponer que tales requisitos pueden justificarse o cumplirse (Bernstein, 1991)

Esta teoría quedaría radicalmente incompleta si no se capta cómo se fijan los diferentes tipos de acción y la racionalidad en las instituciones sociales históricas y en las prácticas, cómo cambian y se desarrollan en el tiempo histórico. Esto es lo que Habermas denomina procesos de racionalización.

Por racionalización Habermas quiere decir aumentar la racionalidad o lo razonable de una forma de acción social. De ahí que la racionalización, significará extirpar aquellas relaciones de fuerza que están directamente establecidas en las mismas estructuras de la comunicación y que evitan el establecimiento consciente de los conflictos, y la regulación consensual de éstos por medio de la comunicación intersíquica así como interpersonal. La racionalización significa superar tal comunicación sistemáticamente distorsionada, en la que la acción que apoya el consenso en lo que concierne a los requisitos de validez que han surgido de un modo recíproco, pueden mantenerse sólo en apariencia (Bernstein, 1991).

De acuerdo a Habermas, las discusiones de la moralidad y la vida ética, la teoría y la práctica, el arte y la vida, se centran todos alrededor de la idea de una práctica comunicativa cotidiana no materializada, una forma de vida con estructuras de una



intersubjetividad no distorsionada. Tal posibilidad debe separarse en la actualidad de la cultura profesional, especializada y autosuficiente de los especialistas y de los sistemas imperativos del Estado y de la economía que invaden destructivamente las bases ecológicas de la vida y la infraestructura comunicativa del mundo vital (Habermas, 1991).

En la comunicación cotidiana, los significados cognoscitivos, las expectativas morales, las expectativas subjetivas y las evaluaciones deben relacionarse entre sí. Los procesos de comunicación necesitan una tradición cultural que cubra todas las esferas, cognoscitiva, moral-práctica y expresiva. Las tareas de transmitir una tradición cultural, de la integración social y de la socialización requieren de la adhesión a la racionalidad comunicativa. Pero las ocasiones de protesta y descontento se originan cuando las esferas de la acción comunicativa, centradas en la reproducción y transmisión de valores y normas, están penetradas por una forma de modernización guiada por normas de racionalidad económica y administrativa, en otras palabras, por normas de racionalización completamente distintas de las de la racionalidad comunicativa de las que dependen aquellas esferas (Habermas, 1985).

Las doctrinas neoconservadoras (entendida éstas como uno de los derivados del neoliberalismo ideológico) desvían la atención de los procesos sociales antes descritos. De hecho, el neoconservadurismo dirige hacia el modernismo cultural las incómodas cargas de una modernización capitalista con más o menos éxito de la economía y la sociedad. La doctrina neoconservadora difumina la relación entre el grato proceso de la modernización social, por un lado, y el lamentado desarrollo cultural por el otro. Los neoconservadores no revelan las causas económicas y sociales de las actitudes alteradas hacia el trabajo, el consumo, el éxito y el ocio. En consecuencia, atribuyen el hedonismo, la falta de identificación social, la falta de obediencia, el narcisismo, la retirada de la posición social y la competencia por el éxito, al dominio de la cultura. Pero, de hecho, la cultura interviene en la



creación de todos estos problemas de una manera muy indirecta y mediadora (Habermas, 1985).

Finalmente, la solución que Habermas da al problema creado por la doctrina neoconservadora consiste en que los individuos deben ser capaces de desarrollar instituciones propias que pongan límites a la dinámica interna y los imperativos de un sistema económico casi autónomo y sus complementos administrativos (Habermas, 1985)



CONCLUSIONES

La sociedad mundial se encuentra en mayor o menor grado dominada, por lo que en este trabajo se ha denominado neoliberalismo ideológico. Este neoliberalismo ideológico ha colonizado las sociedades, a través de la imposición de una microfísica de la rentabilidad, bajo la cual los hombres para poder subsistir necesitan auto-crearse como un producto atractivo a ser transado en un mercado globalizado.

De esta forma, ha surgido el hombre-empresa, un hombre que se deshumaniza para convertirse en un capital productivo y rentable, factores que serán su carta de presentación en todas sus relaciones sociales. Ya no se trata de ser eficiente sólo en el trabajo, además se debe ser productivo y rentable para formar una familia, tener amigos, practicar una determinada religión, realizar una actividad artística e incluso practicar una supuesta libertad.

Este neoliberalismo ideológico ha sido capaz de desarraigarse de las demás ciencias sociales, subordinándolas a su lógica productiva de comportamientos sociales. Sin embargo, el neoliberalismo ideológico no se expresa sólo en la creación y multiplicación del hombre-empresa. Además ha necesitado una forma de gubernamentalizarle

El fracaso de las ideologías totalitarias ha creado un espacio de libertad, en el cual el hombre siente angustia y temor ante el futuro, pues la protección a sus condiciones de vida ya no dependerán ni de un Estado, ni de un gobierno y menos aún de una religión. La única protección que encuentra en la sociedad es su propia rentabilidad o bien la rentabilidad de sus pares, sean estos familiares o amigos.



Este espacio de libertad ha sido colonizado, con intención o sin ella, por la GEO, la cual ha transformado las formas de gobierno tradicionales en formas de gobierno cuyo único objetivo gira en torno a la rentabilidad, Para hacer posible lo anterior, la GEO ha creado un inmenso mercado financiero cada vez más complejo, al cual tanto los individuos como los gobiernos están atados continuamente.

En el caso de los individuos, ésta ligazón está dada por su lucha constante contra la precariedad laboral. El mercado laboral en la actualidad, depende cada vez más de los movimientos financieros mundiales, los que no pueden ser controlados por gobiernos y mucho menos por personas, porque además, estos mercados financieros deben parte importante de su funcionamiento a la especulación y a la manipulación de las expectativas. Lo anterior explica porque la GEO da tanta importancia a la propiedad de los medios de comunicación y al uso de las redes sociales. Estas últimas se han transformado en la nueva forma de pastoreo de los individuos.

Por tanto, la relación entre los individuos entre sí y su relación con el gobierno y el Estado pasará a estar regida por una microfísica de la rentabilidad, la cual se desarrollará en la plaza pública de la competencia, donde los individuos ignorantes y temerosos se destruyen unos a otros por obtener esa rentabilidad residual que la GEO les permite obtener, mientras que los grandes grupos económicos crean grandes oligopolios comerciales y financieros que manejan las conductas de los gobiernos tradicionales mediante la amenaza constante de la desestabilización económica.

En este sentido, la imposición de la GEO termina por dejar obsoleta la democracia representativa, debido a que esta última resulta ser un modo de legitimación de la primera. Esta obsolescencia tiene que ver con la transformación de la cohesión y



la confianza social, condiciones, sólo bajo las cuales una democracia representativa puede ser realmente considerada una forma de gobernar a los individuos. La gubernamentalidad empresarial busca por todos los medios transformar la cohesión social a través de la mercantilización de todos los ámbitos de la vida, dejando al individuo en una lucha eterna por la subsistencia, con lo que se puede decir que las sociedades bajo el neoliberalismo ideológico vuelven al estado de naturaleza de Hobbes, en donde se impone la lucha de todos contra todos, con la sola excepción que esta lucha no favorece en último término sólo a uno de los individuos que se enfrentan, sino que también favorece al sistema oligopólico de empresas, pues se impone aquel con la mayor rentabilidad, de la cual una parte es tomada por la GEO . Por lo anterior, se podría hablar de un “estado de naturaleza medio”.

Por su parte, la confianza social es destruida a través de uno de los componentes esenciales del neoliberalismo ideológico como es la competencia. Esta lucha constante en la que se enfrasca el hombre-empresa por transformarse en un producto atractivo y por tanto rentable en el mercado, lo hace retroalimentar una competencia cada vez más sofisticada, en donde las concepciones éticas parecen ingenuidades infantiles.

La GEO prevé y calcula la productividad del hombre-empresa a través de la tolerancia de las economías llamadas informales, por las cuales puede legitimar los controles impuestos en la sociedad. A través de la desestimulación sistemática de las economías domésticas y de subsistencia, obliga a la gran mayoría de la población mundial a comprar en los mercados, aquello que en otro momento podría haber producido por sí o intercambiado con otros. Asimismo, a partir de todos habitantes de un Estado-nación, crea una masa de votantes que produce la legitimación de la GEO por intermedio de la ampliamente aceptada democracia representativa (aunque cada vez sea menor el porcentaje de personas que efectivamente vota) y; a través de la creación y conversión de todo habitante en un



lector, radioescucha, televidente, internauta, etc., operación que hace de cada individuo un productor continuo de rating, market share y otras mediciones, que determinan la rentabilidad de cada individuo.

De este modo, todos los esfuerzos por destruir este nuevo orden que se crea a partir del siglo XVIII han sido en vano, partiendo por lo que se consideró el gran enemigo del capitalismo, como fue el Marxismo. Ante el estrepitoso fracaso de este último, surgieron ideas y teorías para transformar éticamente el neoliberalismo ideológico desde su propia esencia.

Así, en este trabajo se analizó la teoría de las capacidades y funcionamientos de Amartya Sen, las cuales de acuerdo al autor sólo pueden darse en un espacio de libertad, en donde se deben expresar el conjunto de realizaciones y logros alcanzados por los individuos. Sin embargo, la primera pregunta que surge, es ¿cuáles son los espacios de libertad que la GEO y el hombre-empresa son capaces de crear?. Sin duda, Sen no se refiere a los espacios de libertad de consumir, si no más bien a la libertad de elegir una vida determinada por la calidad de esta vida. No obstante, Sen no logra romper el atolladero de que esta “calidad de vida” estará finalmente igualmente definida ideológicamente por la GEO y el hombre-empresa. Por tanto, a través de la teoría de Sen sólo se puede llegar a que las capacidades y funcionamientos, sólo serán adoptadas por el individuo en la medida que estén mediadas por la rentabilidad que puedan entregar éstas, lo que finalmente estará determinado por la misma lógica del neoliberalismo ideológico. En otras palabras el hombre-empresa calificará como calidad de vida aquello que el neoliberalismo ideológico quiera que califique como calidad de vida.

Otras de las teorías analizadas en este trabajo fue la “Teoría de la Justicia” de Rawls, la que en forma más ostensible que en el caso de Sen, cae en la ingenuidad de crear una fórmula redistributiva alejada de cualquier concepción



realista del poder en la sociedad. No es posible pensar el actual modelo de sociedad bajo las premisas de Rawls, principalmente cuando éste señala que para aplicar su teoría se requiere un marco de instituciones políticas y legales que ajuste la tendencia a largo plazo de las fuerzas económicas, a fin de prevenir las concentraciones excesivas de propiedad y riqueza, especialmente aquellas que conducen a la dominación política, y que contrarreste las contingencias sociales que alimentan las desigualdades; situación exactamente opuesta a lo que sucede en la realidad del mundo globalizado y en la GEO.

Rawls intenta mostrar que la concepción de justicia como equidad es estable, en la medida que ciudadanos deseen de actuar según los principios de justicia y, estén motivados a defenderla porque la misma se encuentra asociada con sus propias concepciones del bien. El problema surge cuando una sociedad no actúa bajo los principios de justicia, sino bajo los principios de la competencia, en donde la justicia pasa a ser un elemento secundario a considerar por el hombre-empresa. Para este hombre-empresa la justicia más que ser un concepto ético pasa a ser un concepto estético, la cual debe formar parte de la elaboración de su propio yo como un producto rentable, apto para la competencia que debe enfrentar en todos los ámbitos de la sociedad.

Por su parte, la tercera autora tratada en este trabajo, Martha Nussbaum, plantea un camino intermedio entre Sen y Rawls, apelando a lo que se ha denominado un “liberalismo neoaristotélico”. Este plantea que la característica esencial de los individuos en la autonomía de su voluntad como capacidad de autolegislación. Al igual que los autores antes revisados, Nussbaum choca con el deber ser del individuo y no con su realidad empírica.

No es posible hablar de autonomía de la voluntad y de autolegislación en individuos que no respetan más allá que la lógica del neoliberalismo ideológico. No existe autonomía de la voluntad, cuando el disciplinamiento para convertirse en un



ente rentable, está determinado como la única forma aceptable de alcanzar el desarrollo en la sociedad. Incluso aquellos movimientos denominados “antisistemas” están determinados por el neoliberalismo ideológico, desde el momento en que sus ideas deben ser “vendidas”, para lo que resulta esencial la utilización de los medios de comunicación y las redes sociales, los que a su vez se han convertido en el principal bien a poseer por los grandes grupos económicos oligopólicos. Esos grupos por su propia definición siempre permitirán la existencia de la disidencia de manera de evitar la acusación de monopolio, en este caso de las ideas.

Finalmente, la idea de la creación de un nuevo tipo de orden democrático a través de la imposición de una teoría de la acción comunicativa establecida por Habermas, bajo la cual se establece un nuevo tipo de interacción social orientado hacia la comprensión mutua, corre el riesgo de caer en una especie de “ingenuidad filosófica”, ante las nuevas estrategias de comunicación de masas establecidas bajo las lógicas del neoliberalismo ideológico, especialmente cuando esta acción comunicativa, se ha transformado en un diálogo de mensajes instantáneos entre hombres-empresas, cuyo objetivo último será la mayor de las veces, obtener algo de rentabilidad en su comunicación con el otro.

Con esta realidad del hombre-empresa, la GEO ya sea por la creación de sus propios adversarios como por la creación de teorías que busquen blanquear sus actividades, siempre obtendrá el resultado deseado como es su mayor fortalecimiento ideológico ya no sólo en Occidente sino también y con cada vez más fuerza también en Oriente.

Al referirme a teorías que buscan blanquear la GEO, me refiero específicamente a la Responsabilidad Social de la Empresa y la Business Ethics. Cabe señalar que la culpa (infraestructura psicológica de la RSE y la BE) forma parte constitutivamente de la ética de la responsabilidad, en la medida que esta última



necesariamente tiene que ver con la dimensión del poder, y por ello mismo con la fuerza y la violencia que desde siempre lo acompañan (Esposito, 2012)

Por tanto, en la GEO los sujetos logran asumir su identidad y su libertad en el proceso mismo de su sometimiento. En otras palabras, bajo la GEO el centro de la acción estará puesto en el sujeto, su libertad y su autonomía, pero bajo condiciones de regulación que aseguren su sometimiento.

Como bien lo plantea Agamben, la política occidental es desde su inicio una biopolítica, y de esta forma, hace vano cualquier intento de fundar libertades políticas en los derechos del ciudadano (Agamben, 2010). De esta forma, la política como productora de libertad y felicidad fracasa al traducir su acción en una biopolítica marcada por su sujeción al poder de la GEO.

Entonces, la GEO implicará además de la producción de individuos socialmente legibles y de condiciones de vida aceptables para la población, la construcción de un orden normativo de lo humano que, en la contracara del proceso, reduce a distintas minorías sociales, incluso aquellas consideradas antisistemas, a la condición de residuos, vidas precarizadas y desechables convertidas en blanco de violencia, eliminación o simple abandono. El poder que toma por objeto la vida, controla, por un lado, las diferencias, produce y organiza socialmente las imágenes y deseos que se identifican con lo humano, invistiéndolo de determinados rasgos, recortando determinados afectos e intensidades, estableciendo jerarquías y separaciones, modulando las desigualdades, y construyendo, por tanto, los mecanismos por los cuales ciertos grupos son despojados de su humanidad, quedando como meros residuos sin lugar en el orden económico y social.

Por lo anterior, y a manera de conclusión creo que todo esfuerzo social por transformar el neoliberalismo ideológico será en vano debido al nivel de



alienación al que han llegado las sociedades y los individuos, situación en la cual el neoliberalismo ideológico posee una capacidad extraordinaria para adaptar circunstancias adversas a circunstancias favorables a ella, como por ejemplo son el discurso de la RSE, el discurso ecológico o incluso el movimiento de Indignados. ¿Acaso el hipismo no fue el movimiento de indignados de los años 70?, mientras hoy es un producto comercial con excelente rentabilidad

¿No resulta, al menos curioso, que tras las crisis financiera de 2008, no se haya tocado prácticamente el funcionamiento del sistema financiero? Por el contrario, los gobiernos respaldaron a los grandes bancos, de manera que la economía no colapsara; sin embargo, aceptaron los planes de ajustes dictados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, lo que ha traído como consecuencia un desmantelamiento del “Estado Social” en Europa.

¿Soluciones o alternativas al neoliberalismo ideológico?. Este trabajo no pretende entrar en el facilismo de dar recetas mágicas para salir del neoliberalismo ideológico, pues ni siquiera existe seguridad de que hubiese un modelo social alternativo viable.

Lo que sí queda claro es que el individuo no absorbido por el neoliberalismo ideológico aún tiene la oportunidad de crear una estética de la existencia propia, haciéndose un “sitio” en la sociedad, como lo expresa Safranski, cuando señala: “Me imagino que venimos de algún sitio y nos dirigimos a otro; pero no puede ocultársenos que nos resulta imposible adquirir una visión de conjunto de la situación en que nos encontramos; estamos como en un bosque. Nos hemos perdido, y ese sentimiento es hoy el estado normal. Empezamos a buscar claro. Existe la posibilidad de buscar los orígenes, la verdadera mismidad, un punto donde empezó el camino falso. Pero el peligro está en que nos equivoquemos hacia detrás o hacia dentro.



En tal situación se da la posibilidad de andar de frente, para llegar a aquel lugar que creemos pertenecer: el crecimiento, el progreso. Pero ahí nos acecha el peligro de que nos perdamos hacia delante, hacía afuera.

La tercera posibilidad consiste en establecernos en el lugar del extravío actual y hacer allí un claro, sin preocuparnos del origen ni del fin. El claro es lo provisorio donde se puede vivir, el habitar en el extravío, en el lugar concreto, aquí y ahora, en un sitio libre desde el que mirar a la cúpula celeste, rodeados del bosque de la civilización, pero mantenido a distancia” (Safranski 2013, 111)

Y agrega:

“Quien quiera crearse su propio claro en la jungla de lo social y de la pululación de la comunicación global no podrá salir adelante sin una prudente delimitación. Quien quiere configurar su propia vida ha de conocer el punto en que es necesario renunciar a dejarse dar formato y a dejarse informar. Karl Jaspers compara la dificultad de conservar el sentido propio con “la vida en la cumbre”, desde la cual uno puede precipitarse “al simple ajetreo del mercado, o a una existencia sin realidad junto al ajetreo de los negocios””(Safranski 2013, 118)

En conclusión, el hombre del neoliberalismo ideológico puede crear este “claro” donde recrear su estética de la existencia, lo que requiere el valor de enfrentar su propia libertad; o simplemente ir a lo que Alfred Huxley describió como “Un Mundo Feliz” y ser por tanto un hombre rentable....y feliz.



6. BIBLIOGRAFIA

1. Abbagnano, Nicola (2004) **Diccionario de Filosofía**, México, Fondo de Cultura Económica
2. Agamben, Giorgio (2010) **Homo Sacer. El poder soberano y la nuda vida**, Valencia: Pre-Textos
3. Aristóteles (1981) **La Política**, Madrid: Editora Nacional
4. Aristóteles (1983) **Moral a Nicómaco**, Madrid: Espasa-Calpe
5. Bravo, Gian (1998) **El Primer Socialismo: Temas, Corrientes y Autores**, Madrid, Ediciones Akal
6. Boatright, J.R. (1993) **Ethics and the Conduct of Business**, Chicago: Prentice Hall
7. Campbell, Tom (2002) **Siete Teorías de la Sociedad**, Madrid: Ediciones Cátedra
8. Carruthers, Meter (1995) **La cuestión de los animales, teoría de la moral aplicada**, Nueva York: Cambridge University Press
9. Cortina, A., Conill J., Domingo A., García-Marza D. (1994) **Ética de la empresa: Claves para una nueva cultura empresarial**, Madrid: Trotta
10. Chomalí, Fernando y Majluf, Nicolás (2007) **Ética y responsabilidad social en la empresa**, Santiago de Chile: El Mercurio Aguilar



11. Drucker, Peter (1992) **The New Society of Organizations**, Harvard Business Review, septiembre-octubre: pp. 95-104
12. Esposito, Roberto (2012) **Diez pensamientos acerca de la política**, México D.F.: Fondo de Cultura Económica
13. Fichte, Johann (2005) **Ética**, Madrid: Ediciones Akal
14. Fitoussi, Jean-Paul (1995) **El Debate Prohibido**, Barcelona: Paidós
15. Foucault, Michel (1994) **Estética, ética y hermenéutica**, Buenos Aires: Paidós
16. Foucault, Michel (2000) **Vigilar y Castigar**, Madrid: Siglo Veintiuno de España Editores
17. Foucault, Michel (2007) **Nacimiento de la biopolítica**, México D.F: Fondo de Cultura Económica
18. Friedman, Milton (1953) **The Methodology of Positive Economics**, Chicago: University of Chicago Press
19. Friedman, Milton (1966) **Capitalismo y Libertad**, Madrid: Rialp S.A.
20. Friedman, Milton (1983) **Libertad de elegir**, Buenos Aires: Orbis S.A.
21. Friedman, Milton (2010) **La Economía Monetarista**, Barcelona: Gedisa
22. Galston, William (1991) **Liberal Purposes. Goods, Virtues and Diversity in the Liberal State**, Nueva York: Cambridge University Press



23. Gossen, Hermann (1983) **The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom**, USA: The MIT Press
24. Gray, Alexander (1956) **The Development of Economic Doctrine**, London: Northumberland Press Limited
25. Habermas Jurgen (1985) **La modernidad, un proyecto incompleto**, en Hal Foster (ed.) *La Posmodernidad*, Barcelona: Kairós
26. Bernstein, Richard (1991) **Introducción** en Habermas y la Modernidad, Madrid: Catedra
27. Habermas, Jurgen (1991) **Cuestiones y contracuestiones**, en Habermas y la Modernidad, Madrid, Cátedra
28. Hayek, Friedrich (1945) **El Uso del Conocimiento en la Sociedad**, Centro de Estudios Públicos (CEP), N° 12, 1983
29. Hayek, Friedrich (1964) **La Teoría de los Fenómenos Complejos**, Centro de Estudios Públicos (CEP), N° 2, 1981
30. Hayek, Friedrich (1968) **La Competencia como Proceso de Descubrimiento**, Centro de Estudios Públicos (CEP), N° 50, 1993
31. Hayek, Friedrich (1976) **Camino de Servidumbre**, Madrid: Alianza Editorial
32. Hayek, Friedrich (2006) **Derecho, Legislación y Libertad**, Madrid: Unión Editorial S.A



33. Hayek, Friedrich (2008) **Fundamentos de la Libertad**, Madrid: Unión Editorial S.A. (FP)
34. Jevons, William (1998) **La Teoría de la Economía Política**, Madrid: Pirámide
35. Johnson, Samuel (2010) **Escritos Políticos**, Buenos Aires: Katz Editores
36. Keynes, John Maynard (1995) **Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero**, México D.F: Fondo de Cultura Económica
37. Locke, John (2006) **Ensayo sobre el Gobierno Civil**, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes
38. Lozano, Josep (1999) **Ética y Empresa**, Madrid: Trotta
39. Lozano Josep (2006) **De la responsabilidad social de la empresa (RSE) a la empresa responsable y sostenible (ERS)** en Papeles de Economía de España, Nº 108, pag. 40-62
40. Malthus, Thomas (2007) **Ensayo sobre el principio de la población**, Buenos Aires: Editorial Claridad
41. Marx, Carlos (2006) **El Capital, Tomo I**, México D.F.: Fondo de Cultura Económica
42. McLure, Michael (2001) **Pareto, Economics and Society: The Mechanical Analogy**, London: Routledge
43. Mill, John Stuart (1991) **Sobre La Libertad**, Madrid: Alianza Editorial



44. Mill, John Stuart (2008) **Principios de Economía Política**, Madrid: Ediciones Síntesis
45. Mises, Ludwig (1960) **Epistemological Problems of Economics**, New York: Van Nostrand Company
46. Mises, Ludwig (1962) **The Ultimate Foundation of Economic Science**, New York: Van Nostrand Company
47. Mises, Ludwig (1978) **On the Manipulation of Money and Credit**, New York: Free Market Books
48. Mises, Ludwig (2003) **Teoría e Historia**, Madrid: Unión Editorial S.A.
49. Mises, Ludwig (2010) **La Acción Humana: Tratado de Economía**, Madrid: Unión Editorial S.A. (FP)
50. Mises, Ludwig (2011) **La Mentalidad Anticapitalista**, Madrid: Unión Editorial S.A (FP)
51. Monroe, Arthur (2006) **Early Economic Thought**, USA: Dover Publications
52. Nagel, Thomas (1980) **The Limits of Objectivity**, en Sterling McMurrin (ed.), *The Tanner Lectures of Human Values*, vol. I, Cambridge: Cambridge University Press
53. Nozick, Robert (1988) **Anarquía, Estado y Utopía**, México D.F.: Fondo de Cultura Económica



54. Nussbaum, Martha (2000) **Aristotle, Politics, and Human Capabilities en Ethics** 111, 1, October
55. Nussbaum, Martha (2001) **Women and Human Development. The Capabilities Approach**, Cambridge: Cambridge University Press
56. Nussbaum, Martha (2004) **Virtudes No Relativas: Un Enfoque Aristotélico** en Martha Nussbaum y Amartya Sen (Comp.) La Calidad de Vida, México D.F.: Fondo de Cultura Económica
57. Pettit, Philippe (1995) **El consecuencialismo**, en Peter Singer (ed.), Compendio de ética, Madrid: Alianza Editorial
58. Pirenne, Henry (1975) **Historia económica y social de la Edad Media**, México D.F.: Fondo de Cultura Económica
59. Platón (1946) **La República**, Libro II, Obras completas Tomo I, Buenos Aires: Ediciones Anaconda
60. Popper, Karl (1972) **Sobre la razón y la sociedad abierta**, Encounter, Vol. 38, Nº 5
61. Popper, Karl (1980) **La Lógica de la Investigación Científica**, Madrid: Tecnos
62. Popper, Karl (2006) **La sociedad abierta y sus enemigos**, Barcelona: Paidós
63. Rawls, John (1995) **Teoría de la Justicia**, México D.F.: Fondo de Cultura Económica
64. Rawls, John (1996) **El liberalismo político**, Barcelona: Editorial Crítica



65. Rawls, John (2002) **Justicia como equidad. Materiales para una teoría de la justicia**, Barcelona: Tecnos
66. Ricardo, David (1973) **Principios de Economía Política y Tributación**, Madrid: Editorial Ayuso
67. Roll, Eric (1994) **Historia de las Doctrinas Económica**, México D.F.: Fondo de Cultura Económica
68. Safranski, Rüdiger (2013) **¿Cuánta globalización podemos soportar?**, México D.F.: Tusquets Editores
69. Santos, Felisa (2003) **El riesgo de pensar en Tomás Abraham (Ed.) El último Foucault**, Buenos Aires: Sudamericana.
70. Sargent, Thomas and Lucas, Robert (2010) **Rational Expectations and Econometric Practice**, Minneapolis: University of Minnesota Press
71. Sen, Amartya (1972) **Sobre la desigualdad económica**, Barcelona: Crítica
72. Sen, Amartya (1984) **Resources, Values and Development**, Oxford-Cambridge: Blackwell and Harvard University Press
73. Sen, Amartya (1985) **Commodities and Capabilities**, Amsterdam: North Holland
74. Sen, Amartya (1987) **Sobre ética y economía**, Madrid: Alianza



75. Sen, Amartya (1988) **Rights and Agency** en Samuel Scheffler (ed.), *Consequentialism and its Critics*, Nueva York: Oxford University Press
76. Sen, Amartya (1995) **Nuevo examen de la desigualdad**, Madrid: Alianza
77. Sen, Amartya (1997) **Bienestar, justicia y mercado**, Barcelona: Paidós
78. Sen, Amartya (1998) **Teorías del desarrollo a principios del siglo XXI**, Cuadernos de Economía, Vol. 17, N° 29, Bogotá.
79. Sen, Amartya (1999) **Development as Freedom**, Oxford: Oxford University Press
80. Sen, Amartya (2000) **Desarrollo y Libertad**, Bogotá: Planeta
81. Sen, Amartya (2002) **Economía de bienestar y dos aproximaciones a los derechos**, Bogotá: Universidad Externado de Colombia
82. Senge, P.M. (1990) **La quinta disciplina**, Buenos Aires: Granica
83. Simons, Henry (1948) **Economic Policy for a Free Society**, Chicago: University of Chicago Press
84. Smith, Adam (2001) **La Riqueza de las Naciones**, Madrid: Alianza Editorial
85. Stiglitz, Joseph; Jaramillo-Vallejo, Jaime; Park, Yung Chal(1993) **The role of the state in financial markets**. World Bank Research Observer, Annual Conference on Developments Economics Supplements (p.19-61)
86. Stiglitz, Joseph (2007) **El Malestar en la globalización**, Madrid: Taurus.



87. Tawney, R.H. (2008) **Religion and the Rise of Capitalism**, New Jersey: Transaction Publishers

88. Veblen, Thorstein (2009) **Teoría de la Empresa de Negocios**, Granada: Comares

89. Weber, Max (2008) **La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo**, Barcelona: Península

90. Wolf, Martin (2005) **Why Globalization Works**, London: Yale Nota Bene