



Revista de Fomento Social, 60 (2005), 407-433

Para una crítica filosófica del economicismo¹

Andreu MARQUÈS

Por lo que sabemos, entre los primeros que, a mediados del s. XIX, utilizaron la palabra *economicismo* se encuentran los católicos sociales alemanes. Hacia 1860 el obispo Emanuel von Ketteler, llamado “obispo de los trabajadores”, hablaba del *economicismo liberal* considerándolo uno de los factores más importantes de la injusticia social. Aún hoy, esta palabra es usada en parecido sentido, relacionándola con el liberalismo económico y con la injusticia social².

¹ Este trabajo apareció en catalán, “Per a una crítica filosòfica de l’economicisme”, en *Qüestions de Vida Cristiana* (2002), pp. 77-104; era, a su vez, reelaboración y condensación de uno anterior, con más referencias bibliográficas, *Contribució a una crítica filosòfica de l’economicisme*, Facultat de Teologia de Catalunya, Barcelona 2000. La versión del catalán se debe a J. M. Margenat, de la redacción de RFS. Andreu Marquès, Doctor en Filosofía, enseña en la Universitat Ramon Llull de Barcelona y en el Studium del monasterio de Montserrat, al que pertenece y donde dirige la revista *Qüestions de Vida Cristiana*.

² Como hizo M. VÁZQUEZ MONTALBÁN en su prólogo a DE SEBASTIÁN, L. (1999) *El rey desnudo. Cuatro verdades sobre el mercado*, Trotta, Madrid, p. 9.

En una primera aproximación, que más adelante será aclarada, podemos caracterizar el economicismo como una absolutización del método de la ciencia económica, una ciencia que en su corriente dominante, la teoría económica liberal, hoy es considerada como axiológicamente neutra, sin presupuestos éticos o antropológicos de ningún tipo. Esta absolutización se manifiesta sobre todo en la pretensión de que la racionalidad económica—una racionalidad consistente, sobre todo, en la maximización de beneficios— es el *summum* de la racionalidad, y que la distribución de bienes y servicios hecha por el mercado es la cumbre de la justicia.

El término “economía” significa etimológicamente “normas para la gestión de la casa”. *Oikonomikos* es el título de un libro del historiador y político griego Jenofonte en el que da pautas para la correcta administración del patrimonio familiar. Esta administración correcta implica obviamente que cada miembro familiar trabaje de acuerdo con sus posibilidades y reciba según sus necesidades³. Si del ámbito familiar pasamos al ámbito nacional o estatal, parece que se ha de mantener que una economía correcta implica una asignación de bienes y servicios que favorezca el desarrollo humano de todos y cada uno de los ciudadanos. Así lo entendieron los primeros economistas y así lo entiende el sentido común. Juan XXIII, en la encíclica *Mater et magistra*, insistió con fuerza:

*La riqueza económica de un pueblo no consiste sólo en la abundancia total de bienes, sino también, aun más, en su distribución real, según la justicia, que asegure a todos los ciudadanos posibilidades de cultura y de perfeccionamiento personal, verdadero fin de la economía nacional.*⁴

Con palabras de Perroux podríamos decir: “la economía ha de ser para todo el hombre y para todos los hombres”.⁵

³ San Benito (ha. 480–547), fundador del monacato occidental prescribió para la familia monástica, en el capítulo 34 (1–4) de la *Regla*, “Si todos han de recibir por igual las cosas necesarias”, lo siguiente: “Como está escrito *Se distribuía todo según las necesidades de cada uno* (citando los *Hechos de los Apóstoles*, cap. 4, v. 36). No quiere decirse con esto que se tenga acepción de personas, que esto Dios no lo quiere, sino que se tenga consideración de las debilidades humanas. Por ello, que el que no necesite tanto, dé gracias a Dios y no esté triste, y, en cambio, el que necesita más, que sienta la humillación de su debilidad y no se enorgullezca de la comprensión que tienen hacia él: así todos vivirán en paz”.

⁴ *Mater et magistra* (1961) nº 76.

⁵ François Perroux (1903–1987), economista francés, ejerció alguna influencia en la encíclica social de Juan XXIII, *Mater et magistra*, de 1961; cf. PERROUX, F., (1964) *El capitalismo*, 62 (editions), Barcelona, p. 170.

Realmente sería espléndido que fuese así siempre y en todos los lugares. Pero en la praxis, y también en la teoría de la moderna economía de mercado, nos encontramos con lo que se denomina “la lógica objetiva de la economía”, una extraña lógica que con frecuencia está en evidente contradicción con lo que, según nuestros ideales éticos, es un desarrollo humano adecuado y una convivencia humana regida por la justicia. Esta “lógica constreñidora”, de la que hablan la mayoría de economistas actuales, hace que algunos se queden sin trabajo, mientras otros que aún se mantienen en el mercado laboral, están sometidos a unas exigencias de rendimiento muy duras. Esta “lógica” eleva incesantemente la productividad y, con todo, no consigue proveer a todos los hombres de lo que es necesario para una vida digna, y esto ni en el interior de los Estados ni, aún mucho menos, en una perspectiva global. Esta “lógica”, sin embargo, produce un crecimiento económico imparable que permite que una parte de la humanidad, ciertamente, tenga un elevado nivel de consumo, pero también plantea serios problemas ecológicos.

No es extraño que cada vez más personas duden del carácter humano del actual proceso de racionalización económica, que para ser humano habría de estar al servicio de todo el hombre y de todos los hombres. Es comprensible que crezca hoy el deseo de una nueva orientación del progreso económico y que aumenten las propuestas de un encuadramiento ético de la economía de mercado. Pero simultáneamente a estos deseos y propuestas, el desarrollo real de la economía va en un sentido contrario, como lo testimonian cada día todos los diarios: nos encontramos ante una creciente independización de las fuerzas del “libre” mercado, un mercado que está alcanzando dimensiones mundiales.

1. Finalidad de este estudio

Aun teniendo en cuenta lo anterior, no será de estas cuestiones de las que trataré a continuación, entre otros motivos por carecer de la adecuada competencia, pero en el trasfondo estarán presentes las anteriores impresiones. Lo que más directamente me ha llevado a intentar una crítica filosófica del economicismo es la pretensión de una gran parte de las teorías económicas actuales de representar el *summum* de la racionalidad, una racionalidad que convertiría en superflua la racionalidad ética.

Para llevar a cabo mi crítica filosófica he quiero distinguir, lo que no siempre se hace, tres etapas, muy distintas unas de otras, en el desarrollo

del pensamiento económico liberal: 1) la teoría económica clásica, que tiene a Adam Smith como máximo representante, y que está llena de presupuestos metafísicos e incluso teológicos, presupuestos muy alejados del utilitarismo, con la que a veces se confunde; 2) la primera teoría neoclásica, representada por Walras, Jevons y Menger, que quiere liberarse de esos presupuestos metafísicos y teológicos y que recurre generosamente a la filosofía utilitarista, una filosofía aparentemente muy racional; 3) la actual economía neoclásica, con James Buchanan como uno de sus máximo representante, a mi parecer, que es una economía mucho más marcada por un contractualismo de cuño *hobbesiano* que por el utilitarismo estricto. Las objeciones que puedan hacerse a las teorías de una época no siempre lo son para las de otras épocas.

Sin embargo, como que lo que nos interesa es el presente, he de decir de entrada que según las concepciones actualmente dominantes (*Mainstream Economics*), que no coinciden del todo con Adam Smith y la economía clásica, la racionalidad económica es una racionalidad puramente instrumental que consiste en elegir y utilizar correctamente los instrumentos más adecuados para maximizar los beneficios. Cuando esta racionalidad ha de tener en cuenta las reacciones de otros individuos (por ejemplo, los competidores económicos) recibe el nombre de racionalidad estratégica. Sobre todo gracias a la aportación de las teorías matemáticas de los juegos de competición se ha perfeccionado mucho el cálculo estratégico, hasta el punto de que distintos jugadores de ajedrez han sido derrotados por programas de ordenador. Obviamente no hay nada que decir sobre el perfeccionamiento y las aplicaciones de la racionalidad estratégica en el campo de la economía y en otros campos, como el del ajedrez. Las cosas cambian, sin embargo, cuando esta racionalidad se presenta como la única, descalificando la racionalidad ética, cosa que, como veremos, permite prescindir de consideraciones éticas en el campo de la economía. Por eso, al tratar del economicismo, es muy importante la defensa filosófica de una racionalidad ética distinta de la racionalidad estratégica.

2. Posición filosófica de partida

Para la defensa de la racionalidad ética he recurrido a los trabajos de la escuela de Frankfurt. Hace años que Max Horkheimer y Theodor W. Adorno se ocuparon ampliamente de la racionalidad instrumental, viendo ahí una “eclipse de la razón”, es decir, el hecho de que la razón queda limitada al do-

minio de la naturaleza y a la explotación de los hombres⁶. Pero los primeros *frankfurtianos* no supieron argumentar, al menos en su obra publicada, a favor de una alternativa clara y precisa a la razón instrumental, aunque la correspondencia entre Horkheimer y Adorno muestra cómo habían vislumbrado un camino para fundamentar una razón comunicativa, con carácter ético, un camino que recorrieron más tarde los sucesores, Jürgen Habermas y Karl-Otto Apel. Quizá merezca la pena citar algunos textos de aquella correspondencia. El 14 de septiembre de 1941 Horkheimer escribía a Adorno:

De una manera totalmente independiente de la intención psicológica del que habla, el lenguaje tiende a aquella universalidad que sólo atribuimos a la razón. La interpretación de esta universalidad conduce necesariamente a la idea de sociedad justa. Cuando el lenguaje está al servicio de lo que existe ha de encontrarse en contradicción constante consigo mismo, y esto se revela en las mismas estructuras lingüísticas (...). La contradicción sería siempre la existente entre ponerse al servicio de la praxis dominante y conservar la necesaria orientación hacia una universalidad correcta (...). La palabra del vigilante de un campo de concentración es en sí misma un contrasentido espantoso, sea cual sea su contenido, ya que es una condena de la función del que habla.

En la carta de respuesta, Adorno manifestó su acuerdo entusiasta, hasta remachando la misma idea:

No he tenido nunca una experiencia tan fuerte como la de la relación con la verdad que reside en el hecho de dirigir la palabra, y esto de manera totalmente específica. En efecto, siempre me ha parecido difícil comprender –y me lo parece, en el fondo, aún ahora– que un hombre que habla pueda ser un crápula o pueda mentir.⁷

En estas expresiones, un tanto imprecisas, se esconden algunas intuiciones profundas –por ejemplo, la de la contradicción performativa–, unas intuiciones que posteriormente Apel y Habermas han elaborado y justificado sistemáticamente en sus éticas del discurso. La idea central de las éticas del discurso –que aquí no puedo desarrollar, y menos aún justificar– es que a la estructura de todo discurso argumentativo, un discurso al que, como hombres, no podemos renunciar y que tampoco podemos descalificar, pertenecen unas reglas moralmente relevantes referentes a la convivencia humana, o dicho de otra manera, entre los presupuestos de toda argumentación sensata, a la que, como hombres, no podemos renunciar, ni podemos descalificar– hay una suficiente “sustancia moral” para poder establecer racionalmente una ética mínima. En efecto, un discurso verdaderamente abierto, al servicio

⁶ Cf. HORKHEIMER, M., (1973), *Crítica de la razón instrumental*, Sur, Buenos Aires.

⁷ Textos recogidos por Mark HUNYADI en el artículo “Discussion. L’École de Francfort et l’éthique de la discussion”, in CANTO-SPERBER M., (ed.), (1996), *Dictionnaire d’Éthique et de Philosophie Morale*, PUF, Paris, p. 488.

de la objetividad, en el que, como dice bellamente Habermas “no cabe otro contrañimiento que el mejor argumento”, un discurso así sólo es posible si los que participan en él se conceden recíprocamente los mismos derechos y, en el fondo, si se reconocen mutuamente como personas. Podemos resumir la idea básica de las éticas del discurso diciendo que los participantes en un discurso sensato han reconocido ya y siempre (*immer schon*) que han de tratar la contradicción proveniente de los oponentes como la contradicción proveniente de sí mismos. Eso implica, entre otras cosas, que, en todos aquellos casos en que nuestros intereses entran en colisión con los de otros, hemos de preocuparnos en conseguir un consenso práctico con carácter racional, un consenso que parta, obviamente, del reconocimiento mutuo de los derechos de todos y que no sea, por tanto, un consenso puramente estratégico, es decir, un consenso motivado únicamente por la intención de salirnos con la nuestra.⁸ Las éticas del discurso, pues, plantean ya de entrada, igual que otros enfoques relevantes de la actualidad, la problemática de la justicia intrahumana, una problemática a la que no se llega nunca con cálculos utilitaristas o con alguna de las variedades de racionalidad estratégica, por ejemplo, con la estrategia *contractualista*, como veremos.

Puede extrañar el énfasis que he puesto, y que continuaré poniendo, en el valor de la razón y en la racionalidad de la ética. Pero este énfasis, además de reflejar mis convicciones profundas, es del todo adecuado, incluso necesario, para polemizar con las diversas formas de economicismo y, en particular, con las concepciones de Friedrich August von Hayek⁹, que manifestaba una profunda desconfianza en la razón, sobre todo en la capacidad de la razón para configurar (*gestalten*) el ámbito económico y para comprender lo que se desarrolla en él. Hayek escribía, por ejemplo:

*Lo que es interesante en la ordenación de la economía libre de mercado es que los hombres han desarrollado estas reglas sin entender verdaderamente su función.*¹⁰

Los economistas actuales acostumbran a hablar mucho de racionalidad y de razón, pero se trata de una razón “débil”. Así ocurre, por ejemplo, con el especialista en ética económica Karl Homann, cuyas opiniones citaré en más

⁸ Cf. MARQUÈS, A., “Apèndix II. Sobre l’abast filosòfic de la teoria dels actes de parla”, in MARQUÈS, A., (1996), *Coneixement i decisió. Els fonaments del racionalisme crític*, Publicacions de l’Abadia, Montserrat (Catalunya), 181–203.

⁹ (1889–1992), premio Nobel de Economía del año 1974, conjunto con G. Mardal.

¹⁰ VON AYER, F. A., (1975), *Die Irrtümer des Konstruktivismus und die Grundlagen legitimer Kritik gesellschaftlicher Gebilde*, Mohr, Tubinga, p. 12.

de una ocasión, quien pide “el desarrollo de la moral a partir de una teoría general de la racionalidad que comience con presupuestos débiles –intereses en lugar de razón– y que trabaje igualmente con exigencias racionales débiles”¹¹. En este punto los *economicistas* son plenamente postmodernos radicales.

3. Las dos grandes tesis del economicismo

No creo que haya que buscar estas tesis en los tratados clásicos de economía política o en los tratados neoclásicos de economía pura, sino que las encontramos con frecuencia en la prensa diaria. Muchas veces los responsables actuales de la política económica, sobre todo cuando se trata de justificar medidas impopulares, hacen la siguiente argumentación: “El mercado nos obliga a tal o tal otra medida, pero al fin y al cabo será en provecho de todos”. La expresión “el mercado nos obliga” manifiesta “la tesis de la coerción obligatoria”, una tesis que pone en cuestión la posibilidad de una ética económica. La expresión “pero en último término la medida será en provecho de todos” afirma “la tesis del bienestar colectivo”, una tesis según la cual la economía no necesita principios éticos distintos del gran principio económico de la maximización de beneficios. Tenemos, pues, planteadas las dos grandes cuestiones: la cuestión de la posibilidad de una ética económica y la cuestión de su necesidad.

La primera cuestión puede formularse también así: “¿Es posible que la economía considere puntos de vista éticos, teniendo en cuenta la competencia reinante en el mercado?” La respuesta economicista es la siguiente: la ética económica es imposible en el modelo de mercado, a causa de la coerción ejercida por la competencia a favor de una racionalidad estricta consistente en la maximización de los beneficios. El mercado, pues, no deja lugar para la ética. Según parece, los empresarios ingleses de mediados del XIX ya defendían esta tesis de la coerción objetiva. Así lo dice Charles Dickens en una novela publicada el año 1854, en la que presenta de esta forma el talante de los fabricantes de su tiempo:

Si se les exigía que enviasen a la escuela a los niños que trabajaban en sus fábricas, se declaraban arruinados; se declaraban arruinados si se nombraban inspectores que examinasen sus fábricas; se declaraban arruinados cuando estos inspectores se permi-

¹¹ Texto citado en el libro del economista suizo P. ULRICH, (31998), *Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*, Haupt, Berna–Stuttgart–Viena, p. 111.

*tían dudar de que tuviesen toda la razón para destrozar a la gente con sus máquinas; estaban completamente perdidos si alguno insinuaba que quizá no era inevitable que hiciesen siempre tanto humo.*¹²

Discutir esta tesis no creo que sea tarea de este trabajo, sino que es asunto que corresponde a los especialistas en economía. Pero sí me siento autorizado a hacer una observación mucho más general. Sólo existen coerciones absolutas allá donde dominan las leyes de la naturaleza. Estas leyes determinan las relaciones objetivas entre causas y efectos. Pero en el ámbito de la praxis social e histórica se trata de relaciones entre sujetos que, cuando obran como tales, no son movidos por causas constrictivas, sino que se mueven por razones; unas razones que expresan el motivo por el que una acción se presenta como razonable. A estas razones, evidentemente, nos podemos resistir; no tienen, pues, el carácter determinante de las causas naturales. El ámbito económico es un ámbito social e histórico, y no un sector de la naturaleza donde impera la necesidad. Bien cierto que, del obrar intencional de un sujeto, nacen a menudo efectos limitadores sobre otros sujetos, unos efectos que les dificultan mucho llevar a término sus intenciones y sus proyectos; es obvio que eso ocurre continuamente en el ámbito del mercado. Por este motivo, obtener libertad de acción en el ámbito económico no es algo que puedan hacer plenamente los individuos aislados, sino que pertenece sobre todo a aquellos que tienen el poder político de configurar la economía. Con tal que el llamado “mercado libre” deje un espacio de libertad en el que puedan ser tenidas en cuenta consideraciones éticas hará falta normalmente las intervenciones de los poderes públicos.

La segunda cuestión, a partir de la segunda tesis, se puede formular así: en el marco del sistema económico moderno, ¿es necesario tomar en consideración puntos de vista éticos en la actividad económica? La conocida respuesta de muchos economistas es que la *mano invisible* del “mercado libre”, o algún sucedáneo muy sofisticado de esta *mano*, por sí misma, lleva a unos resultados éticamente buenos y justos para todos. Por tanto, es del todo innecesaria una ética económica: el mercado por sí mismo, si se le permite llevar a cabo sin interferencias su actividad benéfica, actúa en provecho de todos los que toman parte en él. En el fondo de esta posición hay la reducción de la racionalidad ética a la racionalidad estratégica. No es,

¹² Cf. DICKENS, CH., (1982), *Temps difícils*, 62 (edicions), Barcelona, pp. 125–126 (hay edición en castellano, Juventud, Barcelona 1951; la última en Gredos, Madrid 2005, traducción de Á. MELENDO). La letra redonda es del autor del artículo.

pues, extraño que se hable aquí de “reduccionismo económico”.

Como es obvio, las dos grandes tesis del economicismo no han caído sencillamente del cielo, sino que son el resultado de una evolución de las mentalidades y de la praxis social. Para entenderlas y someterlas a crítica es del todo necesario conocer esta evolución. Dejando a la competencia de los especialistas en economía el estudio de la primera tesis, en este trabajo me limitaré a exponer brevemente la evolución social y, sobre todo, a la evolución ideológica de la que ha surgido la segunda tesis. Será en el curso de esta exposición que iré desarrollando la crítica filosófica.

4. El reduccionismo económico

Hace unos cuantos años un empresario alemán escribía: “La *astucia del mercado* conduce a un provecho global a escala de economía nacional y, por tanto, a un buen resultado, un resultado que resiste totalmente cuando es sometido a una valoración ética”¹³. Este texto, publicado el año 1993, expresa una convicción ampliamente compartida por los economistas y los hombres de negocios actuales: el mercado es la gran instancia armonizadora en caso de conflicto de intereses y es también la mejor garantía de que éticamente todo irá de la mejor manera posible. Esta convicción es de carácter filosófico, de carácter metafísico, dicen algunos, como sugiere la expresión “astucia del mercado”, exactamente paralela a la expresión hegeliana “astucia de la razón”¹⁴. Uno de los primeros en exponer y defender estas concepciones fue Adam Smith en su célebre frase, tantas veces citada:

*No es por la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero que esperamos poder cenar, sino porque estos miran por sus propios intereses. No nos dirijamos a su propia humanidad sino a su egoísmo, y no les hablemos nunca de nuestras propias necesidades sino de sus ventajas.*¹⁵

Por tanto, el mercado obtiene nuestro bien partiendo del egoísmo del carnicero, del cervecero y del panadero. La astucia del mercado consiste en hacer que los sujetos económicos, que procuran diligentemente sus propios intereses, lleven a cabo, como si fuesen guiados por una *mano invisible*, una

¹³ Texto citado por P. ULRICH en *Integrative Wirtschaftsethik*, o.c., p. 165.

¹⁴ La astucia del mercado, *die List des Marktes*; la astucia de la razón, *die List der Vernunft*, en castellano y en alemán en ambos casos.

¹⁵ A. SMITH (1958) [1776], *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica.

extraordinaria contribución al bien común. Naturalmente, la economía cuanto más eficientemente funciona más sirve al bien común. En esta misma línea Kart Homann afirma: “Es más solidario competir que compartir”, y también asegura que la teoría económica (se refiere a la teoría ultraliberal) es “la mejor ética, una ética con otros medios”¹⁶. Nos encontramos, en este momento, con la reducción de la ética a economía, lo que he llamado “reduccionismo económico”.

Para entender un poco más como hemos llegado a convicciones radicales como las de Karl Homann, que no se encuentran con toda su dureza en los economistas clásicos, como Smith, Ricardo o Stuart Mill, tendremos que hacer un poco de historia del pensamiento económico.

5. La economía política clásica

Se ha subrayado muchas veces que las convicciones morales de Adam Smith, un calvinismo de tendencia deísta, están en la base de sus teorías económicas. Smith habla con frecuencia de Dios como del “gran Director del universo” y ve en el cosmos una armonía preestablecida¹⁷. En primer lugar encuentra esta armonía sobre todo en la naturaleza, pero su reflexión sobre los sentimientos morales le conducirá a verla también en el “cosmos económico”. En efecto, Smith constata con frecuencia una “irregularidad de sentimientos” que hace que los hombres juzguen sus acciones a partir de los beneficios obtenidos, más que partiendo de los sentimientos altruistas, que son los sentimientos morales tan finamente estudiados por él. Este talante humano tan común conduciría a la catástrofe social si la sabiduría de Dios no acertase a obtener un bien incluso de los vicios de los hombres y, en concreto, de la mencionada irregularidad de sentimientos. Afirma Smith:

*Parece que la naturaleza cuando plantó la simiente de esta irregularidad en el corazón del hombre, apuntó, igual que en todas las otras ocasiones, a la felicidad y a la perfección de la especie. (Más adelante sigue) Cualquiera parte de la naturaleza, una vez inspeccionada atentamente, demuestra providencialmente el cuidado de su autor y así podemos admirar la sabiduría y la bondad de Dios incluso en su flaqueza y en la insensatez del hombre.*¹⁸

¹⁶ Cf. K. HOMANN, “Ethik und Ökonomik”, in K. HOMANN (ed.) (1994), *Wirtschaftsethische Perspektiven I*, Berlín, Duncker & Humboldt, p. 13.

¹⁷ A. SMITH (1997) [1759], *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid, Alianza, p. 168.

¹⁸ A. SMITH, *La teoría de los sentimientos morales*, o.c., pp. 219, 220.

Por tanto, en el afán de obtener beneficios ha de tratarse de una “sana y útil irregularidad”. A partir de esta certeza arraiga la idea de que el afán de éxito económico de los individuos está al servicio de un orden social bueno y justo. Una vez establecido esto, para estar del todo seguro que en el mercado actúa la mano de Dios sólo le falta a Adam Smith cerciorarse del carácter natural del mercado y así poder considerarlo justificadamente como un trozo del cosmos, es decir, como el “cosmos económico”, regido por las leyes divinas y, por tanto, lleno de una armonía preestablecida por Dios. A los ojos de Smith la impersonalidad y el carácter anónimo del mercado es el indicio más seguro de que este mercado tiene un carácter natural. Conclusión: la moralidad no se sitúa tanto en las débiles fuerzas del hombre como en las leyes del mercado. No es pues extraño el postulado del *laissez faire*, típico de todas las formas del liberalismo económico.

De todo lo que acabo de decir se dio muy bien cuenta Karl Marx, pero cometió el error, comprensible por falta de perspectiva, de atribuirlo a Bentham y no a Smith. Marx escribe:

*Aquí [en la esfera del intercambio de mercancías] sólo dominan la libertad, la igualdad, la propiedad y Bentham. [...] ¡Bentham!, porque cada uno sólo piensa en sí mismo. El único poder que les une y les relaciona es el egoísmo, el beneficio particular y los intereses privados. Y precisamente porque cada uno de ellos lleva el agua a su molino y ninguno al del otro, llevan a buen término, según una armonía preestablecida de las cosas o bajo los auspicios de una providencia tramposa, la obra del beneficio común, de la utilidad común, del interés común.*¹⁹

Con estos enfoques, la primera economía política liberal consideró resuelto el problema ético de la legitimación de los objetivos empresariales privados y de la manera de lograrlos: el empresario, sometiéndose a los constreñimientos competitivos anónimos vigentes en el mercado, tiene la certeza de someterse a sus propias obligaciones éticas. Como dice Adam Smith, el empresario

*[...] piensa únicamente en sus propias ganancias; ahora bien, en esto como en otras muchas cosas, hay una mano invisible que le dirige y que fomenta unas finalidades que no formaban parte de sus intenciones.*²⁰

¿Cuáles son estas “finalidades” que los empresarios no se proponen directamente, pero que garantiza la mano invisible? Se trata, obviamente, del bienestar general o del bien común.

¹⁹ K. MARX (1976) [1890], *El capital, Crítica de la economía política* I, 1.

²⁰ A. SMITH, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, op. cit.

No hay duda de que esta teoría contribuyó mucho a dar buena conciencia a los protagonistas económicos del proceso de industrialización europea ante las llamativas injusticias sociales que generó ese proceso, sobre todo en sus comienzos (por ejemplo, el trabajo infantil en las minas y en las fábricas). Pero resulta extraño que una teoría tan cargada de presupuestos religiosos y metafísicos, –recordemos los enfoques naturalistas (“lo que es natural y bueno”), la armonía preestablecida y el parentesco con la “astucia de la razón” hegeliana– continúe siendo un punto de referencia básico para tantos teóricos actuales de la economía, algunos de los cuales, obviamente, se esfuerzan en reformular esta doctrina liberal clásica y, sobre todo, para darle, como veremos, unos fundamentos más sólidos que una metafísica de otros tiempos.

Mi crítica al reduccionismo económico en su versión clásica consiste simplemente en subrayar el carácter discutible de sus bases filosóficas (naturalismo ético, armonía preestablecida, astucia de la razón) y, sobre todo, religiosas (una mezcla de calvinismo y deísmo). Incluso para un cristiano, convencido de que el bien triunfará finalmente sobre el mal por obra de Dios, no es obvio que este triunfo tenga lugar plenamente en este mundo y menos aún que lleguemos a él gracias al mercado. Dicho de otra manera: no es seguro que la astucia de la razón –una razón que escribiese recto con líneas torcidas– se manifieste en este mundo y menos aún en el mercado. Por lo que hace al carácter natural del mercado (“cosmos económico”), no se ha hallado, en lo que está al alcance de nuestros conocimientos actuales, ningún argumento serio a favor de esta naturalidad. Además y sobre todo, el hecho de que algo sea natural no es ninguna garantía de su bondad ética: como se suele decir, es totalmente natural que el pez gordo se coma al chico.

6. La “economía pura” de los primeros autores neoclásicos

Durante la segunda mitad del siglo XIX cada vez era más difícil pasar por alto el carácter anacrónico que tenían muchos de los presupuestos religiosos y metafísicos de los autores de la economía política clásica. Esto sucedió, al menos, por dos razones. En primer lugar, por el enorme desarrollo de la economía como consecuencia de la industrialización, una evolución que llevó al desarraigo de amplios sectores de la población agrícola, a la ampliación de la clase obrera y, al mismo tiempo, al planteamiento de la llamada “cuestión social”. Se hizo patente que la modernización económica producía ganadores y perdedores, y aparecieron serios contrincantes del liberalismo:

el socialismo y el marxismo. Después de todo esto, la confianza ingenua en la imparcialidad del mercado ya no era posible. Si había que mantener una confianza, era necesario que ésta fuese más sofisticada. En segundo lugar, nos encontramos con el proceso de modernización cultural, lo que Max Weber llamó “desencantamiento del mundo”, que llevó a una emancipación de los saberes seculares respecto a los saberes metafísicos y religiosos. En la segunda mitad del siglo XIX esta emancipación afecta a las ciencias humanas y sociales. La economía política, que hasta 1870, aproximadamente, se comprendía a sí misma como una filosofía económica impregnada de valores morales, se dio cuenta que no satisfacía el nuevo ideal, un ideal positivista, de ciencia nomotética, axiológicamente neutra y, en la medida de lo posible, cuantificada. Éste es el trasfondo social y cultural en que se sitúa el nacimiento de la economía neoclásica.

La teoría económica neoclásica es obra, sobre todo, de tres autores, de países distintos y con formación muy diferente, que a principios de la década de 1870 defendieron unas ideas bastante parecidas, aunque las elaborasen separadamente: J. W. Jevons publicó en 1871 su *Theory of Political Economy*, Carl Menger, publicó el mismo año los *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, y Léon Walras, un economista francés que enseñaba en Lausana, publicó tres años más tarde sus *Éléments d'économie pure*. Los autores neoclásicos se propusieron llevar a cabo una transformación de la economía política tradicional en una ciencia económica pura, como muestra el título citado de la obra fundamental de Walras. De esta manera querían asegurar el carácter imparcial y objetivo, de acuerdo con el espíritu de los nuevos tiempos, de sus teorías, lo que les llevó a eliminar habitualmente de su disciplina la cuestión de la distribución de bienes y servicios, cuestiones que no parecían resolubles de forma axiológicamente neutra, con la sola excepción de Pigou y de algunos otros *welfaristas*. Los nuevos economistas, a diferencia de sus predecesores clásicos, ya no querían ser filósofos morales, sino que intentaban construir una disciplina neutra, objetiva y formalizada. Comenzó, con ello, un proceso de formalización matemática y de eliminación purificadora de las premisas basadas en cualquier tipo de cosmovisiones.

El camino que emprendieron los neoclásicos para llevar a término la secularización y la racionalización de la teoría económica consistió en un cambio de presupuestos: en lugar de partir de concepciones metafísicas lo harían de la filosofía utilitarista que parecía una filosofía plenamente racional, tenía un gran influjo en el ámbito anglosajón y, además, a causa sobre todo del concepto calculatorio de racionalidad, presentaba notables afinidades con

el pensamiento económico. Las nuevas premisas de la economía neoclásica, provenientes todas del utilitarismo, se pueden resumir en tres puntos: 1) hedonismo ético; 2) principio de utilidad; y 3) teorema de maximización en la economía de mercado²¹.

En el utilitarismo se considera un hecho incontestable que el objetivo último de los individuos es la maximización del placer o de la utilidad. Las necesidades humanas son consideradas ilimitadas; los bienes disponibles, en cambio, son escasos. En estas convicciones se trata, en primer lugar, de una aserción sobre la naturaleza humana (hedonismo psicológico), pero inmediatamente se obtiene la conclusión de que una mayor satisfacción de las necesidades del individuo, por medio de los bienes disponibles, es éticamente mejor que una menor satisfacción de estas necesidades (hedonismo ético). De esta manera se obtiene una norma ética que parece racionalmente fundada: la satisfacción subjetiva de las necesidades ha de ser maximizada. Sin embargo, en realidad no se ha llevado a cabo una fundamentación racional sino que se ha caído en la conocida falacia naturalista, que consiste en querer deducir un deber a partir de un hecho, dicho de otra forma, un enunciado prescriptivo a partir de un enunciado de constatación, tal como aparece en las dos primeras frases con que Bentham comienza su ética utilitarista:

*La naturaleza ha situado a la humanidad bajo el gobierno de dos amos soberanos: el dolor y el placer. Sólo ellos nos indican lo que hemos de hacer y determinan lo que haremos.*²²

La falacia naturalista consiste en equiparar “lo que haremos”, que es una hipótesis empírica, con “lo que hemos de hacer”, que es una exigencia normativa. En esta falacia no sólo se incurre en un defecto de lógica, sino en la identificación antigua entre lo que es natural y lo que es bueno, una persistente identificación de manera latente, a pesar de la pretensión utilitarista de elaborar un saber científico y secularizado.

Como la teoría económica neoclásica pretende tener carácter axiomático, es decir, pretende partir, como las matemáticas, de unos axiomas para los que no se pide ninguna justificación previa, el carácter normativo de sus premisas hedonistas queda más o menos disimulado. En efecto, no se exige directamente una maximización de la utilidad, sino que esta maximización

²¹ Sigo en este punto a P. ULRICH (1992) *Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft*, Haupt, Berna–Stuttgart–Viena, 200 ss.

²² Cfr. J. M. COLOMER (ed.) (1991), *Bentham. Antología*, Península, Barcelona, p. 45.

es definida –convencional o axiomáticamente, pero de acuerdo con una convención que, según se pretende, acreditan sus aplicaciones– como el auténtico comportamiento racional de los individuos. Con todo, es obvio que la caracterización de una forma de comportamiento como racional tiene un alcance normativo, ya que el concepto de racionalidad es un concepto orientativo que encuentra su sentido práctico en el hecho que expresa de qué manera hemos de comportarnos si queremos considerarnos, ¡y que los otros nos consideren!, racionales. Hasta qué punto este concepto “puro” de racionalidad económica tiene poco que ver con la racionalidad entendida en un sentido englobante que incluya la racionalidad ética, se ve claramente teniendo presente que, según este hedonismo ético, no es la razón la instancia suprema que juzga sobre el carácter justo de nuestros comportamientos, sino que el juez es nuestra naturaleza en tanto que determinada por nuestras “necesidades”, que nunca se ponen en cuestión, sean del tipo que sean²³; la razón se convierte así en un puro medio al servicio de estas necesidades. La posibilidad de una solución del problema de la escasez de bienes por medio de la educación y de un cultivo de nuestras necesidades, es decir, de la adquisición del arte de la “vida buena” (Aristóteles) mediante una evaluación crítica de nuestras “necesidades”, no es tenida en cuenta por la racionalidad económica. El sentido de la vida buena queda apocado y reducido, en el *homo oeconomicus*, al objetivo hedonista de la maximización de la utilidad. Como escribe muy agudamente Peter Ulrich, parece de tal manera que:

*[...] los sujetos hayan dejado su libre albedrío en el guarda-ropa antes de entrar, en tanto que puros homini oeconomici, en el escenario del “libre” mercado –mejor dicho, antes de entrar ahí en tanto que homunculi unidimensionales que no pueden actuar de otra forma que pensar y actuar de manera orientada al beneficio.*²⁴

En contra de lo que muchos se figuran, la ética utilitarista nunca ha defendido el principio egoísta de la maximización de la utilidad privada. Su criterio ético es, más bien, la maximización de la utilidad social global en vista al bienestar general: “la más gran felicidad para el mayor número”²⁵. Éste es el motivo por el que los utilitaristas se consideraban reformadores sociales y fueron llamados *Philosophical Radicals*. Bentham y sus continuadores toma-

²³ Quizá más que de “necesidades” habríamos de hablar de “inclinaciones”, innatas o adquiridas, de importancia vital o extravagantes, pero “necesidad” es una palabra consagrada.

²⁴ Cfr. P. ULRICH (1998), *Integrative Wirtschaftsethik*, o.c., p. 153.

²⁵ Cfr. J. M. COLOMER (ed.) (1991), *Bentham*, o.c., p. 45, nota.

ron posición contra la armonía preestablecida, propia de la metafísica del mercado, y en contra del postulado del *laissez faire*, y siempre defendieron la opinión de que la armonía entre los intereses de los hombres no se establece por ella misma, sino que se ha de obtener por medidas políticas racionales. Según ellos, la política es racional cuando se inspira en el principio de la maximización de la utilidad social global. Es interesante saber que el año 1812 Bentham, fue consultado por los diputados liberales españoles de las Cortes de Cádiz sobre la elaboración de la Constitución y el proyecto de un código civil. Con una inconfundible influencia benthamiana, el artículo 13 de la Constitución de Cádiz, afirma:

El objeto del gobierno es la felicidad de la nación, ya que la finalidad de toda sociedad política no es otra que el bienestar de los individuos que la componen.²⁶

El potencial ético-crítico del principio de la utilidad se ponía de manifiesto todavía con cierta fuerza en las primeras versiones de la “economía del bienestar”, especialmente en la obra del economista de Cambridge, Arthur C. Pigou (1877–1959). Sobre la base del llamado principio de la utilidad marginal, según el cual el consumo de cada nueva unidad de un determinado bien tiene, para el consumidor, una utilidad decreciente, Pigou defendía la idea de que una distribución de bienes con carácter igualitario, llevaría a la máxima utilidad social global. Como escribe Josep M. Colomer:

*Por lo que se refiere a la distribución, Pigou se basa en la vieja idea de la utilidad marginal decreciente para establecer que la aproximación del objetivo de maximización del bienestar económico ha de incluir redistribuciones de rentas a favor de los pobres. Según aquella idea benthamiana y marginalista, la transferencia de poder adquisitivo de los ricos a los pobres permite satisfacer deseos más intensos a costa de deseos menos intensos, con lo que aumenta la suma agregada de satisfacción. Pigou sostiene también que en sociedades relativamente desarrolladas, en las que están cubiertas las necesidades básicas “la pérdida de bienestar económico sufrida por el rico cuando unos recursos que estaba a su disposición son transferidos a los pobres es sustancialmente más pequeña respecto al beneficio de bienestar económico por parte del pobre. Que es lo que sugiere la utilidad marginal decreciente”.*²⁷

Espero no pecar de malpensado por pensar que estas consecuencias de reforma social, tomadas a un mismo tiempo del principio utilitarista y del principio de la utilidad marginal, contribuyeron decisivamente a la elimina-

²⁶ Cfr. J. M. COLOMER (ed.) (1991), *Bentham*, o.c., p. 26.

²⁷ J. M. COLOMER (1987), *El utilitarismo. Una teoría de la elección racional*, Montesinos, Barcelona, p. 81. El texto entre comillas es cita de Pigou.

ción de las cuestiones relativas a la distribución de bienes en economistas del bienestar (*welfaristas*) más recientes.

Además, a estas consecuencias igualitarias del principio utilitarista, les faltaba una fundamentación ética suficiente. En efecto, en el principio de utilidad se esconde una suposición normativa altamente problemática: la ficción de un “interés económico global”, o, dicho de otra forma, la ficción de un “óptimo económico”. La economía nacional es concebida como un sujeto colectivo que no conoce conflictos interpersonales, y que no ha de hacer otra cosa que maximizar su utilidad. Como dice Bentham: “¿Qué es entonces el interés de la comunidad? La suma de los intereses de sus diversos componentes”²⁸. La objeción de peso que una ética discursiva (y, en general, una ética de tradición kantiana) puede hacer en contra de esta sencilla lógica aditiva es la siguiente: nunca la ventaja (la utilidad) de una persona puede compensar las desventajas causadas a otra persona (los “costes externos” de la ventaja, como dicen los economistas), como si nos encontrásemos ante una física de vasos comunicantes, porque la dignidad intangible o los derechos inviolables de las personas no pueden ser minusvalorados y sacrificados a un supuesto “interés social global” o a un supuesto bien común. Dicho con otras palabras, el utilitarismo, y con él, la teoría económica neoclásica, al menos en la versión que acabo de presentar, que es la primera cronológicamente, son ciegos respecto a la problemática de la justicia. Todo eso no es un olvido casual o accidental, sino que sigue siendo una consecuencia de las concepciones naturalistas y metafísicas que estaban en el origen de la economía política, según las cuales el establecimiento de la armonía social y económica entre los hombres no es cosa de ningún sujeto humano, sino de una instancia superior.

Hay que tener presente que el principio de utilidad se puede presentar en la economía neoclásica bajo dos formas, de las que, hasta ahora, sólo he aludido a la primera, consistente en perfeccionar el cálculo utilitarista aditivo de Bentham. Esta forma es la que predomina en las llamadas “economías del bienestar”, que constituyen sólo una parte de la economía neoclásica. Pero la ficción utilitarista de un “óptimo económico” se presentó también en una segunda forma, mucho más influyente y más sofisticada que la primera: la teoría del equilibrio general, elaborada por Léon Walras (1834–1910), que es la teoría paradigmática de la economía neoclásica, una teoría que pretende

²⁸ Cfr. J. M. COLOMER (ed.) (1991), *Bentham*, o.c., p. 46.

ahorrarse el recurso a la “mano invisible” de Adam Smith²⁹. La tesis nuclear de esta teoría, que es una teoría matemática del mercado perfecto, afirma que en un mercado sin roces (mercado perfecto), es decir, en el que las transacciones no cuestan nada, y con una competencia perfecta, se manifiesta siempre una tendencia hacia un equilibrio entre la oferta y la demanda, tanto en el interior de los mercados parciales como entre ellos, de manera que se forma un precio de equilibrio, que algunos llaman “precio natural”, un precio que realiza, con total independencia de las capacidades adquisitivas, el óptimo económico, es decir, el bien común (tesis de la maximización). Con la teoría del equilibrio general, la creencia en el carácter óptimo de un mercado ideal recibió un refuerzo sumamente formalizado que parecía asimilarla a las teorías empiricomatemáticas más rigurosas y le daba la apariencia de una “física social”. El mismo Schumpeter, refiriéndose a la teoría del equilibrio general de Léon Walras, afirmó: “se trata de una obra comparable con las conquistas de la física teórica”.³⁰ De esta manera, mediante la aplicación de la aplicación de la tesis de la maximización, resulta superfluo el cálculo utilitario, que es típico de las economías del bienestar; es suficiente con orientar de manera consecuente la economía práctica según el “principio de mercado”: ¡más mercado, desde este punto de vista economicista, es siempre cosa buena!

La teoría del equilibrio general tiene formalmente el carácter de una teoría axiomática y es bien claro que, en la medida que es efectivamente axiomática, no puede pretender tener ni fuerza normativa ni contenido empírico. ¿De dónde le vienen, pues, el cuadro económico-social que dibuja y las prescripciones que tantos economistas deducen de ella? Obviamente, de los presupuestos físicos y metafísicos, que en este caso vienen a ser lo mismo, con los que es aplicada; estos presupuestos no tienen presente que el mundo económico es un mundo social de personas humanas, cuya dignidad y derechos humanos son fundamentales, por lo que es muy diferente del mundo de la física. Ya en el mensaje de Navidad de 1954, Pío XII afirmaba, refiriéndose a unos autores un poco anteriores a los primeros neoclásicos:

²⁹ Cfr. H. LANDRETH y D. C. COLANDER (1998), *Historia del pensamiento económico*, Compañía Editorial Continental, México, pp. 264–282 (cap. 1º: “Walras y la teoría del equilibrio general”).

³⁰ J. SCHUMPETER (1994) [1944], *Historia del análisis económico*, Ariel, Barcelona, pp. 1086 ss. Como siempre nos aparece otra vez la naturaleza –recordemos el “precio natural”– y la física. ¡Parece como si en la economía no interviniesen, como agentes y como pacientes, las personas humanas!

Hace ahora cien años, los partidarios del sistema del libre cambio esperaban de éste admirables resultados, encontrando en él un poder casi mágico. Uno de sus más ardientes defensores [se trata de Richard Cobden] no vaciló en comparar el principio del libre cambio, por lo que se refiere a sus efectos en el mundo moral, con el principio de la gravitación que rige el mundo físico, atribuyéndole, como efectos propios, la aproximación entre los hombres, la desaparición de los antagonismos de raza, de fe, de lengua, y la unidad de todos los seres humanos en una paz inalterable. El curso de los acontecimientos ha mostrado lo engañosa que es esta ilusión de esperar la paz sólo a través del libre cambio.³¹

7. La actual economía neoclásica de cuño individualista

Una de las principales ambigüedades del utilitarismo consiste en el hecho de que, de una parte, considera que los individuos tienen interés en maximizar el propio beneficio y valora positivamente este interés, y, por otra parte, establece una norma que prescribe buscar la más grande utilidad (o felicidad) para el mayor número, de manera que el utilitarismo tiene aspectos individualistas y aspectos que no lo son. Esta ambigüedad se manifiesta también en las teorías económicas neoclásicas, sobre todo en las economías del bienestar. A esta dificultad, se añade el fracaso, cada vez más reconocido, del intento de constituir una ciencia económica pura, sin presupuestos cosmovisionales.

Esta era, más o menos, la situación en el campo de las teorías económicas, cuando a principios de los años setenta apareció el libro de John Rawls, profesor de Filosofía en la universidad de Harvard, *Teoría de la justicia*,³² que parece que ha sido el libro de filosofía social más estudiado y discutido del siglo XX, incluso por los economistas. En el debate filosófico sobre el utilitarismo, Rawls, que al principio había sido defensor de la ética utilitarista, defendió la opinión de que el cálculo utilitarista, por el hecho de que compensa las desventajas de unos con las ventajas de otros, transgrede el principio liberal básico de la inviolabilidad de la dignidad individual y de los derechos fundamentales de todo hombre.³³ Con una referencia explícita a Kant, concluyó que en una sociedad bien ordenada de ciudadanos libres e

³¹ Cfr. *Documentation Catholique* (1955), p. 71, citado por J.-Y. CALVEZ (1991), *La enseñanza social de la Iglesia. La economía. El hombre. La sociedad*, Herder, Barcelona, pp. 181-182.

³² El libro *A Theory of Justice* fue publicado en Harvard en 1971; la traducción al castellano: J. RAWLS (1978) *Teoría de la justicia*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

³³ Cf. J. RAWLS, *Teoría de la justicia*, op. cit., pp. 19-20 y 40-46.

iguales, en derechos y en oportunidades, la justicia, entendida como *fairness*,³⁴ tiene primacía sobre cualquier suerte de cálculos utilitarios. Aquí no nos interesan tanto las aportaciones concretas de Rawls a la teoría de la justicia como su enfoque metodológico, un enfoque que ha marcado profundamente los desarrollos recientes de la economía neoclásica. Rawls se propuso llevar a cabo un giro contractualista en la filosofía social: la base normativa de una sociedad liberal y democrática no ha de reposar en la ética utilitarista, sino en la filosofía política del contrato social, una filosofía que se ha desarrollado en diversos modos en el tiempo de la Ilustración: Thomas Hobbes, John Locke, Jean-Jacques Rousseau, Immanuel Kant.³⁵ Con este programa, Rawls provocó un auténtico renacimiento de la filosofía política durante los años setenta y, con ello, puso las bases para una renovación de la economía política según el estilo neoliberal.

En su teoría, Rawls sustituye la moralidad de las personas que establecen el contrato por una cualidad estructural de la situación social en la que se hallan. Eso parece posible gracias a diversos supuestos metodológicos, y especialmente gracias al experimento conceptual de una hipotética “posición original”, en la que un “velo de ignorancia” tapa los ojos de los miembros de la sociedad, de manera que no saben qué posición tendrán en una sociedad futura y, por tanto, no saben cuáles son sus verdaderos intereses. Rawls sostiene que, puestos en esta situación de ignorancia respecto al futuro, todos los ciudadanos aceptarían una sociedad de libertad, de igualdad de oportunidades y de especial atención a los más desfavorecidos, cuya suerte se intentaría mejorar. Así logra Rawls reducir de manera consciente el problema de una solución racional y ética de los conflictos a un problema de táctica, en el que se trata de asegurarse las propias oportunidades, las de cada individuo, en una sociedad de incertidumbre estratégica respecto a la posición social de éstos. El principio ético de reciprocidad y de reconocimiento incondicional de las personas queda reducido, por medio del ingenioso truco metodológico de la posición original, al criterio de utilidad recíproca y así queda justificado que los individuos se comporten buscando la mejora de su propio provecho, es decir, con racionalidad económica, puesto que la justicia social está asegurada. Pienso, pues, que la teoría de Rawls se puede considerar como un intento de sobrepasar las posiciones

³⁴ Equidad o imparcialidad.

³⁵ Cf. J. RAWLS, *Teoría de la justicia*, op. cit., pp. 28–32.

utilitaristas, partiendo de algunas de las premisas utilitaristas más básicas y más discutibles.

No puede sorprender, por tanto, que la teoría de Rawls despertase un grandísimo interés en el campo económico, sobre todo por el hecho de que la teoría más reciente del bienestar (*Economics of Welfare*), independientemente de la discusión sobre la filosofía utilitarista, había llevado a término un cambio de orientación parecido, un cambio, como veremos, inspirado en el principio de Pareto. Fue principalmente James B. Buchanan,³⁶ premio Nobel de Economía en 1986, el que más se aprovechó del planteamiento de Rawls (para radicalizarlo aún más). Mientras que en la concepción de Rawls resuena la kantiana idea de unos derechos fundamentales para todas las personas, Buchanan –que no parte de la tradición kantiana del contrato social, sino de la de Hobbes– se propone fundamentar el orden económico social sin referencia a la moral de los sujetos, sino tan sólo a su interés individual. Esta premisa individualista, que se encuentra también en la premisa originaria de Rawls y que el utilitarismo clásico no mantuvo de manera sistemática, como ocurrió con el principio utilitarista de Bentham, origina en Buchanan y su escuela un individualismo metodológico consecuente, tal como es conocido.

De manera que si tomamos, como paradigma del enfoque neoclásico actual, los trabajos de Buchanan, tal como se suele hacer,³⁷ en ese caso podemos decir que, así como el fundamento de las primeras teorías económicas neoclásicas era el contractualismo, el fundamento del neoclasicismo actual está constituido por las teorías del contrato social; no obstante, entre el contractualismo, especialmente en la modalidad de Buchanan, aunque también, en menor grado, en la de Rawls, y el utilitarismo, como hemos visto, las diferencias no son muy grandes. Para hacernos cargo de los fundamentos de las teorías neoclásicas actualmente dominantes (*Mainstream Economics*) y poderlos evaluar, presentaremos los dos puntos que parecen ser más esenciales: el individualismo metodológico y el principio de Pareto.

El individualismo metodológico, como se presenta en la base de las teorías neoclásicas contemporáneas, va bastante más allá de la suposición trivial de

³⁶ J. M. BUCHANAN (1995), *Ética y progreso económico*, Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona, Barcelona, y (1996), Ariel, Barcelona.

³⁷ Me parece que, aunque no hable de neoclasicismo, así lo hace Josep M. Colomer (cf. J. M. COLOMER, *El utilitarismo*, op. cit., pp. 124–140).

que los fenómenos sociales sólo se pueden explicar a partir del pensamiento y de la acción de los individuos. El individualismo económico actual es una suposición referente a la racionalidad: los individuos se comportan racionalmente cuando calculan cuál es su máximo provecho particular y ponen en juego todos los medios para alcanzarlo. Esta suposición encuentra su precedente más importante, obviamente, en el *Leviathan*:

*Donde haya lugar para una adición y sustracción, hay también lugar para la razón, y donde esas operaciones no tienen lugar, nada en absoluto puede hacer la razón. [...] Pues la razón, en este sentido, no es sino cálculo.*³⁸

A esta primera suposición, se añade otra: se considera que los hombres siempre se comportan racionalmente, buscando e intentando maximizar los beneficios, una suposición que también se encuentra en Hobbes.

Pero estas suposiciones tienen un estatuto epistemológico bastante peculiar. En efecto, los actuales neoclásicos van mucho más allá que sus predecesores en el afán de axiomatización; las dos suposiciones referentes a la conducta racional de los individuos se pueden resumir de esta manera: los individuos se comportan siempre con un cálculo racional en vista a obtener el máximo provecho. Estas suposiciones son simplemente axiomas, de los que nunca se afirma que correspondan a la realidad. Si eso es así, ¿entonces cuál es la utilidad de estos axiomas? Son útiles, entre otras razones, para poner a prueba las instituciones económicas y sociales: si, incluso bajo el supuesto de que todos los individuos se comportan como *hominnes oeconomici*, maximizadores de sus propios intereses individuales, las instituciones funcionan, eso significa que son instituciones válidas, unas instituciones que han resistido el “test del *homo oeconomicus*”. James Buchanan lo afirma claramente en un estudio con el título tan significativo de “La intención normativa de la “ciencia” económica”:

*Se pide la asunción del homo oeconomicus, no porque sea el modelo más adecuado del comportamiento humano, sino porque es el modelo correcto para comprobar si las instituciones sirven para transformar los intereses privados en públicos.*³⁹

Hay que decir que no todos los autores han mantenido la reserva axiomática de Buchanan. Por ejemplo, Gary S. Becker, premio Nobel de Economía (1992), concibe la moderna ciencia económica como una ciencia del comportamiento

³⁸ Th. HOBBS (1980) [1651], *Leviatán*, Madrid, Nacional, p. 149.

³⁹ Cf. J.M. BUCHANAN (1987), *Economics: between predictive science and moral philosophy*, Texas A&M University Press, College Station, pp. 51–65; texto citado, en p. 59.

con un fuerte contenido empírico, tal como muestra el título de uno de sus libros más famosos.⁴⁰ En él sostiene que el individualismo metodológico puede dar razón de diversos comportamientos humanos muy concretos, matrimonial, educativo, político, criminal, etc., y, por tanto, a diferencia de Buchanan, sostiene que el individualismo es un modelo adecuado del comportamiento humano.

Pero, incluso si lo entendemos con las mismas reservas de Buchanan, el individualismo metodológico produce un tipo de sociedad sin sociedades éticas. En efecto, si las instituciones económicas y sociales funcionan bien, también en el caso⁴¹ de que los individuos se comporten como *homines oeconomici*, es decir, también cuando se muestran “*mutually unconcerned*”,⁴² no se entiende por qué deba haber obligaciones morales. En el fondo, y a pesar de todas las precauciones metodológicas, el individualismo económico no es otra cosa que la explicitación contemporánea de la imagen de hombre que se encuentra en el *Leviathan* de Hobbes: el hombre calculador que no quiere otra cosa que aumentar la propia utilidad y cuya razón queda reducida a un instrumento de sus necesidades e intereses, es decir, a una razón “económica”, entendiendo la economía en sentido economicista.

El principio de Pareto toma su nombre del sociólogo italiano Wilfredo Pareto (1848–1923) que sucedió a Walras en la cátedra de Economía Política de la universidad de Lausana.⁴³ El principio se puede enunciar, de manera general, así: es buena toda política económica que beneficie a algunos miembros de la sociedad, pero siempre con la condición de que no perjudique a ningún otro. Con este principio la actual economía neoclásica querría responder a las objeciones que se han hecho sobre los conceptos de “interés económico global” y de “óptimo económico” que, como hemos visto más arriba, han

⁴⁰ G. S. BECKER (1976) *The Economic Approach to Human Behaviour*, University of Chicago Press, Chicago. Sobre Becker, cf. P. SCHWARTZ (ed.) (1997), *La esencia de Becker*, Barcelona, Ariel.

⁴¹ En el “peor supuesto”, *worst case*, dice Buchanan.

⁴² La expresión “mutuamente desinteresados (los unos de los otros)” es de Rawls, quien afirma: “Un rasgo de la justicia como imparcialidad es el pensar que los miembros del grupo en la situación inicial son racionales y mutuamente desinteresados” (cf. J. RAWLS (1978) [1971], *Teoría de la justicia*, op. cit., p. 31). Según mi concepción de la racionalidad, no se comprende cómo los participantes en la situación inicial puedan ser al mismo tiempo racionales y mutuamente desinteresados.

⁴³ Sobre las teorías económicas de Pareto, cf. H. LANDRETH y D. C. COLANDER, *Historia del pensamiento económico*, op. cit., pp. 279–280.

recibido la acusación de ser en el fondo ficticios, es decir, de no tener ningún fundamento en la realidad.

El principio de Pareto se concreta hoy día en dos modalidades, de las que sólo la primera se encuentra de forma explícita en el economista y sociólogo: el óptimo de Pareto y el criterio de eficiencia *paretiana*. El óptimo de Pareto, que pretendería señalar cuál es la distribución óptima o ideal de los recursos escasos, se define como una situación social en la que es imposible mejorar la situación económica de un individuo sin empeorar la situación de otro. Pero se ha visto, y se comprende fácilmente el porqué, que puede haber muchos óptimos de Pareto, con lo que el concepto de óptimo pierde operatividad. Por eso actualmente la teoría económica se limita a presentar el principio de Pareto según la modalidad de eficiencia *paretiana*: sólo se han de considerar mejoras del bienestar de una sociedad aquellas modificaciones sociales gracias a las cuales mejora la situación de al menos un individuo, sin que, por este hecho, empeore la situación de ningún otro individuo. De aquellas modificaciones sociales que cumplen esta condición se dice que son paretianamente eficientes o que tienen eficiencia paretiana. Por tanto, son consideradas paretianamente eficientes todas aquellas propuestas de reformas socioeconómicas con las que los afectados de han de mostrar de acuerdo, ya que representan la alternativa disponible más ventajosa. Si con una propuesta de reforma paretianamente eficiente, es decir, que mejora la situación de alguno sin empeorar la de ningún otro, los afectados no están de acuerdo, es que no se comportan racionalmente, ya que se trata de una propuesta indiscutiblemente ventajosa. E, inversamente, se considera paretianamente ineficiente toda modificación de las reglas sociales del juego, si es rechazada por los individuos afectados, puesto que empeora como modificación su situación económica; una modificación así sólo será aceptada si se comportan irracionalmente, y la ciencia económica actualmente dominante (*Mainstream Economics*) parte del presupuesto de que los individuos se comportan racionalmente, es decir, con racionalidad económica. En resumen, toda modificación social paretianamente eficiente es ventajosa para los que en ese caso son afectados, y por ello la aceptan siempre de buen grado, si es que, como se supone, se comportan racionalmente.

Aunque el giro *paretiano* de la economía del bienestar tuvo lugar independientemente del individualismo metodológico, ambos enfoques actúan de consuno: garantizar las ventajas de todos. Los individuos pueden aumentar su utilidad privada (una afirmación que Bentham nunca habría realizado) y han de hacerlo, y se excluye toda posibilidad de cuestionar desde un punto

de vista ético–racional ninguna de las preferencias de los individuos. Ninguno puede ser obligado, en contra de sus intereses privados y en beneficio de otras personas, a renunciar a la maximización de sus propias ventajas. Por eso se presume un derecho de veto de cada individuo para defensa de sus propios intereses y privilegios. El principio de Pareto nos aporta, por tanto, un nuevo concepto de bien común, un concepto de gusto individualista: el bien común, como bienestar general, no es otra cosa que aquello que interesa a todos, porque favorece las ventajas de todos y cada uno. No es, pues, extraño que el principio de Pareto, adquiera categoría ética a ojos de los defensores del individualismo metodológico. En esa línea, Buchanan afirma que esta regla de Pareto, en sí misma, es una proposición ética.⁴⁴ Algo parecido escribe K. Homann:

*El mercado y la competencia adquieren categoría moral sólo por el hecho de ser “eficientes” [refiriéndose a la eficiencia paretiana], es decir, por el hecho de que sólo ellos están en condiciones de garantizar a todos los individuos particulares las oportunidades de conformar su vida de acuerdo a las propias representaciones.*⁴⁵

La economía “pura” actual cree encontrar en el criterio de eficiencia *paretiana* la fórmula mágica que le permite reducir la legitimidad moral, es decir la justicia, a eficiencia; así dota al puro mercado de una justificación mucho más sutil que la “mano invisible” de Adam Smith o la teoría del equilibrio general de Walras. Según la economía neoclásica actual, todo el mundo ha de estar de acuerdo con una medida que mejore su situación sin empeorar la de otro, es decir, con una medida eficiente. Pero el punto de partida, en relación con que se produce la mejora, nunca es puesto en cuestión. Ahí surge la diferencia entre una ética que parte de la dignidad de las personas y de sus derechos y una supuesta “ética”, que se limita a calcular cuáles son las medidas con las que todos los afectados han de estar de acuerdo, puesto que todos obtienen mejoras de estas medidas desde la situación de partida, o, al menos, conservan el *statu quo ante*. Si todos los hombres están dispuestos a firmar un contrato que mejore su propia situación, eso no quiere decir que el contrato sea justo, ya que puede estar condicionado por una situación de partida injusta, en alguno de los firmantes; dicho de otra manera: podemos decir que todo el mundo que hace una transacción

⁴⁴ J. M. BUCHANAN (1987), *Economics: between predictive science and moral philosophy*, op. cit., p. 4.

⁴⁵ K. HOMANN (1990), “Wettbewerb und Moral”: *Jahrbuch für christliche Sozialwissenschaften* 31, pp. 34–56.

mercantil la hace porque la encuentra ventajosa, es decir, porque considera que mejora en algún aspecto su propia situación; pero eso no quiere decir que la transacción mercantil sea justa, ya que puede estar condicionada por una situación de partida injusta. En el ámbito del mercado, quien tiene mucho que ofrecer, puede pedir, e incluso exigir, mucho; en cambio, quien tiene poco que ofrecer, poco puede pedir, y se ha de conformar normalmente con poca cosa, tanto si eso es justo, como si no lo es. Más aún, el que tiene mucho, puede normalmente dictar las condiciones del intercambio (*terms of trade*) y el que tiene poco, si quiere mejorar un poco su situación de partida, las ha de aceptar. Hay pues, una gran diferencia entre una “ética” contractualista, como la actual de los individualistas metodológicos, y una ética que reconoce deberes incondicionados, unos deberes que nos pueden llevar a renunciar a las propias ventajas en beneficio de los otros.

8. Conclusión

El punto decisivo de una crítica del economicismo consiste probablemente en hacer ver que las leyes económicas no son inmodificables como las leyes naturales, sino que es pensable una nueva economía al servicio de unos objetivos éticos elegidos libremente por los hombres. Pero el desarrollo de ese punto esencial de la crítica del determinismo económico no creo que sea tarea de los filósofos, sino más bien de los economistas. Por ello, en este trabajo, me he concentrado en el segundo punto: la crítica al reduccionismo económico. Basado en buenos apoyos, como las éticas del discurso, de una parte, y las concepciones económicas de Peter Ulrich y su escuela, de otra, he intentado mostrar que la pretensión de que hay una moral interna del mercado –pretensión que actualmente defienden muchos economistas– es ilusoria.

Desde un punto de vista filosófico, la razón ética, explicitada como racionalidad dialógica, y la racionalidad económica, entendida, en sentido neoclásico, como racionalidad estratégica, son dos realidades completamente diferentes, unas realidades que expresan categorías totalmente irreductibles las unas a las otras. Allí donde se confunde la libertad con la libertad de intercambios mercantiles, la justicia con la eficiencia de Pareto, el derecho con la posición de partida en el mercado, la legitimidad con la aquiescencia a un contrato, la moral con los intereses, hay –como he intentado exponer en este trabajo– alguna de las formas de economicismo.

No creo que la aportación de la filosofía al debate actual sobre la economía se haya de limitar a una crítica del economicismo. Queda pendiente una cuestión, cuya respuesta no puede darla sólo la filosofía, ella sola, pero a la que la reflexión filosófica puede hacer una aportación importante: ¿cómo se ha de orientar la actividad económica para estar al servicio “de todo el hombre y de todos los hombres”, como decía el economista François Perroux, o, como pide la *Mater et magistra*, para que haya “una distribución real [de los bienes], según justicia, que asegure a todos los ciudadanos posibilidades de cultura y perfeccionamiento personal”? Esta es la gran cuestión que, en el campo de la economía, tenemos planteada hoy, sobre la que vale la pena informarse y pensar. Vinculada con ella, nos queda también una segunda gran cuestión: ¿es el *homo oeconomicus* el tipo de hombre que queremos?