

Giulio Palermo

El mito del mercado global

Crítica de las
teorías neoliberales



**EL MITO
DEL MERCADO
GLOBAL**

CRÍTICA DE LAS TEORÍAS NEOLIBERALES

GIULIO PALERMO

PREFACIO DE ANTONIO NEGRI

SUMARIO

Agradecimientos

Prefacio a cargo de Toni Negri

Prólogo

Introducción

1. La “racionalidad” del mercado

Racionalidad, eficiencia y deseabilidad sociales

La racionalidad distributiva del mercado

El teórico del soberano y los “éxitos” del capitalismo

Soberanía limitada y absoluta

La racionalidad de reparto del mercado

2. Mercado y democracia

El mercado como mecanismo de decisión colectiva

Juicios de valor y neutralidad científica

La racionalización *ex post* del economista

La dicotomía libertad-coerción

La dicotomía mercado-democracia

3. El mercado y sus mitos

El mito del mercado justo (el mercado como mecanismo incentivante)

El mito del mercado libre (el mercado sin relaciones de poder)

El mito del mercado de iguales oportunidades (el mercado sin clases)

El mito del mercado productor de riqueza (el mercado como mecanismo de disciplina)

El mito del mercado que descubre y administra la información (el mercado como sistema de señales)

4. Mercados teóricos y mercados reales

El modelo de equilibrio económico general y los teoremas del bienestar

Las hipótesis metodológicas

Existencia y Pareto eficiencia del equilibrio competitivo

Unicidad y estabilidad del equilibrio competitivo

Las fallas del mercado

Las respuestas de la teoría neoclásica a las fallas del mercado

La ineficiencia de los mercados reales

5. Las ampliaciones de la teoría neoclásica

Las teorías neoinstitucionalista y neokeynesiana

La teoría radical y el análisis de las relaciones de poder y de explotación

6. Los valores del mercado

La universalización de los valores del mercado

Valores morales e intereses económicos

La victoria cultural de la nueva derecha

Apparenza ed essenza nei rapporti di mercato

7. ¿Qué hacer?

Lucha de clases y bien común

Necesidades insatisfechas y superproducción

Racionalidad social y planificación

Precios de mercado y precios administrados

Valores de uso y valores de intercambio

Valores burgueses y valores comunistas

Demercificazione, democrazia e comunismo

8. Conclusiones

Referencias Bibliograficas

Glosario

AGRADECIMIENTOS

Mi mayor agradecimiento se lo debo a Marisa e Ivan Palermo –nada más ni nada menos que mi madre y mi padre–, por la fundamental ayuda que me han dado para resolver las dificultades surgidas de las exigencias del rigor científico y la claridad expositiva y que reflatban continuamente en las diferentes versiones de mi presente contribución científica de carácter divulgativa. Sus observaciones críticas y requerimientos de clarificación han sido para mí una verdadera y cabal guía para la redacción. Entre los economistas que me han ofrecido sus comentarios en algunas fases importantes de esta obra, quisiera recordar a Mario Cassetti, Antonio Guccione, Ernesto Screpanti y, naturalmente, Sandye Gloria-Palermo, con quienes he compartido la exigencia misma de escribir este libro. De igual forma, corresponde precisar que no he dado debida cabida a todas sus sugerencias. Sería casi del todo inútil decirlo, pero aún así quisiera remarcar que los eventuales errores, imprecisiones o elementos que dificulten la interpretación son responsabilidad exclusivamente mía.

Este libro fue escrito mientras venía al mundo el pequeño Nico y, por lo tanto, dedicarle esta obra es algo que parece surgir de modo espontáneo. No obstante, con toda humildad, prefiero dedicar este libro a los compañeros del movimiento *no-global*, en la convicción de que la protesta que llevan adelante pueda contribuir a la rediscusión de los absurdos principios de nuestra sociedad y ofrecer incentivos para el pensamiento crítico al propio Nico y a todos aquellos que, como él son los herederos de un mundo basado en los privilegios y las discriminaciones.

PREFACIO

TONI NEGRI

En este libro la crítica marxista de la economía política está actualizada en relación con el análisis clásico en el pensamiento económico. Se trata, por lo tanto, de una investigación desde el interior de la ciencia económica, de un trabajo de demistificación puntual y tenaz de la figura misma de la economía política clásica, de su pretendida neutralidad y de su presunción de presentarse *súper partes* como una indicación objetiva y necesaria, indiscutible por lo tanto, de los mecanismos de regulación de la economía.

Palermo muestra el contraste de la cultura del mercado demostrando, sobre todo, la inconsistencia de los fundamentos científicos. La presunta racionalidad, eficiencia, deseabilidad y necesidad del mercado tienen, en efecto, un contenido ideológico y parcial que condiciona férreamente el pensamiento científico. Individualismo metodológico e ideología del individualismo si se mezclan en forma inextricable: de aquí el deslizamiento del individualismo hacia el consumismo, la deducción de una moral absoluta en el juego del mercado, la negación de la lucha de clases y la santificación de las “libres” reglas del mercado. No obstante, el juego del mercado, su eficiencia, muestran una serie de límites crecientes, no sólo objetivos, desde el punto de vista del funcionamiento mismo del mercado y de su estructura, pero también subjetivos, del lado de la demanda, en la compleja y nunca resuelto relación entre preferencias individuales y bienes comunes. Es aquí, en estos márgenes subjetivos y objetivos que se define la temática de la

lucha contra la explotación, basada en las contradicciones que el sistema capitalista muestra.

El libro de Palermo es una obra, por lo tanto, fuertemente crítica, no sólo de los presupuestos de la economía política clásica, sino también, consecuentemente, de todos aquellos que en la izquierda hacen propios los principios del mercado: es sólo, en efecto, a partir del rechazo de la lógica de los valores de cambio como expresión de racionalidad y eficiencia social que, en un todo de acuerdo con el pensamiento marxista, pueden ser determinados tanto un criterio de racionalidad basado en los valores de uso como su prioridad social democráticamente determinada.

Este es el eje central del libro. El desarrollo lineal de la argumentación abre, naturalmente, en su curso, también paréntesis sobre los riesgos de desarrollar la investigación teórica a lo largo de senderos minados que, a pesar de destacarse y criticar el núcleo duro de la teoría clásica, no ponen en discusión los fundamentos. Me parece muy importante, entre otras cosas, las anotaciones desarrolladas a propósito de la teoría radical de Bowles y Gintis, además de aquellas que, de tanto en tanto, Palermo hace sobre el llamado “marxismo analítico”. Otra parte interesante es aquella relativa a las llamadas fallas del mercado y la forma con la cual la teoría clásica busca remediarlas.

Se podría continuar insistiendo sobre otros puntos importantes del análisis. Prefiero insistir todavía una vez más sobre la internalidad de la crítica a su objeto. Es desde el interior que la economía política clásica tiene que ser disuelta. Y el autor muere, en muchos casos dejando la señal de una crítica que quiere siempre revelar el espíritu de la reconstrucción. En realidad, nos encontramos frente a un libro que también es pedagógico, útil para cada lector: se concluye con un glosario terminológico de la economía clásica, en su desde ya más que centenario desarrollo; esto nos permite clarificar y a la vez demistificar algunos conceptos o estereotipos metodológicos que integran el lenguaje de los economistas.

Igualmente, nos queda por agregar que el carácter fundamental de este libro es político. La realización de los principios democráticos, en un contexto en el que se reconozcan los límites del mercado, es afirmada a través de cuatro condiciones interdependientes: una definición de procedimientos democráticos absolutos; la ampliación del espacio económico regulado a través del instrumento consciente de la planificación; la progresiva afirmación del principio “de cada cual según sus capacidades, a cada uno según sus necesidades”, y la progresiva desmercantilización de nuestra vida. He aquí los elementos que ninguna innovación del marxismo, ningún camino más allá de Marx, pueden quitar del medio. Gracias al autor por habérselo recordado.

PRÓLOGO

En este libro se entrelazan temáticas económicas, políticas, ideológicas y morales: es, en cualquier caso y ante todo, una obra de economía o, más precisamente, un libro de economía crítica. A diferencia de la orientación dominante en la teoría económica, este texto no tiene ninguna pretensión de universalidad ni aspira a dar una visión unánimemente compartida de las relaciones económicas y sociales existentes. Por el contrario, se basa en el presupuesto de que las relaciones económicas capitalistas son, por su naturaleza conflictivos y que, por lo tanto, no tiene sentido reivindicar la superioridad de una particular visión del mundo, ni buscar soluciones teóricas que puedan considerarse aceptables de forma unánime. Esta posición teórica choca abiertamente con la autoproclamación de neutralidad científica propia de la teoría económica dominante. Esta última rechaza, en efecto, de modo neto la introducción de juicios de valor, considerándolos incompatibles con la científicidad misma de la economía. Por este motivo, los economistas prefieren no hablar de los juicios de valor y de la función de la ideología en la teoría económica. El problema es que el hecho de evitar la discusión explícita sobre los valores sobre los que se basa la economía política no es suficiente para alejar los juicios de valor de la teoría económica y sirve sólo para hacer pasar como neutrales los preceptos científicos con un contenido necesariamente ideológico.

La pretendida objetividad que caracteriza la economía burguesa es, por lo tanto, rechazada y combatida explícitamente en el plano teórico. Esto, obviamente, no significa que las críticas que serán desarrolladas sean válidas sólo si se adhiere a una particular posición ética o política. La crítica se desarrolla, en efecto, a través de un

proceso de demistificación de las posiciones teóricas de la economía burguesa que apuntan a explicitar los intereses económicos que ella refleja y las conveniencias políticas que se esconden detrás de sus prescripciones normativas. Este trabajo no necesita de la adhesión a ningún ámbito moral o de una determinada impostación ideológica. Se trata, simplemente, de explicitar los valores guía de la acción económica y política que, por razones de conveniencia o incompetencia, han sido considerados como implícitos por los sujetos interesados y por los denominados “expertos” en su lenguaje económico y político.

Después de haber rechazado la presunta objetividad de la teoría económica en las pautas de esta obra con un contenido mayormente propositivo, si bien me limitaré a considerar las proposiciones dirigidas a superar las críticas desarrolladas no haré esfuerzo alguno para ocultar mis juicios de valor y mis convicciones políticas, ni tampoco dudaré en discutir de modo explícito los diferentes sistemas de valores morales y las diversas posiciones políticas que se contraponen y colisionan hoy en el ámbito parlamentario, en las sedes internacionales y, sobre todo, en las calles (lástima grande que esto suceda cada vez menos en los debates científicos). Como sostenía el economista sueco Gunnar Myrdal, la objetividad en la investigación social no puede jamás ser absoluta y universal visto que ella refleja necesariamente, al menos en la definición del problema para analizar y en la elección de los instrumentos de análisis (incluso a veces también en las conclusiones teóricas), las convicciones y los valores del teórico, los cuales, en un mundo hecho de intereses contrastantes, no pueden en ningún modo considerarse más allá de las partes (Myrdal, 1973). Frente a esta situación, todo lo que se puede hacer en el plano de la corrección metodológica es afrontar la cuestión de los valores de un modo explícito, declarando las propias motivaciones y precisando las implicaciones teóricas que se derivan de las diferentes premisas ideológicas.

Es obvio que, en el debate sobre la construcción de un sistema social y económico que responda mejor a los principios morales

considerados más oportunos, no hay razón alguna para esperar un consenso unánime de tipo moral o político. Por el contrario, es del todo auspicioso que las diferentes concepciones y las diversas preocupaciones y aspiraciones de los autores políticos se confronten de un modo abierto. Desde este punto de vista, ciertamente, no espero que las reflexiones morales y políticas que aquí y allí introduciré sean inmunes a las críticas provenientes desde diferentes orientaciones. No obstante esto, permanece intacto el proceso de demistificación general que quiere ser la auténtica contribución científica de este libro: la crítica del sistema económico y social existente y de sus representaciones mistificadas no depende, de hecho, ni siquiera mínimamente de la adopción de un particular ámbito moral. Así se ubica la demistificación a buen recaudo de las críticas que encuentran los intentos puramente ideológicos de moralización de la sociedad, cuya eficacia permanece subordinada a la adhesión inicial a una determinada ideología. De alguna manera, por consiguiente, desde el punto de vista político, la presente obra se propone sólo un objetivo básico que consiste en el hacer luz sobre los valores que guían la actividad económica y política, como premisa indispensable para un replanteamiento más general de la lógica capitalista de interacción social.

En la asunción explícita de la cuestión de los valores, el obstáculo tal vez más grande esté constituido por la superficialidad con la que las cuestiones ideológicas y de filosofía moral se tratan en el debate político y económico. Desde este punto de vista, el pensamiento neoliberalista, con sus llamados a asumir valores incontestables como puede ser, justamente, la libertad constituye hoy la forma más avanzada de mistificación de la cuestión ideológica y moral.

En el terreno filosófico, la doctrina liberal no significa en absoluto la defensa de un mundo en el cual todo está permitido, en el cual todos los derechos se sitúan en el mismo plano. Por el contrario, la defensa de algunos derechos considerados fundamentales demanda, necesariamente, la imposición de vínculos, de restricciones a la libertad de conducta de cada uno. Hay valores que pueden ser puestos

en discusión y otros que, en cambio, según el liberalismo (y también según otras variantes ideológicas), deben ser considerados como de orden superior y debe, por lo tanto, ser considerados como inviolables e inalienables. En este sentido, el llamamiento a la libertad como valor fundamental, sin especificaciones y sin contextualización alguna, no significa nada. La libertad de asesinar no puede ser puesta en el mismo plano de la libertad de defender la vida. La libertad de un Estado de ocupar militarmente los territorios de otros pueblos no se puede comparar con la libertad de un pueblo de defender su propio territorio. La libertad de comprar y de vender productos en el mercado no es como la libertad de profesar las propias convicciones políticas o religiosas en la sociedad. Existe una jerarquía en los valores y en los derechos sobre la que es lógico que haya disenso y confrontación política, pero que sería absurdo negar. La confrontación entre sistemas morales diferentes pasa por la discusión de las diversas prioridades en los valores y en los derechos, pero no se puede razonar como si todas las variadas formas de libertad tuviesen la misma dignidad moral. En primer lugar, porque en un mundo de interacciones complejas, la libertad de uno está vinculada a la libertad del otro. En segundo lugar, porque la garantía de ciertas libertades se obtiene sólo estableciendo normas, reglas y vínculos que, necesariamente, restringen otros modos de libertad.

Sin embargo, la verdadera paradoja es que en el ámbito económico sea justamente la libertad en las relaciones de mercado la que conduce a avasallar todos los derechos, incluso aquellos que, desde una reflexión en términos de valores, deberían considerarse inviolables e inalienables. Con la transformación de cada relación social en relación de mercado, los derechos –también aquellos considerados moralmente inalienables– reciben un precio, al cual pueden ser, por lo tanto, enajenados. La salud, según muchos, no tiene precio. No obstante, cuando se crea un mercado para la atención hospitalaria o para las medicinas, se fija un precio para la salud y quien no puede permitirse ese pago, de hecho, se ve privado de su derecho a la salud. La libertad (de algunos) de extraer ganancias aumenta, y la

libertad (de otros) de gozar de un crecimiento saludable o de morir de modo digno disminuye. La transformación de la filosofía liberal en doctrina económica marcada por el mercado (o, para decirlo en otras palabras, la transición del liberalismo al liberismo) incorpora, por lo tanto, una contradicción profunda sobre la cual creo que vale la pena volver a detenerse. Al proclamar la libertad económica como un valor absoluto, el liberismo termina por aplastar, simplemente, todas las otras esferas de la libertad individual.

Muchas de las críticas a las teorías liberistas se centran en el hecho de que éstas se fundan sobre hipótesis muy lejanas de los sistemas de mercado reales. Éste un hecho innegable y, por lo tanto, estas críticas son, sin lugar a dudas, pertinentes. Incluso, a veces se olvida que el problema de los esquemas liberistas está esencialmente en una injusticia de fondo, encubierta detrás el falso objetivo del bien común. En otras palabras, casi parecería que el verdadero problema fuese el de hacer los sistemas de mercados reales más parecidos a los modelos de la teoría liberista. El tema es, por el contrario, que incluso en el supuesto caso en que se lograra construir un mundo a la imagen y semejanza de los modelos liberistas, todo se podría decir, menos que tales mundos serían unánimemente deseables, tal como se nos pretende hacer creer. Por lo tanto, creo importante discutir de forma ordenada los diferentes campos teóricos en los cuales es posible criticar la proposición liberista.

Mi crítica del liberismo no tiene que ver sólo con las teorías que prescriben la ampliación del campo de las relaciones de mercado, sino que se relaciona, más en general, con el conjunto de teorías que consideran como inamovible la racionalidad del sistema de mercado (si bien sólo en su forma idealizada), es decir, aquel conjunto de teorías que, en definitiva, coincide con la economía burguesa y que abarca, ciertamente, la teoría hegemónica en el terreno científico –la teoría neoclásica– y la heterodoxia austríaca (que considera a la doctrina liberal como su explícito presupuesto filosófico), pero también amplios sectores de la heterodoxia no explícitamente liberista, que aceptan, en algunos casos sólo como desafío teórico, la formulación

metodológica y la visión del mundo de la teoría neoclásica. Se podría observar que, frente a un conjunto de teorías que no funciona, bastaría focalizar la crítica en el aspecto más disruptivo, como sobre una columna clave para provocar el desmoronamiento del entero edificio. Ciertamente las críticas sobre el realismo son sumamente eficaces, visto lo abstracto de las hipótesis de los modelos de la teoría liberista. Sin embargo, la crítica del modelo teórico permanece, según mi parecer, necesaria ya que ella demuestra que los pilares que no son capaces de sostener el edificio teórico liberista son numerosos y ubicados en diferentes campos de esa estructura. Por consiguiente, se convierte en un elemento de suma importancia comprender las consecuencias teóricas de la caída de cada uno de los pilares y también el poder determinar cuáles de las conclusiones de la teoría liberista se desmorona junto con las diversas columnas. La importancia de este proceso de crítica sistemática es doble: primero, nos ayuda a razonar sobre aquello que queremos, y en segundo lugar, nos indica el camino para la superación de los límites del modelo económico existente.

Es obvio que luego, en la medida en la cual los esquemas teóricos utilizados sean tan abstractos como para devenir representaciones de un mundo que no es el nuestro, también vale la pena interrogarse sobre los verdaderos objetivos perseguidos a través de dichos esquemas. De tal manera, tanto en la crítica del realismo, como en aquella del modelo teórico, la consigna clave es una sola: demistificación.

Mi crítica fundamental al principio de la racionalidad del mercado está en el hecho de que ella asume un significado del todo particular en la teoría económica, ciertamente diferente de su significado común, y sumamente discutible desde el punto de vista de la filosofía moral. A pesar de todo, una vez que el principio ha sido dejado pasar en el ámbito académico entra con plena legitimidad en el sentido común, asumiendo nuevos significados capaces de evocar emociones y suscitar reacciones, con la ilusión de que todo está basado en un riguroso fundamento científico.

El libro se dirige principalmente a un público interesado en los problemas de la teoría económica y a sus repercusiones sobre los acontecimientos políticos. Su lectura no presupone ningún conocimiento específico de la teoría económica y, por lo tanto, debería ser accesible incluso a sectores no especializados. Hoy, en efecto, las mayores dificultades de acceso a la temática económica no se derivan tanto de la complejidad de la materia (la que, ciertamente, está lejos de ser simple), sino por los obstáculos de naturaleza técnica y matemática que la moderna teoría económica impone. Mi objetivo, por lo tanto, es el de ofrecer un balance crítico del estado de la investigación económica derribando las barreras técnicas y matemáticas que limitan la temática económica a un público experto y que, de hecho, impiden la participación democrática en los debates económicos y políticos.

Sin embargo, queda claro que me gustaría lanzar este desafío a los economistas profesionales, poniendo en discusión los fundamentos generales de su ciencia, para que abandonen, al menos por una vez, los recurrentes tecnicismos relativos al último instrumento matemático descubierto y a sus aplicaciones económicas.

INTRODUCCIÓN

La tradición del pensamiento liberal nace en Inglaterra y en Holanda hacia finales del siglo XVII como reacción política y filosófica al feudalismo residual presente en la sociedad de entonces. En ella confluyen sentimientos de rebelión en confrontación con la intolerancia religiosa, el absolutismo político y la jerarquía en las relaciones sociales, sentimientos que reflejan en gran parte el cambio de relaciones económicas y políticas, modificaciones que se habían volcado decididamente a favor de la burguesía. En el campo económico, el liberismo asume la forma de una corriente de pensamiento que ve el mercado como la institución más adecuada a la manifestación libre de los intereses y de las preferencias individuales.

En el curso de la historia del pensamiento económico, la corriente liberista ha desarrollado diferentes modelos teóricos, los que, por otra parte, han sido objeto de críticas cerradas. El primer inspirador influyente del liberismo es el economista escocés Adam Smith, que vivió en el siglo XVIII, y es de muchos considerado como el mismo fundador de la escuela clásica y de la economía política en su conjunto. Según la teoría de Smith la deseabilidad del mercado como mecanismo de interacción social depende de la posibilidad de obtener resultados sociales que van más allá del proyecto consciente de los individuos particulares. El individuo que persigue únicamente sus propios intereses en el mercado, afirma el economista escocés, es guiado por una mano invisible que lo lleva a promover objetivos sociales que superan sus propias intenciones. La así llamada anarquía de los mercados no es, por lo tanto, fuente de desorden económico, como se podría pensar, sino motor verdadero del crecimiento económico y social (Smith, 1991).

Durante el período que va desde el siglo XVIII hasta la actualidad el pensamiento liberista clásico ha sido objeto de encendidos debates. La crítica más dura ha sido, sin lugar a dudas, aquella de Karl Marx, elaborada por el autor alemán durante el curso del siglo XIX y desarrollada luego por diversos pensadores, ya sea en el campo estrictamente económico, ya sea en el campo filosófico y político. En efecto, la misma crítica de Marx del sistema capitalista y de la representación que genera la economía burguesa no tiene una dimensión estrechamente económica. En el capitalismo, como en cualquier modo de producción, la esfera económica está ligada de manera muy íntima al campo social, jurídico y cultural. En esta relación dialéctica entre las diversas formas del hacer social, Marx considera que el capitalismo sea caracterizado por la creciente importancia de la dimensión económica respecto de todas las otras, con la consiguiente imposición de la lógica de la acumulación económica también en otros ámbitos de la vida social. La teoría marxiana¹ no es, por lo tanto, una teoría económica en un sentido estrecho: por el contrario, es una concepción de la historia de la sociedad en su totalidad.

Con el crecimiento de la hegemonía de la dimensión económica en todas las relaciones sociales aumenta también la exigencia de representar el capitalismo como expresión de la máxima racionalidad económica. De esta exigencia se hace portavoz la economía burguesa. El problema, según Marx, es que son justamente las leyes internas de funcionamiento del sistema capitalista la verdadera causa de la inestabilidad del proceso de acumulación del capital y de las repetidas crisis económicas a las que el capitalismo está subordinado. La anarquía de los mercados, que para Smith es la fuente de crecimiento económico y social, es para Marx la causa profunda de

¹ Los términos marxiano y marxista nacen en el debate económico y político con diferentes connotaciones polémicas. En esta obra, el uso de los dos términos se refiere, respectivamente: *a)* a la contribución del teórico de la clase obrera del siglo XIX, y *b)* a la tradición del pensamiento que toma inspiración de su obra.

las contradicciones internas del capitalismo. Elevando la búsqueda de la ganancia a un único y cabal objetivo económico, la ley del mercado impide la organización del sistema económico en función de las necesidades de la población y condiciona, en cambio, a la población a las necesidades de reproducción y valorización del capital.

La crítica de la teoría económica para Marx no sólo es un instrumento para replantear la discusión en el campo científico las convicciones políticas liberistas de su tiempo, sino también un instrumento de demistificación del sistema capitalista mismo, es decir, de un sistema en el que la esencia de las relaciones de explotación del hombre por el hombre y la imposibilidad de una auténtica emancipación del individuo se esconden detrás de una apariencia de relaciones formalmente igualitarias entre sujetos jurídicamente libres.

Si bien la tradición del pensamiento marxista ha jugado un papel fundamental en el debate político del siglo XX inspirando revoluciones socialistas y cambios institucionales profundos en casi la mitad del planeta, en el campo académico jamás ha logrado el carácter de escuela de pensamiento dominante en los países capitalistas. Por cierto, en determinados ambientes académicos, la escuela marxista ha conquistado importantes espacios. Con la crisis política e institucional de los países del bloque socialista, igualmente, la teoría marxista ha perdido de forma decisiva posiciones en casi todos los campos, tanto en las universidades como en el ámbito de la problemática económica y política general.

Desde el punto de vista de la historia del pensamiento económico, el gran cambio teórico que permite a las doctrinas liberistas de imponerse en la esfera académica se remonta a 1870. En este período se afirman dos escuelas de pensamiento fuertemente inspiradas en los principios liberistas: la escuela neoclásica y la austríaca. Estas dos escuelas del pensamiento nacen con la publicación casi contemporánea de la obra de tres economistas de diferentes nacionalidades: Léon Walras, francés, Stanley William Jevons, inglés (fundador de la escuela neoclásica) y Carl Menger, austríaco (fundador

de la escuela que lleva su nombre), que se transforman de forma acelerada en los nuevos puntos de referencia teóricos en materia económica, en reemplazo de las interpretaciones ricardiana y marxiana, que hasta entonces habían sido difundidas de modo amplio. El cambio radical del método de la perspectiva de análisis y en los fundamentos mismos de la teoría económica en relación con la tradición clásica y marxista nos lleva a caracterizar este cambio de rumbo teórico como una revolución científica, hoy conocida como la revolución marginalista.

El término “marginalista” hace referencia a un particular modo de impostar y resolver los problemas económicos a través de los llamados “razonamientos al margen”, los cuales, desde un punto de vista matemático, se representan como problemas de cálculo diferencial. No obstante, según uno de los más importantes historiadores del pensamiento económico, Joseph Schumpeter, lo que hermana a la escuela neoclásica con la austríaca es sobre todo la proposición de una teoría subjetiva del valor como alternativa radical a la teoría objetiva del valor de los economistas clásicos y de Marx, y la idea de que todas las proposiciones económicas deban ser construidas a partir de postulados relacionados con las reglas del comportamiento individuales (individualismo metodológico), lo que priva de todo contenido científico a todos los conceptos de naturaleza social (como, por ejemplo, las clases sociales), conceptos que constituían, en cambio, las bases metodológicas de la economía clásica y marxiana. En efecto, el uso del cálculo diferencial como instrumento por excelencia de resolución de los problemas económicos está desarrollado únicamente por la escuela neoclásica, mientras la escuela austríaca no sólo rechaza tales instrumentos sino que, más en general, mantiene una posición crítica en relación con el formalismo matemático. Desde este punto de vista, siempre según Schumpeter (1954), sería más correcto hablar de “revolución subjetivista”, más que “marginalista”.

Las razones de la afirmación del punto de vista subjetivista pueden ser rastreadas, por una parte, en algunos problemas internos

encontrados por las teorías ricardiana y marxiana y, por la otra, en las consecuencias políticas de estas dos teorías, sobre todo de la segunda, las que, sobre la base de una teoría del valor de las mercancías que se funda sobre el trabajo necesario para su producción, llevan a conclusiones revolucionarias en el plano de las relaciones económicas y políticas del capitalismo. De hecho, en la década de 1870-1880, diversos países europeos (Francia, Gran Bretaña, Alemania e Italia) y los Estados Unidos han sido atravesados por duras luchas sociales, seguidas de represiones violentas. En este clima, los ambientes académicos vinculados a la burguesía han mostrado una inmediata simpatía por la nueva interpretación basada en el rechazo neto de la teoría objetiva del valor y de los conceptos marxianos relacionados con ella por la explotación y la lucha de clases. Es evidente que esto no significa que los tres economistas protagonistas de la revolución marginalista subjetivista sean conscientes de forma plena de la trascendencia política del cambio de rumbo teórico que los ubica en esa posición. Como señala Maurice Dobb, de los tres economistas, sólo Jevons es cabalmente consciente de la importancia política de la nueva orientación (Dobb, 1973).

Después de una fase de incubación en la que las diferencias metodológicas entre las escuelas neoclásica y austríaca permanecen en esencia en forma latente, es a partir de la década de 1930 que toman caminos metodológicos divergentes: mientras la escuela neoclásica define su propio programa de investigación centrado en el formalismo matemático como un aspecto determinante de su metodología de investigación científica, la escuela austríaca toma distancia del proyecto formalista, criticándolo duramente por su inaplicabilidad en las ciencias sociales. En forma paralela, la escuela austríaca radicaliza su propia concepción subjetivista avanzando mucho más allá de la concepción neoclásica. En este proceso de caracterización teórica, las dos escuelas del pensamiento económico se encuentran, a menudo, enfrentadas en posicionamientos opuestos en algunas de las más significativas controversias metodológicas. Al mismo tiempo, sin embargo, la común ideología liberista emerge como un elemento de

fuerza de la adhesión al nuevo programa de investigación económica puesto en marcha con la revolución marginalista.

A partir de esta breve reconstrucción histórica es posible apreciar la complementariedad de las contribuciones teóricas de las dos escuelas del pensamiento en el ámbito del proceso de afirmación de la ideología liberista en el ámbito académico y cultural. En efecto, es como si existiese una suerte de división científica del trabajo entre la escuela neoclásica, que hoy constituye la ortodoxia en el ámbito académico, no obstante la permanencia sustancialmente oscura para todos aquellos que no poseemos un diploma o licenciatura en economía, y la escuela austríaca² recluida en ambientes académicos reducidos, pero con un fuerte impacto cultural.

La teoría neoclásica utiliza un lenguaje matemático complejo, reservado a los expertos, y hace del rigor lógico deductivo el verdadero aspecto fuerte de la entera construcción teórica. El intento de analizar cada problema económico en términos estrechamente matemáticos y la consiguiente necesidad de formular los problemas económicos en modo compatible con las técnicas matemáticas conocidas lleva a la economía neoclásica a invertir decididamente en la investigación matemática, transformándose en algunos casos en el frente más avanzado de la investigación matemática misma. No obstante, al mismo tiempo, mientras el instrumental técnico se enriquece, la teoría neoclásica se aleja progresivamente de todo tipo de realismo económico, con la consecuencia de que el máximo rigor matemático termina, en muchos casos, por ser aplicado a modelos sin duda lejanos de la misma realidad económica que se quiere explicar. La inaccesibilidad del análisis y el elevado grado de sofisticación técnica hacen que la teoría neoclásica está hoy fuertemente radicada en los

² La denominación “austríaco” no tiene en la actualidad ninguna vinculación con la nacionalidad de los economistas que pertenecen a esta escuela del pensamiento. Se mantiene al solo efecto de indicar el origen histórico de esta escuela ultraliberista, originada en Viena hacia finales del siglo XIX. De hecho, la mayoría de los economistas austríacos modernos son norteamericanos.

medios académicos (allí donde la habilidad matemática es considerada el auténtico elemento que caracteriza la bondad de un economista), pero extraña por completo a la temática económica así como ésta se desarrolla por fuera de las universidades, en la cultura y en la sociedad en general.

La teoría austríaca utiliza en cambio un lenguaje fácilmente accesible y desarrolla las propias argumentaciones de modo predominante en el campo de lo intuitivo, haciendo palanca con frecuencia en consideraciones simplemente de buen sentido que reflejan una concepción del mercado con profundas raíces en la cultura popular. En efecto, por una parte, ésta refleja sencillamente las creencias y las convicciones propias de la cultura burguesa (por ejemplo, la percepción del mercado como modo de interacción social espontáneo y natural), por el otro lado, también posee un mérito particular en el campo científico por la relativa simplicidad de sus argumentaciones. A pesar de las dificultades encontradas en el proceso de conquistarse una adecuada representatividad en el cuadro académico, el radicalismo de sus posiciones teóricas y políticas ha permitido a la escuela austríaca imponerse como protagonista en algunas de las controversias teóricas más importantes de la historia del pensamiento económico. Desde el punto de vista de la afirmación de los valores del mercado, probablemente, la importancia de la teoría austríaca esté en su capacidad de moverse de forma paralela, tanto en el dominio estrictamente científico como, más en general, en aquel de la cultura dominante.

Como ejemplo de las relaciones de complementariedad entre las dos escuelas, pensamos en el proceso de transición al capitalismo acaecido en los países del ex bloque soviético. En estos países fueron las ideas de Friedrich August von Hayek, uno de los más importantes exponentes de la escuela austríaca, a imponerse en el debate económico y político. La libertad de empresa y la exaltación del mercado como instrumento de liberación del individuo fueron los ideales que capturaron la imaginación de la gente, no los teoremas matemáticos de la teoría neoclásica sobre la eficiencia de los

mercados. No obstante, cuando el proceso de transición fue puesto en marcha, los consejeros económicos fueron seleccionados en su totalidad del campo neoclásico, sobre la base del prestigio académico obtenido en Occidente.

A continuación de los desarrollos refutados de la investigación teórica, el liberismo, así como hoy se presenta en el panorama de las corrientes del pensamiento económico existentes, no constituye, ciertamente, un bloque monolítico. Por una parte, resurgen ideas del viejo liberismo clásico que se insertan en un cuerpo de conocimientos teóricos que se ha ido enriqueciendo en el curso del tiempo, por otra parte, adquieren forma nuevas teorías que dependen fuertemente de las modernas técnicas de análisis económico, basadas en el uso masivo de los instrumentos matemáticos. Entre estos dos campos emerge de modo adicional toda una serie de tentativas de síntesis entre las diferentes expresiones teóricas que buscan aprovechar y recomponer las intuiciones maduradas en el seno de las diversas tradiciones del pensamiento liberista.

De cualquier manera, está claro que, en la medida en la cual las formulaciones metodológicas de las diferentes teorías liberistas sean incompatibles entre ellas, cada una de sus tentativas de síntesis resulta arriesgada. En efecto, cambiando las conjeturas metodológicas, los mismos términos sobre los cuales se basa una teoría asumen significados diferentes y una misma formulación puede resultar válida en un determinado contexto teórico, pero no en otro. Análogamente, la defensa del liberismo según una determinada perspectiva teórica puede resultar incompatible con la defensa del liberismo desarrollada según una perspectiva teórica diferente. Esto significa que en la discusión y en la crítica del proyecto político liberista se debe especificar con claridad la perspectiva teórica adoptada y el significado mismo que asume en tal perspectiva la proposición liberista. Esta es la cuestión metodológica fundamental a la cual trataré de atenerme en el curso de esta obra.

Este libro está estructurado en ocho capítulos. En el primero se desarrolla la crítica de la visión burguesa que considera el mercado como máxima expresión de racionalidad y eficiencia, explicitando los significados particulares que estos términos asumen en la temática científica y mostrando su contenido fuertemente ideológico. Esta orientación es común a todas las teorías de matriz liberista. La atención se concentra, sin embargo, en la teoría económica dominante, es decir, la teoría neoclásica.

En el segundo capítulo se pone en discusión las relaciones entre democracia y mercado, sosteniendo que ellas son, en efecto, contradictorias. En particular, busco evidenciar el carácter antidemocrático de la interacción de mercado y criticar el método de la economía burguesa para los subrepticios contenidos ideológicos y para su visión idealizada (y falsa) del mercado.

En el tercer capítulo se consideran algunos de los principales mitos del mercado (el mito del mercado justo, el del libre mercado, el del mercado productor de riqueza y aquel del mercado que descubre y gestiona la información) criticándolos ya sea en un plano de coherencia interna, o en el del realismo. Estos mitos no son, en efecto, una peculiaridad de la teoría económica. Al contrario, ellos están ampliamente radicados en la sociedad y son parte integrante de la cultura hoy dominante. En el campo académico es en lo esencial la escuela austríaca la que intenta aportar un fundamento científico.

El cuarto capítulo profundiza las relaciones entre mercados teóricos y mercados reales y el salto lógico que se cumple cuando se construye una teoría normativa de los mercados a partir de los modelos basados en hipótesis irreales. El análisis se concentra en la teoría neoclásica y, en particular, en el modelo de equilibrio económico general, que constituye la contribución orgánica más importante desarrollada por esta escuela del pensamiento en el tentativo de explicar y evaluar el funcionamiento de un sistema económico basado por entero en el mercado.

Dada la importancia de la escuela neoclásica en el campo académico, en el quinto capítulo me detengo en algunos de las contribuciones científicas más importantes que intentan desarrollar la concepción neoclásica más allá de los confines del modelo altamente abstracto de equilibrio económico general. En particular, se analizan los esfuerzos de las escuelas neoinstitucionalista, neokeynesiana y de un sector de la escuela radical de reinterpretar en clave neoclásica las viejas teorías institucionalista, keynesiana y marxista, hoy relegadas en la heterodoxia académica. Mi tentativo es el de demostrar cómo tales apéndices de la teoría neoclásica no sólo alteran de modo profundo las concepciones de las viejas escuelas heterodoxas (decididamente críticas con relación al mercado), sino que ni siquiera tienen capacidad de ofrecer un sólido basamento científico a las supuestas virtudes del mercado.

A pesar de los problemas hasta aquí señalados, en el sexto capítulo se sostiene que la economía burguesa, con sus diferentes corrientes internas y escuelas de pensamiento, ha conquistado un importante triunfo al imponer los valores del mercado en la esfera cultural, haciéndolos aparecer como elementos objetivos y neutrales.

A partir de esta serie de consideraciones críticas, en el séptimo capítulo se afronta el problema del “qué hacer” para contrarrestar esta tendencia al dominio totalizante del mercado en las relaciones sociales, proponiendo una contraofensiva basada en la desmercantilización progresiva de las relaciones sociales.

En el octavo capítulo se reordenan las diferentes críticas para intentar arribar a algunas conclusiones.

CAPÍTULO 1

LA “RACIONALIDAD” DEL MERCADO

RACIONALIDAD, EFICIENCIA Y DESEABILIDAD SOCIALES

En la teoría económica la discusión sobre la deseabilidad social de una determinada política económica o, más en general, de un determinado modelo de organización de la economía se basa en los conceptos de racionalidad y eficiencia. Racionalidad y eficiencia no son conceptos absolutos. Asumen su significado sólo en un contexto en el que sean explicitados los objetivos propuestos. Un determinado instrumento puede ser perfectamente eficiente relacionado con la búsqueda de objetivos particulares y ser por completo ineficiente respecto de otros objetivos. Un barco es un instrumento *eficiente* para trasladarse en el agua, pero es *ineficiente* por completo para hacerlo sobre tierra. En consecuencia, un sistema de transportes por barco puede ser una solución racional al problema de la vinculación entre las diferentes islas de un archipiélago, pero puede resultar totalmente *irracional* como respuesta al problema del transporte terrestre.

Lo mismo vale cuando se pone en consideración la eficiencia o la racionalidad de un sistema en su conjunto. Tomemos, por ejemplo, el sistema sanitario. Una estrategia de lucha contra el HIV/Sida que no minimice los sufrimientos, los contagios y los casos de muerte, difícilmente pueda considerarse *eficiente* o parte de un sistema sanitario organizado de modo *racional* si es evaluada con relación a los objetivos de prevención y cuidado de los enfermos. No obstante, si

la misma estrategia se introduce en un contexto de represión y de penalización de los drogadictos (como, en efecto, ha sucedido durante los años noventa en Italia a través de la legislación represiva Vasalli-Russo Jervolino impulsada férreamente por Craxi), entonces, incluso si se produjese algún incremento del contagio entre los drogadictos éste puede no ser considerado de forma necesaria como un índice de “ineficiencia” o “irracionalidad”.³ Lo esencial es precisar los objetivos respecto de los cuales se evalúa la eficiencia de la estrategia de lucha contra el HIV/Sida y la racionalidad del sistema sanitario en su conjunto.

Una especificación distorsionada o incluso sólo parcial de los objetivos efectivamente perseguidos genera de forma necesaria ambigüedad e incomprensiones en el debate económico y político. En el caso del HIV/Sida, en efecto, además de lo delicado del tema, la divergencia existente sobre las metas planteadas ha generado una situación de profunda incomunicabilidad entre los participantes más comprometidos en el debate de la economía sanitaria. Por una parte el servicio público de las unidades sanitarias locales (que en la actualidad se han transformado en empresas sanitarias locales) más atentas al fenómeno y con mayor presencia en el territorio criticaban duramente la estrategia nacional de lucha contra el HIV/Sida, considerándola del todo ineficiente, y por todos los medios intentaban hacer pasar en los niveles ministeriales más altos todas aquellas experiencias de prevención basadas, por ejemplo, en el suministro de jeringas esterilizadas o de simples productos para la desinfección, como la lejía,

³ Giuliano Vasalli y Rosa Russo Jervolino, ministros socialista y demócrata cristiano del denominado “pentapartido” – una coalición de gobierno formada por los partidos demócrata cristiano, socialista, socialdemócrata, liberal y republicano, presidida por el socialista Bettino Craxi – fueron los autores de una ley sobre la droga inspirada a principios por un intransigente prohibicionismo. Fue aprobada en 1990; entre otras cosas, también consideró un delito penalmente perseguible el uso personal de toda droga ilegal: marihuana (cannabis), heroína, cocaína, Lsd, éxtasis, etcétera. Esta norma fue abrogada en los años inmediatamente siguientes por un referendo popolare.

con la esperanza de que éstas pudieran ser incentivadas y generalizadas en todo el territorio nacional. Por otra parte, en un contexto en el cual la drogadicción conllevaba también la clandestinidad, en lugar de que estas iniciativas encontraran comprensión y fuesen tomadas como modelo, ellas terminaban por encontrar obstáculos crecientes, atrayendo las críticas de cuantos veían en estas estrategias pragmáticas sólo el modo de hacer más fácil la vida a los delincuentes.

Esto significa que la misma estrategia de lucha contra el VIH/Sida podía considerarse como ineficiente si es evaluada con relación a determinados objetivos (estrictamente sanitarios) o eficiente (o como mínimo, decididamente menos ineficiente) si es evaluada relacionándola con objetivos políticos diferentes. Por el contrario, según los partidarios de la prioridad absoluta de la estrategia de lucha contra la drogadicción (y contra los drogadictos), eran, en efecto, las estrategias pragmáticas de lucha contra el VIH/Sida las que debían considerarse del todo contradictorias e ineficientes: ¿a cuáles criterios de racionalidad responde un sistema que, por una parte quiere condenar con la prisión a una persona por el hecho de que consuma estupefacientes y, por la otra, lo ayuda a drogarse, suministrándole incluso una jeringa desinfectada?

Si el tema es presentado en términos de valores, derechos y principios jurídicos generales, las respuestas a un símil interrogante pueden ser, en efecto, diversas. Se puede argumentar, por ejemplo, que el principio de la punibilidad de la drogadicción no debería sobrepasar el derecho a la salud o incluso se podría sostener, más en general, que los objetivos del sistema sanitario deberían ser independientes de los de la represión. En cualquier caso, persiste el hecho de que la misma estrategia nacional, evidentemente contradictoria e ineficiente respecto de los objetivos que las unidades sanitarias locales intentaban realizar resultaba mucho menos irracional e ineficiente si se evaluaba con relación a objetivos diversos. En definitiva, por lo tanto, es sólo una cuestión de objetivos: aquel que es eficiente para un fin, es inútil (o incluso perjudicial) para otro.

Uno de los problemas más grandes cuando se busca fundar una idea propia en materia económica es que los economistas se refieren a la eficiencia económica y de la racionalidad del sistema económico como si se tratara de valores absolutos, sin explicitar los objetivos respecto de los cuales la eficiencia y la racionalidad misma son definidas. Cuando los economistas discuten acerca de la racionalidad y de la eficiencia de conjunto de un sistema económico estos conceptos tienden, de hecho, a ser presentados como sinónimos de la deseabilidad social, como si existiese una convergencia igualmente obvia sobre los objetivos que definen la racionalidad y la eficiencia que hiciesen superflua la misma discusión. Sin embargo, es claro que los términos del problema no cambian. Si para hablar de racionalidad y de eficiencia es necesario explicitar los objetivos perseguidos, la misma deseabilidad general del sistema económico depende de los objetivos respecto de los cuales se define la racionalidad y la eficiencia. Sólo en la medida en la que los objetivos sobre los cuales se definen la racionalidad y la eficiencia pueden considerarse socialmente aceptables tiene sentido asociar un concepto de deseabilidad social. Una sociedad en la que se muere de sed o de hambre, con bajos índices de alfabetización y grandes desigualdades de ingresos es absolutamente ineficiente e irracional en relación con los objetivos de la dignidad de la vida y de la igualdad de oportunidades y es, por lo tanto, indeseable si se evalúa respecto a estos objetivos. Pero si el objetivo respecto al cual se evalúa la sociedad es, por el contrario, la maximización de las ganancias (por una parte de la población), entonces, la miseria y la pobreza (por la otra parte de la población) son perfectamente compatibles con la racionalidad y la eficiencia económica; por el contrario, pueden constituir incluso una condición necesaria. En este caso, por lo tanto, la pobreza no resulta de ninguna manera indeseable *en el ámbito social* (simplemente, porque se ha identificado el bien de la sociedad con la maximización de las ganancias por una parte de la población). La clave está en que se haga luz sobre los objetivos efectivamente planteados. Cambian los objetivos, cambia también la evaluación de la

racionalidad y de la eficiencia y, por lo tanto, de la deseabilidad social. Entonces, admitiendo que, en efecto, el sistema capitalista sea racional y eficiente en alguna medida, deviene importante sobre todo clarificar cuáles son los objetivos sociales en que se sustentan los conceptos de racionalidad y de eficiencia económica. Sólo de este modo es posible razonar de manera abierta sobre la efectiva deseabilidad social del sistema económico en el que vivimos y sobre aquella de los otros mundos posibles.

LA RACIONALIDAD DISTRIBUTIVA DEL MERCADO

Como decíamos, los economistas burgueses sostienen que el mercado es un mecanismo distributivo racional, eficiente, deseable o, incluso, necesario. No obstante, ¿según cuál lógica se lo considera racional? ¿Eficiente en qué sentido? ¿Necesario para cuáles objetivos?

Las respuestas de los economistas burgueses son simples:

1. El mercado es *racional* según la lógica de la distribución de recursos escasos (o sea, según la única lógica que ellos conciben, es decir, la del mercado).
2. El mercado es *eficiente* dada la distribución de los recursos.
3. El mercado es *deseable* para todos.
4. El mercado es *necesario* para la satisfacción de las necesidades de los individuos según sus preferencias.

Sin embargo, la aseveración que sostiene que el mercado es racional y distribuye los recursos en modo eficiente (lo que lo hace deseable y necesario) es sólo una mistificación de la teoría liberista. Evidentemente, la realidad es otra: es suficiente con observarla. Nos preguntamos si es tal vez racional que los recursos sanitarios se asignen a investigaciones biotecnológicas avanzadas de las que

supuestamente se beneficiarán 2.000 personas en el mundo, cuando cada año mueren de disentería 2.200.000 personas (en su mayor parte niños) por la única explicación de que éstas tienen menor capacidad económica de conjunto que las primeras (cfr. Unicef, 2003).

El recurso teórico es simple y explícito: la racionalidad, la eficiencia, la deseabilidad son expresiones que, en su conjunto, se toman a partir de curvas de demanda *dadas*. La curva de demanda de un individuo, como se verá más adelante, depende de los medios económicos a su disposición y de sus preferencias. De esta manera, quien no tiene recursos monetarios que le permitan *demandar* bienes o servicios en el mercado no existe desde el punto de vista económico y no tiene ningún derecho a ser tomado en consideración por el economista burgués cuando se habla de racionalidad, eficiencia, etcétera. Lo que cuenta no es, en efecto, la demanda entendida como un conjunto de bienes y servicios que cada individuo desea tener para poder satisfacer sus propias necesidades, sino la *demanda solvente*, aquella que se expresa con dinero en efectivo. Las necesidades que no logran expresarse en el mercado por falta de dinero, de hecho, no existen, según la definición de eficiencia de la teoría burguesa. En definitiva, en la discusión sobre la racionalidad y la eficiencia económica del capitalismo, los individuos son tomados en consideración sólo en la medida en la cual ellos estén en condiciones de comprar y de consumir. Este principio constituye la referencia fundamental de toda la economía normativa, tanto que, según los economistas burgueses, el consumidor debe ser considerado como el verdadero “soberano” de la economía.

El principio de la “soberanía del consumidor” afirma que la evaluación del funcionamiento de una economía debe depender únicamente de la medida en que se satisfacen las preferencias de los consumidores. Este principio es, en efecto, un caso particular del principio de la “soberanía del individuo”. Este último, a su vez, se basa en una dúplice consideración: 1) el individuo en particular es el mejor juez de sus necesidades (y de sus preferencias) y de los medios más idóneos para satisfacerlas (lo que excluye actitudes paternalistas en la

definición de criterios sociales de evaluación del funcionamiento del sistema); 2) las evaluaciones sociales deben fundarse únicamente sobre evaluaciones que se manifiestan por los individuos singulares (lo que excluye actitudes éticas diversas del individualismo). El principio de la soberanía del consumidor restringe la soberanía del individuo en el momento del consumo, el cual, obviamente, depende de las diversas capacidades de gasto de los individuos. En este modo, la capacidad de un sistema para satisfacer las preferencias individuales expresadas en las curvas de demanda (solvente), deviene el único objetivo normativo de la teoría económica y los individuos que no tienen recursos para expresar sus propias preferencias en el mercado vienen implícitamente excluidos del análisis teórico.

Sobre la base de este principio (cuanto menos discutible desde el punto de vista de la filosofía moral) –la *soberanía del consumidor*– la economía burguesa define la racionalidad, la eficiencia y la deseabilidad social. Obviamente, una vez asumida la soberanía del consumidor, se deriva que todo lo que cuenta es la satisfacción del consumidor-soberano, de tal manera el mercado, es decir, el mecanismo que asegura la mejor satisfacción del soberano, nos es presentado incluso como necesario (¡quién sabe luego por qué el cometido de un pueblo tendría que ser el de organizarse en modo tal de satisfacer al propio soberano!). Sin embargo, si se comprende fácilmente como tal principio sea defendido por el soberano mismo (y por sus epígonos, los economistas burgueses), no es fácil comprender por qué también aquellos que podríamos llamar los “súbditos”, es decir, aquellos sin recursos monetarios suficientes como para expresar en el mercado sus propias necesidades, deberían convencerse de la importancia absoluta de satisfacer al soberano.

He aquí, entonces, la explicación del economista burgués: en la sociedad capitalista no hay un único soberano, de hecho, todos demandamos y todos consumimos (de otra manera se moriría). Se podría responder que, de hecho, en la realidad, muchos mueren (justamente porque no logran ni siquiera tener capacidad de demandar). Sin embargo, más allá de los casos extremos de aquellos

individuos que, no teniendo medios económicos para demandar, no son tomados ni siquiera en consideración por el economista burgués (casos extremos que conciernen, igualmente, diversos centenares de millones de personas en este planeta), el principio general permanece aquel según el cual *la importancia de un individuo en la sociedad está determinada por su capacidad de desembolso*.

El principio de la soberanía del consumidor, junto con el corolario según el cual los individuos cuentan sólo si se tienen los medios económicos para consumir confiere a los conceptos de racionalidad, eficiencia y deseabilidad del mercado significados muy particulares.

La *racionalidad* del sistema depende de la presencia de mecanismos que consientan a los consumidores soberanos poder expresar y ver satisfechas sus preferencias.

La *eficiencia* es definida a partir de la inviolabilidad de los deseos del consumidor: obviamente, se trata no de un consumidor abstracto, es decir, de un individuo genérico que tiene necesidad de consumir para vivir, sino de un consumidor muy concreto, aquel que paga en efectivo. En la teoría económica moderna, el concepto de eficiencia aceptado en modo prácticamente unánime es el de Vilfredo Pareto (el economista y sociólogo italiano que vivió entre los siglos XIX y XX), que puede ser definido como sigue: 1) se denomina “mejora de Pareto” (o “movimiento de Pareto”) a un cambio que mejore la situación de alguien sin empeorar la de ningún otro; 2) se obtiene una situación “Pareto eficiente” cuando no son más posibles los movimientos de Pareto. En otras palabras, una situación se define como Pareto eficiente cuando cada intento de mejorar la posición de un individuo empeora la de algún otro.

La transición entre la determinación de las condiciones de Pareto eficiencia y la determinación de las condiciones de deseabilidad social es sutil y debe ser analizada cuidadosamente. En primer lugar, recordemos que, como el criterio de Pareto está basado en el principio de la soberanía del consumidor, el mismo es válido sólo desde la lógica

individualista. Esto, ya de por sí, significa que aquellos que no se identifican con la moral individualista (o simplemente, que aceptan que la sociedad pueda inspirarse en valores diferentes de los del individualismo) no tienen ningún motivo para considerar la Pareto eficiencia como objetivo económico. Por ejemplo, si se asigna alguna importancia a la igualdad económica, un movimiento de Pareto bien podría resultar socialmente indeseable, en la medida que eso mejore sólo la posición de quien ya está bien, de modo simple, porque un cambio semejante no haría más que agravar las desigualdades. Esto es suficiente para demostrar que el criterio de Pareto no es en absoluto unánimemente aceptable ni puede considerarse neutral en el plano de los juicios de valor. Sin embargo, por añadidura a la aceptación de la lógica individualista, la transformación de cuestiones eficientistas en cuestiones normativas necesita de la introducción de ulteriores hipótesis morales. Obviamente, tal como se evidencia del debate sobre el uso de la Pareto eficiencia en la economía normativa, en efecto, el principio paretiano no genera de manera directa ningún criterio normativo (Archibald, 1959; Hennisman, 1976). Con el objetivo de que la Pareto eficiencia pueda ser asociada a alguna forma de deseabilidad social (sobre la base de la cual derivar posiciones normativas) es necesario introducir el principio ético llamado de “benevolencia mínima”. Tal principio puede ser enunciado afirmando que “está bien que las personas estén mejor”. Con el agregado de este principio ético mínimo, en efecto, todas las proposiciones de la economía positiva dirigidas a la particularización de las condiciones de la Pareto eficiencia pueden transformarse en otras proposiciones de la economía normativa, haciendo válido el principio normativo según el cual la Pareto eficiencia es socialmente deseable (para una discusión crítica de la función de la benevolencia mínima en el paso del positivo al normativo, véase Blaug, 1980; Hausman y McPherson, 1996).

El uso del criterio de Pareto en el campo normativo trataría, por lo tanto, su fuerza –más allá de la presunta universalidad de la moral individualista– desde la minimalidad y la beneficencia del principio ético que sirve para transformar las cuestiones de la Pareto eficiencia

en cuestiones de deseabilidad social. Este principio parece, en efecto, del todo inocente y compartible: sólo la envidia y la maldad podrían llevar a sostener lo contrario, es decir, “está bien que alguno esté peor”.

Sin embargo, luego de un examen más atento desde el punto de vista de la filosofía moral se ve que el principio de la beneficencia mínima no es en absoluto benévolo ni mínimo, más bien éste resulta decididamente contradictorio por el simple hecho de que es posible estar *mejor* aun estando *mal*. En efecto, en el caso en el que alguien que estaba mal logre estar un poco mejor luego de una mejora de Pareto, el muy inocente principio de beneficencia mínima termina por proporcionar una aprobación ética al hecho de que éste continúa estando mal. Consideremos este ejemplo: el individuo *A* tiene hambre y sed, pero no tiene nada para comer ni beber; al individuo *B*, por el contrario, no le falta nada, tiene el refrigerador lleno y se baña en un piscina de agua potable, pero desea de forma ardiente poseer el último modelo del automóvil Ferrari. Gracias a un movimiento de Pareto el economista logra proveer de un plato de arroz a *A* y la Ferrari para *B*. Por desgracia, *A* permanece sin agua y muere de sed. Este hecho según la teoría económica es Pareto eficiente y socialmente deseable. Si, por el contrario, se hubiera quitado un vaso de agua de la piscina de *B* para calmar la sed de *A*, esto habría violado la soberanía de *B* y habría sido, por lo tanto, socialmente indeseable. Entonces, no obstante que aquel principio aparentemente benévolo al que creíamos inspirarnos (al sostener que con la realización de la Pareto eficiencia el economista persigue el bien de todos) no es, en efecto, para nada benévolo porque equivale a decir que puede ser un bien también el hecho de que alguno esté mal, que es una cosa completamente diferente al objetivo de perseguir el bien de todos.

Un principio ético tal vez sujeto a ser más compartido podría ser, en todo caso, que “está bien que las personas estén bien” y, una vez comprobado que todos estén bien, que “es mejor que las personas estén mejor”. Decir que “está bien que las personas estén mejor” es, en efecto, una afirmación opuesta a lo mínimo y beneficioso: es muy

fuerte en el plano ético y también, como hemos visto, potencialmente malvada.

Esta crítica, que tal vez pudiera parecer una obviedad, es en cambio considerada inaceptable: según la teoría económica dominante, decir que sea un bien que la gente esté bien significa introducir un juicio de valor que va más allá de lo que es compartible, ya que conlleva la necesidad de cambios radicales que, de forma inevitable le otorgarían ventajas a algunos (aquellos que se encuentran en peores condiciones) en perjuicio de otros (aquellos que están mejor), y esto, siempre según la teoría dominante, es científicamente indefendible (lo que demuestra, de modo simple, que las prescripciones de la ciencia económica, presentadas como neutrales e imparciales, sirven sólo para a preservar los privilegios adquiridos impidiendo cualquier tipo de cambio más radical).

Es obvio que aquí no importa establecer la superioridad de un tipo de juicio de valor sobre otro: estimo que está bien que la gente esté bien, los economistas piensan que está bien que la gente esté mejor; pero cuando se habla de juicios de valor es perfectamente lícito hacer un razonamiento diverso. Lo extraño es que el particular juicio de valor según el cual no es posible perjudicar a ninguno –juicio de valor inocente sólo en su apariencia– es el único juicio de valor admitido en el campo científico de la teoría dominante (hasta el punto en que muchos economistas olvidan el hecho de que se trata también en este caso de un juicio de valor), mientras la introducción de cualquier otro principio ético es condenada en el aspecto teórico porque es considerada incompatible con la científicidad de la economía.

Tal como las cosas están en el terreno ético, la deseabilidad social se define en la teoría económica articulando el criterio de eficiencia de Pareto –que, como hemos constatado, está basado en el individualismo y la soberanía del consumidor– con el de la benevolencia mínima, de manera que los únicos jueces de la deseabilidad del sistema resultan ser los consumidores soberanos a

quienes se asigna un poder de veto absoluto sobre cualquier cambio que amenace perjudicarlos.

Entonces, veamos cómo está la realidad tal cual es detrás del velo mistificante de la teoría económica:

1. El mercado es *racional* en el sentido que racionaliza el problema de hacer llegar cuantos más recursos posibles a los soberanos (es decir, a aquellos que tienen medios monetarios) y porque permite hacerles llegar justamente aquellos paquetes de bienes que nuestros soberanos prefieren.

2. El mercado es (Pareto) *eficiente* porque, dada la distribución de los recursos (es decir, dada la imposibilidad de poner en discusión el poder de compra de varios soberanos), es mejor que cada uno de los soberanos esté en condiciones *excelentes* en lugar de estar simplemente *bien* y, si alguien está mal a causa de su limitada soberanía (su poco dinero), es mejor que esté un poco menos mal, si bien, de todas formas, será condenado a estar mal.

3. El mercado es *deseable* por todos los que tienen medios para comprar: y, obviamente, el deseo de tener una sociedad en la cual cada cosa pueda ser comprada en el mercado es tanto más fuerte cuanto mayor es la propia capacidad de gastos.

4. El mercado es *necesario* para permitir a los actuales soberanos que permanezcan como tales y para perpetuar así un mundo hecho de soberanos y súbditos.

EL TEÓRICO DEL SOBERANO Y LOS “ÉXITOS” DEL CAPITALISMO

Es obvio que todo esto es claramente reconocido por los economistas (o, al menos debería serlo). La excepción atañe a los que no son expertos en el tema, quienes se sienten repetir las tesis de la

racionalidad, de la eficiencia, etcétera, sin que les sean precisados los particulares significados que tales términos asumen en el contexto teórico en el cual se mueven los economistas y terminan así por confundir una cosa por otra.

Consideremos, entonces, algún dato sobre los grandes éxitos económicos y sociales del capitalismo en la realización concreta de estos altos principios de racionalidad y eficiencia. En nuestro planeta, a esta altura casi absolutamente capitalista, alrededor de la mitad de la población (3.000 millones de personas) vive –tal vez sería más correcto decir que “sobrevive”– con menos de 2 dólares estadounidenses diarios. Las personas que viven con menos de 1 dólar al día son, en cambio, 1.300 millones. Esa cifra es también el número de personas (todas en los países en vías de desarrollo) que no tiene acceso a fuentes de agua potable (casi una tercera parte de la población total de estos países). Una tercera parte de la humanidad, es decir, 2.000 millones de individuos sufren de anemia. En los países pobres, 790 millones de personas sufren de subalimentación crónica, dos terceras partes de las cuales residen en Asia y en la zona del Pacífico. Cada año 30 millones de personas mueren de hambre (sin embargo, los bienes alimentarios crecen a una tasa superior a aquella de la población y no han sido jamás tan abundantes como hoy). Por cada dólar de subsidio recibido, los países en vías de desarrollo gastan 13 de la misma moneda para volver a pagar el débito. Cada año mueren 7 millones de niños a causa de la crisis del débito público de sus países. Casi 1.000 millones de personas no saben leer ni escribir su propio nombre (datos del Banco Mundial, 1999; Jubilee, 2000; Ramonet, 1998; PNUD, 2000; Unicef, 1999; Instituto de Recursos Mundiales (WRI), 2001).

Éstos son los datos concretos. Luego, sería interesante hacer alguna comparación sobre el tema de la distribución de los costos y de los beneficios del capitalismo. Consideremos algún ejemplo sobre la distribución del rédito y de la riqueza. Las tres personas más ricas del mundo tienen una riqueza total superior al producto interno bruto de los cuarenta y ocho países más pobres. La renta total de los 50 millones

de personas más ricas del mundo (alrededor del 1 por ciento de la población mundial) es equivalente al de los 2.700 millones de personas más pobres (igual al 57 por ciento de la población mundial). En otras palabras, el 1 por ciento de la población mundial se reparte una porción de la torta igual a aquella que se reparte el 57 por ciento de la población mundial. Cuatro quintas partes de la población mundial viven con una renta inferior a aquella que es considerada en los Estados Unidos y en Europa como el umbral de la pobreza. La renta total de los 25 millones de estadounidenses más ricos es igual a la renta total de los 2.000 millones de personas más pobres del mundo. Si consideramos, inversamente, los 25 millones de estadounidenses más pobres, ellos tienen de todos modos una renta media superior a las dos terceras partes de la población mundial (Cavanagh y Anderson, 2002; Milanovic, 2002; Ramonet, 1998).

Pasando a considerar la distribución de los recursos, el 85 por ciento del agua disponible en el planeta es usada por el 12 por ciento de la población que lo habita. Una quinta parte de los niños del mundo no consume una cantidad suficiente de calorías o proteínas. Según los cálculos de las Naciones Unidas la satisfacción universal de las necesidades sanitarias y nutricionales costaría 13.000 millones de dólares (como Ignacio Ramonet advierte, esta cifra se aproxima a lo que los habitantes de los Estados Unidos y la Unión Europea gastan anualmente en perfumes). Para asegurar que toda la población mundial tenga acceso a la satisfacción de las necesidades de base (comida, agua potable, instrucción y asistencia sanitaria) bastaría con disponer con menos del 4 por ciento del patrimonio de las 225 personas más ricas del mundo (cosa que difícilmente significaría un mínimo cambio en el modo de vida de esta élite de multimillonarios) (Milanovic, 2002, y Ramonet, 1998, sobre datos del Banco Mundial⁴).

⁴ Los datos del Banco Mundial son objeto de duras críticas desde el punto de vista de la corrección metodológica. En particular, la crítica se ha concentrado en tres elementos: la definición del umbral de pobreza, los cálculos sobre el poder de compra de las diferentes divisas (necesarios para establecer comparaciones internacionales)

Tampoco se podría decir que las tendencias en acción sean tranquilizadoras. La relación entre la renta total del 20 por ciento de la población más rica y el del 20 por ciento de la población más pobre se incrementó de forma constante a través del tiempo con una aceleración en los años ochenta, en correspondencia con las políticas liberistas que más impulso tuvieron a escala mundial. Esta relación en 1820 era igual a 3 (si el 20 por ciento más rico recibe 3, el 20 por ciento más pobre recibe 1), en 1913 había aumentado a 11, en 1950 fue igual a 35, en 1973 a 48, en 1989 a 60, en 1992 a 72, para llegar, en 1998, a 82 (PNUD, 1999).

Algunos comentaristas se horrorizan frente a estos datos y piensan que, entonces, hay algo que no anda bien en este sistema. Sin embargo, ellos no saben que, por el contrario, es justamente ésta la eficiencia del capitalismo, al menos esto es así según la concepción desarrollada por la teoría económica burguesa, que no asigna importancia alguna a la distribución de la renta y a la satisfacción de las necesidades objetivas de la población (pero se complace mucho del hecho que, en el capitalismo, cada individuo puede elegir “libremente” cómo gastar su renta según sus propias preferencias subjetivas). En el caso de los economistas, por el contrario, la aceptación pacífica de este absurdo planteamiento pasa por la mistificación teórica, el adoctrinamiento académico y la conveniencia personal. En efecto, los economistas que se prestan a este juego sacrifican la crítica para desarrollar teorías que son funcionales al soberano; no sólo son adecuadamente premiados gracias a los mecanismos de cooptación en las posiciones de poder, sino que ellos mismos devienen soberanos, en el sentido que también son recompensados económicamente, lo que de

y la precisión misma de los cálculos efectuados por el Banco Mundial. Según esta crítica, estas tres fuentes de error llevan a subestimar las dimensiones del fenómeno de la pobreza y permiten que los responsables del Banco Mundial sostengan la tesis de que el mundo está, igualmente, sobre la justa vía en la lucha contra la pobreza (véase, por ejemplo, Chossudovski, 1997, 1999, y Reddy y Pogge, 2002).

forma obvia aumenta el incentivo para cumplir bien con su deber: servir al soberano.

Si el tema se cerrara aquí no sería a la sazón tan grave: no hay nada de extraño si quien está en el poder busca conservarlo y aumentarlo. Y no hay tampoco nada de extraño si el teórico del patrón universaliza el bien de su amo haciéndolo coincidir con el bien de la sociedad. El problema es, por el contrario, la aceptación de esta formulación por parte de cuantos se sitúan en una actitud crítica respecto de este modo de organización de la sociedad, es decir, por parte de quienes querrían “mejorar las cosas”. El problema es sustancial porque, para mejorar las cosas se debe determinar con claridad qué es lo que no anda bien. Por consiguiente, hace falta volver al punto de partida, a la hipótesis general de la estructura teórica, que define al mecanismo de mercado como el modo racional de regular la sociedad. De esto resulta que la realidad del capitalismo –hecha de lujo para algunos y miseria para otros– es ella también racional. Por lo tanto, no se aprecia el motivo por el que debería ser cambiada. Recíprocamente, si alguien identifica en este estado de cosas existente algo de ilógico o injusto, entonces, de forma inevitable, el razonamiento teórico provisto por la economía burguesa tiene que ser revisado.

Entre todas las propiedades del mercado hasta ahora debatidas, es sobre el principio de eficiencia que se han centrado los mayores esfuerzos de los economistas (burgueses) más escépticos respecto a las supuestas virtudes del mercado (*virtud* que a este punto sería oportuno denominar, sencillamente, *propiedad*). De esta manera, nace y se desarrolla todo un filón de investigación que apunta a demostrar que el mercado no es siempre eficiente, y que no es deseable ni racional imaginar una sociedad basada *sólo* en el mercado porque determinadas formas de intervención directa del Estado podrían eliminar algunas ineficiencias en este terreno. Este filón de investigación da lugar a la llamada teoría de las “fallas del mercado”.

La demostración de la Pareto eficiencia del mercado (como se detalla en el capítulo cuarto) presupone particulares hipótesis concernientes a la tecnología, las preferencias individuales, la distribución de los recursos y la propiedad de los bienes producidos. La teoría de las fallas del mercado pone en evidencia la imposibilidad de conseguir situaciones Pareto eficientes cuando tales hipótesis no son satisfechas (cuestión que, por otro lado, constituye la regla en la realidad, no la excepción). A escala normativa, la teoría de las fallas del mercado prescribe que la iniciativa económica sea dejada al mercado en los casos en que éste sea Pareto eficiente e, inversamente, sea confiada al Estado en los casos en que el mercado sea Pareto ineficiente. Los modernos libros de texto, después de la presentación de la teoría de las fallas del mercado, se apresuran en debatir las denominadas “fallas del Estado” (debidas, generalmente, a ineficiencias burocráticas), capaces también de impedir, bajo determinadas hipótesis, la obtención de la Pareto eficiencia. De este modo, el mercado reconquista parte del terreno perdido en el terreno teórico, puesto que las fallas del Estado podrían mostrarse hasta más graves que las fallas del mercado. En otras palabras, con respecto a un modelo abstracto y fuertemente irrealista de mercado puro, la teoría de las fallas del mercado y del Estado logra avanzar un paso en la dirección del realismo, haciendo el discurso normativo más articulado, y poniendo en duda la concepción del mercado como remedio universal a todos los problemas económicos.

El problema es que según el singular lenguaje de la teoría económica –sea la más extremista a favor del mercado, o la más equilibrada en sus conclusiones normativas–, el hecho de que poblaciones enteras vivan y mueran en la miseria no constituye una *falla del mercado*. Las fallas del mercado de las que se ocupan los economistas sólo consideran la imposibilidad, en determinadas circunstancias, de lograr la Pareto eficiencia; pero como hemos dicho, pobreza y desigualdades son perfectamente compatibles con la Pareto eficiencia. Se cae así de nuevo en la representación mistificada del capitalismo propuesta por la teoría burguesa, según la cual los precios

de mercado son la máxima expresión de la racionalidad del sistema, y su único límite está dado por los problemas técnicos de aquellas que, según los economistas, son las *fallas del mercado* (es decir, las situaciones en que el mercado no logra la Pareto eficiencia). Esto ocurre, en gran medida, justamente gracias al empleo de palabras fuertes como eficiencia y racionalidad, las que son presentadas como referencias universales del análisis normativo, como si se tratara de criterios objetivos por completo y extraños a las ideologías y a los juicios de valor. Mientras tanto, adversamente, tales términos asumen en la teoría económica significados mucho menos que neutrales.

De esta forma, también el economista escéptico con relación al mercado, en lugar de poner en discusión los principios, acaba por ponerse al servicio de éste con más eficacia todavía al restablecer la eficiencia y la racionalidad (definidas, tal como acabamos de ver, según los parámetros del individualismo y de la soberanía del consumidor) allí donde el mercado resulta ineficiente e irracional, aceptando así plenamente la lógica burguesa y olvidando que eficiencia y racionalidad no son objetivos sociales, sino que son los objetivos de una de las partes, es decir, los objetivos de los soberanos.

SOBERANÍA LIMITADA Y ABSOLUTA

Por lo demás, el economista burgués (sea escéptico o confiado en el mercado), al considerar al consumidor como su único soberano, entra en contradicción con los principios inspiradores de gran parte de las democracias capitalistas. Vaya a modo de ejemplo el primer artículo de la Constitución italiana que (todavía) dice “Italia es una República democrática, fundada en el trabajo”, no en el consumo y esto de forma obvia, pone un límite a la soberanía del consumidor (en rigor, debería cancelarla completamente, asignando el título de soberano al trabajador). De igual forma, esto no reviste importancia porque la

teoría económica basada en el principio universal de la racionalidad del mercado sirve, justamente, para corregir los errores humanos provocados por arranques de emotividad o circunstancias contingentes (el antifascismo, la resistencia, el solidaridarismo católico, el socialismo en sus varias matrices, el comunismo).

De esta forma, nuestro economista, se transforma de ideólogo conservador a agitador subversivo, sugiriendo que la sociedad deba ser cambiada de modo que sirva mejor a los intereses del único soberano reconocido por él (el consumidor), incluso en violación de la ley, visto que la legitimidad del consumidor-soberano, hasta en un mundo casi totalmente dominado por el mercado está, de hecho, todavía limitada. Después de haber defendido el mercado a partir de la construcción de un esquema teórico que hacía aparecer la sociedad de mercado como la máxima expresión de la racionalidad humana, el economista pasa ahora al ataque: reconoce de forma implícita que el mundo verdadero no es como el de su esquema teórico, pero, al mismo tiempo y en conclusión pide a grandes voces que el mundo se homogenice según su modelo, borrando así los residuos institucionales que limitan la soberanía del consumidor.

De este modo, en nombre de la eficiencia y la racionalidad (que benefician sólo a quien tiene recursos económicos para comprar), se pasan a un segundo plano todas las otras categorías de sujetos: las personas sólo cuentan en tanto consumen, y cualquier derecho específico conquistado por los individuos en cuanto trabajadores, desocupados, ciudadanos, mujeres, inmigrantes, enfermos, niños, ancianos, etcétera, visto que es extraño a la soberanía del consumidor, aparece, según el esquema de la economía burguesa, como ineficiente e irracional y, por lo tanto, sujeto a su eliminación.

LA RACIONALIDAD DISTRIBUTIVA DEL MERCADO

La tentativa de la economía burguesa de representar el sistema de mercado como racional y deseable no se detiene en el análisis del mercado como mecanismo de distribución de los recursos en la esfera productiva, sino que se extiende también al análisis del mercado como mecanismo distributivo de la renta. Según la racionalidad distributiva del mercado, los intelectuales, los ejecutivos y todos quienes ocupan las posiciones sociales más importantes perciben altos ingresos – decididamente superiores en comparación con el de obreros, mineros o empleados–, como debida recompensa por la inversión en “capital humano” realizada en los años de instrucción y formación profesional. En su mayoría, los docentes universitarios, periodistas, abogados, notarios, gerentes empresariales, consideran haberse formados por sí solos. Ha sido gracias a su fuerza de ánimo y a su perseverancia que han logrado estudiar, licenciarse y especializarse, mientras que sus coetáneos preferían entrar en el mercado del trabajo a los dieciocho años (o mucho antes), y por lo tanto, es lógico y justo que, ahora que el largo camino formativo ha sido completado, ellos perciban rentas altas, para compensar todos aquellos sacrificios en las aulas de la escuela y de la universidad.

En efecto, si las cosas se valoran según los parámetros de racionalidad del mercado, aquellos años de estudio han sido, naturalmente, años de sacrificio (en términos de falta de ingresos). Sin embargo, esta argumentación se sostiene sólo por el hecho de que cada individuo compara estas opciones con otras disponibles para él (el sacrificio del actual notario tal vez haya consistido en el haber sacrificado uno de sus fines de semana en velero a favor del estudio), y no con la situación material de los demás individuos (para muchos de ellos la posibilidad de dedicar una tarde libre al estudio es un premio duro de conquistar). En este último caso, sería evidente que la vida del docente universitario, del ejecutivo o del notario es sólo una adquisición progresiva de nuevos privilegios: de jóvenes se sacrificaron en las aulas mientras sus coetáneos mineros y obreros no lograban renunciar a una renta inmediata (aquella que les permitía la supervivencia cotidiana); luego, en el período universitario, cuando, si

sólo lo hubieran querido, hubieran podido ya obtener introitos respetuosos, nuestros voluntariosos estudiantes continuaron su vida de sacrificios, abstinencia y cosas por el estilo hasta la entrada en el mundo del trabajo, ya listos para dirigir, mandar y hacerse pagar con intereses por todos aquellos sacrificios cumplidos. Mientras ellos se sacrificaban, sus coetáneos permanecían en la fábrica o en la mina intentando sobrellevar una vida apacible (o ir al encuentro de una horrible muerte). No hay un solo instante en que la vida del docente universitario haya sido más sacrificada que aquella de su coetáneo minero, sin embargo, según los parámetros del mercado, quien se ha sacrificado es el primero, no el segundo (y esto es lo que nos enseña el mismo docente universitario con sus teorías económicas).

Si la racionalidad económica tuviese siquiera un tenue vínculo con la esfera moral, un trabajo duro y peligroso debería ser remunerado mejor que uno fácil y sin riesgo alguno; según la racionalidad del mercado, en cambio, se da lo contrario. Frente a esta situación, la economía burguesa no se vuelca a la búsqueda de vías capaces de modificar la realidad en dirección a una mayor racionalidad que no esté basada en el mercado, sino en principios morales más decentes, por el contrario, ella se moviliza por entero para justificar en la teoría la realidad paradójica del mercado, denominado *racional* aquello que en realidad es, sencillamente, *immoral*.

No sé si sea más duro trabajar en un despacho cómodo en el centésimo piso de un rascacielos, fumando un buen cigarro, o bien trabajar doscientos metros bajo tierra, con los pulmones llenos de partículas tóxicas. Es cierto que quien trabaja en el rascacielos no tendrá nunca, ni siquiera la curiosidad de hacer una visita guiada a una mina, mientras quien trabaja en la mina no desperdiciará nunca el dinero tan duramente ganado para observar el panorama desde el edificio Empire State building. Y si el economista asegura que todo esto es racional, espero que el sueldo del minero sea al menos cien veces suprimir al del ejecutivo, de otro modo no se entiende cómo dos individuos *libres* podrían elegir hacer trabajos tan diferentes.

Por otra parte, respecto a la cuestión del riesgo, justamente la economía burguesa es la que ha teorizado acerca de que el beneficio del capitalista sea considerado como la adecuada remuneración por la asunción del riesgo en la actividad productiva (en las inversiones, en particular). Frank Knight, en particular, en el intento de justificar éticamente el beneficio, ha sustentado que éste sirve para recompensar al capitalista por el riesgo que corre al invertir sus capitales en actividades cuyo rendimiento son inciertos por su propia naturaleza (Knight, 1921). Pero, de forma manifiesta, esto sólo es válido para el riesgo del capitalista, y no ciertamente para el del minero o el del trabajador de la construcción.

Frente al hecho de que las leyes del mercado aplastan a los débiles y premian a los fuertes, todo lo que el economista burgués sabe hacer es elaborar teorías que hagan aparecer esta paradoja moral como un hecho económicamente racional. El sueldo del minero y el del ejecutivo –lo sabemos todos– no tienen nada que ver con cuestiones morales; son el exclusivo fruto de las leyes del mercado. Sin embargo, no ser capaces de encontrar una justificación económica al fenómeno según el cual cuanto más duro, humilde y peligroso sea un trabajo, tanto menor será la remuneración, significaría cuestionar la deseabilidad misma del mercado como mecanismo distributivo. Sólo el economista burgués podía superar este obstáculo, inventando principios normativos absurdos capaces de hacer aparecer como racional incluso una paradoja moral semejante.

CAPÍTULO 2

MERCADO Y DEMOCRACIA

EL MERCADO COMO MECANISMO DE DECISIÓN COLECTIVA

Como acabamos de ver, la teoría burguesa sostiene que la libre expresión de las preferencias individuales en el mercado se refleja en los precios y que la demanda de un bien refleja la preferencia social que lo elige entre los otros dada la escasez relativa de los diferentes recursos (y su distribución entre los agentes del sistema). Si una nación consume la canasta de bienes X es porque ésta representa el resultado eficiente de un proceso racional de agregación de las preferencias de los ciudadanos (una canasta de bienes es un conjunto de diferentes productos en una cantidad determinada). Son los ciudadanos mismos quienes, al comprar los bienes que cada uno prefiere, determinan la decisión colectiva de consumir la canasta X .

Una de las críticas a los mecanismos de decisión colectiva fundados sobre el control consciente y democrático del proceso decisional concierne, en cambio, a la imposibilidad de conseguir la “función objetivo” (es decir, el conjunto de los objetivos planteados y su peso relativo) del decisor público a través de un procedimiento de agregación de las preferencias que sea, al mismo tiempo, racional, Pareto eficiente y compatible con los principios democráticos. Según el “teorema de la imposibilidad o paradoja del voto”, enunciado y demostrado por Kenneth J. Arrow, en realidad, no es lógicamente posible arribar a un orden de preferencias sociales: 1) que sea definido

sólo a partir de las preferencias individuales; 2) que respete algunos principios elementales de racionalidad y de moralidad, y 3) que dé lugar a resultados Pareto eficientes (Arrow, 1951)⁵. En el caso de las decisiones estrictamente económicas, la imposibilidad de deducir un orden de preferencias sociales conlleva, como un caso específico, la imposibilidad de expresar una preferencia social por un paquete de bienes en lugar de otro. Esto significa que cualquier intento de definir la preferencia social por el paquete de bienes X a través de un procedimiento democrático de votación resulta incompatible con la Pareto eficiencia o con otros criterios considerados razonables y deseables.

Sin embargo, hemos visto que esto es lo que exactamente hace de forma cotidiana el mercado, agregando las preferencias de todos los participantes y dándole a cada uno lo que él requiera. De algún modo, en efecto, también el mercado es un mecanismo de votación: si en el sistema de mercado se produce la canasta de bienes X en lugar de la Y esto es así porque a través de la demanda agregada, la sociedad vota a favor de la canasta de bienes X y desecha la Y . Nos preguntamos si la demanda agregada no es otra cosa que la agregación de las demandas de los diferentes individuos que participan en el proceso del mercado.

Precisamente, de la misma forma en que un decisor público puede establecer que la canasta de bienes X sea preferible a la Y , el mercado puede operar la elección entre dos canastas dejando que sean los individuos en particular quienes manifiesten sus preferencias a

⁵ El problema de la imposibilidad de obtener un ordenamiento coherente de preferencias sociales a partir de las preferencias individuales había sido ya detectado, si bien sólo de un modo intuitivo, hacia finales del siglo XVIII por Marie J-A. N. de Caritat Condorcet (1785). Con la publicación del libro de Arrow (1951), la literatura sobre este argumento se ha desarrollado notablemente, dando lugar a la denominada escuela de las “preferencias sociales”, que utiliza en modo amplio el análisis formal y no es, desde este punto de vista, fácilmente comprensible para los “no expertos”. Exposiciones articuladas y amplias referencias bibliográficas se pueden encontrar en la obra de Arrow (1987) y Sen (1987).

través de las elecciones individuales de consumo. Lo extraño es que mientras en el primer caso el teorema de Arrow afirma la imposibilidad de recabar la preferencia social hacia la canasta X a partir de una votación democrática, en el segundo la votación implícita a través del mercado parece cancelar el problema. Por el contrario, en la representación formal provista por los modelos matemáticos de la teoría neoclásica parecería que el mecanismo de mercado fuese, justamente, el sistema de voto ideal para obtener las preferencias sociales a partir de las preferencias individuales, respetando la voluntad de todos y de un modo compatible con la Pareto eficiencia.

Sin embargo, ¿cómo es posible que aquello que no se puede hacer mediante un control consciente y democrático resulte, por el contrario, posible a través del mecanismo impersonal del mercado? La respuesta es simple: porque el mercado no es democrático (esto le otorga al concepto de racionalidad un sentido moralmente absurdo, según el cual los individuos valen de acuerdo al contenido de su billetera, concepto que, por el contrario, los economistas burgueses presentan como moralmente neutral).

Así como la democracia funciona a través del principio “una cabeza, un voto”, el mercado lo hace a través de aquel que dice “un dólar, un voto” (véase, por ejemplo, Dobb, 1955a). Al agregar las preferencias individuales a través de la demanda agregada el mercado le adjudica pesos diferentes a los diversos individuos: con 1 euro se puede elegir si se compra un paquete de caramelos o un billete del autobús, con 10 euros se puede elegir si se compra diez paquetes de caramelos o diez billetes del autobús. Cuando interpretamos la elección de una sociedad de mercado de consumir n paquetes de caramelos y hacer m viajes en autobús como una elección racional de democracia directa, definida por los mismos ciudadanos que comen caramelos y viajan en autobús, entonces, se debería recordar que un ciudadano ha votado una vez, y el otro diez. Por lo tanto, generalmente, cada vez que decimos que “el mercado respeta la voluntad de todos”, siempre se debería añadir “sobre la base de su capacidad de gasto”. Y también se debería recordar que nunca en la historia de la humanidad

las desigualdades han sido tan evidentes como bajo el capitalismo (pese a lo cual, según una concepción tan difundida como infundada, éste continúa siendo considerado como un sinónimo de democracia).

De todas maneras, paradójicamente, el teorema de la imposibilidad del voto de Arrow es, en general, debatido en el contexto de los sistemas planificados, no en el de los sistemas de mercado. Más en particular, esto es presentado como elemento de desventaja de los sistemas planificados, ya que la misma planificación requiere una clara definición de los objetivos a perseguir. Parecería, entonces, que vista la posible incompatibilidad entre la democracia y la Pareto eficiencia, los sistemas planificados estén destinados a la dictadura o a la ineficiencia (según el criterio de Pareto). De acuerdo a la teoría económica burguesa, por el contrario, en el caso del mercado el problema ni siquiera se plantea: la democracia económica (la distribución de los derechos de voto en la sociedad) es materia de discusión política, y la teoría económica debe quedar, simplemente, por fuera de esto.

JUICIOS DE VALOR Y NEUTRALIDAD CIENTÍFICA

La aparente desaparición del problema del voto en el mercado está relacionada con la actitud científica de la teoría dominante según la cual los juicios de valor deben ser mantenidos lejos de la discusión económica porque son incompatibles con la neutralidad de la ciencia (Pareto, 1949; Robbins, 1932; Mises, 1949). Si el problema del voto parece desvanecerse en el mercado es porque el economista, a diferencia del político, cree que no debe (o, incluso que *no puede*) imponer ningún principio ético mínimo sobre los criterios de agregación de las preferencias en la definición de las elecciones colectivas. Frente al resultado teórico de Arrow, según el cual la Pareto eficiencia y la democracia son incompatibles, la teoría económica elige

ocuparse sólo de la eficiencia, sin preocuparse del hecho de que ésta conlleva una violación de la democracia. Lo que para el economista es irrelevante con relación a los juicios de valor se traduce así en la violación consciente de los criterios éticos mínimos que crean tantos problemas a los estudiosos de los sistemas de voto.

La violación de la regla “una cabeza, un voto”, como hemos visto, sucede sistemáticamente en el mercado, pero éste es un problema que no pone en consideración el economista burgués. No se ocupa de ética, sino de solucionar problemas técnicos. Para el economista la distribución de los derechos de voto (la distribución inicial de los recursos) es exógena al modelo. Es un dato externo a la teoría, no un hecho que amerite razonar, pues el problema de su *justicia* no puede ser considerado. Si el individuo *A* tiene a una capacidad de gasto igual a 10 y el individuo *B* una igual a 1, no es un problema que deba ser explicado por el economista, sino el dato del cual se parte. No importa que este mismo dato sea el producto de la interacción del mercado, el tema está, por el contrario, en mostrar cómo la interacción del mercado recompone de forma armoniosa las preferencias de *A* y *B* sin pisotear ni a uno ni a otro (pero asignando 10 derechos de voto al primero y 1 al segundo).

No hay que maravillarse, por lo tanto, si resulta tan difícil solucionar los litigios en el plano político respetando (dentro de ciertos límites) los intereses de todas las partes, cuando es tan fácil la resolución del problema a través del mercado (con la imposición de los intereses del más rico): sencillamente, la violación de los más elementales principios democráticos es lo que permite que el economista burgués extraiga conclusiones sobre la eficiencia, evitando una discusión abierta del problema de los juicios de valor. Pero, con esta actitud, no elimina los juicios de valor de la teoría, simplemente los acepta sin explicitarlos (también porque, una vez explícitos, es muy probable que se encuentre con dificultades para defenderlos). Mediante esta elección de permanecer ajeno al problema de los valores el economista burgués no reafirma, por lo tanto, su *neutralidad*, sino

más bien su *desinterés* respecto a los presupuestos éticos sobre los cuales funda de forma implícita su teoría.

LA RACIONALIZACIÓN *EX POST* DEL ECONOMISTA

Quien se dedique a las especulaciones teóricas ahora remarcará que el problema podría resolverse, sencillamente, garantizando una capacidad de gasto similar para todos. La cuestión en sí sería, por cierto, revolucionaria, pero, como se trata de una pura especulación teórica, no se preocupará de facilitar también los detalles de cómo esto podría realizarse en la práctica, a través de oportunos procesos de expropiación (como es obvio, sin indemnización) y redistribución. Tampoco se sentirá en la obligación de recordar las reacciones de los centros capitalistas cuando aquellos hechos históricos, efectivamente, habían podido ser llevados a cabo (sólo para dar un ejemplo, el golpe de Estado estadounidense en Chile, el 11 de septiembre de 1973, contra el gobierno elegido de forma democrática de Salvador Allende cuando éste, frente a la grave situación socioeconómica, llevó adelante un plan de nacionalizaciones sin compensación que resultó poco agradable para los Estados Unidos del presidente Richard Nixon y del entonces secretario de Estado Henry Kissinger, premio Nobel de la Paz precisamente en ese año, ambos enérgicos defensores de los capitales privados estadounidenses, dondequiera que éstos se encontraran). Hasta cierto punto, al continuar su razonamiento abstracto, preferirá remarcar que sin tener que recurrir a ninguna *real* expropiación es suficiente *imaginar* que en algún momento de la historia la capacidad equitativa del gasto haya sido, efectivamente, la regla, y he aquí que, además, encontramos una justificación ética a las diferentes capacidades de gasto de las personas. A partir de esta interpretación, incluso la *inicia* distribución de los derechos de voto en el mercado (el hecho que *A* tenga 10 y *B* sólo 1) podría ser de alguna manera *justa*,

tanto como un debido reconocimiento a los esfuerzos realizados (si *A* tiene 10 es gracias a su capacidad de ahorro y a su habilidad en la interacción del mercado, y si *B* tiene 1 es producto de su propensión al consumo y su propia incapacidad).

Esta postura teórica, consistente en inventar una historia que haga aparecer el presente como racional y justo, ha sido ampliamente criticada por los historiadores. De forma desafortunada, por alguna razón, los economistas se consideran por encima de la historia, y por eso creen poder reescribir a su gusto el pasado. Desde un punto de vista filosófico se trata de persistir en el método especulativo de la filosofía idealista, abundantemente criticado (a mi juicio, de modo convincente) por Karl Marx y por toda la tradición marxista. Pero, en la actualidad, el marxismo está aislado de los centros del saber oficial: casi confinado de la enseñanza universitaria (donde la tendencia es a dividir los cursos de economía política en cursos de microeconomía y macroeconomía, aislando cada voz de disenso que no pueda ser encuadrada en estos rígidos esquemas), de la crítica marxista sobre la teoría y la sociedad burguesa ha quedado sólo mucha ignorancia. De esta manera, la economía moderna ha podido retornar a posiciones premarxianas sin que se haya dado ningún intento de superar aquellas críticas. Marx escribía a propósito de la actitud de los economistas respecto a la historia:

A diferencia de lo que hace el economista político cada vez que procura explicar algo, no nos traslademos a un ficticio Estado originario. Un Estado semejante no explica nada. El economista sólo desplaza la cuestión hacia una lejanía gris, nebulosa. Da por supuesto, bajo la forma del hecho, del acontecimiento, lo que debe deducir [...]. Así, la teología explica el origen del mal a partir del pecado original; es decir, da por supuesto como un hecho, bajo la forma de una historia, lo que debe explicar. (Marx, 2004: 105-106)

La historia mistificada del funcionamiento del mercado hace aparecer todo al revés: el rico, según la historia de la economía burguesa, tiene un peso mayor en el proceso social de decisión porque se ha abstenido del consumo en el pasado o porque, gracias a su habilidad, ha logrado

conseguir una buena ubicación en el juego de la competencia; el pobre, por el contrario, tiene que haberse equivocado en algo durante la lucha competitiva. El hecho de que el mercado no nazca del edén de las oportunidades equitativas, sino que sea el resultado de un proceso histórico que, para decirlo con Marx, queda “ha sido grabada en los anales de la humanidad con trazos de sangre y fuego” (Marx, 2005, tomo I, vol. 3, libro primero, capítulo XXIV, : 894)⁶ es considerado secundario: lo importante no es explicar lo que ha ocurrido y lo que ocurre realmente, sino interpretar la realidad existente como el resultado de un proceso lógico y justo, aunque esto nunca haya sucedido.

Los historiadores, en el intento de explicar el presente como resultado de los procesos del pasado, arriban a una representación de la realidad hecha de contradicciones, conflictos, convergencias y divergencias. Los economistas, en cambio, *asumen* que el presente sea expresión de un conjunto coherente de principios, e inventan, entonces, una historia en la que el lógico, racional y justo epílogo es justamente la realidad existente. De esta manera, aquellas que para los historiadores son contradicciones o soluciones de compromiso, para los economistas devienen condiciones de coherencia. Esto significa, de modo obvio, que las historias de los historiadores y las de los economistas sean diferentes y vayan en sentido opuesto, del pasado al presente en un caso, del presente al pasado en el otro: unos explican la *historia*, entendida como interpretación crítica del pasado, y otros

⁶ La cita está extraída de un extenso capítulo de *El capital*, donde Marx reconstruye las condiciones históricas que llevan al advenimiento del modo de producción capitalista. El tema de las condiciones precapitalistas y de los fenómenos sociales conexos a la instauración de la sociedad de mercado es muy discutido por los historiadores y economistas incluso externos a la tradición marxista. Un clásico sobre las resistencias de la sociedad civil contra la consolidación de las relaciones de mercado como modo de regulación de la sociedad es la obra *La gran transformación* de Karl Polanyi (1974).

cuentan una *historia*, entendida como fábula cuyo feliz desenlace es el presente.

LA DICOTOMÍA LIBERTAD-COERCIÓN

En este torpe intento de racionalización *ex post* del presente, la historia de la teoría liberista está hecha de interacciones espontáneas entre sujetos libres, las cuales, precisamente gracias al mercado, encuentran modo de expresar sus preferencias subjetivas y, gracias a la ampliación de los mercados, ven expandirse el dominio en el que sus preferencias pueden ser, en efecto, realizadas. Esta ulterior mistificación es realizada, en el modelismo económico, a través de la doble asunción que se hayan dado las preferencias y las dotaciones individuales, lo que significa (tautológicamente) que cualquier transacción es el producto de libres elecciones por parte de todos los participantes (si una transacción no es deseada de forma recíproca, de hecho, no se efectiviza). En el caso específico de la interacción de mercado, la tautología sostiene que cualquier intercambio es necesariamente deliberado e intencional, ya que el mercado es, por definición, el campo de juego en el que se intercambia sólo si hay voluntad de hacerlo.

Como en toda tautología, también esta proposición resulta lógicamente verdadera. Sin embargo, el problema es que la tautología es truncada de forma arbitraria: la interacción de mercado no expresa, sencillamente, las preferencias individuales (como sostiene la apologética liberista), sino que depende de las preferencias y de las *restricciones* existentes. No es difícil darse cuenta que si el rico financiero George Soros y yo expresamos demandas diferentes en el mercado no es tanto porque tenemos *gustos* diferentes (quizás esto no es ni siquiera cierto), sino porque tenemos *dotaciones* diferentes. Obviamente, todo esto es conocido, pero tal vez porque cuando

hablamos del funcionamiento del mercado identificamos la demanda con las preferencias y no con las restricciones (y esto, de forma equívoca, nos hace ver el mercado como un puro instrumento de libertad, cuando al mismo tiempo es instrumento de opresión).

En el lenguaje económico se tiende luego a cargar subrepticamente el mercado de valores ideológicos utilizando la expresión “libre mercado”. Sólo la pregunta sobre su significado exacto resulta provocadora. De hecho, esta expresión no sólo forma parte del lenguaje común, sino que se encuentra también, a veces de modo obsesivo, en los manuales de economía y en las expresiones de los expertos. Personalmente, no me resulta claro qué significa que una *institución sea libre*. La libertad puede ser de las personas, no de las instituciones que regulan sus interacciones. Quizá por libre mercado se entienda el principio de que el mecanismo de mercado puede operar de forma *libre*. Pero, entonces, resulta difícil entender el sentido de hacer de ello una cuestión normativa, puesto que el precio a pagar por la libertad del mercado es, precisamente, la falta de libertad de los sujetos que allí interactúan. De no ser así, otra interpretación posible es, por el contrario, que sean justamente considerados *libres* los sujetos que interactúan en el mercado. Sin embargo, como hemos visto, esto puede ser afirmado sólo si se toman como dadas sus restricciones decisionarias (sus dotaciones económicas). Sin embargo, si se toman como dadas las restricciones, cualquier acto es libre, por definición. Entonces, ¿por qué no hablar también de “cárceles libres”? En el fondo, también un recluso es *libre*, siempre que se tomen como dados los barrotes, la vigilancia y todo el resto de las restricciones que le son impuestas.

La dicotomía libertad-coerción, sobre la que tanto insisten los economistas liberistas en su intento de asociarle la dicotomía mercado-Estado o, más en general, aquella del mercado-jerarquía (Williamson, 1975), en efecto, carece de sentido. Existen sólo opciones limitadas ya sea en el mercado o en otras esferas de interacción social y, precisamente, en cuanto tales, ellas están al mismo tiempo libres y forzadas: *libres* en cuanto son elegidas, *forzadas* en tanto son

restringidas. Por lo tanto, la cuestión relevante no es la libertad en sentido absoluto, sino aquella de los tipos de restricciones internas dentro de las cuales las libertades individuales pueden ser garantizadas.

Por otra parte, la definición del problema económico como problema de “óptimo restringido” es considerada por los economistas liberistas como el más importante progreso de la ciencia económica. Según el hoy ampliamente dominante enfoque neoclásico, “la economía es la ciencia que estudia la conducta humana como la relación entre objetivos y medios escasos aplicables a usos alternativos” (Robbins, 1932). Desde el punto de vista matemático, este enfoque lleva a representar cualquier problema económico como una cuestión de optimización de la elección dentro de una serie de restricciones. El carácter libre de la elección se expresa así en la función objetivo del decisor (la que define los objetivos a conseguir y sus pesos relativos, determinados a partir de las preferencias del propio decisor), mientras que su carácter coercitivo se expresa en las funciones que describen las restricciones existentes (o sea, los limitados medios a disposición para realizar los objetivos prefijados).

Los economistas liberistas, sin embargo, prefieren insistir en el aspecto de la libertad cuando se habla de la interacción de mercado y en el aspecto de la coerción cuando se habla de todas las otras formas de interacción económica, con el resultado contradictorio de que, al interpretar los intercambios de mercado como producto de interacciones libres e intencionales, viene dejado de lado uno de los dos pilares sobre los que se funda la teoría económica moderna en su conjunto, es decir, el de las restricciones, dando la impresión (equivocada) de que todo dependa de las preferencias.

Si tú viajas en primera clase y yo viajo en segunda, según la mistificación burguesa, es porque, *evidentemente*, tú prefieres viajar cómodo, mientras que yo privilegio otro aspecto. De esta forma, podría ser normal esperarse que yo tenga un auto más hermoso que el tuyo, o que vaya de vacaciones a un lugar más precioso. De forma

contradictoria, cuando bajamos del tren, tú de la primera clase y yo de la segunda, todos saben que el auto más hermoso será el tuyo, exactamente como el sitio de vacaciones. Esto es así porque en el proceso decisional cuentan sobre todo las restricciones y es sólo en el seno de éstas que existe un espacio para la expresión de las preferencias. No hay necesidad de ser economistas para comprender lo obvio, pero gracias a estos profesionales y a la autoridad de su ciencia esta obviedad se transforma en una media verdad que deviene, lógicamente, irrefutable, como producto de una tautología, pero que, al mismo tiempo, es tan falsa como toda media verdad.

Si en el tren no existiera la asignación de las clases, todos viajaríamos en las mismas condiciones y esto, obviamente, limitaría la libertad de viajar cómodos a quienes pueden permitírselo (pero, aumentaría la probabilidad de encontrar un asiento a aquellos que no se lo pueden permitir). Indiscutiblemente, esto sería ineficiente según la teoría burguesa. Las condiciones de eficiencia distributiva, tan apreciadas por los economistas, se expresan, de hecho, en la igualdad entre capacidad para pagar y precio, y la disponibilidad para pagar por parte de un rico es, sin lugar a dudas, mayor que la de un pobre (independientemente de sus preferencias relacionadas con el viaje en tren, el automóvil y las vacaciones). No obstante, el tema es que la capacidad de pago de un individuo no puede ser definida de forma independiente de su restricción presupuestaria: no tiene sentido preguntarse cuánto uno está dispuesto a gastar por cierto bien si no se conocen los propios límites de gasto total. Es gracias a esta simple omisión de la cuestión de las restricciones (las cuales son, obviamente, heterogéneas en la realidad) que el mercado puede ser descrito como la casa de las libertades económicas. Sin embargo, resta el hecho de que esta casa para algunos sea una mansión, y para otros una celda.

LA DICOTOMÍA MERCADO-DEMOCRACIA

Ampliar el espacio de las relaciones de mercado significa introducir las “clases” en ámbitos cada vez más vastos de nuestra vida y permitir, a quienes posean los medios económicos, que acaparen lo mejor, dejando a los demás los desperdicios (suponiendo que los haya). ¿Para qué serviría hacer pagar un “billete” para tomar el tren, para ir a la escuela o para recibir una prestación sanitaria si no fuera para mantener lejos de los trenes, de las escuelas y de los hospitales quienes no pueden pagarlo? ¿Para qué serviría tener billetes diferenciados según la calidad del servicio si no fuera para impedir a los ciudadanos de serie *B* mezclarse con los de serie *A*? Si realmente se quisiera satisfacer las necesidades de las personas (o simplemente, reducir las desigualdades), entonces, todos podrían viajar en la misma clase, todos podrían asistir a las mismas escuelas y todos concurriríamos a los mismos hospitales.

¡Pero, entonces, se me objetará, tú quieres limitar el derecho de elección del ciudadano! Como si esto no sucediese en la actualidad: ¿cuántos son los que no pueden ni siquiera asistir de manera regular a los centros de estudio, o quienes pueden permitirse viajar en tren y que, cuando pueden permitírselo, desde luego que no se plantean el problema de la *elección* de la clase en la cual viajar? Marx y Engels escribieron a propósito de la propiedad privada:

Os aterráis de que queramos abolir la propiedad privada, ¡como si ya en el seno de vuestra sociedad actual la propiedad privada no estuviese abolida para nueve décimas partes de la población, como si no estuviese precisamente a costa de no existir para esas nueve décimas partes! ¿Qué es, pues, lo que en rigor nos reprocháis? Querer destruir un régimen de propiedad que tiene por necesaria condición el despojo de la inmensa mayoría de la sociedad.

Nos reprocháis, para decirlo de una vez, el querer abolir vuestra propiedad. Pues sí, a eso es a lo que aspiramos. (Marx y Engels, 2003: 44)

Entonces, si se me objeta la intención de limitar el derecho de elección del ciudadano, mi respuesta es sí: si para vosotros los ciudadanos son sólo quienes tienen el problema de la elección de la escuela privada, de la clínica, y de la clase para viajar, sí, ellos deberán renunciar a algo; si por ciudadanos comprendemos también a todos los otros, entonces no, la libertad de estos últimos no puede hacer más que aumentar. Si la tecnología y los recursos existentes hacen posible las comodidades de la primera clase en los trenes, que se hagan trenes de primera clase para todos; si los recursos existentes no lo consintieran, que se los haga de segunda clase o de una clase única. Que a todos les sea garantizado el derecho al transporte.

La igualdad que el mercado acarrea consigo es puramente formal. Es cierto que la ley del mercado es igual para todos, pero somos nosotros quienes no somos iguales en el mercado. El principio de igualdad formal se transforma así en el postulado mismo de existencia y perpetuación de desigualdades sustanciales: en abstracto, en el mercado, los hombres son todos iguales, pero, en concreto, son sólo aquellos con una adecuada capacidad de gasto quienes al final gozan de los bienes y de los servicios producidos por la sociedad y esto hace a los hombres diferentes. Esta contradicción entre igualdad formal y desigualdad sustancial presente en el mercado significa que, cuanto más se amplía la esfera de las relaciones económicas y sociales regulada por el mercado, tanto más se restringe la esfera de las relaciones en la cual se puede hacer valer los principios de la democracia real y la igualdad sustancial.

La misma afirmación de que la *variedad* en la calidad de los bienes y los servicios ofrecidos por el mercado constituye un hecho positivo en el plano normativo es una afirmación válida únicamente para quien goza del derecho de elección, y este derecho en el mercado es proporcional a la riqueza. Para quien no posee una riqueza suficiente, la variedad es sólo un instrumento de discriminación. Y, en general, esta discriminación aumenta en la medida que se amplían las relaciones de mercado. Todo esto como garantía de la máxima eficiencia.

CAPÍTULO 3

EL MERCADO Y SUS MITOS

EL MITO DEL MERCADO JUSTO (EL MERCADO COMO MECANISMO INCENTIVANTE)

Volvamos ahora al mito del economista burgués que, para presentar la sociedad de mercado como el resultado de un proceso eficiente, racional y justo, inventa en el pasado un tiempo cero, en el que todos los individuos se presentan igualados en la misma línea de partida, con capacidades y medios más o menos equivalentes. Se trata, en efecto, de un mito popular que sólo puede mantenerse gracias a la ignorancia de la historia. Por su parte, los economistas, tan entusiastas del método especulativo, no contribuyen, ciertamente, a erradicar semejante ignorancia. Ya hemos visto cómo este mito choca en modo evidente con la historia de los orígenes del capitalismo. Veamos ahora cuáles son las contradicciones teóricas que se esconden atrás de estas argumentaciones. Probemos, por lo tanto, a hacer un seguimiento de las fantasías históricas de nuestro economista y de todos quienes creen que el pasado puede ser reducido, simplemente, a una hipótesis, en vez de ser sometido a su estudio: imaginemos que este idílico tiempo cero haya, en efecto, existido. Nos preguntamos si con este criterio no deberíamos volver al punto cero al momento del nacimiento de cada individuo. Ese individuo que ni siquiera ha tenido el tiempo para aprender su propio nombre, ¿debería, entonces, hacerse cargo de los errores (o méritos) de sus padres o de sus ancestros? Se trataría, entonces, de abolir el derecho de herencia y, luego, por cuestiones de

coherencia, también se debería rediscutir el derecho a las donaciones y, para ser estrictamente rigurosos, se debería asimismo redefinir el propio concepto de la propiedad privada, que terminaría por conferir derechos mucho más limitados que los existentes. De esta manera, una vez rediscutido el derecho sucesorio y el de donaciones, resta saber qué pasaría con los bienes de aquel individuo que fallece. Éstos deberían ser consignados al Estado (tal vez sólo en espera de que puedan ser asignados a un nuevo heredero). Nos encontramos frente a un modelo que no es el de una economía de mercado, sino más bien el de una economía socialista, con propiedad pública y atribución de los recursos sobre una base centralizada. De esta manera, ¿qué espacio le quedaría a la economía de mercado?

¿Cómo es posible no ver que el mito del mercado justo encierra una contradicción en sus propios términos? Incluso si se admitiera que el mercado fuese en sí mismo deseable y que el único problema es el de la distribución equitativa de las dotaciones (el mismo valor de las dotaciones para todos), los recursos necesarios para hacer operativo el mercado justo serían tales que impedirían el funcionamiento mismo del mecanismo de mercado. En efecto, se está frente a una contradicción sustancial: si el mercado es considerado *justo* por el sistema de premios y castigos que impone a buenos y a malos, no puede ser al mismo tiempo *equitativo*, de otro modo el sistema de premios y castigos perdería su eficacia: si con las mismas dotaciones, el individuo *A* desarrolla una actividad de éxito y el individuo *B* se lanza en una empresa desastrosa, ¿no sería tal vez justo (al menos según la lógica de la meritocracia) que *A* se enriquezca y *B* se empobrezca? ¿Y qué sentido tendría asegurarle a ambos la misma remuneración? Pero, entonces, si el mercado para ser justo tiene que ser inicuo (por cuanto los buenos *deben* ser premiados y los malos castigados), ¿qué sentido tiene inventar un tiempo cero de perfecta igualdad? ¿Cómo es posible, entonces, con posterioridad al tiempo cero, hablar de redistribución sin mellar el sistema de incentivos del mercado?

Si se acepta la iniquidad como condición necesaria para la justicia del mercado, también se tendrían que aceptar como justas la miseria, la degradación y la falta de oportunidades de emancipación que caracterizan a gran parte de las sociedades de mercado. Si, por el contrario, estos efectos de la interacción del mercado son considerados indeseables e injustos (porque se reconoce que el éxito y el fracaso no dependen únicamente de los méritos o los deméritos de los individuos, sino también de las condiciones de partida, o incluso porque no se cree en la meritocracia como unidad de medida de la justicia), se debería intervenir de forma continua para reequilibrar tales condiciones. Pero esto acabaría por impedir el funcionamiento mismo del mecanismo incentivante del mercado. Así pues, si se concibe la justicia de modo más amplio, haciéndole corresponder también la distribución de los recursos, ésta sólo puede ser obtenida alterando el sistema de incentivos del mercado. En definitiva, el único modo de hacer justo al mercado es obstaculizarle su funcionamiento.

EL MITO DEL MERCADO LIBRE (EL MERCADO SIN RELACIONES DE PODER)

Según la representación que nos proporciona por la teoría económica dominante, el mercado es un lugar de interacción voluntaria y paritaria en el cual los individuos se enfrentan libremente, y son recompensados o perjudicados sobre la base de los éxitos y los fracasos conseguidos en el proceso competitivo. Por el contrario, todo eso se da en contraposición a otros contextos de interacción social regulados, por relaciones de poder o incluso por relaciones autoritarias y jerárquicas. De este modo, el mercado es presentado como un terreno de disputa por la libertad que, expandiéndose, sustrae espacio a la coerción de las burocracias y de las organizaciones. El campeón del liberismo

económico, Hayek (1978: 186), premio Nobel de Economía⁷ en 1974, presenta la cuestión en los siguientes términos:

Como Adam Smith ya había comprendido, es como si hubiéramos pactado participar en un juego hecho en parte con habilidad y en parte con fortuna.

Pero, aparte del hecho que jamás hemos decidido participar en tal juego, sino que hemos sido forzados a participar en él, el tema es que el juego de que se trata no es en absoluto regulado por la habilidad y la fortuna, sino ante todo por las relaciones de poder económico. Como los economistas saben, el tema del poder es mantenido lejos de los esquemas económicos. El poder, la autoridad, el dominio, son temas considerados en su totalidad extraños al mercado, al menos en su forma perfectamente competitiva. Aquí se plantean dos cuestiones diferentes: primero, los mercados perfectamente competitivos por cierto que no son la norma; segundo, las relaciones de poder existen también en los mercados de competencia perfecta.

Sobre el primer punto no hay mucho que decir en el ámbito teórico, y la cuestión se resuelve más bien de modo empírico. La historia, en efecto, demuestra con gran evidencia que la tendencia espontánea del capitalismo es hacia la concentración, no ciertamente hacia la competencia atomística entre una multitud de empresas de dimensiones infinitesimales. Ya esto bastaría para hacernos dudar acerca de la validez de los esquemas que defienden el mercado asociándolo con el esquema de competencia perfecta.

Sobre el segundo punto, los economistas tendrán una reacción de rechazo, considerándome un hereje que se ha situado por fuera de los cánones de la cultura oficial, basada en la convicción poco menos que secular que afirma la incompatibilidad entre competencia y poder económico. Sin embargo, bastaría con recordar la cuestión de las

⁷ A diferencia de los otros premios Nobel, el de economía no es atribuido por la Fundación Nobel, sino por el Banco Central de Suecia. Oficialmente se denomina “Premio Banco de Suecia en Ciencias Económicas”.

restricciones jurídicas, institucionales, presupuestarias, para demostrar que las relaciones sociales, incluidas aquellas de mercado, son relaciones de poder y que, en el ámbito de las relaciones de poder, el poder económico desempeña una función primaria. Para mantenerse en las restricciones que aparecen de modo explícito en el esquema teórico del economista, al menos dos formas de poder económico merecen nuestra atención: el poder de adquisición y el poder de mercado.

La hipótesis de que las restricciones presupuestarias de los sujetos que participan en el proceso competitivo son heterogéneas conlleva la existencia de relaciones de poder económico, si no por otra cosa al menos porque cuanto más perentoria es la restricción presupuestaria, mucho más restringido es el “poder de compra”. Y sin poder adquisitivo no se puede competir: podría ser un excelente estrategia del mercado bancario, pero no creo que se trate de un simple infortunio si no logro imponerme a escala nacional en competencia con los grupos San Paolo-IMI e Intesa-BCI; sencillamente, faltan los medios para intentarlo.

Además, es obvio que las formas del poder económico van mucho más allá de la forma específica del poder de adquisición, ya que se pone también en tela de juicio el principio fundamental de la ideología liberista de la soberanía del consumidor: en un mundo en que la publicidad es un consistente capítulo del gasto de las empresas la hipótesis de que las preferencias del consumidor sean exógenas al modelo (o, incluso, innatas) y que el consumidor sea el mejor juez de sí mismo es, cuanto menos, extravagante (Dobb, 1955b). No obstante, el poder de adquisición como forma de poder económico ya es suficiente para impedir que el juego competitivo sea vencido por el más hábil o el más afortunado, ya que, en cambio, éste será vencido (a paridad de otras condiciones) por el más fuerte en el terreno de los medios económicos.

El hallazgo del esquema de competencia perfecta permite, a lo sumo, excluir los casos de relaciones de poder directos entre dos

sujetos: de hecho, según este esquema no es posible imponer a la contraparte del intercambio condiciones desfavorables respecto a las aseguradas por el mercado, ya que ésta encontraría de inmediato otro sujeto con quien efectuar la transacción. Pero ¿quién ha dicho que las condiciones aseguradas por el mercado de competencia no expresen relaciones de poder? Seguramente, en condiciones de competencia perfecta, quien intentara vender un par de zapatos a 1.000 euros cuando la competencia lo vende a 100 euros se encontraría con los almacenes llenos y las cajas vacías. Pero ¿sobre qué base se puede afirmar que 100 euros por un par de zapatos sea un precio “correcto” o lo mismo para que un kilo de arroz equivalga, en cambio, a 1 euro? ¿Cuánto debe trabajar el campesino para comprarse un par de zapatos? ¿En qué sentido puede un precio competitivo ser considerado ajeno a las relaciones de poder?

En condiciones de monopolio (o en todo caso de competencia imperfecta) resulta posible vender un mismo producto a un precio superior con respecto al que se tendría, a paridad de las otras condiciones, en un mercado de competencia perfecta (lo que nos suministra, según la teoría neoclásica, una medida del “poder de mercado” del monopolista). Sin embargo, el precio no depende sólo de la forma de mercado, sino de toda una serie de otros factores. Así, por ejemplo, si en el mercado *X* (de monopolio) los zapatos tienen un precio igual a 200, no está dicho en absoluto que en el mercado *Y* (de competencia perfecta) éstos deban tener un precio inferior. Si se suponen curvas de demanda diferentes en los dos mercados (por ejemplo, visto que en el mercado *Y* hay un número mayor de consumidores), el precio competitivo del mercado *Y* (definido por el encuentro entre las curvas de demanda y oferta) puede resultar muy bien de 300, sencillamente porque las curvas de demanda en ambos mercados son diferentes. Pero, entonces, ¿quién padece mayormente una relación de poder, el comprador de zapatos en el mercado *X*, víctima de un vendedor monopolista que impone un precio de 200 (superior al que en esas circunstancias prevalecería si el mercado fuera perfectamente competitivo) o el comprador del mercado *Y*,

perfectamente competitivo, que paga los zapatos a 300 (y que, por lo tanto, *debe* trabajar un mayor número de horas para poder comprarlos)?

De la misma forma que no es posible definir una distribución de los derechos de propiedad que sea neutral desde el punto de vista de las relaciones de poder (por definición, la propiedad privada otorga derechos a un sujeto privándose los a los demás), tampoco tiene sentido definir un sistema de precios que sea neutral en términos de poder (como, a la inversa, pretendería hacer la teoría dominante a través de la construcción del modelo de competencia perfecta). Si, por alguna razón, los precios del mercado coinciden con los precios teóricos del modelo de competencia perfecta, entonces, se determina un particular sistema de restricción presupuestaria entre los sujetos que interactúan en el mercado; si, por el contrario, los precios efectivos son diferentes de los teóricos, el sistema de restricción presupuestaria será diverso. De todas maneras, todavía, estas restricciones de presupuesto *existen* y deben su existencia a la presencia misma de la propiedad privada y del mercado, no a la existencia de una *particular* distribución de la propiedad o a un *particular* sistema de precios. Por lo tanto, el hecho de que los precios que se logran efectivamente en el mercado sean iguales o diferentes a los que establece un modelo teórico dado, no modifica de ningún modo la función coercitiva de la propiedad privada y del mercado como formas generales de la interacción social.

La cuestión que escapa a la teoría económica burguesa, basada de conjunto en el mito de la competencia perfecta, es que las relaciones de poder (económico y no) encuentran su fundamento en las relaciones sociales, no en aquellas entre agentes aislados. Dos agentes aislados que realizan intercambios en el mercado (competitivo o menos), intercambian, de todas maneras, derechos de propiedad, y la propiedad es una relación social. La estructura de los derechos de propiedad define por sí misma una red de relaciones de poder entre los agentes en cuanto confiere derechos y deberes y, por lo tanto, *poder*. Más allá de la propiedad, la existencia de un mercado en el que se realizan los intercambios presupone toda una serie de instituciones (desde las

normas legislativas a las convenciones sociales) en ausencia de las cuales el intercambio no ocurriría, y estas instituciones, según la forma que asuman, modifican las relaciones de poder existente. Hoy, por ejemplo, se discute la derogación del artículo 18 del Estatuto de los trabajadores que otorga al magistrado la posibilidad de ordenar la readmisión de un trabajador despedido sin causa justa, en las empresas con más que quince empleados. Es evidente que una medida de este tipo desequilibra el poder a favor del patrón y perjudica al empleado. De la misma forma, es claro que si el referéndum que proponía la extensión del artículo 18 a todas las empresas se hubiese impuesto, el equilibrio de fuerzas se habría desplazado en la dirección opuesta, a ventaja de la clase trabajada. Pero para hablar de un desplazamiento del equilibrio de fuerzas en un sentido o en otro se debe al menos reconocer la *existencia* de las relaciones de poder. Y si la propiedad y el mercado son suficientes para crear relaciones de poder, éstas caracterizan todas las esferas de la interacción social, inclusive la de mercado, independientemente de la normativa específica en vigor y de la forma competitiva o monopolista del mercado mismo. El abandono de la competencia perfecta modifica las relaciones de poder, pero no es la causa de su existencia: no se puede modificar algo que no existe. Por lo tanto, el intento de la economía burguesa de relegar la cuestión del poder por fuera del esquema de competencia perfecta no funciona.

Tampoco es suficiente la elaboración de una teoría –en base a la que un mercado perfectamente competitivo es un contexto desprovisto de poder de mercado– para eliminar del mercado las relaciones de poder, ya que el poder de mercado sólo es una forma específica del poder económico. Por lo tanto, la economía burguesa tiene necesidad de excluir de la investigación científica también a las otras formas del poder económico. Esto sucede con diversas argumentaciones basadas en la dificultad de medición o en la precisión analítica del propio concepto de poder económico (Williamson, 1995). Al respecto, bastaría sólo observar que, primero, existen, en efecto, diferentes medidas del poder económico, cada una con sus finalidades y límites, y segundo, no está absolutamente dicho que todas las

entidades que producen efectos reales sean susceptibles de medición (en muchos casos, tanto en las ciencias sociales como en las ciencias exactas, son sólo los efectos de la existencia de determinadas relaciones los que pueden ser cuantificados). Pero el tema es que, independientemente de la validez de las argumentaciones de Williamson y los economistas que niegan la existencia de una relación causal que va desde la sociedad al individuo, se mantiene el hecho de que la propiedad y las relaciones de poder que ella produce, constituyen, de todos modos, el presupuesto mismo de la interacción de mercado. Por lo tanto, aunque fuera sólo por este motivo, las relaciones de poder *existen*. Si se excluye de la investigación científica el análisis de las relaciones de poder, la economía burguesa diseña una figura en la cual el poder se desvanece (haciendo creer que los agentes se encuentren todos sobre el mismo plano). Empero, si no se le presta la debida atención a un problema o si se lo oculta, igualmente, no se cancela su existencia.

Es obvio, de cualquier manera, que tampoco la economía burguesa, siempre tan atenta al mercado y a la competencia, puede ignorar los presupuestos sociales sobre los que se erige el mercado y la competencia, primeros entre todos la propiedad privada y las instituciones que la garantizan. La propiedad privada, en efecto, es una asunción fundamental de la teoría y no puede ser explicada como resultado de interacciones puramente voluntarias ni siquiera retornando al mítico tiempo cero. ¿Qué intercambiaban los individuos en el tiempo cero si, entonces, la propiedad no existía? A la sazón, de alguna manera, la misma economía burguesa, aunque rechace los fundamentos sociales de las relaciones interpersonales, está siempre basada en ellos. El hecho es que, una vez aceptada la propiedad como fundamento implícito de toda la teoría, la economía liberista querría maximizar los grados de libertad de los poseedores de los derechos de propiedad. De esta manera, la propia reglamentación del mercado es presentada como una violación de la libertad. Y de hecho es así, si se reconoce que la libertad del uno es la restricción del otro: la reglamentación de los despidos es, evidentemente, un límite a la

libertad del patrón de disponer a su entero provecho de los destinos de sus empleados.

En el campo jurídico, por lo demás, la existencia de relaciones asimétricas entre las partes, aun cuando la relación contractual nace sobre bases puramente consensuales, es un dato ampliamente reconocido, y constituye el presupuesto mismo del principio de la tutela del más débil. No tendría ningún sentido proteger al inquilino confrontado al propietario si no se reconociera la asimetría en sus posiciones de poder, tampoco tendría sentido defender al consumidor en los litigios con las empresas, ni salvaguardar los derechos del trabajador que se enfrenta con su patrón.

En el campo económico, contrariamente, sobre la base de ignorar todas las asimetrías existentes, se razona como si todos tuviésemos las mismas posibilidades y, sobre la base de este presupuesto falso en su totalidad, se estructuran luego las reglas, las normas, y todo tipo de protección de los intereses del más débil como violaciones de la libertad (del más fuerte), es decir, como obstáculos externos a la libre afirmación individual.

Si nos encontramos sentados a la misma mesa de póquer con el gran campeón de boxeo Mike Tyson, la reglamentación que prohíbe tomarse a los golpes durante el partido, para éste representa una limitación de la libertad y para mí una garantía de integridad física. Es obvio que Tyson podría vencer la partida sin propinar ningún golpe, sencillamente por su habilidad en las cartas, o tal vez porque podría ser más afortunado. Lo que es seguro es que no seré yo quién pida la desregulación de esa partida. Tampoco me sentiría más seguro si se cambiase la mesa de póquer por un cuadrilátero de boxeo, incluso con todas las garantías por parte de Tyson del respeto de las reglas del juego (si alguien tratara de tranquilizarme argumentando que el encuentro será, de todos modos, “en igualdad de condiciones y que las reglas del boxeo son iguales para todos”, tendería a pensar más bien que se trata del entrenador de Tyson y no de un verdadero amigo mío).

La existencia de reglas modifica, necesariamente, las relaciones de poder y las libertades individuales. En ausencia de reglas, sin embargo, la ley del más fuerte se afirma en su forma pura. El mercado, con sus reglas iguales para todos (aplicadas a sujetos que no son para nada iguales entre sí), no puede considerarse en absoluto un contexto en el que se interactúa en igualdad de condiciones. Al contrario, la uniformidad de las reglas en el mercado sólo es el instrumento que les permite a los gigantes aplastar a los más pequeños. Por eso, frente a poderes asimétricos, las reglas no deben ser simétricas, sino que tienen que proteger a los más débiles: para entendernos, sólo imponiendo una serie de severas restricciones a Tyson, y consintiéndome todos los golpes posibles, quizá pueda tener una oportunidad de salir del cuadrilátero por mis propios medios; mientras los intereses de Tyson serían mucho mejor garantizados en un mundo en el que toda relación social y económica pudiera regularse a golpes de puño. Muy a pesar de que la economía burguesa intente ignorarlo, las relaciones de mercado son relaciones de poder: la desregulación de los mercados sólo significa la afirmación integral de la ley del más fuerte en el terreno económico, y la expansión de los mercados significa únicamente la defensa de los intereses de los más ricos en ámbitos cada vez más amplios.

EL MITO DEL MERCADO DE IGUALES OPORTUNIDADES (EL MERCADO SIN CLASES)

Según el pensamiento económico dominante las clases sociales están ya desaparecidas. En el mercado somos todos iguales, no existen ni esclavos ni dueños, sólo individuos. Hablar hoy de intereses contrapuestos entre capitalistas y trabajadores está en los límites de lo lícito en el discurso económico. Es en nombre del bien común que se hace la política económica, no en el interés de una clase social. En el

fondo, hoy somos todos, simultáneamente, trabajadores y capitalistas. Muchos de nosotros tenemos algún ahorro invertido en la bolsa o en los viejos *Buono Ordinario del Tesoro* (Bot), y es, por lo tanto, para nuestro beneficio que la política económica interviene (aunque, en verdad, tantos otros ni siquiera tienen 1 euro en el bolsillo).⁸ En tanto, Berlusconi, Agnelli y Caltagirone, en el fondo, son también trabajadores. ¿Y si somos todos, al mismo tiempo, trabajadores y capitalistas, por qué obstinarse con estas antiguas categorías económicas históricamente superadas?⁹

Quizá –se podría responder– porque las categorías económicas de capital y trabajo no están superadas en absoluto, visto que es justamente sobre la relación capital-trabajo que se funda la totalidad del sistema capitalista. Además, porque, más allá de las fábulas estadounidenses del *self-made-man*, un peón, con 800 euros al mes, no ahorrará nunca lo suficiente como para poder comprarse una de las

⁸ “Buono Ordinario del Tesoro”, bono, título cero-cupón con maduración variable inferior a 12 meses, como norma, emitido por el Ministerio del Tesoro Italiano con el fin de financiar la deuda pública.

⁹ Berlusconi, Silvio, uno de los hombres más ricos del mundo, propietario de un imperio televisivo en Italia y otros países, y de la más grande casa editorial italiana, de bancos, aseguradoras e inmuebles. Desde 1994 ha entrado directamente en la vida política italiana, fundando un partido, "Forza Italia", del cual es líder indiscutible. Ha sido Presidente del Consejo de 1994 a 1995 y de 2001 a 2006.

Agnelli: gran familia propietaria, entre otras cosas, de la FIAT, industria de automóviles (fundada al final del 1800), camiones, tractores y máquinas de movimiento de tierra; de una gran empresa de construcción internacional de edificaciones, propietaria de la “Stampa” y copropietaria del “Corriere della Sera”, dos de los más importantes y difundidos periódicos italianos. Por décadas ha condicionado la vida política del país y ha determinado de ello muchas elecciones; ha sido el símbolo de la riqueza y la potencia industrial, económica y financiera italiana.

Caltagirone: empresarios italianos, propietarios de un vasto imperio inmobiliario y algunos periódicos italianos importantes, entre los cuales está el “Messaggero” y el “Mattino”.

casas que él mismo construye, mientras que Caltagirone no trabajará jamás tanto como para equiparar el trabajo contenido en su imperio constructivo.

En el plano teórico, la teoría liberista insiste, de todas formas, en el hecho de que al trabajador se le concede la posibilidad de convertirse, él mismo, en capitalista. Es cierto, admiten algunos, que en el sistema capitalista es posible definir clases sociales en términos más o menos precisos a partir de la propiedad o no de recursos económicos diferentes de la propia fuerza de trabajo (en la terminología marxiana, la “fuerza de trabajo”, es la capacidad del trabajador de trabajar, lo que se distingue del *trabajo* efectivamente erogado en el proceso de producción). Pero, es igualmente cierto, dicen ellos, que esto toma en consideración a la sociedad en su conjunto, y no se reduce al individuo. A escala individual, nada impide a una persona que sólo tenga fuerza de trabajo y fuerza de voluntad, acumular un capital para desarrollar una actividad por su cuenta.

Por cierto, en el plano teórico, ésta es una posibilidad existente. El problema sin embargo, es que, si la movilidad social es limitada, esto no se da porque cada uno esté bien dónde está, sino porque el trabajador, de hecho, no acumula nada. Y, si no acumula, no es porque prefiera el huevo de hoy a la gallina de mañana (como el parco capitalista), sino porque necesita el huevo hoy para llegar a mañana. Como advirtió Maurice Dobb, la historia del capitalista que goza de un beneficio en virtud de su abstinencia, de su renuncia al consumo, es una falsedad histórica: el capitalismo no ha surgido de esa forma (Dobb, 1958). Pero, sobre todo, describir a Berlusconi, Agnelli o Caltagirone como personas que se abstienen de consumir es, sencillamente, ridículo.

Que las clases sociales todavía existan, aunque hayan sufrido, en el tiempo y en los diferentes países, diferentes evoluciones, es ante todo una cuestión de análisis histórico. Pero, de igual forma, se trata del presupuesto mismo del sistema capitalista. La producción capitalista en efecto, se sostiene sobre la relación del trabajo

asalariado, lo que presupone que la fuerza de trabajo sea una mercancía que puede ser vendida y comprada en el mercado como todas las otras mercancías. El capitalismo para funcionar y permanecer con vida, necesita por lo tanto, en primer lugar, de un ejército de trabajadores que venda su fuerza de trabajo a alguien capaz de comprarla y, en segundo lugar, de mecanismos que reproduzcan esa división social en clases. No obstante que el contrato laboral, como cualquier otro contrato, sea el producto de acuerdos libres y voluntarios, éste se realiza a partir de restricciones económicas heterogéneas (pudiendo elegir libremente, sin restricciones económicas, si trabajar para vivir o vivir sin tener que trabajar, todos elegiríamos ser capitalistas) y sobre la base de las condiciones del mercado, que de hecho le impiden al trabajador acumular una riqueza suficiente para separarse de la relación de trabajo asalariado. La reproducción de la heterogeneidad de las restricciones es ella misma, el producto del mecanismo del mercado, y ésta se hace posible por la existencia del trabajo asalariado, o sea del mercado del trabajo (y de sus leyes económicas que regulan el nivel del salario). Ciertamente, una vez que son consideradas como dadas la distribución de las dotaciones y la existencia del mercado del trabajo, la búsqueda de una relación de trabajo asalariado por parte del trabajador puede ser interpretada como la óptima elección de un individuo racional. De hecho, para quien no posee más que su fuerza de trabajo, un puesto de trabajo, aun explotado, siempre es mejor que el desempleo. A pesar de que las condiciones de los trabajadores y las de los capitalistas estén en proceso de cambio continuo, se mantiene el hecho de que el sistema de conjunto se basa sobre la relación entre estas dos figuras sociales: trabajadores y capitalistas, vendedores y compradores de fuerza de trabajo. Nada de trabajo asalariado, nada de capitalismo.

Entonces, hoy, a causa de los riesgos políticos de un explícito choque de clases, hemos pensado en endulzar la historia, cambiando hasta el nombre de una de estas dos figuras sociales. De esta manera, aunque con alguna imprecisión teórica, a capitalistas o patrones preferimos llamarles *empresarios*, para poner el acento sobre sus dotes

de líderes al emprender actividades económicas; o, también, *empleadores*, para subrayar su carácter de *gentlemen* que ofrecen oportunidades a los trabajadores necesitados (será por esto que, a veces, los hacemos hasta *caballeros*)... como si luego, realmente, fueran ellos a *dar trabajo* a los trabajadores, y no todo lo contrario.

La tesis de la desaparición de las clases sociales es sólo la enésima mistificación de la economía burguesa, que ha encontrado terreno fértil en la confusión teórica de una izquierda que, en el plano económico ha desposado de lleno la ideología liberista de la derecha (olvidando los importantes avances científicos conseguidos, precisamente, en base a la crítica del modelo liberista).

EL MITO DEL MERCADO PRODUCTOR DE RIQUEZA (EL MERCADO COMO MECANISMO DE DISCIPLINA)

Una de las virtudes decantadas del mercado y la competencia consistiría en la propiedad de extraer de cada uno lo mejor de sí. En el intento de superarnos el uno al otro, cada uno de nosotros daría lo máximo, y contribuiría así a aumentar la masa de bienes disponibles para la sociedad, y a encontrar soluciones siempre mejores a los problemas económicos existentes. ¿Cómo explicar de otro modo el impresionante salto de incremento en la producción de bienes y servicios realizados con el advenimiento del capitalismo? ¿Y no es, tal vez, precisamente la derrota en la competición por la producción de bienes y servicios lo que ha llevado al colapso a los principales sistemas del socialismo real?

Los mayores expertos en competición, los competidores deportivos, saben bien que el desafío directo entre dos atletas mejora el rendimiento de ambos. El deseo de hacer siempre lo mejor, en el deporte como en la economía, de esta manera, sería la clave del éxito

del mecanismo competitivo, porque la competencia está en la propia naturaleza humana. Si el deporte es el campo en el que mejor se expresa la competición lúdica, el mercado es la institución en la que mejor se expresa la competencia económica.

Más allá del hecho de que esta concepción del deporte es bastante restrictiva, visto que el deporte nace como actividad de distracción, diversión, educación del cuerpo (la palabra “sport” viene del francés antiguo “desport”, en italiano “diporto” y en español “deporte”), y la consolidación de su dimensión competitiva es, en todo caso, una consecuencia de la progresiva extensión de las relaciones del mercado, así como, más en general, lo es la consolidación de una *naturaleza humana* individualista y competitiva; el tema es que la esfera económica tiene sus especificidades que consideran las relaciones entre el rendimiento y la repartición de los beneficios que éste produce. En particular, la gran cantidad de productos que se halla en el sistema de mercado no es un hecho en absoluto independiente de los mecanismos de distribución de la producción entre la población, por lo que antes de definir la abundancia en la producción como un avance social, se deberían discutir los criterios de repartición de esa abundancia.

Bajo el capitalismo, producción y distribución son dos procesos interdependientes. El propietario de los medios económicos (el capitalista) adquiere en el mercado los medios de producción: las maquinarias, las materias primas, la fuerza de trabajo y todo lo que sirve para la producción. Bajo el empuje de la competencia, el capitalista trata de pagar lo menos posible estos recursos, y al mismo tiempo trata de explotarlos en el mejor modo, sea en sentido cuantitativo (evitando derroches) sea cualitativo (utilizándolos de modo intensivo, y combinándolos en la mejor forma posible). Al final del proceso productivo se obtiene un producto. Este producto es propiedad del capitalista, no de la sociedad, ya que es él, el capitalista, no la sociedad, quien ha anticipado el capital. La acción de la competencia, por lo tanto, lleva al capitalista a vender su producto a un precio relativamente bajo, y esto aumenta la necesidad de producir

minimizando los costos, desembolsando por los medios de producción el mínimo posible y exprimiéndolos al máximo. Entre los medios de producción, como hemos visto, está la fuerza de trabajo, que el capitalista compra al trabajador. Tal como para el resto de los medios de producción, la competencia del mercado lleva al capitalista al modo de producción óptimo: en sentido cuantitativo, tratando de hacer trabajar al dependiente por el más largo tiempo posible con igual sueldo, en sentido cualitativo, tratando de hacerlo trabajar lo más intensamente posible con igual horario de trabajo. Es obvio que la historia no acaba aquí: la competencia rige también en el campo de los trabajadores. Para el trabajador, cuanto más fuerte sea la competencia, y más fuertes sean sus necesidades y las de su familia, tanto mayor es la necesidad de conformarse con lo mínimo posible, dando en cambio lo máximo.

Hemos encontrado aquí, entonces, el secreto de la abundancia de bienes en el sistema de mercado: ésta es el resultado del empuje competitivo que lleva al trabajador a trabajar duramente (aspecto cualitativo) y a trabajar mucho (aspecto cuantitativo), y al capitalista a economizar en las condiciones de trabajo, y a recompensar el trabajo con el mínimo sueldo posible. Y he aquí también revelado el interés de clase, y no de la sociedad, por la abundancia y la riqueza nacional: la inmensa producción obtenida por medio del proceso de mercado no pertenece a la sociedad, sino al capitalista, el cual tiene pleno derecho de hacer de su producto lo que quiera, consumirlo, reinvertirlo, venderlo o descartarlo. Para el trabajador, por el contrario, la posibilidad de gozar de los beneficios de la riqueza (por él mismo) producida, queda subordinada a su capacidad de adquisición de los bienes producidos, la que, todavía está subordinada por el mismo juego de la competencia.

La opulencia del mercado no es, por lo tanto, un bien común, sino el bien de una parte de la sociedad: no de la parte que con su trabajo produce la riqueza, sino de la que se apropia de la riqueza haciendo trabajar al otro. Medir el éxito económico de una sociedad a partir de la riqueza producida, sin referencia a la distribución final de

tal riqueza (es decir, cuánta parte de los bienes producidos podrá ser por fin adquirida por los trabajadores con los salarios reales vigentes) no tiene sentido desde el punto de vista lógico, pero ésta es la enseñanza de la teoría burguesa, y esto es cuanto hacen las instituciones económicas (burguesas) que se autodefinen *super partes*: bancos centrales, observatorios económicos, organismos internacionales. Basta con tomar el boletín mensual de cualquier institución bancaria central, o considerar los mismos criterios económicos sobre los que está instituida la unión económica y monetaria europea (la tan mencionada área del euro) para darse cuenta de que lo que cuenta es el crecimiento de la riqueza, no su distribución, como si los dos fenómenos fueran realmente independientes, y como si el crecimiento fuera de verdad un bien común (aun cuando éste es obtenido comprimiendo las rentas de una parte de la población). Sin embargo, mistificaciones aparte, la riqueza producida no mide el éxito de la sociedad, sino el éxito de los capitalistas.

Marx y Engels (2003: 44) contestaron así a las argumentaciones según las cuales la competencia, basada en el mercado y la propiedad privada, era necesaria a la economía:

Se arguye que, abolida la propiedad privada, cesará toda actividad y reinará la indolencia universal.

Si esto fuese verdad, ya hace mucho tiempo que se habría estrellado contra el escollo de la holganza una sociedad como la burguesa, en que los que trabajan no adquieren y los por adquieren no trabajan.

Ciertamente, una sociedad en la que los niños de diez años trabajan durante doce horas al día (el *milagro* de los Tigres Asiáticos) es más productiva y competitiva que una sociedad que quisiera suministrarles a las personas las herramientas para su emancipación. Por lo demás, la continua reproducción de milagros de este tipo, incluso en nuestras sociedades, no es, entonces, algo tan difícil: se trata, sencillamente, de tener a los trabajadores con el agua al cuello. Cuanto peores sean las condiciones del mercado del trabajo, tanto más trabajo es posible

extraer de los trabajadores con el mismo sueldo, y tanto mayor es el crecimiento del producto (y de los beneficios).

Una vez que se ha descubierto el origen de la abundancia en el capitalismo, surgiría la tentación de hacer recaer la responsabilidad del problema distributivo sobre precisas figuras personales: ¿quién mejor que el capitalista debería ser señalado como responsable de las relaciones de explotación, gracias a las que se crea (su) riqueza? Sin embargo, en realidad, la disciplina del mercado obra tanto sobre el trabajador –obligándolo a aceptar condiciones cada vez más duras como condición necesaria para hacerse más apetecible que sus pares desempleados–, como sobre el capitalista, quien explota al trabajador no por ser avaro y codicioso (aunque, sin dudas, a veces pueda serlo), sino, sencillamente, porque el mercado competitivo también le impone la disciplina de reducir al mínimo los costos. Y hay poco espacio para la duda: desde el punto de vista de la producción, los trabajadores son costos que deben ser reducidos.

No hay moralidad que se pueda invocar en el mercado. Su disciplina, enseña Marx, obra como mecanismo impersonal externo. Los capitalistas pueden ser las personas más exquisitas en el plano moral, pero si no aplastan los costos son arrojados fuera del mercado. Ellos, por lo tanto, *tienen* que explotar a los trabajadores, porque es el mercado quien lo impone. Ciertamente, en muchos casos específicos –se podría acotar–, podrían explotarlos un poco menos. Pero basta que otro capitalista los explote un poco más, haciendo su producto más barato, y he aquí que todos se ven *forzados* a restringir las condiciones laborales y las retribuciones salariales. Con la globalización de los mercados, entonces, el juego se hace aún más duro, ya que es suficiente que las restricciones ocurran en cualquier parte del mundo (allí donde los trabajadores están obligados a tener que aceptarlas), para que éstas se impongan, como condición objetiva de supervivencia en el mercado, en el resto del planeta.

Dada esta situación, también queda más clara la comparación con el deporte. El mecanismo competitivo, tal como obra en la esfera

económica, no corresponde en absoluto a lo que lleva a los atletas a superarse uno al otro en la esfera deportiva. Esto corresponde, en cambio, al mecanismo que lleva a los responsables de los equipos deportivos a suministrar los anabólicos a sus atletas, lo que por una parte les ayuda a superar sus límites (a veces hasta haciéndose daño) y a batir a sus rivales y, por otra, ayuda a los primeros a llenarse los bolsillos con las ganancias de las victorias deportivas. Ciertamente, en el deporte mediatizado practicado a altos niveles, el juego es interesante aun para los atletas bajo estos efectos, quienes ganan suficiente para compensar los efectos colaterales de los anabolizantes y los accidentes (aunque sea difícil creer que los futbolistas que pierden progresivamente el conjunto de sus funciones motrices a causa de la enfermedad de Gehrig, o esclerosis lateral amiotrófica, provocada con toda probabilidad por los anabolizantes, se crean realmente compensados por los éxitos obtenidos en sus períodos de gloria)¹⁰. Sin embargo, esto equivale, sencillamente, al hecho de que, también entre los trabajadores existen enormes diferencias, y que los trabajadores cualificados, que son tan importantes para el proceso productivo, pueden exigir condiciones de trabajo y remuneraciones de mucha consideración, tal como los futbolistas más notables o famosos ganan mil veces más que aquellos de segundo rango. Sin embargo, el tema sigue siendo que, en la economía del deporte, la transformación de un juego de pelota en un negocio multimillonario, no es el resultado de un proceso de búsqueda subjetiva inspirada en la mejora de sí mismos sino el resultado de un proceso de explotación de las capacidades ajenas finalizado en la apropiación de los resultados

¹⁰ Henry Louis Gehrig (1903-1941), jugador profesional de béisbol, nacido en Nueva York también conocido como Iron Horse ('El caballo de hierro'), de 1924 a 1939, año en que sufrió una esclerosis lateral amiotrófica, enfermedad de la médula espinal (que se conocería como la enfermedad de Lou Gehrig) que le obligó a abandonar su carrera. Según una investigación periodística conducida por Alessandra Anzolin y Paolo Mondani para *Report*, transmitida por la red televisiva nacional italiana Raitre el 30 de septiembre de 2003, todos los futbolistas entrevistados afectados por la enfermedad de Gehrig tomaron “algo” aunque no supieran explicarlo con precisión.

conseguidos. Esto es precisamente cuanto sucede, también en la economía en general.

El imperativo para el nadador olímpico en la competición de los cien metros libres de lograr descender bajo los diez segundos es un hecho impuesto por la competencia deportiva. Obviamente, es posible intentar poner reglas para la salvaguarda de una competencia sana. Pero el objetivo impuesto por el mecanismo competitivo es de aumentar la velocidad, y no de estar bien. Y el problema es que las reglas que querrían defender la salud, de hecho, desaceleran la carrera. Y así es en economía. El objetivo es el beneficio del capitalista, no por cierto la emancipación del trabajador, tanto es así que la defensa de la salud del trabajador (y de sus derechos, en general), necesariamente, desacelera el proceso de acumulación. Que el deporte competitivo, en determinados niveles, sea en muchos casos nocivo, es un hecho sobre el que muchos médicos concuerdan. Pero que la competencia económica le haga daño al trabajador lo testimonian tristemente las estadísticas sobre los accidentes y las muertes en el trabajo (hechos que no mellan, sin embargo, las certezas del economista): según los datos del Instituto Superior para la Prevención y la Seguridad en el Trabajo en Italia durante 2000 han muerto 1.275 personas en el puesto de trabajo; 3,5 cada día, inclusive domingos y feriados (Ispesl, 2003). El deportista, entonces, elige practicar el deporte, y elige incluso practicarlo a niveles competitivos (suponiendo que posea las capacidades) o solamente del amateurismo. Por el contrario, el trabajador no elige nada: él tiene que trabajar, y tiene que trabajar bajo la presión competitiva, le guste o no. Finalmente, la disciplina del atleta impuesta por la competición deportiva es un gran resultado de educación psicofísica del individuo (que, de todos modos, también podría obtener sin el estímulo de la competición, como lo demuestran, por ejemplo, las artes marciales orientales). La disciplina del trabajador impuesta por la competencia económica significa, de forma inversa, la aniquilación de la persona. Las relaciones de subordinación del individuo a la ley impersonal del mercado y la competencia se resumen a esto, es decir, a la aniquilación de la persona.

EL MITO DEL MERCADO QUE DESCUBRE Y ADMINISTRA LA INFORMACIÓN
(EL MERCADO COMO SISTEMA DE SEÑALES)

Según una vieja crítica que, a juicio de muchos, es siempre actual, el mercado constituye la única forma institucional apta para administrar los complejos problemas informativos que, inevitablemente, se presentan con el desarrollo de la división social del trabajo. Esta tesis constituye el punto de fuerza de la crítica de la escuela económica austríaca al socialismo, desarrollada en el curso del debate sobre la planificación (Mises, 1920; Hayek, 1946). Este debate se desarrolló principalmente en las décadas de 1920 y 1930, pero, a juicio de muchos, en efecto, éste no ha concluido nunca¹¹.

Según Ludwig von Mises el problema de la distribución racional de los recursos no puede ser solucionado, ni siquiera como cuestión de principio, en ausencia de la propiedad privada y precios de mercado. En ausencia de indicadores sintéticos de la escasez relativa de los varios recursos (los precios de mercado), para los agentes económicos es imposible evaluar correctamente las consecuencias de sus elecciones. Por lo tanto, Mises concluye, el socialismo, en su tentativa de prescindir del mercado, es la abolición misma de la racionalidad económica.

¹¹ En la historia del pensamiento económico, importantes reconstrucciones de este debate, desde un punto de vista austríaco, son desarrolladas por Vaughn (1980), Lavoie (1985) y Kirzner (1987). Un texto moderno que defiende, por el contrario, las tesis del socialismo de mercado –la escuela de pensamiento opuesta a la austríaca en esta controversia teórica–, es el de Jossa y Cuomo (1997). Si bien no se trata, ciertamente, de una referencia clásica, mis opiniones sobre el tema se encuentran en Palermo (1998).

La importancia de los precios de mercado como instrumento de asignación eficiente de los recursos es desarrollada por Hayek. La tesis de Hayek es que un sistema de planificación central no puede funcionar, porque no es capaz de administrar la gran masa de datos que los agentes económicos utilizan en las actividades productivas, problema que, por el contrario, el mercado soluciona de modo automático por las señales informativas provistas por el sistema de precios.

Aunque la tesis de la necesidad de los precios, para fines de asignación eficiente de los recursos, haya sido desarrollada principalmente en los años treinta, o sea antes de la aparición del ordenador, éste permanece como uno de los puntos de fuerza de las tesis neolibertistas. Efectivamente, en 1967 Oskar Lange, uno de los protagonistas del debate sobre la planificación partidario del *pro-planning*, cuestionó la afirmación de Hayek y sus colegas de la escuela austríaca –según la cual ningún planificador lograría replicar a la solución distributiva que el mercado encuentra automáticamente–, con esta consideración:

Si tuviera que reescribir hoy mi ensayo (de defensa teórica de la planificación central) mi tarea sería mucho más simple. Mi respuesta a Hayek y Robbins sería: ¿cuál es, entonces, el problema? Pongamos las ecuaciones simultáneas en un ordenador y obtendremos la solución en menos de un segundo. (Lange, 1967: 158)

Desde un punto de vista marxista, el problema de la réplica de Lange a los austríacos (que como tradición de pensamiento se inscribe en el denominado *socialismo de mercado*) es que, tanto en la crítica como en la réplica, se acepta el principio de la racionalidad del mercado, y la única cuestión que se confronta, considera la posibilidad o la imposibilidad para un sistema centralizado poner en cuestión la lógica distributiva del mercado. Este planteamiento resulta problemático porque la concepción marxista del socialismo es la de un modo de producción capaz de *superar* al capitalismo (y no, sencillamente, de *imitarlo*), es decir, capaz de superar las contradicciones del capitalismo, de solucionar su irracionalidad

distributiva definida por el mercado, de impedir sus recurrentes crisis y de eliminar las condiciones de alienación y explotación que caracterizan la producción capitalista. Por el contrario, en la propuesta de Lange no hay referencia a los problemas de la alienación y la explotación, y a la única cuestión que se enfrenta es a aquella de la asignación eficiente de los recursos, partiendo del presupuesto de que el mercado sea, de todos modos, capaz de solucionarla.

Todavía, desde el punto de vista del debate académico la respuesta de Lange resulta válida ya que rechaza la crítica de Hayek aceptando sus mismos presupuestos (los de la racionalidad del mercado): el denominado procedimiento Lange-Lerner demuestra, en efecto, que la planificación puede cuestionar la solución distributiva del mercado, y que ésta también puede producir asignaciones diferentes dado el caso que la de mercado no resulte satisfactoria. Recordemos, de hecho, que la Pareto eficiencia del mercado también es compatible con arreglos distributivos muy desiguales (lo importante es que, con respecto a la situación de partida, en la posición final nadie empeore su condición), lo que significa que, dejando actuar de forma libre el mecanismo de mercado, no hay alguna garantía de que la distribución final de los bienes entre los agentes del sistema pueda considerarse socialmente aceptable. Este problema puede ser, en cambio, remediado por el procedimiento Lange-Lerner, el que, no sólo permite conseguir la Pareto eficiencia, sino que también permite elegir, entre varias configuraciones Pareto eficientes, aquella con las características distributivas más apropiadas desde el punto de vista social. Esto equivale a decir que, precisamente según la racionalidad distributiva del mercado, la planificación es un mecanismo distributivo superior al mercado (al menos, en el papel). Una segunda ventaja del procedimiento Lange-Lerner es que, a través del control de los precios, el centro de planificación tiene capacidad de combinar sus preferencias con las de los consumidores, incentivando el consumo de aquellos bienes que considera meritorios y desincentivando el consumo de aquellos que, por el contrario, considera socialmente nocivos, cuestión que, de modo inverso, no puede ser hecha si los precios son

determinados por completo por el mercado (las principales referencias teóricas del procedimiento Lange-Lerner están recogidas en Lange y Taylor, 1938).

Con relación al procedimiento Lange-Lerner, la teoría de la planificación da un salto hacia adelante con el descubrimiento en el 1939 de la “programación lineal” por parte del matemático y economista soviético Leonid Vitalevic Kantorovic, premio Lenin en 1965 (el más alto reconocimiento científico en lo que era el bloque socialista) y premio Nobel de Economía en el 1975 (único economista soviético que ha recibido este reconocimiento) junto al economista estadounidense Tjalling Charles Koopmans, quien, de forma independiente, descubrió (unos diez años después) la misma técnica matemática en los Estados Unidos¹². Con el descubrimiento de la programación lineal se soluciona definitivamente la cuestión de la necesidad de los precios de mercado como índices de escasez de los diferentes recursos económicos. La planificación, desde el punto de vista formal, es un problema de optimización (maximización o minimización) restringida, en la que la función objetivo es establecida por el centro de planificación, y las restricciones están dadas por la tecnología existente y por los recursos disponibles. La solución del problema de máximo restringido lleva a determinar el “plan óptimo” —es decir, la mejor estrategia para lograr los objetivos predeterminados—

¹² Los estudios que llevaron al descubrimiento de la programación lineal en los Estados Unidos, en los que también participó de modo determinante el matemático George B. Dantzig (en efecto, fue este último quien proporcionó las contribuciones más importantes), fueron financiados en gran parte por la American Air Force y por la Rand Corporation, institución de enlace entre el aparato militar, la industria y la universidad, nacida como organización de investigación y desarrollo de la American Air Force y sucesivamente transformada en institución *non-profit*. Efectivamente, aunque los teóricos del debate sobre la planificación socialista no se hayan detenido nunca en este dato, la planificación centralizada, como instrumento de distribución alternativo al mercado, no es en absoluto una preocupación exclusiva de los sistemas socialistas, sino que está presente en cualquier sistema que intente racionalizar la asignación de los recursos con determinados objetivos.

en correspondencia con el cual, los recursos reciben una valoración de su importancia relativa (con respecto a los objetivos establecidos). Esta valoración toma el nombre de “precio sombra” (o “multiplicador de solución” en la terminología soviética). Desde el punto de vista de la asignación eficiente de los recursos, la programación matemática demuestra que los precios sombra tienen en el sistema planificado la misma función que desempeñan los precios de mercado en el sistema capitalista: como los precios de mercado, estos proveen una valoración de la relativa escasez de cada recurso, con la única diferencia de que esta escasez no es medida con relación a los objetivos de los agentes de mercado (ponderados según el principio “un dólar, un voto”), sino con relación a los objetivos prefijados por el planificador. Esto significa que la planificación económica no es en absoluto irracional: sencillamente, mientras el mercado valora los diferentes recursos según las preferencias de quienes tienen medios para comprar, la planificación valora los diferentes recursos según las preferencias del planificador (los que, al menos en el papel, pueden ser tanto el resultado de un proceso democrático de voto, como una pura imposición desde lo alto, de tipo dictatorial).

Desde el punto de vista del debate académico occidental, sin embargo, la escuela matemática soviética ha quedado sustancialmente en los márgenes de la controversia sobre la planificación, tal vez porque la prioridad de la Unión Soviética haya sido mejorar la práctica de la planificación, y no el debate académico sobre la *posibilidad teórica* del plan óptimo o sobre la necesidad de los precios de mercado, o porque el estalinismo penalizaba severamente el uso de las técnicas matemáticas en economía, consideradas a priori como “desviaciones burguesas”.

Volviendo a la réplica de los socialistas de mercado a los austríacos, éstos no la consideraron convincente y apelaron con más fuerza al carácter *tácito* del conocimiento. Gran parte de la información que los operadores económicos utilizan cotidianamente es de hecho, según Hayek, imposible de codificar y, por lo tanto, no puede ser comunicada al planificador central encargado de determinar

el plan. La ventaja del mercado consistiría, por el contrario, en la posibilidad de administrar la información necesaria al funcionamiento del sistema de modo automático y tácito, sin necesidad alguna de hacer explícita la masa informativa existente y comúnmente utilizada. Para convencernos de ello, Hayek (1988: 286) desarrolla el siguiente ejemplo:

Consideremos que en alguna parte del mundo emerja una nueva oportunidad para el empleo de una materia prima, digamos el estaño [...]. Todo lo que los explotadores de esta materia prima tienen que saber es que una parte del estaño que ellos acostumbraban consumir, ahora es empleado con mayor beneficio en otro lugar y que, por consiguiente, ellos tienen que economizar ese producto. No hay ninguna necesidad, para la gran mayoría de ellos, de saber dónde ha surgido esa necesidad más apremiante, o en favor de cuáles otras necesidades ellos tienen que conformarse a la oferta [...]. El todo funciona como un mercado, no porque alguno de sus miembros pase revista a todo el sector, sino porque sus limitados campos visuales individuales se superponen de modo suficiente para que, a través de muchos intermediarios, las informaciones relevantes sean comunicadas a todos. [...] Es prodigioso que en un caso como el de la escasez de una materia prima, sin que nos sea dada una orden, sin que sean más que pocas personas quienes conocen las causas de ello, decenas de miles de personas [...] sean llevadas a utilizar este material o sus productos de la forma más moderada; en otras palabras, ellos se mueven en la dirección justa.¹³

Un primer problema serio en la argumentación del economista austríaco es que (como veremos mejor en el cuarto capítulo) la tesis según la que los precios de mercado suministran las señales apropiadas para ir en la “dirección justa”, se muestra indefendible si es analizada en términos menos discursivos y lógicamente más rigurosos: en presencia de las denominadas fallas del mercado, los precios de mercado en realidad no proveen las señales idóneas para lograr las

¹³ La primera publicación de este artículo es de 1945 en la *American Economic Review*.

condiciones de eficiencia; más bien, agentes económicos que responden a las señales de precio provistas por el mercado, no acercan el sistema a las condiciones de eficiencia, sino que lo llevan, por el contrario, a una posición menor que óptima, lo que significa que, incluso aceptando la mistificación burguesa que identifica la aspiración social con la eficiencia, el prodigio de que habla Hayek no puede, en efecto, conseguirse.

Tal vez el problema más serio sea que, al razonar en términos puramente intuitivos pero no suficientemente rigurosos, Hayek toca una cuestión teórica muy delicada que a renglón seguido se ha revelado como una nota muy amarga en la investigación sobre la capacidad del mercado de coordinar las decisiones de agentes independientes. La argumentación de Hayek insiste, de hecho, en un problema de *estabilidad* del equilibrio entre la demanda y la oferta de bienes, es decir, en la capacidad de la posición de equilibrio de atraer el sistema hacia sí, a partir de posiciones de desequilibrio. El prodigio del mercado consistiría, entonces, en la posibilidad de mover el sistema en la “dirección justa” (hacia el nuevo equilibrio) a partir de la verificación de un cambio en los datos que definen el antiguo equilibrio (un desplazamiento de la curva de demanda de estaño, en el ejemplo de Hayek). Sin embargo, el punto es que todos los desarrollos teóricos rigurosos del problema de la estabilidad del equilibrio, en un contexto de mercados interdependientes (es decir, en los cuales el desequilibrio sobre el mercado del estaño produce efectos sobre el mercado de ollas de ese material), han fracasado en el intento de demostrar la efectiva capacidad de convergencia al equilibrio a partir de posiciones de desequilibrio. En particular, en la década de 1950 algunos entre los más conocidos economistas matemáticos han intentado formalizar el proceso de convergencia al equilibrio a través de un sistema de ecuaciones que tuvieran en cuenta de forma explícita el factor temporal para determinar bajo qué condiciones el sistema se acerca efectivamente al equilibrio. En el curso de este estudio han emergido muchos ejemplos en que el proceso es inestable, o sea que no converge hacia el equilibrio. Avanzando en la investigación se ha

visto que los casos de inestabilidad no son en absoluto la excepción, sino que constituyen más bien la norma. Finalmente, en 1973 el economista matemático Hugo Sonnenschein ha demostrado un importante teorema (después generalizado por Rolf Mantel y Gérard Debreu) que da una respuesta negativa a la investigación en materia de estabilidad del equilibrio. Este teorema afirma que, dado un modelo de mercados interdependientes, en el cual todas las hipótesis comúnmente introducidas respecto al comportamiento de los agentes, las formas de los mercados y demás son respetadas, es imposible excluir casos de inestabilidad del equilibrio (Sonnenschein, 1972, 1973; Debreu, 1974; Mantel, 1974). Es obvio que esto no significa que el equilibrio siempre sea inestable. Significa que, suponiendo que el sistema económico sea representado adecuadamente por las ecuaciones del modelo de competencia perfecta, no es de ningún modo posible contar con la convergencia automática hacia el equilibrio en caso de que el sistema se encuentre en desequilibrio. La investigación teórica, hasta este punto, ha intentado determinar condiciones particulares en que la estabilidad puede ser garantizada. Se trata, entonces, de condiciones que necesitan la introducción de hipótesis *ad hoc* que no tienen justificación teórica alguna. Esto significa que no está dicho en absoluto que el “prodigio” del que habla Hayek se verifique. Por otro lado, el fracaso de la teoría económica en solucionar el problema de la estabilidad del equilibrio es un hecho reconocido por muchos exponentes notables de la teoría neoclásica, más atenta a las cuestiones de rigor lógico-deductivo que la escuela austríaca (Hahn, 1982).

Pero, dejemos a parte, por un momento, los problemas analíticos, que no son, ciertamente, el punto fuerte de los economistas austríacos y volvamos a su concepción del mercado. La concepción del mercado que se perfila en la teoría austríaca es la de un potente sistema de sensores capaz de captar las dinámicas que se crean en las condiciones de producción y en las exigencias de la gente, allí donde éstas se manifiestan, y por demás capaz de satisfacer estas exigencias de modo automático. A través del mercado, de hecho, un individuo que prefiera una camisa amarilla a una verde, no tiene más que

expresar su preferencia *adquiriendo* la camisa amarilla en lugar de la verde. De este modo, según los austríacos, el mercado no sólo permite manifestar las preferencias individuales sino que, en el momento mismo en que éstas se expresa, éste las satisface simultáneamente (empresa considerada, en cambio, imposible para un planificador, al que se demandaría conocer en detalle las preferencias de cada ciudadano en particular). El mecanismo tal vez sea imperfecto, pero aun así se mantiene, en su opinión, como el más potente mecanismo de coordinación de los agentes en un sistema en el cual el volumen informativo necesario para el funcionamiento del sistema mismo alcanza umbrales que no pueden ser administrados de forma centralizada, ni pueden ser comunicados de forma correcta por los agentes descentralizados, pues esto demandaría la codificación de conocimientos que existen sólo tácitamente. Esto, según los ultraliberistas de la escuela austríaca, es el verdadero límite de la planificación central y el punto de fuerza del mercado.

El hecho de que los problemas de información sean un punto a favor del mercado y contra la planificación es, sin embargo, mucho más que obvio. No tanto porque la codificación de la información ha alcanzado ya fases extremadamente avanzadas (se codifican los sonidos, las imágenes, las trayectorias de los misiles, el ADN...); sino, porque sobre todo, la centralización de la información y la planificación son los instrumentos de los principales actores del sistema capitalista: las empresas. Sólo en la mistificación burguesa, el capitalismo coincide con una red de mercados, en la que se mueven empresarios atentos y despiertos, siempre listos a responder a las señales que el mercado les envía a través del sistema de precios, siempre listos a aprovechar las oportunidades de beneficio que permanecen inexploradas, y a contribuir así a difundir la información relevante a los diferentes agentes del sistema (a esto se resume, en particular, la contribución científica de Israel Kirzner, el nuevo líder de la escuela austríaca moderna, después de la desaparición de Hayek (Kirzner, 1973)). El capitalismo del siglo XXI (pero también el del XX y del XIX), sin embargo, no está hecho de empresarios en guardia, sino

de empresas que *planifican*. Y las empresas, mientras más grandes son, más planifican. Las grandes multinacionales planifican todo: producción, venta, comercialización, transporte, variables financieras, asistencia a la clientela, carreras internas, relaciones con las otras empresas, relaciones con la política, relaciones con los estados. Tampoco se le puede tomar como una cuestión de dimensión, visto que las multinacionales de hoy tienen presupuestos comparables y, en muchos casos, superiores a los de países enteros y a menudo se distraen en la producción de bienes muy diferentes entre sí. Una mirada sobre los hechos puede ser útil.

Cruzando los datos de la revista *Forbes*, relativos a las ventas de las más grandes multinacionales, y los del Banco Mundial, relativo al producto interno bruto de los diversos países del mundo, Sarah Anderson y John Cavanagh obtienen los siguientes resultados. Entre las primeras 100 “economías” del mundo (aquí por “economías” no se diferencia entre un Estado o una empresa), sólo 49 son estados, las otras 51 son empresas multinacionales (datos de 1995). Mitsubishi, la mayor corporación del mundo, supera a Indonesia, el cuarto país más poblado del mundo. La General Motors es más grande que Dinamarca, la Ford es más grande que Sudáfrica, la Toyota es más grande que Noruega. La Fiat, octogésima segunda en esta clasificación, es más grande que Egipto, Argelia y Hungría. La Wal Mart, la duodécima corporación del mundo, es más grande que 161 de los 191 países existentes en el planeta, entre los cuales están Israel, Polonia y Grecia. Las ventas totales de las primeras 200 corporaciones equivalen a más de un cuarto del producto bruto mundial. Si del producto interno bruto de los 191 países existentes en el mundo sustraemos el de los 9 países más grandes (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Brasil, Canadá y China), el producto total bruto de los 182 países restantes es inferior a las ventas de las primeras 200 corporaciones (Cavanagh y Anderson, 1996, 2002).

Considerando esta situación, no se comprende, entonces, cómo es que los planificadores capitalistas (los grandes directores de las multinacionales) logren administrar tan eficazmente la información

existente, mientras para el ministro de la economía del país socialista eso constituya un problema insuperable; más en general, tampoco se explica por qué, cuando la planificación es capitalista, se convierte en sinónimo de eficiencia y, por el contrario, cuando es socialista deviene sinónimo de imposibilidad.

Sin embargo, es evidente que tampoco las cuestiones de realismo son la preocupación principal de los teóricos austríacos. Y, entonces, visto que ni las críticas teóricas ni las del realismo son suficientes para conmover mínimamente las convicciones ideológicas de esta escuela de pensamiento, demos un último paso en la crítica del liberismo austríaco, concentrándonos de modo preciso en su dimensión estrictamente ideológica, que, en el fondo, es la verdadera razón del renovado interés suscitado por esta escuela de pensamiento. Entonces, veamos mejor en qué consiste el prodigio del mecanismo de mercado que fascina tanto a Hayek. Sobre el equívoco del ejemplo del estaño desarrollado por el autor austríaco, consideremos este otro ejemplo.¹⁴

Consideremos que en alguna parte del mundo, en el medio de un desierto, haya emergido una nueva oportunidad para el uso de una materia prima, por ejemplo, el agua, a partir de que un rico jeque ha descubierto los placeres de los juegos acuáticos y está listo para pagar una gran suma para poderse zambullir deslizándose desde un gran tobogán en una inmensa piscina. Lo que los usuarios habituales del agua tienen que saber es que parte del agua que ellos estaban

¹⁴ La escuela austriaca intenta defender la “virtud” del mercado apoyándose lo menos posible, al menos a nivel formal, en juicios de valor de carácter liberista. Desde un punto de vista metodológico, ello es necesario para evitar un vicio de circularidad en la argumentación (de otro modo la tesis liberista de deseabilidad del mercado acaba por depender de forma importante de la hipótesis de partida liberista. El problema, no obstante, consiste en que la entera teoría austriaca se funda en juicios de valor fuertes, que están simplemente implícitos en ella. En Gloria-Palermo y Palermo [2005] explicitamos estos juicios de valor y mostramos el carácter puramente ideológico del neoliberalismo austriaco.

acostumbrados a beber, ahora es empleada con mayor beneficio en el parque acuático y que, por consiguiente, ellos tienen que economizar el agua. No hay ninguna necesidad, para la gran mayoría de ellos, de saber de dónde ha emergido la necesidad más urgente, o en favor de cuáles otras necesidades ellos tienen que deshidratarse. El todo funciona como un mercado, no porque el jeque o sus fieles pasen revista al campo entero (imponiendo por la fuerza los deseos del jeque sobre las necesidades de la población), sino porque los limitados campos visuales individuales se superponen de modo suficiente para que la prohibición de beber agua sea comunicada a todos (a través de un aumento del precio del agua, devenida ahora más escasa). Es prodigioso que en un caso como el de la escasez del agua, sin que nos sea dada una orden, sin que sean más que pocas personas quienes conocen las causas de ello, decenas de miles de personas sean llevadas a morir de sed para permitirle al jeque chapotear en su piscina. Ésta es la “justa” dirección hacia la que nos conduce el mercado.

He aquí, entonces, la maravilla de la que habla Hayek: un mecanismo que transfiere recursos, no según la urgencia de las necesidades, como el autor erróneamente sugiere, sino según la disponibilidad económica (que, es obvio, tiene más relación con la riqueza que no con las necesidades). Si el jeque hubiera sido un dictador con el pleno control de la economía, hubiera sido fácil ver la perversidad y la inhumanidad de un sistema distributivo que subordina las exigencias de la población a los deseos de su soberano. En mérito a su inhumanidad, la construcción de la piscina del jeque en pleno desierto habría traído consigo, inevitablemente, el riesgo de protestas e insurrecciones. El mismo Hayek (2002) habría hablado en tal caso de “tragedia” y de “vía de la esclavitud” (*Camino de servidumbre* es el título de un famoso libro de este autor austríaco contra toda forma de intervención del Estado). Por el contrario, cuando es por medio del mercado que los recursos van de quien tiene más necesidad de ellos a quien tiene más medios económicos para disfrutarlos, la “tragedia” se vuelve por encanto en “maravilla”, la “vía de la esclavitud” se convierte en la “dirección justa”, y la satisfacción del soberano se

convierte en el más alto objetivo en torno al cual organizar el sistema económico. Éstos son los principios de justicia que inspiran la ideología liberista austríaca. Hasta este punto no queda más que elevar el mercado a mecanismo natural y neutral, y es cierto que disminuyen también los riesgos de insurrección: una cuestión es cuando el agua es robada por el déspota por un acto de fuerza, y otra historia es cuando te la quita un mecanismo impersonal con un simple movimiento de precios. En este sentido tiene razón Hayek: el mercado es verdaderamente “prodigioso”.

Antes de cerrar esta discusión sobre las posiciones teóricas desarrolladas en el curso del debate acerca de la planificación, vale la pena recordar cuánto queda de esta gran controversia en las modernas enseñanzas de economía: en general, nada. Según una opinión difundida, de hecho, el final del socialismo real, de molde soviético, haría obsoleto todo el debate. La caída de la Unión Soviética y la descomposición de gran parte del bloque socialista proveerían, en efecto, la *prueba* de la validez de las críticas austríacas a la planificación. Este tipo de demostración *ex post* deja, obviamente, perplejos a los historiadores, los que se concentran, a lo sumo, en los problemas concretos encontrados en los diferentes sistemas de planificación y en factores como las fuerzas interiores de disgregación en los países de Europa del Este, y el contexto internacional bipolar caracterizado por la guerra fría (y por sus altos costos económicos y políticos).

En la esfera económica, por el contrario, esta opinión encuentra terreno fértil, dado que la dimensión histórica (ya sea de historia del pensamiento económico, o de historia económica) no es, ciertamente, dominante. Según la nueva versión sintética del debate sobre la planificación propuesta por diferentes manuales de economía, la tesis de la no sustentabilidad de un sistema planificado se basa de manera sencilla en la doble observación: 1) que en Unión Soviética había planificación, y 2) que la Unión Soviética colapsó económica y políticamente. Es obvio que tal modo de razonar no debe ni siquiera ser tomado en consideración: en la Unión Soviética también estaba mi

abuela; ¡entonces, quizás, la verdadera causa del colapso del socialismo soviético no haya sido la planificación... sino abuela Iole!

Es comprensible que, dado el alcance del fenómeno, no haya un consenso unánime entre los historiadores sobre las diferentes causas de la crisis soviética y sobre su peso relativo. Lo cierto es que, desde un punto de vista histórico, la planificación no puede ser identificada como la causa de *la* crisis soviética. También porque, de esta forma, se olvida que la Unión Soviética de la planificación ha sido, igualmente, capaz de rechazar la ofensiva nazi en la Segunda Guerra Mundial (que hasta ese momento era victoriosa en toda los frentes) para transformarse, de hecho, en una superpotencia económica y militar, enemigo número uno de la otra superpotencia, los Estados Unidos, y capaz de conducir, a la par de los rivales capitalistas, una férrea política de expansión económica, política y militar.

Sin querer entrar aquí en el mérito de estas complejas cuestiones históricas, ni en las diferentes valoraciones políticas de la correspondencia del modelo soviético con los ideales socialistas que teóricamente pretendió encarnar, un punto es, en todo caso, evidente: el ascenso y la caída del sistema socialista soviético son ambos problemas para analizar en la óptica histórica y no pueden ser banalizados en la comparación abstracta entre modelo centralizado y modelo descentralizado, como querría en cambio la nueva *vulgata* económica.

CAPÍTULO 4

MERCADOS TEÓRICOS Y MERCADOS REALES

La crítica del mercado que he venido desarrollando se refiere, en lo esencial, a aquellos esquemas que se atrincheran por detrás de la construcción de los mercados ideales. Estos esquemas, justamente a través de la idealización del mercado, creen, en efecto, poder dotar de una representación que justifique las virtudes del mercado. No obstante, además de fracasar en tal objetivo, un enfoque semejante se expone a otro género de crítica vinculado con las relaciones entre teoría y realidad.

Todos los pretendidos beneficios del mercado se relacionan sólo con la idealización de mercados que no han existido jamás en la realidad; así, cuando le otorgamos un cierto espacio distributivo al mercado debemos, de forma necesaria, tomar en consideración los mercados existentes. Por lo tanto, si se quiere defender una sociedad fundada sobre el mercado (o también, simplemente, una sociedad que otorgue un cierto espacio al mercado), se debería, en primer lugar, explicar por qué los mercados *reales* son deseables y no sólo por qué esto sucede con los mercados *ideales*. Por el contrario, la (presunta) deseabilidad del mercado se relaciona siempre con modelos teóricos que poco tienen en común con los sistemas de mercado reales.

No se trata, sencillamente, de un problema de realismo, sino de algo semejante a un gol en contra teórico de la economía burguesa. Bastaría, en efecto, reflexionar sobre la distancia irreconciliable entre las hipótesis del modelo teórico y las características del mundo real para darse cuenta de que, justamente en la medida en la que el mercado

teórico pueda considerarse racional, eficiente o deseable, los mercados reales serán, de forma necesaria, irracionales, ineficientes e indeseables.

Por lo tanto, en este capítulo, aceptaremos, si bien sólo como un desafío teórico, el esquema burgués basado sobre la racionalidad distributiva del mercado, y nos detendremos a estudiar más atentamente las condiciones que se requieren con el objetivo de que los mercados puedan, en efecto, realizar la Pareto eficiencia. Si consideramos el elevado desarrollo de la investigación teórica de la economía dominante, el examen crítico de sus hipótesis exige, necesariamente, la realización de un cierto esfuerzo. Comenzaremos por los resultados que la teoría neoclásica obtiene del modelo de competencia perfecta y luego analizaremos las hipótesis introducidas para obtener dichos resultados.

EL MODELO DE EQUILIBRIO ECONÓMICO GENERAL Y LOS TEOREMAS DEL BIENESTAR

El modelo neoclásico de equilibrio económico general constituye en la actualidad el proyecto de investigación más ambicioso y avanzado respecto a las propiedades normativas del mercado. Desde el punto de vista de la historia del pensamiento económico, la teoría del equilibrio económico general fue fundada por el economista francés León Walras en 1874 y desarrollada por el economista y sociólogo italiano Vilfredo Pareto en 1896, ambos profesores en la Universidad de Lausana (por esto la escuela de pensamiento del equilibrio económico general también es llamada “Escuela de Lausana”). El problema fundamental afrontado por los dos economistas consiste en demostrar la existencia de un conjunto de precios capaz de asegurar la igualdad entre la cantidad de demanda y la de oferta en todos los mercados (problema de existencia del equilibrio económico general). Sin embargo, en las

elaboraciones de Walras y Pareto este problema es afrontado de modo inadecuado en la convicción (que se ha revelado posteriormente como equivocada) de que la existencia del equilibrio esté garantizada por la igualdad entre el número de incógnitas y el número de ecuaciones del modelo. La primera demostración rigurosa de la existencia de un equilibrio se logra sólo en la década de 1930, gracias a las contribuciones de Abraham Wald y John von Neumann. Más tarde, en los años cincuenta, la contribución de Wald es generalizada por Kenneth J. Arrow, Gérard Debreu y Lionel W. McKenzie, cuyas contribuciones les valieron a los dos primeros economistas el premio Nobel y la *titularidad* del modelo, que en la actualidad es comúnmente denominado “modelo Arrow-Debreu”¹⁵.

Este modelo describe un mundo en el cual todos los agentes optimizan determinadas funciones objetivo (la utilidad para los consumidores, las ganancias para las empresas) dentro de una serie de restricciones de naturaleza económica y tecnológica. En particular, el modelo se basa en tres conjuntos de hipótesis relacionadas con la tecnología, las preferencias individuales y las dotaciones de los individuos. Estos tres conjuntos de hipótesis están representados en términos matemáticos a través de oportunas expresiones y funciones, lo que permite formalizar, para cada agente, el problema particular de óptimo restringido que está llamado a resolver. Con esta representación

¹⁵ Las principales referencias bibliográficas son: Walras (1974), Pareto (1949), Wald (1968), Von Neumann (1952), Arrow y Debreu (1954), McKenzie (1954) y Debreu (1959). Una referencia “clásica” para muchos desarrollos modernos de la teoría del equilibrio económico general es Arrow y Hahn (1971). Para una reconstrucción histórica de la investigación respecto al equilibrio económico general, abundante en referencias bibliográficas, véase Ingrao e Israel (1987). Para una presentación general técnicamente avanzada de la teoría del equilibrio económico general véanse los artículos “General equilibrium” (McKenzie, 1987) y “Arrow-Debreu model of general equilibrium” (Genakoplos, 1987) en el diccionario económico *New Palgrave Dictionary of Economics*. Para un análisis de las principales investigaciones sobre el tema de la existencia del equilibrio, siempre en el mismo diccionario, véase Debreu (1987).

formal, el primer problema que se presenta es establecer si existe una situación en la que todos los agentes logran optimizar su función objetivo, dadas las restricciones de su problema decisional. Tal situación, si existe, se denomina de equilibrio ya que, en tales circunstancias, ningún agente tendrá interés en cambiar su comportamiento unilateralmente (visto que ya está obteniendo el máximo posible), lo que significa que, si el sistema se encuentra en una posición de equilibrio, ésta perdurará, a menos que se produzcan *shocks* exógenos sobre las coordenadas fundamentales del modelo.

Esta definición del equilibrio como una situación en la que *nada se mueve* es sólo en apariencia diferente de la más usual del equilibrio como *igualdad entre demanda y oferta*. En efecto, en la teoría neoclásica, las curvas de demanda y oferta son construidas, precisamente, como síntesis de las soluciones de los problemas de óptimo restringido de los agentes en particular, por lo tanto, como verificamos de inmediato, las dos definiciones coinciden. En el modelo Arrow-Debreu la curva de demanda de un bien expresa la cantidad total del bien que los agentes deciden demandar, después de haber resuelto los propios problemas de optimización. De forma análoga, la curva de oferta representa la cantidad total que los agentes deciden ofrecer, como solución a sus problemas de optimización. Por lo tanto, a lo largo de cada punto de las curvas de demanda y de oferta, todos los agentes que están decididos por la compra o por la venta, respectivamente, están resolviendo su problema de óptimo restringido. La intersección entre las dos curvas enuncia, por consiguiente, una configuración de equilibrio, en el sentido de que todos los agentes del sistema (sean aquellos que compran o aquellos que venden) plasman sus planes óptimos de intercambio y, como ya se ha dicho, no tienen motivo para modificar su comportamiento.

La existencia de un equilibrio reviste una importancia decisiva para la teoría en su conjunto. Para comprender las razones, supongamos por un momento que, con las hipótesis hechas respecto a las tres variables exógenas del modelo (tecnología, preferencias y dotaciones), no exista equilibrio alguno. Del mismo modo, asumamos

que las hipótesis formuladas en el modelo estén, efectivamente, satisfechas en la realidad (en caso contrario el modelo debe considerarse inútil, en el sentido de que no ayuda en absoluto a explicar la configuración económica existente). Entonces, se debe deducir que en la realidad, los diversos agentes no logran maximizar de forma absoluta sus funciones objetivo porque éstas son, sencillamente, incompatibles entre sí. La conclusión es que el modelo no es capaz de establecer cuál será el resultado de la interacción económica.

El paso siguiente a la demostración de la existencia de un equilibrio consiste en examinar las propiedades normativas del equilibrio mismo. Al respecto, los teóricos del equilibrio económico general demuestran dos importantes teoremas: el primero afirma que cualquier equilibrio de competencia perfecta en el mercado es Pareto eficiente; el segundo afirma que cualquier equilibrio Pareto eficiente puede ser obtenido por medio del juego competitivo de los mercados, a partir de una apropiada distribución inicial de los recursos entre los agentes. Estos dos esquemas, denominados “teoremas fundamentales de la economía del bienestar”, son particularmente importantes ya que demuestran en modo riguroso las condiciones y el significado de la tesis de la eficiencia del mercado competitivo¹⁶.

El significado del primer teorema es simple: el mercado es Pareto eficiente a condición de que esté caracterizado por la

¹⁶ La economía del bienestar no es otra cosa que la rama de la teoría neoclásica que se ocupa de cuestiones normativas. En la historia del pensamiento económico se distinguen la “vieja economía del bienestar” y la “nueva economía del bienestar”: la primera está vinculada al nombre de Arthur C. Pigou y se basa en la idea de que, al analizar las posibles intervenciones del Estado sea posible confrontar el nivel de utilidad de los diferentes individuos (Pigou, 1953); la segunda nace, en cambio, a partir de la contribución de Vilfredo Pareto, que sostiene que las comparaciones interpersonales de utilidad son científicamente inadmisibles y lleva a considerar como científicamente válidas sólo las intervenciones que benefician a alguien sin perjudicar a otros. Hoy, dado el absoluto predominio de la segunda sobre la primera, cuando se habla de “economía del bienestar” se hace referencia a la concepción paretiana.

competencia perfecta. En el plano normativo, entonces, todo lo que se debe hacer (si se aspira a la Pareto eficiencia) es garantizar el máximo grado de competencia. Para comprender el significado del segundo teorema se debe recordar, en primer lugar, que existe una multiplicidad de asignaciones Pareto eficientes. El mensaje del segundo teorema es, entonces, que cualquiera sea la asignación Pareto eficiente considerada socialmente deseable, el mecanismo competitivo es capaz de realizarla. De la misma manera, si, por ejemplo, el mecanismo competitivo tuviera que conducir a una asignación Pareto eficiente particularmente desigual es posible modificar la distribución de las dotaciones iniciales entre los agentes y dejar que el mecanismo competitivo conduzca el sistema a una nueva asignación Pareto eficiente, socialmente más satisfactoria (sin embargo, es obvio que la intervención redistributiva en las dotaciones individuales no puede ser realizada de modo compatible con el criterio de Pareto, visto que, en un contexto de recursos dados, para *dar* a alguien se tiene, necesariamente, que *quitar* a algún otro). En definitiva, lo positivo de la competencia estaría no sólo en su capacidad de conducir a la Pareto eficiencia (primer teorema), sino también en su capacidad de realizar *cualquier* asignación Pareto eficiente existente sobre el papel (segundo teorema).

Esta línea de defensa del mercado de competencia perfecta a través de los dos teoremas del bienestar necesita algunas aclaraciones. En primer lugar, se debe destacar que, incluso permaneciendo dentro de la lógica neoclásica y de la economía del bienestar, estos dos teoremas no demuestran la superioridad del mecanismo distributivo del mercado respecto a mecanismos distributivos alternativos como, por ejemplo, la planificación central. Al contrario, si valen las hipótesis en las que se basan los dos teoremas del bienestar, la planificación central experimenta, exactamente, de las mismas propiedades de Pareto eficiencia del mercado de competencia perfecta. La afirmación de estos dos teoremas toma en consideración, por el contrario, sólo la confrontación en el seno del modo de producción capitalista entre formas de mercado diferentes: según los dos teoremas

del bienestar, la competencia perfecta produce resultados superiores al punto de vista de la Pareto eficiencia con relación a las formas de mercado monopolista o, en todo caso, caracterizadas por una cierta concentración del poder de mercado en manos de una minoría.

Por lo demás, se debe subrayar que la propia lógica de los dos teoremas del bienestar ha suscitado fuertes críticas en el campo teórico. En efecto, en relación con el segundo teorema del bienestar, el verdadero problema es que, si se conoce exactamente la asignación Pareto eficiente que se desea realizar, no se comprende por qué no se lo lleva a cabo de forma directa a través de oportunas redistribuciones y, por el contrario, se realizan redistribuciones diferentes que luego llevarán a la asignación socialmente deseada sólo a través de la mediación del mercado. En otras palabras, para sostener que el mercado es deseable (porque siempre logra realizar la asignación Pareto eficiente socialmente deseada), se debe suponer que una autoridad externa al mercado (por ejemplo, el Estado) sea capaz de determinar e imponer las oportunas redistribuciones, a partir de las cuales el proceso de mercado conducirá luego a la asignación socialmente deseada. Sin embargo, con estas hipótesis, el tránsito por el mercado es sólo algo inútil y redundante. En efecto, si se aceptan estas hipótesis de omnisciencia y omnipotencia del Estado (sin las cuales el segundo teorema del bienestar no es operativo), lo que permite realizar la asignación socialmente deseada no es el mercado, sino la planificación del Estado.

Finalmente, un ulterior problema teórico emerge apenas se aúnan los dos teoremas del bienestar con el importante resultado alcanzado por Arrow, conocido como teorema de la imposibilidad del voto. Este teorema, como ya hemos visto en el segundo capítulo, sostiene que todos los intentos de derivar una escala de preferencias sociales a partir de las preferencias individuales a través de un procedimiento democrático de voto se encaminan al encuentro de problemas de coherencia interna o resultan incompatibles con la Pareto eficiencia. Se trata de una contribución teórica que no nace directamente de la investigación sobre las propiedades del mercado ni

está contenida en la lógica de análisis del equilibrio económico general. Sin embargo, por la importancia que esto reviste todavía en el contexto de la economía del bienestar, a veces es también denominado “tercer teorema fundamental de la economía del bienestar”. Veamos, entonces, cuál es el mensaje común de los tres teoremas del bienestar. Si los dos primeros teoremas del bienestar son, generalmente, interpretados como resultados teóricos a favor de los mercados de competencia perfecta (incluso con las reservas apenas desarrolladas), el tercer teorema (el de Arrow) precisa las condiciones bajo las cuales estos resultados pueden ser obtenidos: el logro de la Pareto eficiencia a través del recurso al mercado competitivo (ratificado por los dos primeros teoremas) es hecho posible por la remoción de la hipótesis “una cabeza, un voto” (en la que, de modo inverso, se basa el tercer teorema), y está subordinado, por el contrario, a la aceptación del principio “un dólar, un voto”. El tercer teorema demuestra, entonces, que es sólo si se entra en esta lógica ajena a los principios básicos de la democracia que los dos primeros teoremas del bienestar aparecen como resultados a favor del mercado de la competencia perfecta, en el sentido de que es justamente renunciando al principio “una cabeza, un voto” que el mercado competitivo logra realizar la Pareto eficiencia.

Dejando de lado estos problemas generales sobre el significado mismo de la defensa del mercado de competencia perfecta a través de la economía del bienestar, la cuestión que nos debe ocupar ahora es el análisis de las dificultades que la teoría encuentra en la tentativa de *demostrar* los dos teoremas fundamentales del bienestar y las hipótesis que ésta debe introducir a tal fin. El problema se presenta en dos niveles teóricos diferentes.

En primer lugar, es posible poner en tela de juicio la validez de las hipótesis metodológicas de fondo del modelo competitivo, y la visión del mundo en ellas implícita. En particular, como se ha dicho, el método de la teoría dominante consiste en partir de tres datos fundamentales –la tecnología, las preferencias individuales y las dotaciones de los individuos– que son tratados como externos al modelo y no son, por lo tanto, explicados también ellos como producto

de la interacción competitiva. Una tal elección metodológica, como veremos, resulta mucho menos inocente de lo que parecería a primera vista.

En segundo lugar, se deben considerar las hipótesis analíticas específicas que se deben introducir para poder desarrollar matemáticamente el modelo. El carácter exógeno de la tecnología, de las preferencias y de las dotaciones es, en efecto, sólo una suposición metodológica de carácter general. Para conseguir resultados específicos (proposiciones, teoremas, corolarios) tales hipótesis deben ser precisadas desde el punto de vista lógico-matemático. De esta manera, el campo es ulteriormente circunscrito, y es obvio que esto no se da con una mirada hacia las condiciones de realismo, sino sólo en el respeto a la conveniencia analítica, de la elegancia formal, y de las capacidades matemáticas del analista. De estas restricciones analíticas, las *primeras* que debemos discutir se relacionan con las condiciones de existencia del equilibrio y de su Pareto eficiencia. Un *segundo* tipo de restricción considera, entonces, las ulteriores hipótesis restrictivas que se deben introducir para que el equilibrio también resulte único y estable. Como veremos, en efecto, desde el punto de vista de la coherencia general de la teoría, sólo cuando el equilibrio existe y es único y estable tiene sentido discutir sus alcances normativos en términos de la Pareto eficiencia. En fin, como *tercer* conjunto de restricciones, a los fines de la demostración de los dos teoremas del bienestar, se debe introducir una serie de hipótesis específicas que impidan que se verifiquen las denominadas “fallas del mercado”.

LAS HIPÓTESIS METODOLÓGICAS

La teoría económica dominante se basa en tres conjuntos de hipótesis que atañen a la tecnología, las preferencias y las dotaciones de los individuos. Estos elementos no son sólo comunes a la teoría neoclásica

ortodoxa, sino también a las diferentes versiones heterodoxas del modelo de mercado que, con la nueva marea liberista, han reconquistado el respeto en el ámbito académico (enfoque clásico de Smith, escuela austríaca, teoría de los mercados desafiables) y aquellas teorías críticas que cuestionan la eficiencia del mercado desde su *interior*, es decir que aceptan la metodología de la teoría neoclásica, pero sin incluir las hipótesis analíticas suplementarias necesarias para la demostración de la Pareto eficiencia (el neoinstitucionalismo, la teoría neokeynesiana y, parcialmente, la escuela radical). A partir de estas hipótesis metodológicas generales la teoría liberista construye el esquema que sirve para discutir la racionalidad, la eficiencia y la deseabilidad del mercado. A continuación, realizaremos una observación más detallada.

La tecnología. Según la teoría económica hoy dominante, la tecnología es un dato. El análisis de la estructura tecnológica y de sus cambios son tareas del ingeniero, no del economista. El economista, en sus diferentes formulaciones matemáticas, es capaz de considerar diferentes tipos de tecnología. No obstante, el punto crucial es que cualquier hipótesis que él formule sobre la estructura tecnológica, ésta se introducirá en un enfoque metodológico según el cual la tecnología es una variable exógena al modelo y debe, por lo tanto, ser considerada como un dato en la teoría económica. Además, según las hipótesis del modelo competitivo, la tecnología es de dominio público, lo que excluye asimetrías informativas y conlleva que cualquier innovación tecnológica salida de la capacidad del ingeniero sea inmediatamente disponible para todos.

Las preferencias. Según la teoría económica dominante, las preferencias están dadas. El análisis de las preferencias individuales, su origen y sus cambios son tarea del psicólogo, no del economista. Tal como sucede para la tecnología, el economista puede formalizar, obviamente, diferentes estructuras de las preferencias individuales. Sin embargo, estas últimas tienen que ser tomadas como un dato del problema económico, no como un fenómeno para ser explicado. De la

misma forma, también en este caso, gracias a la compartimentación de las ciencias, el economista no hace suyo este problema.

Las dotaciones. Según la teoría económica dominante, las dotaciones son datos. Aquí, sin embargo, la teoría económica no sabe bien sobre quién descargar la ingrata tarea de su estudio. ¿Quién otro si no es el economista quien debería explicar cómo son distribuidos los recursos económicos entre los agentes, y cómo tal asignación sea el resultado de un proceso de interacción social basado en el mercado? Es un hecho que también en este caso el economista prefiere considerar el problema como dato, incluso sin demasiadas justificaciones.

Analicemos los límites de realismo de estas hipótesis metodológicas. Empecemos por la *tecnología*. La teoría neoclásica afirma que la tecnología es exógena al modelo económico y de dominio público. En la realidad, sin embargo, el desarrollo tecnológico constituye una de las principales claves del éxito económico. El liderazgo mundial estadounidense, ya sea en el plano militar o en el económico, es fuertemente dependiente de la primacía en el sector de la alta tecnología. Esta primacía permite políticas hegemónicas en la esfera geopolítica y económica, donde muchos países querrían participar, pero sin ni siquiera soñar poder hacerlo en calidad de líderes. El escudo espacial de defensa antimisiles, el sistema Echelon de interceptación y control de la información, las manipulaciones genéticas y biotecnológicas no sólo demuestran el estado de adelanto tecnológico de los Estados Unidos, sino que, simultáneamente, son las armas de su poder económico. Según diferentes analistas, además, la importancia del aparato militar, con la función guía de la American Air Force y de la American Navy, y una articulada serie de organizaciones que canalizan las inversiones privadas y la investigación científica misma según las exigencias militares, es una de las claves de la supremacía tecnológica estadounidense (véase, por ejemplo, Bernstein, 2001). La Rand Corporation es, sin duda alguna, una de las organizaciones más poderosas del entrelazamiento entre el mundo académico y los intereses militares.

La Rand Corporation es un *think tank* (instituto de investigación con un importante impacto científico y cultural, literalmente “depósito de ideas”) situado en Santa Mónica, California. El proyecto originario que lleva a su constitución se desarrolla durante la Segunda Guerra Mundial cuando el Departamento de defensa de los Estados Unidos comienza a reclutar a los más destacados físicos, matemáticos, economistas, politólogos, ingenieros, psicólogos, expertos en comunicación del mundo académico y científico para emplearlos en proyectos de interés para la defensa nacional: desde las técnicas de espionaje internacional hasta el desarrollo de la bomba atómica. En 1945 en la comisión de la Douglas Aircraft Company, la U.S. Air Force da vida al Proyecto Rand (un acrónimo de *Research and development*, en español investigación y desarrollo). Con la finalización de la guerra, las autoridades militares estadounidenses (sobre todo los generales de la Air Force) insisten para transformar este proyecto en un centro de investigación que perdure también en tiempos de paz. En el 1948 el Proyecto Rand se separa de la Douglas Aircraft Company y se transforma en un organismo sin fines de lucro, la Rand Corporation, con el objetivo de crear un enlace eficaz y duradero entre estrategias militares, investigación científica y aparato político. Por allí pasan muchos exponentes relevantes de las mayores universidades estadounidenses y, justamente, es gracias a esa vinculación con la Rand que se sellan importantes etapas en la investigación teórica y aplicada, reconocidas por un número importante de premios Nobel. Las contribuciones tecnológicas de los investigadores de la Rand van mucho más allá del desarrollo de nuevas armas y de estrategias para su empleo “eficiente”, y comprenden prácticamente todos los campos de interés estratégico en el contexto geopolítico de la posguerra: es en la Rand que se obtienen importantes resultados en la investigación espacial, en el desarrollo de la informática y los sistemas de inteligencia artificial, en la tecnología de transmisión de la información (que devendrá más tarde la base para el desarrollo de Internet) y en la solución óptima de problemas logísticos y estratégicos. Dada la importancia estratégica de las investigaciones

realizadas, el trabajo llevado a cabo en el interior de la Rand en los años de la guerra fría permanece en lo esencial como *top secret*, tanto es así que la revista *Magazine* describe la sede de este organismo en Santa Mónica como uno de los edificios estadounidenses con mayores restricciones de acceso. Hoy los objetivos de investigación de la Rand Corporation se han extendido vigorosamente en el frente económico y social y comprenden especialidades como la pobreza, el crimen, el deterioro urbano, el medio ambiente, los problemas sanitarios y del sistema de instrucción, la obesidad, el uso de estupefacientes, además de lo que, obviamente, tenga que ver aunque sea sólo de forma indirecta con la seguridad nacional estadounidense¹⁷.

¹⁷ Como señala Bernstein (2001), la decidida intervención del aparato militar en la búsqueda de la supremacía tecnológica y científica ha tenido, a su vez, un impacto importante en la teoría económica, modificando intensamente el propio panorama académico. Mientras en los primeros decenios siguientes a la revolución marginalista del 1870 la investigación económica de las nacientes escuelas neoclásica y austríaca todavía fue caracterizada por tonos extremadamente polémicos respecto a la tradición marxista, a partir de la década de 1950 el desarrollo de la economía matemática, con su pretendida objetividad, independencia de la política y elegancia formal ha permitido a la teoría neoclásica afirmarse como la escuela del pensamiento hegemónico independiente de toda ideología, dejando incluso en un segundo plano la confrontación con el marxismo. Entre las mayores investigaciones económicas financiadas directamente por el Departamento de defensa de los Estados Unidos y de la Rand Corporation, recordamos el modelo de equilibrio económico general de Arrow y Debreu y el teorema de la imposibilidad del voto de Arrow (considerados fundamentales por los aparatos militares en el estudio de los problemas de conflicto y coordinación entre agentes descentralizados), la programación lineal de Dantzig y Koopmans (central desde el punto de vista del empleo eficiente de los recursos según objetivos dados) y la teoría de los juegos de John von Neumann y Oskar Morgenstern (idónea para el estudio de los problemas decisionales en un contexto de interacción estratégica). Estas dos últimas líneas de investigación fueron, principalmente, sostenidas en el aspecto financiero por sus repercusiones directas con sectores militares, tanto en el período de guerra, como en el contexto de la guerra fría (la teoría de los juegos, en efecto, sólo alcanza su plena madurez en el contexto del bipolarismo nuclear entre los Estados Unidos y la ex Unión Soviética).

El círculo “virtuoso” que se crea entre *inversiones en innovación tecnológica, ingresos económicos de la supremacía tecnológica, nuevas inversiones* produce procesos acumulativos que tienden a aumentar, no a disminuir, la brecha con el resto de los países. Es obvio que esto no significa que no existan tendencias de signo opuesto que podrían mellar en el mediano o largo plazo la primacía estadounidense. Tampoco significa que los Estados Unidos tengan un monopolio absoluto en el sector de la alta tecnología, más en particular, en la industria militar. Por el contrario, existe un puñado de países que reivindica su derecho exclusivo a las armas nucleares y, sobre esta base, pretende impedir que el club de las potencias atómicas se amplíe. Sin embargo, desde el punto de vista más específico que es el centro de nuestras ocupaciones –el realismo de las hipótesis del modelo teórico– lo que interesa es que no sólo el conjunto de estos temas no está contemplado en la teoría de los mercados perfectos, sino que resulta absolutamente incompatible con ella.

Por otra parte, para darse cuenta del irrealismo de la hipótesis del carácter exógeno de la tecnología no hay necesidad de buscar tan lejos. La elección de una trayectoria tecnológica en lugar de otra tiene importantes repercusiones sociales, políticas y económicas también en los hechos relativos a nuestro ámbito. La tecnología tiene, de hecho, un impacto no secundario sobre los sistemas de relaciones industriales y sobre las relaciones sociales en general: pensemos en una línea de montaje que concentra una gran masa de trabajadores en una misma área provocando cambios en el ámbito social, sindical y político (y a los efectos de éstos en su relación de retorno sobre las variables económicas) y confrontaremos esto con las nuevas tecnologías basadas en el teletrabajo (que no es otra cosa que la nueva forma del viejo sistema de trabajo a destajo) donde las oportunidades de socialización y solidaridad entre los trabajadores se reducen a su mínima expresión.

No es el caso de multiplicar los ejemplos, veamos más bien cuáles son las repercusiones generales de la hipótesis tecnológica. La hipótesis de que los conocimientos tecnológicos sean provistos por el exterior del sistema económico (“por el ingeniero”) no es solamente

ingenua, sino también distorsionante porque hace perder de vista los sujetos económicos que financian, dirigen, coordinan y aplican las innovaciones tecnológicas: las empresas (y, en determinados casos, el Estado y sus organizaciones). Cuando el economista cancela el problema desde el origen nos ofrece la impresión equivocada de que no existe un problema de elección de las trayectorias tecnológicas y que, por lo tanto, tampoco vale la pena entrar en esta discusión. Por el contrario, el control errado de las trayectorias de desarrollo tecnológico influye en las relaciones internacionales, define modelos de relaciones sociales y condiciona el conjunto de la estructura de relaciones económicas, sindicales y políticas.

Analicemos a las *preferencias*. Según el individualismo metodológico, al cual pertenecen todas las corrientes liberistas, el conjunto de los fenómenos económicos y sociales deben ser explicados a partir de los individuos en particular y de sus interacciones. En consecuencia, el individuo es un punto de partida del análisis y, por lo tanto, no debe ser explicado en sí como producto de la sociedad y la economía. El individuo, según el modelo de equilibrio económico general, está representado: 1) por un sistema de preferencias exógenamente definidas, y 2) por la hipótesis conductual que él tratará de maximizar, con los instrumentos a su disposición, mediante la realización de estas preferencias.

Estas hipótesis son introducidas por los partidarios del modelo sin ninguna intención de demostrar su validez. Las mismas son propuestas como hipótesis pero, de hecho, se convierten en dogmas a aceptar como actos de fe. En efecto, cualquier comportamiento, hasta el más absurdo, puede ser siempre interpretado, en la óptica del individualismo metodológico como el resultado de una elección óptima a partir de determinadas preferencias (dadas, pero desconocidas). Esto hace entrar en crisis a quien quiera refutar estas hipótesis sosteniendo, por ejemplo, que, a menudo, en los hechos los individuos ni siquiera saben resolver cuestiones económicas cotidianas mínimas, y parecería, por lo tanto, extraño conjeturar que inspiren sus comportamientos económicos en sofisticados criterios de

optimización. Tal objeción no puede ser demostrada, en efecto, como, de modo obvio, los partidarios del individualismo metodológico no pueden demostrar lo contrario, ya que cualquier elección puede ser óptima o pésima según las preferencias de cada sujeto particular y estas últimas son conocidas únicamente por el interesado. Esto constituye un problema desde el punto de vista metodológico porque, en el campo científico, si ni siquiera existe la posibilidad teórica de refutar una teoría, se extingue toda posibilidad de comparación entre enfoques alternativos (e incluso caen los límites entre la ciencia y la religión)¹⁸.

Mientras desde el punto de vista tecnológico la hipótesis del carácter exógeno de la tecnología –en parte por ignorancia, en parte por humildad–, a pesar de ser discutible, tal vez pudiera pareceros digna de respeto, aquí, por el contrario, darían ganas de liquidar el problema considerándolo, sencillamente, como una tontería. ¿Cómo es posible que los más rigurosos entre los científicos sociales (así al menos se consideran los economistas) no se den cuenta de que gran parte del problema económico para quien produce y vende consiste en *crear* una preferencia –incluso una carencia, una necesidad–, por su producto? ¿Qué hacen, entonces, las abundantemente cotizadas oficinas de mercadotecnia? ¿Para qué sirven los bombardeos publicitarios a que nos someten de forma permanente? ¿Para informarnos sobre las propiedades de un nuevo producto que pudiera coincidir con nuestras preferencias innatas? Dudo que alguien pueda creerlo realmente. La publicidad, el control de la información, la producción activa de modelos de consumo son instrumentos reales de dominio que no sólo inciden en las preferencias y los modelos conductuales del individuo, sino que también impiden el funcionamiento propio del mecanismo competitivo, vistos los elevadísimos costos de las campañas publicitarias. ¿Entonces, desde el punto de vista de la asignación de los recursos, cómo es posible

¹⁸ El falsacionismo es un criterio de demarcación entre proposiciones científicas y no científicas introducido por Karl Popper (1972).

sostener que dos empresas que invierten en publicidad, en la tentativa de sustraerse recíprocamente cuotas de mercado, produzcan resultados Pareto eficientes? ¿Si la loca carrera a la publicidad desacelerara un poco, no sería quizás una mejoría de Pareto? Las dos empresas ahorrarían recursos (utilizables en empleos que, en efecto, mejorarían la calidad de sus productos) y nosotros lograríamos ver una película en televisión en dos horas en lugar de cuatro.

En el campo académico el trabajo de escuelas heterodoxas y críticas respecto al modelo neoclásico ha evidenciado los límites del enfoque individualista en el análisis del consumo. La contribución de Thorstein Veblen al respecto es un clásico. Este autor sostiene que no es posible para los individuos valorar un bien fuera del contexto en que este se presenta y que los mismos objetivos que se persiguen a través del consumo son, esencialmente, de naturaleza social. Los modelos de consumo sirven sobre todo para afirmar la posición en la jerarquía social, el estatus, no para maximizar una función de utilidad exógena basada en preferencias innatas (Veblen 1971).

Para no hablar, entonces, de cómo también están influenciadas por el mercado las preferencias políticas. ¿Cómo es posible formarse una opinión política cuando la propia información está en manos de los sujetos interesados? ¿Cómo se puede pensar que la competición política sea vencida por el mejor o el más afortunado cuando los medios económicos e informativos constituyen una insuperable barrera para ingresar en el mundo de la política? A Berlusconi le ha bastado con anunciar su entrada al terreno político, para que enseguida se haya planteado la cuestión de su liderazgo; yo hace años que he hecho mi ingreso en el campo y parece que nadie se ha enterado todavía. Como me considero afortunado, será esto, sin duda, por mi incapacidad... ¿Pero, qué se puede decir de los Estados Unidos, el corazón del sistema capitalista, donde habilidad y fortuna parecen sólo frecuentar la casa Bush y la casa Clinton (George y George W. de una parte, William, llamado Bill, y Hillary de la otra)? ¿Son también el conjunto de los estadounidenses incapaces y desafortunados?

¿Entonces, cómo es que la teoría se expone tan ingenuamente a una crítica tan obvia de los hechos? La verdad es que la hipótesis de que las preferencias estén dadas y que, por lo tanto, no estén mínimamente influenciadas por el proceso de mercado, es crucial para la completa teoría normativa del mercado. ¿Qué sentido tendría demostrar que el mercado satisface al consumidor soberano si se constatará que el consumidor no es ni siquiera soberano de aquello que desea porque es la propia sociedad de mercado quien se lo hace desear? Pero ni siquiera hay necesidad de llegar a sostener que el individuo sea un mero *producto* de la sociedad ya que la teoría entra en crisis aun si nos limitamos a admitir que el individuo es *influenciado* por la sociedad.

La metodología no es independiente de la concepción del mundo. Afirmar que el individuo sea un dato, que él no sea influenciado por ningún factor externo, no es una simple elección de método, sino que refleja una concepción de la realidad económica en que la sociedad misma no existe más que como conjunto de individuos aislados. En tal concepción no hay lugar para nexos causales que vayan de la sociedad al individuo, sencillamente, porque la sociedad no existe. La hipótesis de que el individuo pueda ser influenciado por la sociedad no puede tener ningún sitio en similar metodología de investigación científica.

Por último, las *dotaciones*. Las dotaciones, que el economista asume como un dato del problema, son claramente el *producto* del proceso de mercado. Para el tiempo t , las dotaciones podrían también ser tomadas como dadas, si se desea concentrarse en cómo ellas influirían en la distribución de los recursos en el tiempo $t+1$. Pero se deduce de por sí que, si ésta es la lógica, es poco inteligente no plantearse el problema de cómo las dotaciones en el tiempo t son, ellas mismas, el producto de las interacciones ocurridas en el tiempo $t-1$. Desde este punto de vista, podría parecer que se trata de una primera hipótesis introducida con el único objetivo de tener una base para la comprensión del problema (el que, de otro modo, no tendría ni pies ni cabeza), para restablecer la discusión en un segundo momento, a través

de una teoría más general que explique finalmente los procesos históricos de acumulación de las riquezas (y de las pobreza). En cambio, el punto de partida queda como el único punto del análisis y el tiempo $t-1$ no es investigado nunca (sino a través del habitual método especulativo de la racionalización *ex post*, con el fin de explicar cómo también a los tiempos $t-1, t-2, \dots$ y hacia atrás hasta el tiempo 0 , todas las interacciones siempre han determinado las mejoras de Pareto unánimemente deseadas).

Los estudiantes de economía que esperan entender un poco mejor los mecanismos que han llevado a la fortuna o a la desgracia a determinadas familias, alianzas, grupos industriales y financieros, estados y áreas económicas sólo se encontrarán frente a una gran desilusión (a menos que no decidan estudiar la historia económica en su sentido verdadero, lo que explica la realidad del tiempo t como producto de las interacciones en el tiempo $t-1$, tomando el tiempo $t-1$ por lo que es y no por lo que *debería haber sido, para que el tiempo t pueda ser interpretado como una mejora de Pareto*).

La importancia teórica de la hipótesis de que las dotaciones sean un dato del problema que no tiene que ser investigado está estrechamente relacionada a la definición del principio de Pareto como criterio de eficiencia. El problema a explicar no es por qué en el tiempo t el individuo A tiene 100 y el individuo B tiene 1. El problema es, por el contrario, demostrar que, estando así las cosas, sería mejor si para el tiempo $t+1$ al menos uno de los dos sujetos tuviera un poco más, sin que el otro tuviese un poco de menos (criterio de Pareto). Así, en el primer caso, si para el tiempo $t+1$, A se encuentra con 1.000 y B conserva 1, esto significa que el mercado *funciona*. Si, en cambio, para el segundo caso, A , por ejemplo, se encuentra con 99 y B con 70, entonces el mercado no es eficiente. Tomando las dotaciones para el tiempo t como dadas y asumiendo el criterio de eficiencia de Pareto, todo lo que el teórico del equilibrio económico general puede esperar a demostrar es que, bajo determinadas condiciones, se logra el primer caso. En cambio, aquello que un estudioso de economía debería

preguntarse es por qué diablos deberíamos interesarnos por la Pareto eficiencia.

Con la introducción de estas hipótesis extravagantes se empieza a delinear una particular división de las tareas entre el economista teórico, el economista metodológico, y el apologista político. El teórico introduce las hipótesis para él más cómodas, con la única condición de que, a partir de ellas, la tesis se demuestre de modo riguroso. Esta forma general de hacer teoría es defendida por el economista metodológico, que sustenta que es sólo en la fase de aplicación que aparece el problema del realismo de las hipótesis, pero que, en sentido abstracto, la validez de una teoría sólo depende de su coherencia interna. El político, haciéndose fuerte en su derecho a la incompetencia técnica, toma el resultado del teórico (la tesis) y extrae las debidas conclusiones aplicativas.

Frente a esta situación, se recurre en primer lugar al teórico para pedirle explicaciones sobre las hipótesis introducidas. Pero su respuesta no admite réplicas: “soy sólo un teórico y no es mi tarea verificar empíricamente la validez de las hipótesis”. Entonces, se recurre al economista metodológico, responsable del escudo protector creado para el teórico. Sin embargo, el experto de metodología hace notar de manera correcta que no hay motivo para rechazar una teoría basada en hipótesis irrealistas ya que también los resultados negativos pueden ser extremadamente útiles. El problema está, en todo caso, en el eventual empleo incorrecto que se hace de la teoría. A este punto, parecería haberse localizado el anillo débil de la cadena y se recurre al político para preguntarle cómo es que la tesis (de que el mercado funciona) es enunciada por él de modo tan claro mientras en sus discursos no se encuentra rastro de las *hipótesis* necesarias para la demostración. Entonces, el político te vuelve a enviar donde el teórico: “¿no se te habrá ocurrido que deba ser un político quien discuta las hipótesis introducidas por eminentes científicos?!”.

EXISTENCIA Y PARETO EFICIENCIA DEL EQUILIBRIO COMPETITIVO

Analicemos ahora las restricciones analíticas necesarias para la demostración de la existencia de un equilibrio económico general. Se trata de hipótesis introducidas con el único objetivo de hacer tratable el problema matemático y de garantizar una solución del modelo, no de hipótesis derivadas de la observación de la realidad empírica. Según el método axiomático, en efecto, las restricciones necesarias o suficientes para la existencia del equilibrio no son introducidas haciéndolas descender del análisis del comportamiento efectivo de los consumidores y los productores. La cuestión del realismo de las hipótesis es dejada, deliberadamente, por fuera de la teoría del equilibrio económico general, derivándola para su valoración a los estudios empíricos.

De esta manera, por ejemplo, en el caso de la *tecnología*, la hipótesis metodológica de que ella nos sea dada desde el exterior viene ulteriormente restringida en el plan analítico, excluyendo toda una serie de posibilidades tecnológicas, que, de modo obvio, continúan existiendo en la realidad si bien desaparecen del modelo y se hacen incompatibles con la Pareto eficiencia del mercado. (Sobre las restricciones tecnológicas que se deben imponer a los objetivos de la tesis de la Pareto eficiencia del mercado volveré dentro de poco, tratándose de un problema ampliamente desarrollado en el ámbito de la teoría de las fallas del mercado.)

En el caso de las *preferencias*, por el contrario, se deben especificar estructuras particulares de preferencias compatibles con la Pareto eficiencia, lo que significa que nuestras preferencias, aunque innatas, deben, igualmente, respetar determinadas restricciones (que, traducidas en términos matemáticos, permitan obtener con precisión la Pareto eficiencia). La teoría del comportamiento del consumidor se construye de hecho, a partir de una serie de axiomas sobre las preferencias (en filosofía, un axioma es una hipótesis verdadera *a priori*, una verdad evidente por sí misma, que no tiene necesidad de

ser demostrada). De estos axiomas dos son fundamentales para toda la construcción neoclásica, en el sentido de que sin ellos el modelado neoclásico del comportamiento humano ni siquiera sería posible; en cambio, otros son introducidos como restricciones adicionales con el objetivo de conseguir resultados teóricos particulares como la existencia, la estabilidad, la unidad y la Pareto eficiencia del equilibrio.

Los dos primeros axiomas, vitales para la teoría neoclásica, afirman que las preferencias son: 1) completas, y 2) transitivas. En términos no formales, el axioma de completitud afirma que, tomados dos canastas de bienes cualesquiera X e Y (o, más sencillamente, tomadas determinadas cantidades de dos bienes cualesquiera X e Y), un consumidor siempre es capaz de establecer si prefiere alguna de las dos variantes o si es indiferente a ambas. En otras palabras, el consumidor no debe tener ningún dilema en la elección entre dos canastas: ya sea que prefiera inequívocamente la primera, o que prefiera de la misma forma la segunda, o bien significa que las dos canastas le son equivalentes; lo que está excluido es que el consumidor pueda tener dudas sobre la canasta que responde mejor a sus gustos. El axioma de transitividad afirma, en cambio, que dadas tres canastas X , Y y Z , si un consumidor prefiere X a Y y Y a Z , entonces él también prefiere X a Z . Este axioma constituye un tipo de condición de coherencia interna en los criterios de elección del consumidor.

Junto a estos dos axiomas se introducen luego los axiomas de: 3) monotonicidad, 4) continuidad, y 5) convexidad. Sin pormenorizar en estos axiomas adicionales, que para ser discutidos con profundidad requieren una cierta familiaridad con el análisis formal, me limito aquí a discutir algunas de sus repercusiones económicas. Tomemos la convexidad: en términos no formales, significa que frente a dos bienes respecto a los cuales el consumidor es indiferente, el consumidor siempre prefiere una combinación de los dos bienes. Yo, por ejemplo, encuentro igualmente apetecible un plato de fideos y uno de arroz, y así, según la teoría axiomática de las preferencias, es cierto *a priori* que yo prefiero dos medias porciones de fideos y arroz en lugar de un buen plato de una o del otro. Pero, en cambio, detesto las

“degustaciones” y no hay restaurante que haya logrado nunca convencerme de optar por dos medios primeros platos en lugar de uno completo. Luego, considero suficiente con el propio ejemplo de mis preferencias no convexas para hacer desechar la Pareto eficiencia del mercado de competencia perfecta.

Es obvio que el economista neoclásico no se deja derrotar tan ingenuamente, y enseguida se apresura a relativizar el axioma de convexidad y a introducir otros, con el habitual objetivo de demostrar los teoremas sobre el equilibrio económico general y sobre sus propiedades normativas. Es obvio que nada me impide negar en el plano empírico la validez de los nuevos axiomas introducidos, pero, incluso siendo economista, ya he entendido que sólo se trata de un juego de lógica formal en el que de las auténticas preferencias de los individuos no les importa nada a nadie. En el plano empírico es, en efecto, conocido que los axiomas sobre las preferencias, tanto los dos primeros (aquellos estrictamente necesarios para la construcción de modelos económicos según la metodología neoclásica), como los otros (aquellos necesarios para la demostración de propiedades particulares del mercado de competencia perfecta) no son generalmente corroborados. Muchos experimentos de psicología social han demostrado que las personas reales, a diferencia de aquellas del modelo, eligen según criterios por completo diferentes de los de la optimización restringida, dando lugar a resultados a menudo incompatibles con los axiomas neoclásicos: aparte los fáciles ejemplos de violación de la monotonidad, de la continuidad y de la convexidad, la investigación empírica ha mostrado que en numerosas circunstancias los consumidores ni siquiera son capaces de ordenar entre ellos las diferentes alternativas disponibles (no integridad de las preferencias), ni, frente a problemas de cierta complejidad, respetan las condiciones de coherencia interna demandadas por el axioma de transitividad.

Sin embargo, esto no basta para impedir que los economistas neoclásicos sigan jugando con sus modelos, introduciendo y quitando axiomas e hipótesis con la máxima impunidad, como si el verdadero

objetivo fuera el modelo en sí y no su capacidad de explicar la realidad. La verdad es que un juego debería cuanto menos divertido. Pero, por el contrario, los únicos que se divierten son los que creen que para llegar a ser buenos economistas se deba dar prueba de saber jugar con los modelos más absurdos, dejando a un lado los problemas del mundo. Las universidades, de hecho, han cesado desde hace tiempo de enseñar la economía como ciencia crítica de la sociedad (si alguna vez lo habían hecho), y se dedican, en cambio, a seleccionar a los economistas aspirantes sobre la base de sus dotes de jugadores con los modelos formales – dotes que garantizan que los buenos economistas, en lugar de hacerse preguntas, sólo traten de responder las preguntas que, de vez en cuando, les son planteadas.

Pasemos ahora al tema de las *dotaciones*. Aquí se introduce una hipótesis decididamente fuerte, según la cual todos los individuos del modelo tienen una dotación inicial de bienes que les permite sobrevivir incluso sin necesidad de lograr intercambios de mercado (la denominada hipótesis de “supervivencia del consumidor”). Desde el punto de vista matemático, esta hipótesis es extremadamente importante por razones que podríamos denominar “técnicas” (en el sentido de que, sin ellas, ni siquiera sería posible demostrar la existencia del equilibrio)¹⁹. Desde el punto de vista económico, por el

¹⁹ Todos los teoremas sobre el equilibrio económico general se obtienen a partir de propiedades particulares de las funciones de demanda y oferta de los diversos bienes. El problema teórico consiste, por lo tanto, en demostrar que las hipótesis sobre los tres datos del modelo son capaces de garantizar tales propiedades de las funciones de demanda y oferta. En particular, con el objetivo del logro de un equilibrio, es importante que las curvas de demanda y oferta no presenten rasgos de discontinuidad (de otro modo podrían no intersectarse y, por lo tanto, podría no existir un punto de equilibrio). En el caso de dotaciones iniciales que no respetan la hipótesis de supervivencia del consumidor, el problema que emerge es precisamente que, en general, las curvas de demanda y oferta resultan discontinuas. Se trata, entonces, de un problema estrictamente matemático, al que la teoría neoclásica responde imponiendo condiciones que hacen “circular” el modelo justamente bajo el perfil matemático, sin ninguna referencia por su validez empírica.

contrario, esta hipótesis no encuentra ningún fundamento: ella significa que nadie está obligado a vender su fuerza de trabajo para conseguir a cambio un sueldo que le permita vivir él y a su familia (hipótesis de evidente falsedad para la gran mayoría de la población de cualquier economía de mercado realmente existente).

Esta hipótesis, a menudo “olvidada” incluso en muchas exposiciones de calidad del modelo Arrow-Debreu tiene importantes repercusiones en el plano de la imagen general que el modelo provee de la interacción capitalista. Gracias a ella, el intercambio de mercado puede ser representado como un hecho puramente voluntario, basado sólo en el beneficio recíproco. En el plano normativo, de esta manera, permite excluir *a priori* la totalidad de la temática de las necesidades objetivas de los individuos (la necesidad de agua y nutrición, de salud física y mental, las necesidades de naturaleza social y cultural, etcétera), asumiendo por hipótesis que cada uno podría satisfacer sus necesidades sin tener que pasar por el mercado. Sin embargo, éste es el único factor teórico que justifica la adopción de un criterio normativo (el de Pareto) totalmente basado en las preferencias subjetivas y extraño por completo a las necesidades objetivas: el problema de la economía del bienestar no es, de hecho, determinar si, con las dotaciones existentes, la interacción de mercado permite la satisfacción de las necesidades, sino –repetámoslo una vez más–, comprobar que, a causa de la interacción, alguien esté un poco mejor que antes.

UNICIDAD Y ESTABILIDAD DEL EQUILIBRIO COMPETITIVO

Como decíamos, las hipótesis analíticas del modelo Arrow-Debreu son introducidas con el único fin de corroborar las repercusiones del mismo en términos de existencia o no del equilibrio. La introducción de una hipótesis matemática específica se reduce, por lo tanto, a un

puro ejercicio lógico-deductivo. Siguiendo esta lógica de análisis económico, de modo independiente del grado de realismo de las hipótesis, entonces, deviene extremadamente importante la coherencia interna del modelo. Sin embargo, en términos de la coherencia general e interna del modelo, más allá del problema del que apenas nos hemos ocupado sobre la existencia de una configuración de equilibrio, se presentan dos problemas ulteriores que atañen a la unicidad y la estabilidad del equilibrio. Efectivamente, para que el modelo pueda considerarse un instrumento coherente desde el punto de vista interpretativo o normativo, las restricciones analíticas introducidas tienen que permitir la solución de los tres problemas, es decir, de la existencia, de la unicidad y de la estabilidad del equilibrio. Trataremos de entender sus causas.

La demostración de existencia de un equilibrio equivale a afirmar que, en caso de que el sistema, por alguna razón, se encuentre en tal posición, no habría fuerzas tendentes a desplazarlo. Visto que cada sujeto ya está obteniendo lo máximo posible de forma compatible con sus propias restricciones decisionales, ninguno modificará su comportamiento a menos que cambien los datos en base a los cuales cada agente determina su comportamiento óptimo. En este caso, si el equilibrio tuviera que resultar Pareto eficiente, parecería lícito conjeturar que la Pareto eficiencia sea una característica duradera del sistema.

Sin embargo, si la competencia perfecta fuera compatible con diferentes situaciones de equilibrio (no unicidad del equilibrio competitivo), permanecería abierto el problema de determinar cuál de las configuraciones de equilibrio tenderá a realizarse efectivamente. La consecuencia más seria de este problema, probablemente, atañe a la denominada *estática comparada*. En presencia de equilibrios múltiples es, de hecho, imposible hacer aquellos ejercicios comparativos, tan utilizados por los economistas cuando elaboran sus recetas, consistentes en analizar los desplazamientos del sistema frente a un cambio en los datos del modelo. Supongamos, en efecto, que, examinando su modelo, el economista establezca que es oportuno

desplazar el sistema de la posición *A* hacia la posición *B*. Él podría, entonces, estar tentado de interferir en los datos de que depende la posición de equilibrio, modificándolos de modo tal que la nueva solución a nivel agregado sea a *B* y ya no *A*. Sin embargo, si con los nuevos datos del modelo el equilibrio no es único, en cualquier caso, será imposible determinar hacia cuál de entre las nuevas posiciones de equilibrio se conducirá efectivamente el sistema como resultado del cambio de los datos. En tales circunstancias, no sólo el modelo no ayuda a comprender los desplazamientos reales en el tiempo del sistema económico, sino que también resulta inútil desde el punto de vista normativo.

Además, admitiendo que el equilibrio competitivo exista, que sea Pareto eficiente y único, si éste no fuera también estable, es decir, si no existieran fuerzas capaces de conducir el sistema hacia el equilibrio a partir de posiciones de desequilibrio, bastaría la mínima perturbación de la posición de equilibrio para alejar de forma progresiva el sistema de las condiciones de equilibrio y, por lo tanto, de la Pareto eficiencia.

Esto significa que, para que el modelo de equilibrio económico general pueda ser interpretado como soporte teórico favorable al mecanismo de mercado, más allá de las restricciones necesarias para demostrar la existencia del equilibrio y su Pareto eficiencia, se deben introducir ulteriores hipótesis restrictivas que garanticen también la unicidad y la estabilidad del equilibrio.

Ya hemos visto, a propósito de la concepción dinámica de la competencia desarrollada por Hayek, cómo el problema de la estabilidad del equilibrio es uno de los capítulos menos provechosos de toda la investigación sobre la capacidad del sistema de mercado de autorregularse. Recordemos, de hecho, que el teorema de Sonnenschein demuestra la imposibilidad de excluir los casos de inestabilidad del equilibrio en el modelo Arrow-Debreu. Además, dicho teorema tiene, siempre, repercusiones igualmente fuertes respecto al problema de la unicidad del equilibrio económico general.

En efecto, las condiciones matemáticas que se precisan para la estabilidad son muy parecidas a aquellas necesitadas para la unicidad del equilibrio. El teorema de Sonnenschein, demostrando que las hipótesis de la teoría neoclásica no son suficientes para garantizar tales condiciones matemáticas, por lo tanto, frustra también todos los intentos de solucionar el problema de la unicidad del equilibrio²⁰.

Ya sea en el caso de la estabilidad o en el de la unicidad, frente a este pesado resultado negativo, la teoría neoclásica ha intentado reducir el daño introduciendo una serie de hipótesis matemáticas adicionales que permitan excluir los casos de multiplicidad e inestabilidad de los equilibrios en que se basa el resultado de Sonnenschein. Evidentemente, esto equivale a abandonar el proyecto inicial para explicar, bajo condiciones generales, el funcionamiento de los mercados y para demostrar su Pareto eficiencia. También desde esta óptica menos ambiciosa el problema está, de todas maneras, en que las hipótesis adicionales que se deben introducir tienen escaso significado desde el punto de vista económico y, sobre todo, no tienen ningún parangón empírico. Además, ellas imponen una serie de restricciones completamente arbitrarias sobre la estructura global del sistema económico que violan la tesis metodológica fundamental de la teoría neoclásica, según la cual todos los fenómenos económicos tienen que ser reconducidos a las únicas hipótesis de comportamiento de los individuos²¹.

²⁰ Para una revisión de los problemas matemáticos ligados a la unicidad del equilibrio económico general se puede consultar Allingham (1987); los problemas matemáticos relacionados con la estabilidad son discutidos por Hahn (1982) y Gandolfo (1987).

²¹ El problema que se presenta, entonces, ya no es sencillamente de realismo, sino de coherencia interna, y merece una pequeña profundización técnica. Las hipótesis que se deben introducir para conseguir un equilibrio único y estable no se infieren de hipótesis particulares sobre los tres datos del problema (preferencias, dotaciones y tecnología), sino que conciernen directamente a la forma de las funciones de demanda y oferta (o, más precisamente, a la forma de la función de exceso de demanda, la que se obtiene de la diferencia entre la función de demanda y la de oferta). En ausencia de un análisis que establezca una relación entre la forma de la

Frente al teorema de Sonnenschein, que demuestra la imposibilidad de obtener resultados generales satisfactorios sobre el funcionamiento de los mercados en el ámbito del modelo de equilibrio económico general, por lo tanto, la teoría neoclásica no ha retomado el tema de su proyecto científico. Por el contrario, ésta ha elegido continuar a lo largo del mismo camino en el intento obstinado de conseguir un resultado predefinido, incluso a costa de introducir hipótesis esencialmente a su servicio. Es probable que esto ayude a mantener en pie la investigación fundamental de la más exitosa escuela del pensamiento económico, pero, por cierto, aleja cada vez más el modelo teórico de la realidad que querría explicar e impide (o, al menos, *debería impedir*) la aplicación en el mundo real de los resultados normativos obtenidos.

Considerando la importancia conjunta de los tres problemas: existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio, algunos comentaristas han concluido que los resultados alcanzados en los temas de estabilidad y unicidad (más allá de otros problemas que también conciernen a las condiciones de existencia, sobre los cuales no puedo detenerme aquí) son suficientes para demoler completamente el programa de investigación del equilibrio económico general (para un balance crítico, preciso y articulado de la investigación sobre el modelo de equilibrio económico general, véase Guerrien, 1985)²². De

función de exceso de la demanda y las hipótesis sobre los tres datos fundamentales del problema, el modelo resulta constituido por una combinación de hipótesis relacionadas, ya sea a los comportamientos individuales, o a la estructura agregada del sistema, lo que contradice el individualismo metodológico, y hace difícil la interpretación económica del propio modelo.

²² De los tres problemas de existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio, los dos últimos son, sin duda, más complicados desde el punto de vista matemático. Quizás esto ayude a explicar por qué en muchas presentaciones divulgativas se privilegia el análisis de la existencia de un equilibrio (y de su Pareto eficiencia), dejando en segundo plano los otros dos problemas. Lo cierto es que los resultados alcanzados en estos últimos dos frentes revelan serias dudas sobre la coherencia interna de la totalidad del programa de investigación del equilibrio económico general.

este punto de vista el modo de enseñanza académica de este modelo debería ser reexaminado, ya que es superado por los resultados teóricos obtenidos por la propia teoría neoclásica. En particular, la exigencia de una reflexión general de la enseñanza académica de la teoría neoclásica es una de las reivindicaciones del movimiento posautístico, nacido en Francia en 2000 por iniciativa de un grupo de estudiantes, y se ha desarrollado rápidamente en el ámbito internacional, también con la participación de economistas con importantes cargos académicos e institucionales (cfr. www.paecon.net). Según algunos de los portavoces de este movimiento, el estudio del equilibrio económico general, que constituye hoy el núcleo duro de todas las enseñanzas de “microeconomía”, debería ser revisado por completo, colocándolo dentro de un curso de la historia del pensamiento económico como ejemplo de uno de los capítulos de investigación menos fructíferos de la disciplina en su conjunto.

LAS FALLAS DEL MERCADO

Consideremos ahora el problema de las fallas del mercado. Existen tres grandes categorías de fallas del mercado, es decir, de situaciones en que el mercado de competencia perfecta resulta ineficiente según Pareto: los rendimientos de escala creciente, las externalidades y los bienes públicos.

Se habla de *rendimientos de escala constante, creciente o decreciente* cuando duplicando los *input*, el *output* aumenta el doble, más que o menos del doble, respectivamente. A estos conceptos se relacionan aquellos de “economías” y “deseconomías” de escala. Las primeras permiten economizar sobre los costos unitarios con el crecimiento de la dimensión de la instalación productiva; las segundas, en cambio, se obtienen cuando los costos por unidad de producto

aumentan al aumentar la escala de producción. Mientras que el concepto de rendimientos de escala se refiere estrictamente a la estructura tecnológica, el concepto de economías de escala abarca también los costos de los *input*, que podrían variar también al variar la cantidad producida. Por ejemplo, una gran empresa podría lograr aprovisionamientos a costos inferiores con respecto a una pequeña empresa y esto podría ser suficiente para reducir los costos por unidad de producto, incluso en presencia de una tecnología para rendimientos de escala constantes (sencillamente, porque se pagan menos los *input*).

Los ejemplos de tecnologías para rendimientos de escala creciente abundan en la esfera empírica. Un típico ejemplo son los contenedores: con 6 metros cuadrados de material se construye un contenedor de 1 metro cúbico de volumen (constituido por seis superficies cuadradas de 1 metro por lado); con 24 metros cuadrados de material un contenedor de 8 metros cúbicos (seis superficies cuadradas igual a 2 metros por lado). El material empleado es aumentado en 4 veces, el volumen conseguido en 8. Las economías de escala están aún más difundidas: el hipermercado derriba los mejores costos de un pequeño comerciante, y la producción industrial cuesta menos que la artesanal.

También las tecnologías para rendimientos de escala constantes están relativamente difundidas. Éstas caracterizan todas aquellas producciones en que los *input* tienen que ser combinados según proporciones fijas. Por ejemplo, para construir un automóvil hace falta, de cualquier modo, cuatro ruedas (y, por lo tanto, una cierta proporción de caucho), un tractor no puede ser conducido en forma simultánea por dos individuos y, en general, la mayoría de las maquinarias sólo funciona con un número preciso de trabajadores (lo que significa que para aumentar la producción se tiene que aumentar en la misma proporción tanto las maquinarias como el número de trabajadores).

Por el contrario, la dificultad de encontrar en la práctica tecnologías de rendimientos de escala decrecientes deriva del

problema conceptual de que, si el *output* aumenta menos del doble cuando se duplican los *input*, siempre es posible dividir por dos la instalación productiva y utilizar las mismas cantidades de los *input* en cada una de las dos nuevas instalaciones, obteniendo así el doble del producto. Por ejemplo, imaginemos que en cierta instalación productiva se necesitan 5 metros cúbicos de madera para producir una mesa, y 11 metros cúbicos de madera para producir dos mesas. Sin embargo, entonces, teniendo que producir dos mesas, conviene subdividir la instalación en dos instalaciones distintas y emplear en cada una de ellas 5 metros cúbicos de madera, obteniendo así las dos mesas con 10 metros cúbicos de madera, en lugar de usar 11 metros. En términos técnicos, esto significa que frente a una tecnología para rendimientos de escala decrecientes es siempre posible conseguir una producción para rendimientos de escala al menos constantes (disminuyendo la dimensión de la instalación y aumentando el número de las instalaciones). La hipótesis de rendimientos de escala decrecientes es, entonces, incompatible con la hipótesis de que las técnicas productivas utilizadas sean elegidas dentro de un conjunto tecnológicamente eficiente.

Sin embargo, curiosamente, el modelo Arrow-Debreu descarta la hipótesis de rendimientos de escala crecientes, y no la de rendimientos decrecientes (los rendimientos de escala constantes presentan algún problema teórico, pero son igualmente contemplados en el modelo). El motivo de esta particular hipótesis sobre la tecnología no tiene, en efecto, nada que ver con las cuestiones de realismo, sino que es más bien dictado para cuestiones de “conveniencia teórica”: en presencia de rendimientos crecientes de escala, los mercados monopolistas caracterizados por grandes instalaciones productivas son más eficientes en sentido técnico que los mercados caracterizados por la presencia de tantos pequeños productores en competencia entre ellos (visto que logran producir a costos unitarios inferiores) y esto impide la Pareto eficiencia del mercado competitivo. Entonces, es conveniente eliminar del modelo tal hipótesis, y considerar sólo las hipótesis tecnológicas compatibles

con la Pareto eficiencia del mercado de competencia perfecta. Sin embargo, está claro que esto puede resolver la cuestión sobre el modelo, pero, ciertamente, no en la misma realidad, donde los rendimientos de escala crecientes abundan y las tecnologías compatibles con la Pareto eficiencia de la competencia perfecta escasean²³.

Luego, respecto a los problemas conceptuales presentados por los rendimientos de escala decrecientes, éstos son solucionados (aunque sólo a nivel formal) por la hipótesis de que, en el modelo, la cantidad de instalaciones productivas sea fija. Esto impide que pueda ponerse en marcha el proceso de subdivisión de las instalaciones productivas en unidades cada vez más pequeñas que llevaría al final a un sinnúmero de instalaciones de dimensiones infinitesimales. De todas maneras, este remedio sólo sirve para resolver el problema sobre el modelo, aunque, ciertamente, no en la realidad. En los hechos el número de las instalaciones no es fijo y, si existe una tecnología de rendimientos decrecientes, las empresas tendrán, en efecto, interés en subdividir sus instalaciones en unidades cada vez más pequeñas.

Las *externalidades* son efectos de la actividad económica de un sujeto sobre otros sujetos que no pasan por el mercado. Se habla de externalidades negativas o positivas, según el resto de los sujetos comprometidos sufran un daño o logren un beneficio de la actividad económica.

Un caso de externalidad negativa es el de la empresa que descarga en el entorno desechos industriales que aumentan la

²³ En la teoría de las fallas del mercado se hace hincapié en los rendimientos de escala crecientes antes que sobre las economías de escala. Esto es así porque la teoría se desarrolla a partir de la crítica de realismo del modelo de equilibrio económico general (poniendo en tela de juicio, en particular, las hipótesis sobre la tecnología). En general, de todas maneras, la presencia de economías de escala (incluso en ausencia de rendimientos de escala crecientes) es suficiente para hacer al monopolio económicamente más eficiente que la competencia.

polución. Un famoso ejemplo de externalidad positiva es la actividad del apicultor que tiene efectos positivos sobre el huerto adyacente en cuanto a que las abejas ayudan a la fecundación de las flores. Más allá de los ejemplos de manual de economía, el fenómeno de las externalidades es generalizado en las interacciones sociales ya que, a pesar de la difusión de los mercados, cada acción produce una serie de consecuencias para las cuales no están previstas compensaciones económicas: si mi vecino abona su campo sobre el que se asoma mi comedor, no puedo exigir una recompensa por la molestia que me causa, ni él puede hacerse recompensar por la molestia que produzco cuando practico la batería en su hora de meditación; cuando McDonald's expande en el aire el olor desagradable de sus productos no está obligado a recompensarme por el desagrado que siento, ni puede pedir una recompensa a los amantes del *cheeseburger* sólo por esa sensación que les provoca el agua en la boca.

Desde el punto de vista de la teoría económica, se crea una diferencia entre el costo privado (el costo a cargo de la empresa) y el costo social de la actividad económica (el costo a cargo de toda la sociedad). En el caso de la empresa que contamina, ella actuará sobre la base de la minimización de sus "costos privados", que son, de todas formas, inferiores a los "costos sociales", es decir, los que ella produce a la sociedad en su conjunto (que incluye también el daño padecido por los demás individuos). La empresa no debe, en efecto, indemnizar a nadie por la polución producida, ni los consumidores con suficiente capacidad para pagar contra la polución pueden ofrecer una recompensa al productor para animarlo a utilizar técnicas menos contaminantes. El resultado es la producción de una polución superior a la compatible con la Pareto eficiencia.

Como en el caso de la tecnológica, para evitar la verificación de casos de ineficiencia se tienen que introducir hipótesis apropiadas en el modelo Arrow-Debreu. La hipótesis que se introduce en este caso es que exista un sistema completo de mercados (es decir, que exista un mercado específico donde sea posible comprar y vender cualquier efecto de la interacción social, como por ejemplo los "derechos de

contaminación”). Esto elimina desde la base el problema de las externalidades del modelo teórico, ya que cualquier efecto de la interacción social deviene, por definición, interno a la lógica del mercado.

La definición de *bien público* es puramente teórica y no se refiere al hecho de que el bien sea producido por el sector público. Los bienes públicos (puros) tienen dos propiedades fundamentales: 1) la “no exclusividad” (la exclusión de un consumidor adicional del disfrute del bien es imposible); 2) la “no rivalidad” (el disfrute del bien por parte de un consumidor adicional no cuesta nada, lo que significa que la exclusión tampoco es deseable, según la lógica individualista). Junto a los bienes públicos puros, se definen bienes públicos mixtos a aquellos bienes que gozan de una u otra propiedad según grados diferentes.

Un ejemplo clásico de bien público puro son las boyas luminosas de auxilio a la navegación: una vez instaladas, no es posible desde el punto de vista técnico ni económicamente conveniente impedir que también los barcos de compañías competidoras o de países extranjeros se beneficien de ellas. Los ejemplos de bienes públicos mixtos son numerosos y van de la defensa nacional a la higiene pública, de los servicios de transporte a los bomberos.

Desde el punto de vista normativo la existencia de bienes públicos mixtos es suficiente para impedir la Pareto eficiencia del mercado de competencia perfecta. En presencia de bienes públicos, puros o mixtos, en efecto, nadie tiene interés en financiar la producción del bien ya que se da cuenta que los beneficios producidos irán también en favor de otros sujetos y esperará, entonces, que sea el resto de los sujetos que lo subvencionen (en literatura este problema toma el nombre de *free-riding*, expresión que se refiere al caso de personas que utilizan los transportes públicos sin pagar el billete, contando con el hecho de que el servicio sea financiado de todos modos por los billetes pagados por los otros pasajeros). Simétricamente, ninguna empresa privada tendrá interés en producir el bien ya que, una vez producido,

le será, entonces, imposible excluir al resto de los sujetos del disfrute del bien y será, por lo tanto, imposible extraer beneficios de su venta.

En el caso de los bienes públicos puros, el resultado es que nadie accionará por la producción del bien y la colectividad quedará desprovista de un bien que, de otra manera, daría beneficio a muchos sujetos diferentes (a pesar de que el costo de instalación de una boya luminosa sea modesto y el beneficio social que ella produce sea considerable, nadie querrá contribuir con los costos de instalación). En el caso de bienes públicos mixtos, de otra manera, el nivel de producción resultará positivo, pero igualmente insuficiente, con respecto a la Pareto eficiencia (el nivel de producción Pareto eficiente para los bienes públicos ha sido determinado por Paul A. Samuelson (1954) y depende de las capacidades de pago de los diferentes individuos; el intento de llevar a la práctica la solución de Samuelson nos muestra, sin embargo, el problema de distinguir correctamente la capacidad de pago de cada individuo).

Consideremos, como ejemplo, los transportes ferroviarios. Evidentemente, no tiene ningún sentido que los trenes viajen con muchos asientos vacíos (o con los vagones de segunda clase atascados y los de primera semivacíos) y sería más eficiente desde el punto de vista de Pareto permitir a los pasajeros *free-rider* viajar en tren incluso sin haber pagado el billete ocupando los sitios que permanecieron vacíos (o permitir a los viajeros de segunda clase sentarse en primera): los beneficios totales aumentarían sin ningún aumento en los costos totales. Esto sin embargo, como decíamos, no es realizable ya que si valiera el principio de que se pueden ocupar los puestos vacíos sin pagar el billete, todos querrían hacer de *free-rider* y nadie pagaría el billete con el resultado de que ninguna compañía ferroviaria se beneficiaría por ofrecer el servicio de transporte.

Si, en tales circunstancias, se dejara manejar al mercado, se debería primero fijar un precio de venta para el servicio de transporte ferroviario. A tal precio, los viajeros con una capacidad de pago suficientemente alta (es decir, aquellos bastante ricos y deseosos de

viajar), podrán disfrutar del transporte ferroviario, mientras que los demás quedarían excluidos (esta solución es realizable porque estamos considerando un *bien público mixto*, en el que la exclusión de los consumidores es técnicamente posible). El resultado está bien lejos de la Pareto eficiencia (ya que otros usuarios podrían gozar del servicio sin perjuicio sobre los costos), pero al menos permite obtener una producción positiva. En cambio, en el caso de *bienes públicos puros*, en el que la exclusión no es técnicamente posible (la boya luminosa en medio del mar), la producción del bien tenderá a ser aún más baja, o casi nula, ya que los consumidores saben que podrán disfrutar del bien de todas formas y sin ningún desembolso monetario.

Para evitar estos problemas, en el modelo de equilibrio económico general se presupone, sencillamente, la no existencia de bienes públicos, ni de tipo puro, ni de tipo mixto.

Con estas aclaraciones sobre la lógica del modelo de equilibrio económico general y sus desarrollos en materia de las fallas del mercado, ahora somos capaces de entender mejor el razonamiento neoclásico para el estudio de las relaciones entre Estado y mercado. Como máxima síntesis, el modelo de equilibrio económico general determina las condiciones teóricas para la Pareto eficiencia del mercado competitivo; la teoría de las fallas del mercado estudia, en cambio, las situaciones en que estas condiciones no son satisfechas. Este planteamiento general prevé que en presencia de rendimientos de escala creciente, externalidades y bienes públicos se deba hacer intervenir al Estado para restablecer las condiciones de Pareto eficiencia que el mercado de competencia perfecta no logra realizar.

Sin embargo, tal justificación de la intervención pública como sustituto de los mercados imperfectos revela un problema teórico. En efecto, si valen las hipótesis de la teoría neoclásica de perfecta información y capacidades matemáticas ilimitadas para solucionar problemas de optimización, la planificación centralizada del Estado, por otro lado, puede lograr también las condiciones de Pareto eficiencia incluso en los casos en que el mercado de competencia

perfecta no genera “fallas”. En otras palabras, en los casos en que el mercado funciona “bien”, la planificación funciona igualmente bien; en los casos en que en cambio el mercado “fracasa”, todavía la planificación funciona bien. Por lo tanto, en la óptica neoclásica, el problema de las relaciones entre Estado y mercado podría solucionarse sencillamente eliminando por completo los mercados, en cada una de sus formas, y dejando que sea el Estado quien administre la economía de conjunto.

Sin embargo, esta conclusión no debe ser malinterpretada. Desde el punto de vista de la crítica de la concepción neoclásica de las relaciones entre Estado y mercado, la crítica apenas expuesta tiene sentido sobre todo como crítica interna. El problema está, de hecho, en la incoherencia entre las hipótesis del modelo y las prescripciones normativas que se intentan de obtener del mismo. No obstante, como hemos visto, la teoría neoclásica resulta muy poco convincente incluso desde otros numerosos puntos de vista, como desde la validez de sus elecciones metodológicas y el realismo de sus hipótesis. En este sentido, es en extremo peligroso en el plano científico el intento de hacer descender la superioridad de la planificación centralizada sólo por este resultado teórico ya que, al hacer esto, se expone exactamente a las mismas críticas de método y realismo que la teoría neoclásica. Como intento argumentar más adelante, las ventajas de la planificación no residen tanto en sus potencialidades en materia de eficiencia (tema, en todo caso, que no debe ser subvalorado cuando se considera la difusión de las fallas del mercado en los hechos), cuanto, sobre todo, en la posibilidad de conjugar eficiencia y objetivos sociales en un contexto de democracia económica real. Lo cierto es que, para todos aquellos que creyeron poder defender el mercado a través de la construcción de un contexto teórico que evidenciara sus virtudes (el modelo de equilibrio económico general), no debe haber sido agradable descubrir que, en ese mismo contexto teórico, la planificación centralizada resulta todavía más virtuosa.

LAS RESPUESTAS DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA A LAS FALLAS DEL MERCADO

Si se toma en consideración la mayoría de los problemas relacionados a las fallas del mercado se esperaría una reflexión general por parte de la teoría neoclásica sobre la efectiva eficiencia y el deseo de un mundo completamente regulado por el mercado. Por el contrario, en una especie de paradoja general, todas las soluciones de la economía neoclásica a las fallas del mercado pasan por la prescripción de una ulterior ampliación de los mercados o, cuando esto no sea posible, por la introducción de mecanismos centralizados que imitan el mecanismo de mercado. En definitiva, la teoría neoclásica admite que, en efecto, el mercado no logra realizar la Pareto eficiencia, pero esto no la lleva a revisar las prescripciones normativas basadas en la asunción de que el mercado es el instrumento por excelencia que conduce a la Pareto eficiencia (asunción por demás infundada ya que, como apenas hemos visto, la Pareto eficiencia también es compatible con la planificación centralizada), sino que la lleva a concluir que, si la Pareto eficiencia no se consigue en los hechos, es sólo porque los mercados todavía están muy poco difundidos. Veamos mejor cómo se cumple este ulterior salto lógico diferenciando los tres problemas siguientes: rendimientos de escala creciente, las externalidades y los bienes públicos.

En el caso de los *rendimientos de escala creciente*, frente a la innegable constatación de la creciente difusión de los monopolios en todos los mercados reales (devenidos convenientes justamente por las ventajas ligadas a las economías de escala), la economía neoclásica ha refinado su teoría fiándose de ejercicios teóricos brillantes, capaces de hacer aparecer como competitivos incluso los mercados monopólico. Éste es el caso de la teoría de los “mercados desafiables” de William Baumol, John C. Panzar y Robert D. Willig (1982). Según estos autores, la competencia efectiva no cuenta, sino aquella potencial (para

una presentación sintética, pero técnicamente avanzada de la teoría véase Willig, 1987).

Mientras la teoría neoclásica estándar define el grado de competencia de un mercado a partir del análisis empírico de su estructura (un elevado grado de concentración industrial, con un estrecho número de empresas operantes sobre el mercado, denota un bajo grado de competencia), la teoría de Baumol, Panzar y Willig sostienen que también los mercados *monopolistas* pueden ser *competitivos*, siempre que haya libertad de entrada y salida a costo cero en el mercado. En tales circunstancias, en efecto, aunque un mercado fuera dominado por un único monopolista, éste no podría aprovechar su poder de mercado (por ejemplo, fijando el precio a un nivel excesivamente alto, que perjudicaría al consumidor), ya que otros potenciales productores podrían entrar en el mercado ofreciendo el mismo bien a un precio más bajo y llevando, de esta forma, a cero los beneficios de monopolio. En presencia de competencia *potencial*, la empresa monopólica sería llevada a comportarse, entonces, de la misma forma que si la competencia fuera *efectiva*, garantizando el logro de la Pareto eficiencia. Desde el punto de vista normativo, por lo tanto, la regla es crear un *mercado potencial* allí donde el monopolio impide el funcionamiento del mecanismo del mercado real.

La contribución teórica de Baumol, Panzar y Willig, por sí misma, no enriquece significativamente la teoría estándar de la competencia: en efecto, de la misma forma que no existen mercados que satisfagan las hipótesis de la competencia perfecta, tampoco existen mercados en los que sea posible entrar y salir de un día para otro sin incurrir en costo alguno. La contribución se hace de cualquier forma interesante, sin reflejarse apenas en sus repercusiones prácticas, en particular en lo que atañe a la reglamentación de los mercados monopolistas.

Según los viejos principios de reglamentación, basados en la deseabilidad del modelo competitivo, las agencias anti-trusts deberían intervenir frente a cada situación configurada como extraña al modelo

competitivo. El principio intuitivo era que, frente a mercados dominados por pocos operadores (o por un único monopólico), el Estado debía intervenir en defensa del consumidor y de la competencia, impidiendo posiciones de excesivo poder del mercado. Gracias a la teoría de los mercados desafiables, por el contrario, los mercados monopolistas no tienen, necesariamente, que ser puestos bajo vigilancia, ya que, si existe desafiabilidad, ellos conservan las propiedades de la Pareto eficiencia de los mercados competitivos.

Es obvio que dado que la desafiabilidad perfecta es imposible tal como lo es la competencia perfecta deviene un juego forzoso aceptar la deseabilidad de la competencia imperfecta y la desafiabilidad imperfecta, con el resultado de que aquellos que para nosotros aparecen como evidentes ejemplos de alta concentración industrial o franco monopolio (sector bancario, asegurador, automovilístico, informativo, de los transportes, de las telecomunicaciones, etcétera) son considerados como perfectamente eficientes según los criterios de intervención de las diferentes autoridades de control y reglamentación, todos basados en la teoría neoclásica y sus refinamientos.

Frente al problema de las *externalidades* (el segundo gran caso de falla del mercado), la solución propuesta por los teóricos de las fallas del mercado es crear nuevos mercados para los “efectos externos” (por ejemplo, en el caso de la polución, la solución significaría la creación de un mercado en el cual comprar y vender los derechos de polución). De esta forma, los efectos externos dejarían de ser “externos” a la lógica de mercado, pudiendo incluso ser intercambiados en un mercado específico. Las propias externalidades se volverían mercancías y, como todas las otras mercancías, recibirían un precio de mercado que permitiría distribuir las de modo compatible con la Pareto eficiencia (siempre que los nuevos mercados de los efectos externos sean caracterizados por la competencia perfecta). Éste es un ejemplo de la solución neoliberalista al problema de la polución, planteada en el Protocolo de Kyoto sobre los cambios climáticos, la que prevé la creación de un adecuado mercado internacional de los

derechos de polución en el cual el derecho a producir daños medioambientales pueda ser objeto de transacciones de mercado (ONU, 1997).

Con el surgimiento de estos nuevos mercados, el único y verdadero objetivo de la economía neoclásica –la Pareto eficiencia– puede ser restablecido, permitiendo a quienes detentan el poder adquisitivo hacer valer sus privilegios incluso en los nuevos mercados así creados, y en los hechos impidiendo hacer valer sus derechos a todos aquellos con obligaciones presupuestarias suficientemente estrechas. En el caso de la polución, serán los países más ricos (aquellos con una mayor capacidad de pago) quienes podrán comprar los derechos de polución a los países más pobres (que no pueden permitirse pagar para contaminar). Fundamentalmente, esto permitirá a los países que menos contaminan que, como mínimo, sean indemnizados por el daño causado por los países más contaminantes (en el supuesto caso de que este acuerdo algún día llegara a ser operativo)²⁴. En efecto, el motivo por el cual los Estados Unidos ha retirado su firma del Tratado de Kyoto es que, precisamente, incluso siendo uno de los países con mayor responsabilidad en el deterioro medioambiental mundial, no quiere pagar ni siquiera las indemnizaciones por los daños que produce (con una población equivalente al 4 por ciento de la población mundial, los Estados Unidos emite el 20 por ciento del dióxido de carbono total)²⁵. Sin

²⁴ Según el artículo 25 del Protocolo de Kyoto, su entrada en vigor se daría noventa días después de que haya sido ratificado por al menos 55 Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático de 1992, entre las que están los países industrializados, cuyas emisiones totales de dióxido de carbono representan al menos el 55 por ciento de las emisiones totales hasta 1990. Hacia finales de 2003 el conjunto de las cuotas de emisiones de los países que han ratificado el acuerdo es equivalente al 45 por ciento de las emisiones totales.

²⁵ Un sondeo del *Times* del 11 diciembre de 1995 ha revelado que en los Estados Unidos el 65 por ciento de los residentes cree que los su país debería disminuir las emisiones contaminantes independientemente de las decisiones del resto de los países; sólo el 17 por ciento de los entrevistados cree que la reducción de las

embargo, independientemente de la fuerza con que los países en particular defienden sus prioridades nacionales con respecto a los intereses de la colectividad mundial, está claro que la solución de mercado al problema de la polución distribuye costos y beneficios de un modo necesariamente asimétrico: la reducción del nivel total de polución estará, en efecto, por entero a cargo de los más débiles, es decir, de aquellos que nada tienen que vender salvo sus derechos de polución o, sencillamente, habrá un desplazamiento de la producción contaminante hacia los países con mayores derechos de polución (o hacia los países que no hayan ratificado el acuerdo).

Sin embargo, para hacer realmente operativa la solución de la ampliación de los mercados de modo compatible con la Pareto eficiencia, se debería crear un mercado de derechos de polución también en la esfera individual y no sólo en aquella de los países. Cada uno sería libre, entonces, de comprar y vender derechos de polución al resto de los sujetos. De esta manera, a las grandes industrias que contaminan y destruyen les bastará con *comprar* los derechos de polución en un mercado específico, y sus efectos nocivos sobre nosotros y sobre el entorno serán perfectamente lícitos y eficientes, mientras nosotros, con nuestras cuatro monedas en el bolsillo (justo lo suficiente para llegar a fin de mes), no pudiendo permitirnos, por cierto, la adquisición de derechos de polución, acabaremos por tener que renunciar incluso al uso del automóvil.

En vez de intentar racionalizar la producción con efectos contaminantes según principios generales que prohíban u regulen la producción de sustancias nocivas, la única preocupación de la teoría económica es llevar la polución global a su nivel de Pareto eficiencia (el cual es determinado por la suma de los niveles de polución que cada

emisiones contaminantes aumentaría excesivamente los costos y sería nociva para la economía nacional. Lamentablemente, entre este 17 por ciento se cuentan las más grandes compañías responsables de las emisiones contaminantes. En 2001, por presiones del *lobby* petrolero, el presidente de los Estados Unidos, Bush, retiró la firma de su país del Tratado de Kyoto.

sujeto puede permitirse producir, considerando su presupuesto de gasto). En vez de *poner límites* al mercado, prohibiendo, reglamentando, haciendo valer principios generales que impidan la manifestación de sus efectos perversos y discriminatorios, la solución de la teoría económica es *extender* ulteriormente los mercados, dejando que estos efectos puedan lograrse sin obstáculos, restableciendo la Pareto eficiencia (y aumentando la discriminación).

Se debería considerar, en fin, que la solución de la ampliación de los mercados sugiere la idea errónea de que el sistema pueda funcionar sobre bases puramente descentralizadas, sin la intervención de alguna autoridad externa. En otras palabras, frente a un problema concreto de coordinación, que lleva a los agentes descentralizados a comportarse de un modo Pareto ineficiente, la idea que se plantea es que los agentes de forma individual, de todos modos, puedan resolver el problema por sí solos (interactuando en un mercado específico), logrando el objetivo económico de la Pareto eficiencia, sin la intromisión de la política. Esto, sin embargo, genera diferentes interrogantes: ¿quién crea estos mercados de efectos externos?, ¿cómo deben ser organizados estos mercados?, ¿cómo se debe hacer para garantizar que éstos funcionen sobre bases competitivas?, ¿cuáles son sus costos de funcionamiento?, que se trate de cuestiones extremadamente concretas está demostrado por las polémicas que giran alrededor del Protocolo de Kyoto, en el cual la institución de un mercado de derechos de polución encuentra serios obstáculos tanto teóricos como prácticos: ¿cómo se determina la suma total de los derechos de polución? En otras palabras, ¿cuál es el nivel total de polución socialmente deseable?, ¿cuáles son los principios más equitativos para asignar los derechos de polución a los diferentes países antes que el mercado entre en función?

A pesar de los esfuerzos de la teoría económica para presentar al mercado como un contexto apolítico y finalizado sólo por la búsqueda del bien común, las respuestas a estos interrogantes son necesariamente políticas. No hay progreso de la técnica o la ciencia que permita determinar una medida de la polución que pueda

considerarse socialmente deseable, y, por cierto, no es una comisión de expertos quien puede recomponer las diversas valoraciones de las partes comprometidas en el derecho a arruinar más o menos de forma veloz el mundo en que vivimos. Respecto a la distribución inicial de los derechos de polución, según el Protocolo de Kyoto, los niveles permitidos de contaminación de cada país son establecidos sobre una base histórica, tomando como referencia el nivel de emisiones de dióxido de carbono de los distintos países en 1990. Esto introduce una asimetría en el trato entre las diferentes potencias industriales, ya que los países con mayor responsabilidad en la polución mundial en 1990 conservarán su derecho de contaminar más que el resto. Entonces, se ve con facilidad que la decisión de crear un mercado de derechos de polución es totalmente política. ¿En qué sentido el criterio distributivo seleccionado puede ser considerado equitativo? Y, luego, una vez puesto en vigor el Protocolo, ¿cómo es posible garantizar que el naciente mercado de derechos de polución no sea dominado por unas pocas grandes potencias? ¿Cómo es posible impedir que las empresas que contaminan en proporciones enormes reubiquen su producción en los países de más alta permisividad sobre los niveles de polución?

En un examen menos superficial, sale a la luz que la solución de la ampliación de los mercados no puede prescindir de una autoridad política externa al mercado que se ocupe de instituir, organizar y hacer funcionar el propio mercado. El mismo hecho de que se hable de *crear* nuevos mercados demuestra que éstos son instituciones complejas, que no coinciden del todo con la representación neoclásica que los muestra como mecanismos de coordinación que emergen espontáneamente cada vez que hay necesidad. La imagen neoclásica del capitalismo como sistema eficiente capaz de autorregularse (ya en sí defendible con extrema dificultad, vista la función ejercida, en los hechos, por el Estado en la constitución, organización y control de los mercados reales) es, sencillamente, indefendible en presencia de externalidades: como lo demuestran los duros esfuerzos y las largas negociaciones entre las partes en el intento de reducir las emisiones contaminantes en la esfera mundial, la existencia de externalidades abre un conflicto

entre el interés privado y el interés colectivo (que se manifiesta como conflicto entre los intereses de los diferentes países, como conflicto entre los intereses de las diferentes empresas, como conflicto entre los intereses de las empresas y aquellos de los ciudadanos), cuyas soluciones posibles son de todos modos de naturaleza política (aun cuando se basen en la institución de nuevos mercados) y necesitan de autoridades centrales capaces de hacerlas operativas.

En fin, en el caso de los *bienes públicos*, se debe encontrar un modo de lograr el nivel de producción Pareto eficiente (señalado por Samuelson). Como hemos visto, para lograrlo, en primer lugar, se tienen que estimar las diferentes capacidades de pago de todos los individuos interesados en el bien. Una vez conocidas tales capacidades de pago, para financiar la producción del bien público se deben, entonces, imponer precios personalizados a los consumidores individuales sobre la base de sus correspondientes capacidades de pago (esta condición se conoce como “equilibrio de Lindahl”, a raíz nombre del economista sueco que la determinó). A causa del problema del *free-riding*, sin embargo, los consumidores no tendrán ningún interés en declarar su real capacidad de pago.

Imaginemos, en efecto, que una empresa productora de un bien público intentara determinar la capacidad de pago de los consumidores con el objetivo de aplicar precios proporcionales a las correspondientes capacidades de pago (es decir, con el objetivo de realizar el equilibrio de Lindahl-Samuelson). El consumidor individual, con el único objetivo de pagar poco por el bien, respondería sencillamente declarando una capacidad de pago inferior a la verdadera, intentando así hacer recaer sobre el resto de los costos de financiación del bien público. Sin embargo, el mismo razonamiento será desarrollado también por los otros los consumidores, con el resultado de que los fondos totales recaudados serán inferiores a los necesarios para producir el nivel Pareto eficiente del bien público.

Frente a este problema la teoría económica ha desarrollado una serie de mecanismos que incentivan a los consumidores individuales a

revelar su verdadera disponibilidad de pago por el bien, y a no comportarse, entonces, como *free-rider*. Estos esquemas se basan en la hipótesis de que una autoridad central debe ser capaz de organizar un sofisticado mecanismo de subasta a través del cual inducir a los consumidores individuales a revelar su efectiva capacidad de pago por el bien público, imponiéndoles, entonces, precios personalizados sobre la base de la correspondiente capacidad de pago de cada uno de ellos (Vickrey, 1961; Clarke, 1971; Groves y Ledyard, 1977).

Como en el caso de las externalidades, la solución Pareto eficiente prevé el paso por una autoridad central extremadamente informada (capaz de determinar el nivel de la producción Pareto eficiente), potente (también capaz de hacer operativo el mecanismo para transparentar las capacidades de pago individuales) y eficiente (capaz de efectivizar estas funciones con costo cero). También en este caso, por lo tanto, sea cual sea la solución adoptada para restablecer la Pareto eficiencia, el Estado tiene que desempeñar de todos modos un papel determinante.

Para sintetizar, ya sea frente a los problemas de los rendimientos de escala creciente, o frente a los problemas de las externalidades y los bienes públicos, las respuestas de la teoría neoclásica son paradójicas en su totalidad: en el primer caso, la teoría responde a la falla del mercado interpretando al propio monopolio como una forma de competencia; en el segundo caso, en cambio, ésta responde todavía proponiendo crear otros mercados (o, en el caso de los bienes públicos, de crear mecanismos centralizados de subasta que emulen al mecanismo de mercado). Obviamente, estas respuestas teóricas no solucionan en absoluto el problema de las fallas del mercado en los hechos, sino que refuerzan el sueño (infundado) del economista que visualiza una sociedad basada por entero en las relaciones de mercado donde lo único que cuenta es la Pareto eficiencia.

LA INEFICIENCIA DE LOS MERCADOS REALES

Las consideraciones sobre el realismo de las hipótesis de fondo y de contorno, necesarias para la Pareto eficiencia del modelo competitivo, permiten apreciar los límites de aquellos planteamientos que interpretan este modelo como fundamento científico de la preferencia del mercado (teórico). En efecto, a este punto debería estar claro que el modelo de equilibrio económico general no demuestra sólo la eficiencia de los mercados teóricos, sino, además, la ineficiencia de los mercados reales, considerando la imposibilidad práctica de encontrar mercados reales: 1) poblados de agentes con preferencias particulares que respetan los axiomas de la teoría neoclásica, y con dotaciones tales como para permitir la vida en autarquía (la denominada hipótesis de “supervivencia del consumidor”); 2) en los cuales, por alguna razón accidental, no se controlan los problemas de multiplicidad e inestabilidad del equilibrio (que la propia teoría neoclásica no es capaz de excluir ni siquiera a nivel teórico), y 3) en los cuales no se presentan fenómenos de rendimientos de escala crecientes, externalidades y bienes, al menos en parte, públicos (las llamadas “fallas del mercado”).

Repetir las hipótesis del modelo cada vez que nos referiremos a sus tesis no es una pérdida de tiempo, sino la única garantía de un empleo correcto del método lógico-deductivo. La investigación principal de la historia de la economía burguesa, consistente en el intento de demostrar la preferencia del mercado, culminada en el paradigma de investigación del equilibrio económico general, no ha dado exactamente lugar a resultados *pro-market*. Esto no se da tanto porque en condiciones abstractas en que el mercado es eficiente, lo es también la planificación central (mientras que no es válido lo contrario en presencia de rendimientos de escala crecientes, bienes públicos y externalidades), sino por la imposibilidad concreta de lograr las condiciones necesarias para la eficiencia de los mercados: bastaría con recordar todas las hipótesis teóricas que se deben introducir para garantizar la eficiencia del mercado para darse cuenta de los límites de

los mercados reales. Sin embargo, todo lo que queda en la cultura mistificada de las sociedades de mercado (y, para nuestra desgracia, en la cultura científica de los economistas, quienes, al menos, deberían conocer las hipótesis de sus modelos) es el mensaje de que “el mercado funciona”, sin especificaciones y sin referencias a las hipótesis introducidas.

Los economistas saben que su método es abstracto y reivindican con mucha fuerza (sobre bases metodológicamente discutibles) su derecho a introducir las hipótesis más ambiguas con tal que los desarrollos matemáticos sean rigurosos. Ellos saben que entran en un mundo que no es el nuestro cuando construyen sus modelos. No obstante, una vez alcanzado algún resultado, todo el aparato analítico construido con hipótesis introducidas en diversas esferas de abstracción, deja de hacer de contrapeso a la tesis alcanzada y se convierte, por el contrario, en la garantía de cientificidad de la tesis misma. Y, si una proposición es científica, también es verdadera. Así, el hecho de haber escrito páginas enteras y libros de fórmulas, y palabras dirigidas a precisar el contexto particular en el cual ciertas afirmaciones tienen validez, en lugar de reorganizar el alcance del resultado alcanzado, es presentado como elemento de fuerza de toda la argumentación, olvidando que todas aquellas palabras y aquellas fórmulas sólo sirvieron para alejar aún más el modelo de la realidad. De otra parte, así y todo, éste es el precio a pagar para llegar a la tesis de la racionalidad y la eficiencia del mercado (incluso aceptando los significados mistificados de dichos términos).

CAPÍTULO 5

LAS AMPLIACIONES DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA

A la luz de las limitaciones adicionales que es necesario introducir en la teoría neoclásica para obtener la tesis de la Pareto eficiencia en los mercados, la investigación teórica toma dos caminos diferentes.

Por una parte, el problema se afronta de forma simple *asumiendo* que la realidad debe adecuarse a las hipótesis del modelo teórico (o, peor aún, a partir de la afirmación de que entre la realidad y el modelo teórico no debe existir, necesariamente, una relación estrecha), otorgándole al analista la más amplia libertad para configurar hipótesis a su gusto. En la literatura especializada, en efecto, se ha afirmado el principio de que la validez de un modelo deba ser juzgada únicamente en el terreno de su coherencia interna y del rigor lógico deductivo y, puesto que la ambición de todo economista que se precie como tal es la de publicar en algunas de las revistas científicas importantes, ha existido una proliferación de modelos que *asumen* las hipótesis funcionales sobre la tecnología, sobre las preferencias y las capacidades, que excluyen por hipótesis las fallas del mercado y que eliminan los problemas de multiplicidad e inestabilidad de los equilibrios, pero que, con técnicas de análisis sofisticadas *demuestran* el resultado fantástico de la Pareto eficiencia del mercado: naturalmente, del mercado virtual de ese modelo creado por ellos y no del real del mundo capitalista.

Por otra parte, un segundo camino consiste, en cambio, en reducir el nivel de restricciones matemáticas que se deben introducir en el modelo de equilibrio económico general, saliendo así del

proyecto de investigación como consecuencia de las propiedades generales del sistema capitalista. De alguna manera, se trata de una operación similar a aquella que ya se ha discutido a propósito de los problemas de estabilidad y unicidad del equilibrio, en el sentido de que se renuncia desde un comienzo al intento de elaborar una teoría general del funcionamiento del sistema de mercado. Sin embargo, por otra parte, se puede decir que la operación es profundamente diferente o, incluso, de signo opuesto. En el caso de los problemas de estabilidad y unicidad, la salida de conjunto de las hipótesis generales que caracterizan la teoría neoclásica es manejada intentando a toda costa de salvar la tesis de la Pareto eficiencia de los mercados, incluso a costo de exasperar los problemas de realismo y de coherencia metodológica. En este segundo caso, en cambio, la misma es desarrollada renunciando desde el inicio al objetivo de demostrar la Pareto eficiencia del mercado de competencia perfecta, pero intentando acercar, dentro de lo posible, el modelo a la realidad. De esta forma, en los diversos desarrollos de la teoría neoclásica, algunas de las hipótesis más restrictivas y realistas son puestas en tela de juicio, en el intento de proveer una versión más articulada de las propiedades normativas de un sistema hecho de mercados no necesariamente perfectos. De lo absurdo de la primera vía ya hemos hablado. Ahora nos ocuparemos de la segunda posibilidad teórica.

Se trata de una salida, aunque parcial, del esquema de equilibrio económico general, y sería equivocado pensar que si se abate el núcleo de la teoría neoclásica, caerán también todas estas ramificaciones. El tema, de todos modos, es que estas ramificaciones no son, en cualquier caso, suficientes para proveer una defensa teórica general de la racionalidad-eficiencia-preferencia del mercado, sino que aspiran más bien a poner a salvo algunos aspectos particulares de la teoría y a llenar algunas de las diferencias más grandes entre teoría y realidad presentes en el modelo básico. Éste es el caso, por ejemplo, de la teoría neoinstitucionalista de Oliver Williamson y la teoría neokeynesiana de Joseph Stiglitz (premio Nobel de Economía en 2001, además de consejero económico en la administración de Clinton y ex

vicepresidente general del Banco Mundial), que, como percibimos inmediatamente, no son otra cosa que apéndices de la teoría neoclásica (Williamson, 1975, 1985; Stiglitz, Greenwald y Weiss, 1992; Greenwald y Stiglitz, 1993).

LAS TEORÍAS NEOINSTITUCIONALISTA Y NEOKEYNESIANA

La teoría neoinstitucionalista utiliza el instrumental analítico neoclásico para explicar la evolución de las instituciones económicas capitalistas como una sucesión de movimientos de Pareto en las reglas de la interacción social²⁶. Las instituciones económicas existentes – empresa y Estado ante todo– según esta teoría, serían el resultado de un proceso de reducción progresiva de los costos de transacción. Estos últimos, sin embargo, no han sido definidos nunca de forma rigurosa en literatura, a pesar de que dentro del neoinstitucionalismo se haya perfilado una verdadera escuela de pensamiento que toma precisamente el nombre de “escuela de los costos de transacción”. La idea general es en todo caso aquella de que, en la imposibilidad de lograr mercados de competencia perfecta, los costos de transacción, entendidos en sentido impreciso como costos conexos al funcionamiento del mecanismo de mercado, pueden ser reducidos a través de mecanismos alternativos de coordinación (en particular, a través de mecanismos distributivos que operan por medio de formas de mando y planificación), los que, por lo tanto, encontrarían razón de

²⁶ Mi crítica de la teoría de Williamson y el neoinstitucionalismo está desarrollada en Ankarloo y Palermo (2004). En cambio, en Palermo (1999) someto a la crítica la tentativa de incluir también a la teoría austríaca en el neoinstitucionalismo con el argumento de que esto se basa, exclusivamente, en un enfoque político neoliberalista común que, sin embargo, no cuenta con la profunda distancia metodológica que separa las dos tradiciones del pensamiento económico.

existir en el capitalismo por su capacidad de acercar el sistema a la Pareto eficiencia, allí donde el mercado por sí solo no basta. De este modo, si bien se destrona el mito de un sistema completamente regulado por el mercado, permanece en pie el mito de la eficiencia del capitalismo como sistema caracterizado por una pluralidad de instituciones distributivas en las cuales, por el bien de todos, junto al mercado existen también instituciones diferentes, como la empresa y el Estado.

Bien entendido, en todo caso, entre estas diferentes instituciones, el mercado permanece como central, y es la única capaz de garantizar la libertad económica, mientras que las otras –la empresa jerárquica y el Estado autoritario–, funcionan sólo gracias a mecanismos coercitivos. En este sentido, es cierto que el sistema capitalista no coincide con el reino de las libertades individuales, visto que parte de las relaciones sociales están reguladas justamente por mecanismos coercitivos. Sin embargo, éste es el precio a pagar para acercarse lo más posible a la Pareto eficiencia y esto explica por qué, en igualdad de condiciones, el mercado es, en cualquier caso, preferible a los otros mecanismos distributivos.

La teoría neokeynesiana desarrolla, por el contrario, el problema de la rigidez de los salarios nominales, y de las asimetrías informativas entre los operadores económicos como causa fundamental de la imposibilidad de obtener la Pareto eficiencia en la interacción de mercado, y propone, por lo tanto, formas de intervención pública que permitan reducir las causas de las ineficiencias existentes. También en este caso, la imposibilidad práctica de realizar las condiciones de eficiencia paretiana es considerada como la última causa de la política intervencionista del Estado, cuya tarea –según esta teoría– debería ser crear las condiciones que permitan al mercado funcionar mejor, optimizando –según Pareto– los equilibrios existentes.

Como para el neoinstitucionalismo, el mercado permanece, por lo tanto, en el centro de la teoría normativa, y la intervención del

Estado adquiere sentido sólo como instrumento para acercar el sistema a la Pareto eficiencia. Desde el punto de vista metodológico, así, la tentativa de establecer cualquier proposición macroeconómica a partir del análisis del comportamiento de los individuos en particular (los denominados fundamentos microeconómicos de la macroeconomía) coincide perfectamente con la lógica neoclásica, basada en el individualismo metodológico.

A pesar de los reclamos formales al viejo institucionalismo estadounidense de John Commons y Thorstein Veblen y al pensamiento del economista inglés John Maynard Keynes respectivamente, el neoinstitucionalismo y la teoría neokeynesiana no tienen, en efecto, mucho en común con estas dos tradiciones científicas casi en los márgenes del debate académico. Los presupuestos metodológicos de las escuelas institucionalista y keynesiana son, en efecto, profundamente diferentes de aquellos de la escuela neoclásica y de sus progresos más recientes. En particular, estas dos escuelas del pensamiento rechazan el individualismo metodológico y el dogma de la eficiencia del mercado. Ellas asumen en su lugar, que las instituciones condicionen el comportamiento humano en modo importante y consideran la política económica como un instrumento necesario para regular el sistema capitalista, frente a la evidente incapacidad del mercado de regular de forma autónoma la economía.

De estas dos tradiciones de pensamiento, particularmente influyentes en algunas fases del debate económico del último siglo, la teoría neoinstitucionalista y la neokeynesiana sólo retoman algunos aspectos puramente formales, en particular, el gran tema de las relaciones entre instituciones y economía (sobre el que insistieron los viejos institucionalistas), y el siempre presente problema de la incapacidad del mercado de emplear todos los recursos productivos existentes, incluida la fuerza de trabajo (problema central en la obra de Keynes). Sin embargo, tales cuestiones son analizadas según la metodología neoclásica y la visión del mercado que ella presupone, lo que lleva a desnaturalizar por completo las perspectivas de análisis originarios. La referencia teórica, en algunos casos explícita, en otros

sólo implícita, es el modelo de equilibrio económico general, modelo que no desempeña absolutamente ningún papel en las construcciones teóricas de los viejos institucionalistas y de Keynes. Sencillamente, si se considera la excesiva abstracción de este modelo, está claro que los neoinstitucionalistas y los neokeynesianos intentan ponerle remedio abandonando algunas de las hipótesis consideradas restrictivas en exceso. El problema teórico que emerge es que, en un mundo más complejo que aquel del modelo de equilibrio económico general *tout court*, no se obtienen los mismos resultados normativos sobre la eficiencia de los mercados. Entonces, he aquí que según los cánones de la teoría neoclásica también resulta importante analizar las otras instituciones económicas del capitalismo y la función del Estado y la política económica.

Sin embargo, vistos los diferentes presupuestos metodológicos e ideológicos, las mismas preguntas que se hicieron los institucionalistas y Keynes son ahora completamente tergiversadas y acaban por asumir significados del todo diferentes. La empresa y el Estado no son estudiados como organizaciones necesarias para la propia actividad del mercado como organizaciones *complementarias* al mercado en el funcionamiento de la economía, es decir, como partes de un sistema orgánico cuyo funcionamiento depende de las relaciones que se establecen entre sus varios componentes. Ellas son concebidas, por el contrario, sólo como instrumentos *alternativos* al mercado en el desarrollo de funciones estrictamente distributivas. En completa coherencia con el enfoque neoclásico, el problema económico es concebido como un estricto problema de escasez y todas las instituciones del capitalismo son analizadas como respuesta a este problema. Las diversas instituciones del capitalismo pierden así su carácter de complementariedad y se convierten sólo en mecanismos distributivos alternativos con capacidad de administrar el problema universal de la escasez.

Williamson, por ejemplo, con la máxima desenvoltura, imagina que el capitalismo habría tenido su origen en un sistema de mercados puros, en el que no existía ni el Estado, ni la empresa. El

desarrollo posterior de organizaciones productivas como la empresa capitalista e instituciones de regulación de la actividad económica como el Estado, con sus aparatos administrativos, jurídicos y políticos, se debería a que el mercado por sí sólo tendía a alejarse demasiado de las condiciones de Pareto eficiencia.

De manera similar, para los neokeynesianos, la política económica pierde el significado que le atribuía Keynes, es decir, de instrumento principal para regular y gobernar la economía, hacer posible la obtención de servicios públicos, sostener la demanda y reducir el desempleo, por el contrario, sólo asume significado como instrumento para mejorar –según Pareto– el equilibrio del mercado en un contexto en el cual empresarios y trabajadores reciben de informaciones asimétricas.

El problema que aquí pretende discutir, sin embargo, no es tanto el de establecer en qué medida estas nuevas teorías son coherentes con el proyecto científico de los maestros que las fundamentan. La cuestión que nos ocupa concierne, por el contrario, a las relaciones con la teoría neoclásica y la coherencia interna de este intento de razonar sobre la preferencia por el capitalismo y la política económica en un marco teórico ligeramente más perfeccionado que el del modelo de equilibrio económico general, pero siempre derivado de él, es decir, en un marco en el cual la Pareto eficiencia es lo único que cuenta. El problema, de hecho, es que justo a causa de la salida (aunque sólo parcial) del paradigma del equilibrio económico general, estos nuevos progresos teóricos resultan incompatibles con la tesis general de la deseabilidad del mercado (si por preferencia se entiende la Pareto eficiencia), ya que en estos modelos la Pareto eficiencia no es en ningún caso obtenible.

Se presenta, entonces, la siguiente cuestión: ¿qué sentido tiene utilizar los instrumentos normativos del equilibrio económico general –el criterio de las mejorías de Pareto ante todo– en un contexto en que la Pareto eficiencia del sistema es excluida como hipótesis? La aparente solidez de la Pareto eficiencia como criterio normativo está,

de hecho, relacionada con el principio irreducible de que, cuando exista un cambio que mejore la situación de alguien sin empeorar la del resto, sería deseable realizar tal cambio. Sin embargo, frente a la imposibilidad de realizar la Pareto eficiencia, las mejorías de Pareto no son en absoluto unánimemente deseables.

Pongamos en consideración el siguiente ejemplo:

En una situación que, por comodidad del razonamiento, definimos “situación de partida”, actúan dos individuos, Aldo (A) y Bruno (B), que tienen un nivel de satisfacción de las preferencias, o “utilidad”, igual a 1 y 10, respectivamente. La Pareto eficiencia se tiene, como hipótesis, en la situación teórica *Z* en la cual Aldo y Bruno gozarían ambos de una utilidad igual a 100. Supongamos, entonces, que, a causa de las imperfecciones de los mercados, esta situación teórica no pueda ser lograda en la práctica. Imaginemos ahora que existan dos modos diferentes de mejorar –según Pareto– la situación de partida: en la situación *X*, Aldo tiene una utilidad igual a 90 y Bruno una igual a 10; en la situación *Y*, en cambio, Aldo tiene a una utilidad igual a 1 y Bruno una igual a 15. Como se ve, las situaciones *X* y *Y* son, ambas, superiores –según Pareto– a la situación de partida, y el desplazamiento a una de ellas no presentaría problemas, incluso si posteriormente se pudieran seguir realizando movimientos de Pareto hasta la situación Pareto eficiente *Z*. Sin embargo, en las hipótesis de nuestro ejemplo, la situación *Z* no puede ser lograda. Por lo tanto, una vez llegados a *X* o a *Y*, no será posible de hecho continuar hacia *Z*, sino que tendrá que detenerse ahí. En este caso, no es neutral en absoluto prescribir un movimiento de Pareto que lleve al sistema de la situación de partida hacia *X*, o hacia *Y*: si se pasa a la situación *X*, obviamente, ya no es posible ir hacia *Y* a través de otro movimiento de Pareto; si en cambio, de la situación de partida se va hacia *Y* con un movimiento de Pareto, se hace, entonces, imposible ir hacia *X*. De esta manera, Aldo insistirá para mejorar la situación de partida moviendo el sistema hacia *X* y Bruno querrá, a su vez, que el sistema vaya hacia *Y* y, aunque tanto *X* como *Y* son superiores –según Pareto– a la situación de partida, no

es posible afirmar que Aldo y Bruno estarán de acuerdo en realizar uno de los dos movimientos.

En general, entonces, en los casos en que la Pareto eficiencia esté dada para hipótesis no realizables, ni siquiera se comprende el sentido de prescribir mejorías de Pareto, visto que estos cambios no pueden considerarse de ninguna manera aceptables de forma unánime.

LA TEORÍA RADICAL Y EL ANÁLISIS DE LAS RELACIONES DE PODER Y DE EXPLOTACIÓN

Una de las escuelas de pensamiento en la que confluyen importantes ampliaciones del núcleo de la teoría neoclásica, pero entrelazándose con líneas de investigación externas a la problemática del equilibrio económico general, está representado por la “escuela radical”. Las contribuciones teóricas de esta escuela merecen una atención particular en el sentido de que hacen de puente entre la problemática marxista y la metodología neoclásica. La amplitud de las líneas de investigación de la escuela radical, de sus temas de interés y de los instrumentos de análisis y las diversidades teóricas existentes entre sus corrientes internas impide una discusión sintética de sus principales contribuciones científicas. Ciertamente, las motivaciones políticas y la crítica, a menudo radical, de la sociedad de mercado, o sobre algunos aspectos, alejan a esta escuela de pensamiento de la teoría dominante (y, en muchos casos, de los programas oficiales de los cursos universitarios).

Sin pretensión alguna de plenitud o representatividad, me parece oportuno centrar nuestra atención sobre las contribuciones de dos fundadores de este enfoque: Samuel Bowles y Herbert Gintis. La razón es que las principales contribuciones teóricas de estos autores se inscriben explícitamente en una estrecha relación con la teoría

neoclásica y, en el plano metodológico, pueden ser enmarcados como ampliaciones del núcleo duro del modelo de equilibrio económico general.

Desde el punto de vista analítico, estas contribuciones remueven algunas de las hipótesis del modelo neoclásico incluso permaneciendo fieles al enfoque general de la teoría. El objetivo es recobrar algunas de las tesis marxistas sobre el funcionamiento del capitalismo a partir de las hipótesis metodológicas de la teoría neoclásica. En otras palabras, esta teoría acepta el desafío neoclásico y, actuando desde el interior, pone en discusión la imagen del capitalismo planteada por el modelo de equilibrio económico general como sistema de relaciones armoniosas ajenas a la cuestión del poder.

Como crítica interna, este modo de proceder resulta, sin lugar a dudas, eficaz puesto que, sin ningún recurso a hipótesis realmente externas a aquellas del paradigma neoclásico, demuestra que incluso en los mercados neoclásicos, bajo hipótesis más bien generales, existen relaciones de poder entre los distintos agentes. Sin embargo, el problema es que, desde un punto de vista constructivo, estos progresos están sometidos a las mismas críticas planteadas contra la teoría neoclásica y constituyen, por lo tanto, un fundamento bastante inestable sobre el cual desarrollar una propuesta alternativa. Además – aceptando el planteamiento metodológico, la problemática y la visión neoclásica del mundo –, estas nuevas teorías trastornan el sentido mismo de la concepción de las relaciones de poder con respecto al planteamiento marxiano.²⁷

²⁷ En Palermo [2007a] critico la teoría radical de Bowles y Gintis, sosteniendo que la aceptación de la impostación neoclásica, basada en el individualismo metodológico, lleva a esos autores a adoptar una concepción restrictiva de las relaciones de poder, que no se diferencia sustancialmente de la concepción ultraliberista de los autores neoclásicos que los mismos Bowles y Gintis quieren criticar. Mi intento de desarrollar una aproximación al poder coherente con la concepción marxiana está desarrollado en Palermo [2007b].

Más en general, es posible distinguir dos formas de poder, una como “poder de actuar” (poder de cumplir esta o aquella acción), la otra como “poder sobre alguien” (poder de un sujeto de condicionar los comportamientos de otro sujeto). La teoría radical de Bowles y Gintis, y más en general, la entera economía burguesa, se concentra únicamente en la segunda forma, según la cual el poder es, por definición, una relación *interpersonal* y no, más en general, una relación *social*, determinada por la heterogénea distribución de los poderes de actuar que la sociedad impone a sus participantes (para entendernos, Agnelli puede elegir si va a desarrollar su presencia en el sector automovilístico o si ampliarse al sector energético, el obrero metalúrgico puede elegir si trabajar para Agnelli o para Ford).

Desde el punto de vista metodológico, se trata de la consecuencia de la habitual hipótesis de la teoría burguesa de que las dotaciones son exógenas al modelo y que, por lo tanto, lo que cada uno puede hacer (el poder de actuar) no tiene que ser estudiado, sino tomado como dato. Bajo el perfil analítico, en cambio, Bowles y Gintis (un poco como Williamson y Stiglitz) se separan del modelo de equilibrio económico general, introduciendo una serie de imperfecciones que, ciertamente, acercan el modelo a la realidad. Asumiendo un contexto menos aséptico con respecto a aquel cristalizado en el modelo de competencia perfecta, Bowles y Gintis demuestran cómo, en la interacción del mercado, de modo inevitable, se establecen relaciones de poder entre los agentes del sistema. En particular, la hipótesis de que existan asimetrías informativas, incertidumbre y problemas en la ejecución de los contratos, impide que el equilibrio competitivo sea Pareto eficiente (dando lugar, a fenómenos de racionamiento o, en el caso del mercado del trabajo, al desempleo) y coloca a algunos sujetos en posición de poder condicionar los comportamientos de otros (Bowles y Gintis, 1993).

Esto tiene efectos importantes en el plano normativo porque acaba con aquella imagen del capitalismo competitivo como sistema de interacciones espontáneas entre sujetos libres propuesta por los defensores a ultranza del equilibrio económico general. Sin embargo,

precisamente por el modo en que este resultado es obtenido, se mantiene en pie la idea de fondo de la teoría burguesa según la cual en esencia el capitalismo es un sistema neutral en el terreno de las relaciones de poder, y que el verdadero inconveniente está dado por la complejidad del mundo (la imposibilidad para los agentes de tener un conocimiento perfecto, de prever el futuro, de poder contar con el cumplimiento de las cláusulas contractuales sin dispositivos de control adecuados, etcétera), lo cual, por cierto, no puede ser eliminado simplemente cambiando las reglas de la interacción social, es decir, modificando el tipo de sistema económico. En definitiva, la culpa no sería del capitalismo, sino del mundo: en un mundo sin imperfecciones, según esta teoría, el capitalismo sería un sistema eficiente y sin relaciones de poder.

De aquí la tendencia en la teoría radical a discutir las relaciones de poder en economía introduciendo varios tipos de imperfecciones en el contexto teórico, como condición necesaria para romper aquella igualdad (formal) en la que todos los individuos se presentan en la esfera económica. El hecho de que esta igualdad sea sólo formal y esconda una desigualdad sustancial (que existiría incluso si el mundo fuese perfecto, sin asimetrías informativas, incertidumbres, etcétera) en el plano del poder de actuar (porque las opciones de elección de los sujetos no son en absoluto equivalentes) es dejado completamente en la sombra y esto sin discusión sistemática alguna de las relaciones entre el poder de actuar y el poder sobre alguien.

Al contrario, lo que, en efecto, diferencia la escuela marxista de este enfoque hacia el poder es el reconocimiento por parte del marxismo del hecho de que las relaciones de poder, dominación y explotación no son, necesariamente, el producto de determinadas relaciones *interpersonales*, sino que, por el contrario, son en gran parte el resultado de mecanismos coercitivos *impersonales* operantes a nivel sistémico. La definición burguesa de las relaciones de poder como relaciones interpersonales independientes de la estructura general del sistema económico desplaza, por lo tanto, a la teoría marxista, la que en cambio, en su análisis del poder en términos de dominio y

explotación, pone en evidencia el carácter coercitivo de las relaciones sociales burguesas (y las consecuencias económicas y sociales que éste conlleva) sin necesidad de representar estas relaciones sociales de coerción en particulares figuras individuales. Más bien, el carácter impersonal de los mecanismos de coerción propia de la interacción de mercado es, según la teoría marxista, una de las características fundamentales del capitalismo como sistema de relaciones mistificadas (en el sentido de que los comportamientos individuales aparecen como puramente determinados por la libre voluntad subjetiva, mientras que al mismo tiempo están condicionados de forma sólida por las restricciones sociales objetivas). Las relaciones de dominación y explotación asumen, por lo tanto, una forma completamente particular bajo el capitalismo, la cual, sin embargo, reproduce la misma asimetría que existe en cada sociedad dividida en clases, entre quien trabaja y quién se apodera de los frutos del trabajo.

Es claro que los mecanismos sociales a través de los cuales es posible llevar a un individuo al cumplimiento de determinadas elecciones, y a tener determinados comportamientos, pueden ser diferentes, y pueden pasar por ambas formas de poder ya definidas: por una parte, es posible que existan relaciones de poder (en el sentido de poder sobre alguien) por las que un sujeto se destina a cumplir una acción determinada como resultado de su deber de obedecer las disposiciones de otro sujeto; por otra parte, es posible que sean las restricciones sociales existentes las que condicionen las elecciones y los comportamientos individuales, llevando al sujeto en cuestión a cumplir aquella misma acción, sin que sea posible individualizar a ningún titiritero con el poder de mover los hilos de las marionetas individuales. También es posible que al ser privados de personalidad, más allá de las restricciones sociales existentes, también suceda lo mismo con los mecanismos que tienden a reproducir aquellas restricciones en el tiempo, es decir, aquellos mecanismos que regulan la evolución de los poderes de actuar de los diversos sujetos y que, por una parte, llevan al capital a agruparse y a acumularse y, por la otra, impiden, o cuanto menos obstaculizan, la acumulación de capital por

parte del trabajador. Estas posibilidades son, en definitiva, las preocupaciones principales de la teoría marxista.

Es lógico que el análisis marxista de las relaciones de poder existentes en la sociedad capitalista no *parte* del análisis del poder en el sentido de poder sobre alguien, sino que *llega* a éste como resultado del análisis del carácter coercitivo de las estructuras sociales existentes y los mecanismos represivos de reproducción de tales estructuras, los que reproducen en el tiempo una distribución asimétrica de los poderes de actuar de los diversos agentes (independientemente de la eventual forma de perfecta competitividad de los mercados). Desde un punto de vista marxista, por lo tanto, sólo después de haber determinado la esencia asimétrica de los poderes de actuar, que se esconde tras la aparente igualdad formal del poder sobre alguien, es posible abordar la cuestión de las relaciones de poder en el sentido de la economía burguesa. Pero, evidentemente, esto significa tomar de forma clara y directa el problema de cómo evoluciona en el tiempo la distribución de la riqueza entre los diferentes individuos, clases sociales, y áreas económicas, elementos todos éstos que la economía burguesa sólo puede tomar como datos.

De forma paralela a la concepción del poder como relación interpersonal, la teoría burguesa (en verdad, más en sus progresos estrictamente neoclásicos que en los de la teoría radical) propone una concepción interpersonal de la explotación²⁸. En la teoría marxiana la explotación es definida como la diferencia entre el valor producido por el trabajo y el valor de la fuerza laboral: es explotado quien, trabajando, produce un valor superior al valor que recibe como remuneración de su trabajo. Según la definición neoclásica, por el contrario, ésta es la diferencia entre el precio de mercado y el (teórico) de competencia perfecta: es explotado quien recibe un precio menor (o

²⁸ Por el contrario, en el ámbito de las teorías radicales de inspiración metodológica neoclásica, el tema de la explotación es analizado, en particular, por el denominado “marxismo analítico”.

paga un precio mayor) que aquel que prevalecería en un mercado de competencia perfecta.

Como primera diferencia sustancial, se nota que, más allá de la terminología común, en el primer caso la relación de explotación tiene origen en la esfera de la producción, mientras en el segundo tiene origen en la esfera del intercambio. En el primer caso, esto tiene que ver con la relación entre el trabajador y el capitalista (entendidos como figuras sociales), que impone al primero trabajar y producir bienes que tengan valor, y permite al segundo apoderarse de parte del valor producido, incluso sin haber trabajado para producirlo (es obvio que aquí no se trata del hecho de que el capitalista, como coordinador del proceso productivo, desarrolle también él un trabajo; por el contrario, se está hablando del residuo, el beneficio, del que éste goza como remuneración del capital anticipado); en el segundo caso, tiene que ver, en cambio, con la relación entre compradores y vendedores en general, quienes obtienen más o menos respecto a las disposiciones del modelo de competencia perfecta en base a su poder de mercado y a su capacidad de contratación.

Obviamente, entonces, a partir de estas diversas concepciones, el análisis no puede hacer más que tomar vías divergentes. Con su definición, Marx demuestra que la explotación también existe en condiciones de competencia perfecta; con la definición neoclásica, en cambio, la explotación es, por definición, incompatible con la competencia perfecta y es reorientada en presencia de formas de monopolio o intercambio desigual. Los desarrollos de la teoría marxista enseñan, además, que la explotación es una condición necesaria y suficiente para que el beneficio (la renta de capital) sea positivo, es decir, para que el sistema capitalista funcione y se reproduzca (Morishima, 1973). Los desarrollos de la teoría neoclásica consideran, por el contrario, lo que ellos definen explotación como un fenómeno completamente accidental, que no nace, como sostiene el marxismo, en la esfera productiva, con la apropiación por parte del capitalista de parte del valor producido por el trabajador, sino en la esfera del intercambio con la violación de las hipótesis de competencia

perfecta. En fin, según Marx, la explotación es una relación *social* que caracteriza todas las sociedades divididas en clases, ya que, para que una parte de la población pueda recibir una renta en virtud de la propiedad y no del trabajo, es necesario que la otra parte produzca más de lo que gana; según la teoría neoclásica, viceversa, la explotación es una relación *interpersonal* (no social) que es ajena totalmente a las clases sociales y que no depende para nada de la relación existente entre producción y distribución.

A partir de estas diferencias conceptuales y teóricas, no hay que asombrarse si las conclusiones políticas y normativas son opuestas. Marx ve en la relación del trabajo asalariado (que precisa la mercantilización de la fuerza laboral) y en las instituciones que lo regulan (que permiten la existencia del beneficio, y su apropiación por el capitalista) el origen de la relación de explotación, y propone, por lo tanto, la abolición del capitalismo y de todas las sociedades divididas en clases, como única solución del problema. Los economistas neoclásicos individualizan, por el contrario, la causa de la explotación en un particular nivel del precio o, en el caso de la relación entre el capitalista y el trabajador, del salario (con la paradoja de que un trabajador que percibe un salario superior al de la competencia, según ellos, “explota” a su patrón), y proponen, por lo tanto, la solución del problema llevando el precio a su nivel de competencia perfecta (que luego, en los hechos, es aquel según el cual la jornada laboral de un obrero, en muchos países reducidos al hambre, puede valer pocos céntimos de dólar).

Concluamos este paréntesis sobre los riesgos de desarrollar la investigación teórica a lo largo de los caminos minados que se distancian del núcleo duro de la teoría neoclásica sin poner en tela de juicio sus postulados, reproponiendo la réplica de Marx (1966a: 803-804) a las propuestas reformistas más o menos moderadas de su tiempo:

La solicitud de la *igualdad de los salarios está basada*, pues, en un error, en un deseo vano que no será nunca satisfecho. Ésta

emana de aquel radicalismo falso y superficial que admite las premisas pero intenta evitar las conclusiones. Sobre la base del sistema de salario, el valor de la fuerza de trabajo es fijado como el de cualquiera otra mercancía. [...] Demandar, sobre la base del sistema salarial, un *sueldo igual* o *aunque sea sólo equitativo*, es lo mismo que solicitar la *libertad* sobre la base del sistema esclavista.

CAPÍTULO 6

LOS VALORES DEL MERCADO

LA UNIVERSALIZACIÓN DE LOS VALORES DEL MERCADO

La mayoría de los problemas teóricos y empíricos que ya se han señalado no son realmente originales. Se trata, en efecto, de cuestiones debatidas de forma amplia y que, por desgracia, han perdido su centralidad en la esfera de la economía con el progresivo debilitamiento de la crítica como método de investigación científica. La misma política económica neoliberalista ha sido objeto de duras críticas durante los años de Reagan y de Thatcher, si bien luego el mismo modelo ultraliberista se ha transformado en el núcleo duro del pensamiento único al que hoy adhieren sin demasiadas reservas incluso los partidos de la izquierda moderada (ex comunistas en algunos casos). Independientemente de la eficacia de las críticas y de las réplicas planteadas en el ámbito científico y político, la teoría liberista ha logrado un importante resultado político, afirmando los valores del mercado como valores universales. Por añadidura al impacto logrado en el ámbito de la política económica, los valores generales sobre los cuales se fundan las estrategias políticas de la nueva derecha ultraliberista se han instalado en la esfera cultural: aquí y allí se reconoce que el mercado puede *fallar*; éste todavía es el patrón de medida del juicio, el sistema de valores que se ha impuesto muy ampliamente también en la izquierda, lo que provoca que, a veces, se nos aparezca como algo *universal* y *natural*.

Según los argumentos de la nueva derecha (y también de la nueva izquierda), el mercado representa la única institución apta para la administración de la justicia en el terreno económico: sólo las leyes del mercado son idóneas para regular las relaciones entre los individuos. Por lo tanto, los conflictos económicos no deben ser resueltos a través de una discusión explícita en términos de juicios de valor, sino que, por el contrario, esta tarea debe ser dejada al mercado, que utiliza sus leyes económicas para hacer justicia.

Que la justicia del mercado sea neutral desde el punto de vista de los valores no es un hecho descontado. Las leyes del mercado, que son válidas sólo en el modo de producción capitalista, reflejan los valores sobre los que se basa la interacción social capitalista. En los sistemas económicos diferentes al capitalismo, las leyes del mercado no son válidas y las reglas del comportamiento individual y de interacción social reflejan valores diferentes a aquellos del mercado. También desde el interior del sistema capitalista, si se reconoce su división en clases, es fácil darse cuenta de que los valores presentados como universales son, obviamente, aquellos de la clase dominante, es decir, la burguesía. Federico Engels (1971: 100) escribía así:

Nosotros rechazamos toda pretensión de imponernos una moral dogmática cualquiera como ley ética eterna, definitiva, e inmutable en el futuro, con el pretexto de que también el mundo moral tendría sus principios permanentes, que están por encima de la historia y de las diferencias entre los pueblos. Afirmamos por el contrario, que cada teoría moral hasta ahora existente es, en último caso, el resultado de la condición económica de la sociedad de aquel tiempo. Y como la sociedad se ha movido hasta ahora en el plano de los antagonismos de clase, entonces la moral siempre ha sido una moral de clase.

Los valores del mercado son, sencillamente, aquellos de la burguesía, y si éstos son presentados como universales o hasta dejan de aparecer como valores (en el sentido de que, al llegar a ser compartidos de forma unánime, dejan de dar lugar a juicios contrastantes, cosa que, en cambio, caracteriza los juicios de valor) es sólo porque,

implícitamente, se toma como dado el sistema capitalista y se acepta el punto de vista de su clase dominante.

El mercado impone sus leyes como leyes generales e invariables a las que no es posible sustraerse (a menos que se decida abolir el mercado mismo). La reducción del nivel de abstracción, del análisis de diferentes modos de producción al análisis del modo de producción capitalista, hace aparecer las características generales del sistema capitalista como universales. Eso también ocurre para los valores: los valores que inspiran a las instituciones capitalistas que en lugar de *generales* (o sea válidos para el complejo de sistemas de tipo capitalista, observados desde el punto de vista de sus clases dominantes) parecen *universales* (o sea válidos para cualquier sistema económico y para cualquier clase social).

La individuación de las condiciones de eficiencia, de racionalidad o de preferencia del mercado es presentada por la economía burguesa como un problema meramente técnico, para afrontar sin introducir juicios de valor como condición de cientificidad. La transición del análisis de los modos de producción al análisis del modo de producción capitalista, con la consiguiente universalización de los valores del mercado, transforma por consiguiente la prohibición de introducir juicios de valor en la economía en la prohibición de utilizar juicios de valor diferentes de los burgueses. Esta operación, en la confrontación entre modos de producción diversos o entre culturas de clase distintas, *no* es, obviamente, correcta desde el punto de vista metodológico.

Lo que nos interesa, sin embargo, no es tanto la corrección metodológica de la operación. Más bien nos interesa una consecuencia particular de la operación de universalización de los valores del mercado, es decir, la liquidación de la posibilidad de discutir la ética del mercado. La hipótesis de que los valores en que se basa la interacción de mercado sean valores universales significa que ellos, justo por su carácter de universales, deben ser tomados como datos y no puedan ser objeto de discusión. En la teoría burguesa, la mayoría

de las leyes de mercado se revierten, por lo tanto, en el sistema de valores que las leyes del mercado emanan, lo que es objetivado y, gracias a esto, situado en el exterior de la esfera de investigación moral. Los valores (burgueses) del mercado dejan de ser puestos en discusión.

Los valores del mercado se basan en el individualismo, la meritocracia y la competencia. El *individualismo* nace en la teoría burguesa moderna como su fundamento metodológico (el principio según el cual todos los fenómenos económicos deben ser explicados a partir del individuo) para devenir inmediatamente después, aunque sin alguna razón científica, un fundamento incluso ideológico basado en un doble principio: 1) el individuo es el mejor juez de sí mismo, y 2) la sociedad debe ser juzgada sólo en base a las valoraciones de los individuos particulares dotados con recursos económicos (recordemos que es sobre este doble principio que se funda el criterio de eficiencia de Pareto). La *meritocracia*, en un contexto teórico en que se niega la existencia de relaciones de poder, en efecto, esconde el principio de la ley del más fuerte. La *competencia*, que en sí misma no es un valor, se transforma en uno justo gracias a la objetivación de los valores del mercado: si la ley del mercado establece que la competencia sea vencida por el mejor (es decir, por el más fuerte), la ley del más fuerte se vuelve, para los economistas burgueses, el fundamento (obviamente implícito) de la justicia en las relaciones económicas.

El éxito de la nueva derecha liberista con relación a la objetivación de los valores del mercado es tan aplastante que suscita dudas incluso en la izquierda sobre la validez de las razones para ir *contra* el mercado. Mientras que en otros campos de la interacción social las leyes son establecidas a partir de principios informativos derivados de una explícita discusión moral y política (en la que intervienen partidos políticos, sindicatos, movimientos, asociaciones y comunidades religiosas), en el campo económico las leyes del mercado, siendo *objetivamente dadas*, son consideradas inmunes a las discusiones en términos de los valores.

Si se piensa en la vivacidad y dureza de los debates sobre temas como el aborto, la eutanasia, la droga y se confronta esto con los dictámenes absolutos e ineluctables de la ley del mercado respecto a las denominadas reformas estructurales, el desmantelamiento del Estado social, la carrera hacia la abolición de pensiones y jubilaciones y la salud pública, la flexibilidad y la movilidad de los trabajadores: sobre el derecho de la mujer a interrumpir su embarazo, de experimentar las alteraciones de las drogas sobre tu persona o de la decisión de poner punto final a tu existencia con dignidad, es perfectamente normal tener opiniones diferentes (incluso si, de manera habitual, son aquellos que no disfrutarían, en cualquier caso, de tales derechos quienes querrían imponer sus principios a los demás, lo que no es exactamente un principio liberal); sobre el deber de uniformar las instituciones democráticas (conquistadas en años de lucha) a la ley de rentabilidad, y sobre el deber del trabajador de doblegarse a los mandatos del mercado, no hay en cambio nada que decir, se trata sólo de restricciones externas, contra las cuales, no sólo los liberistas, sino, más en general, los amantes de lo *nuevo* y del *progreso* (o sea, en las palabras, todos), saben que no tiene sentido combatir.

El hecho es que, una vez aceptada la lógica de las relaciones de mercado, es difícil someter a un análisis coherente los valores implícitos en las leyes del mercado. La economía burguesa, al afirmar el principio de la universalidad del mercado y sus leyes, de esta forma ha sustraído amplios espacios, del análisis de las relaciones sociales, a la discusión en términos de valores, haciendo de los valores del mercado el punto de referencia indiscutible sobre el que se fundan todas las relaciones económicas.

Esto pone en crisis a la izquierda que, no siendo capaz de proponer una reflexión sobre los modos de producción o, sencillamente, no estando dispuesta a renunciar a los fundamentos capitalistas de la interacción social, se encuentra aceptando como dato un sistema de valores que no le pertenece y que, sin embargo, tiene dificultad (o no tiene interés) en someter a la discusión. Para citar tres ejemplos sobre la hegemonía de la cultura del mercado pensemos en

los problemas, lamentablemente cada vez más actuales, de la inmigración, de la instrucción y del trabajo.

La discusión sobre la inmigración, en los ambientes sometidos (o promotores) de la cultura del mercado, no toca mínimamente cuestiones morales. Es propio de personas “que no tienen los pies en la tierra” indagar sobre los valores morales por los que se debería permitir o negar la entrada en los países ricos a personas procedentes de los países pobres. El objeto de la discusión no es el hecho de que en su fuga de los países de origen, los migrantes arriesguen la vida en el mar o apiñados en ambientes inhumanos como en los tiempos de las deportaciones de esclavos del África (con la diferencia que para los esclavos de entonces se trataba de una pesadilla impuesta con la fuerza y con las armas, mientras que para los actuales se trata de un sueño que, a los precios de mercado existentes, sólo pocos pueden permitirse). El hecho de que estos nuevos deportados elijan “libremente” afrontar el viaje más incierto de su vida, y que sean considerados hasta “afortunados”, de forma relativa, con respecto a quienes, por el contrario, permanecen en la miseria y en el abuso de los países de origen, no induce reflexión alguna sobre lo absurdo del sistema capitalista mundial ni tampoco produce discusiones sobre los derechos fundamentales de la persona en los países que se autoproclaman civiles. Por el contrario, la consideración de que se trata de hombres “libres” y “afortunados” sólo sirve para poner en paz las conciencias (y demuestra que, en el fondo, el economista que toma por dadas las dotaciones iniciales sólo expresa la cultura de su tiempo). El único problema verdadero del cual se discute (desde las charlas más triviales a los debates parlamentarios) es el de la demanda, por parte del mercado, de mano de obra a diferentes niveles de calificación y el riesgo de que se pierdan puestos de trabajo para los ciudadanos con plenos derechos. Las historias vividas por los inmigrantes (o quienes aspiran a serlo) y las condiciones de las que ellos tratan de escapar (sobre las que, frecuentemente, los países anfitriones tienen grandes responsabilidades) no tienen relevancia. Lo que vale es un permiso de residencia y un contrato de trabajo. Estas son las condiciones que la

ley del mercado de trabajo establece para la entrada en el hemisferio norte del mundo.

La enseñanza está cada vez más orientada a la producción. Las escuelas mismas se han transformado en pequeñas empresas que compiten entre sí. En cambio, las universidades son instituciones reguladas desde su interior por mecanismos aristocráticos *casi* inexpugnables, cuya principal tarea externa es proveer personal especializado a las empresas, haciendo recaer los costos de la formación sobre la sociedad y sobre las familias de los estudiantes individuales. Todo esto para permitir a las empresas deducir los costos de formación del personal de sus presupuestos y reducir así los costos de producción. ¿Qué hay mejor para una empresa que encontrar en el mercado un buen ejército de desempleados cualificados y disponer de ellos, según las exigencias de la coyuntura? Pero, más allá del aspecto económico, el problema más grande de este modelo de instrucción orientado a las exigencias de las empresas, es que también pone fuertes condiciones sobre los contenidos y sobre las formas de la enseñanza. El objetivo de las escuelas y las universidades no es formar personas dotadas de sentido crítico, capaces de elaborar ideas propias confrontando visiones y culturas diferentes (con el riesgo, quizás, de llegar un día a criticar los propios mecanismos del sistema de instrucción y producción). La instrucción sirve, en cambio, para impartir nociones útiles para la producción, y la única crítica considerada legítima atañe al hecho de que, a menudo, lo aprendido no sirve para encontrar un puesto de trabajo. En definitiva, los contenidos de la enseñanza no son criticados por su subordinación a las exigencias del mercado sino, por el contrario, debido al hecho de que tal subordinación es considerada insuficiente. El discurso sobre el derecho al estudio no contempla los valores de base por los cuales se les deba asegurar a las personas los instrumentos y el tiempo para pensar, y para profundizar en sus intereses. El debate atañe, en cambio, al problema de la correspondencia entre la formación y la demanda del mercado. En lo que respecta, entonces, a la forma de la enseñanza y el aprendizaje... ¡pobre quien se niegue a asimilar pasivamente las

nociones impartidas y hasta crea que es posible ponerlas en discusión! Ahí se activa enseguida la selección. No como maldad social, sino en el puro interés del estudiante (futuro trabajador): ¿de qué manera podría introducirse en la sociedad productiva alguien que ya en la escuela o en la universidad querría discutir y criticar como un método para aprender y emanciparse? Las exigencias del mercado del trabajo son otras: disciplina, obediencia y respeto al superior, estos son los valores que transforman al trabajador en algo apetecible. De esta manera, autoridad, selección y jerarquía se convierten también en las formas generales de la enseñanza, domesticando al estudiante antes de su metamorfosis final en dócil trabajador.

El derecho al trabajo está negado en los hechos. Pero lo que es peor aún es que, también en teoría, éste es considerado como un residuo nocivo de un recorrido por un modelo ya juzgado como fracasado de modo irremediable. El trabajo como momento de realización del individuo es, por lo tanto, un discurso que, después de haber sido derrotado en el terreno, también ha perdido su carácter utópico, para volverse, sencillamente, anacrónico. La flexibilidad, la movilidad, la moderación salarial son hoy las consignas en el mundo del trabajo. No es la producción la que sirve para satisfacer las necesidades de los hombres, son los hombres los que sirven para satisfacer las exigencias de la producción. Es el trabajador el que se tiene que doblegar y desplazar, y el que tiene que saberse conformar con un salario determinado por el juego de la competencia. Y si este juego, como también saben los economistas, empuja hacia abajo el salario, no hay nada que hacer. Estas son las reglas objetivas del mercado. Los propios sindicatos, habiendo aceptado la lógica del mercado y la competencia, tienen poco que protestar contra las consignas del capital: en el fondo, su misma existencia es una manifiesta violación del modelo competitivo, lo que los lleva a reproponer en discusión la propia cultura de la solidaridad de la que son fruto. Frente al drama del desempleo, entonces, ellos hacen propias las preocupaciones del capital, pues ya se sabe que si el capital se preocupa, no invierte y no genera empleo para los trabajadores. A falta

de un esquema alternativo que se contraponga al modelo del mercado competitivo, las reivindicaciones de la base – claramente incompatibles con el dictado de la competencia perfecta que quiere que el salario permanezca a nivel de subsistencia – se hacen, además, incómodas de modo extremo en la mesa de negociación con los patrones. La flexibilidad y la movilidad –que para el trabajador y su familia no equivalen, precisamente, a una mayor autonomía o a alguna excursión en los alrededores de la ciudad– son, por lo tanto, aceptadas como una exigencia objetiva del proceso productivo, no como la aspiración subjetiva de cada capitalista y, justamente por esto, ni siquiera son combatidas de forma efectiva. La preocupación de los sindicatos no es más aquella de arrancar lo máximo de la contraparte capitalista, sino convencer a la base de que aquel mínimo alcanzado en la negociación es, en efecto, mucho (aunque, de hecho, es poco). A veces, entonces, subordinados por completo a la cultura del mercado, convencidos de combatir así al desempleo, los sindicatos hasta llegan a proponer la reducción de los salarios reales.

Si “los pies tienen que permanecer en la tierra”, los valores podrían volar un poco más alto. Y no es, ciertamente, interés de la derecha comenzar la discusión. De esta forma, buena parte de la izquierda ha terminado por aceptar el mensaje político de la nueva derecha, en el que el mercado es la institución suprema de justicia en el campo económico. Mientras en otros temas de la política, la derecha y la izquierda mantienen sus diferencias culturales e ideológicas, sobre el tema más importante, el de las relaciones económicas, la nueva derecha y la nueva izquierda convergen hacia un modelo común (que, luego, no es otro que el viejo centro liberista) en el cual el único sistema de valores tolerado es el del mercado.

VALORES MORALES E INTERESES ECONÓMICOS

La afirmación de los valores del mercado como valores universales pasa por un proceso general de mistificación que lleva a representar la cultura y los valores de la clase dominante como si fueran unánimemente compartidos. Es decir, el proceso de mistificación económica lleva a enmascarar, tras la objetividad de la ciencia y la teoría del bien común, los intereses económicos de una parte de la sociedad. De forma paralela a este proceso de objetivación de los valores del mercado, la mistificación también actúa sobre los valores de la política. La mistificación política consiste en enmascarar tras altos valores morales los intereses económicos que conducen la acción política. En la esfera política, en efecto, el problema es que aquellos valores que son presentados como inspiradores de las diversas intervenciones esconden, en los hechos, intereses económicos que, frecuentemente, no tienen nada que ver con los valores proclamados.

El debate, si así se puede llamar, sobre las guerras del Golfo o las de los Balcanes, sobre el ultraje de los ataques terroristas al centro del imperio y sobre las respuestas a dar al terrorismo suicida, se ha desarrollado y se desarrolla como si la puesta en juego estuviera conformada de modo exclusivo por los más altos valores morales (la libertad, la justicia, la democracia, la civilización) y muy poco se nos ha dado a entender de los intereses económicos de las fuerzas en campo. Por lo tanto, perdura el hecho de que si, en efecto, se tratara de la defensa de valores morales, el comportamiento de las fuerzas moralizadoras (con la OTAN y los Estados Unidos a la cabeza, y seguidas por la Unión Europea y sus estados) resultaría altamente contradictorio, y esto puede, a lo sumo, dejarnos perplejos sobre los reales objetivos perseguidos, pero, por cierto, no nos ayuda a entender la crisis del Golfo, la de ex Yugoslavia, la guerra en Afganistán o los problemas del mundo árabe y las vías existentes para su solución (temas que, por el contrario, podrían ser mucho mejor enfocados teniendo a mano un buen mapa de los yacimientos petrolíferos, de los oleoductos y de otros recursos claves para el desarrollo capitalista).

De esta manera, el problema de las relaciones entre política, valores morales e intereses económicos toca también aspectos menos

dramáticos y espectaculares de nuestra vida: por ejemplo, problemas como el desastre ambiental y la calidad de la vida sólo conquistan las primeras páginas de los periódicos cuando se trata de salvar el mercado automovilístico en crisis. Incluso en este caso, el problema es considerado en términos de valores casi universales: ¿quién se puede permitir no pronunciarse a favor de la salvaguarda del medio ambiente, bien común propiedad de todos nosotros? Así, un problema estrictamente económico, es decir, el rescate de una industria en crisis (a través de instrumentos tan cuestionables como los “incentivos a la demolición”, para aplicarse, por lo demás, sólo en el caso de *adquisición* de un auto nuevo) se transforma, de igual forma, en un problema estrictamente moral, y la política se presenta como el instrumento de moralización.

La discrasia entre objetivos declarados y objetivos perseguidos de forma auténtica ya ha superado desde hace tiempo el terreno de acción de los inmediatamente interesados, y se ha afirmado en la esfera cultural en modo tan difuso que se hace difícil su identificación. Es intuitivo entender por qué los actores comprometidos en forma directa puedan tener un interés particular respecto a la mistificación: ésta permite fijar objetivos reales sin necesidad de discutirlos, ni mucho menos de expresarlos. En cambio, es más difícil explicarse cómo la acción mistificadora se afirma incluso allí donde los actores comprometidos no saquen un beneficio directo de la misma. A veces los valores asociados a ciertas noticias, sobre todo en el campo económico, parecen evadirse también de aquellos que hacen de tales noticias una cuestión moral. Un periodista deportivo no afirmaría ni en sueños que *por suerte* el equipo de la Roma ha derrotado al de la Juventus o que *desgraciadamente* el equipo de Milán es tercero en la clasificación. Por el contrario, la información económica parece responder a un preciso código moral que sus portavoces no dudan en mostrar en público, como si el hecho de no compartirlo escapase a toda lógica: ¿en qué sentido el aumento del valor del euro constituye un hecho *positivo* (más allá de su sentido algebraico)? ¿Cómo se puede sostener que el incremento de las retribuciones salariales es *peligroso*?

¿Y, sobre todo, peligroso para *quién*? ¿Para los *trabajadores* quizás? ¿En qué sentido, el aumento de los precios de las acciones en la bolsa, constituye un hecho *positivo* y su descenso uno *negativo*? ¿Quién les paga los beneficios en la cuenta de capital de los accionistas cuando la bolsa sube y qué nos cambia a nosotros los pobres cuando la bolsa cae? ¿Qué tontería contable permite afirmar que cuando la bolsa cae son “quemados” millones de euros? Nadie nos lo explica. Sin embargo, hombres, políticos, periodistas, economistas (incluso ¡accionistas!) rebotan de alegría cuando los índices bursátiles suben, mientras que se ven desesperados cuando se produce el fenómeno inverso, y parecería que también nosotros deberíamos compartir estos estados fluctuantes de ánimo²⁹.

²⁹ Sin pretensión alguna de dar una respuesta exhaustiva a estos interrogantes, la cuestión de las oscilaciones de los valores accionarios merece de cualquier forma, que nos detengamos brevemente. Consideremos el siguiente ejemplo, dado que en el sistema económico existan tres bienes, x_1 , x_2 , x_3 cuyos precios sean p_1 , p_2 , p_3 , propiedad respectivamente de A , B y C . Vendiendo parte de sus bienes cada uno puede adquirir parte de los bienes de propiedad de los otros. Está claro que, si el precio p_1 sube en proporción a los precios p_2 y p_3 , A (propietario de x_1) podrá conseguir cantidades mayores de los bienes x_2 y x_3 dando a cambio la misma cantidad de x_1 . ¿Quién paga por esta ganancia neta conseguida por A ? Obviamente, B y C , que verán reducir su poder adquisitivo total exactamente en la misma suma. Que se trate de bienes físicos, servicios, títulos de bolsa u otro no hace diferencia alguna: cuando sube el precio de un bien del que se es propietario (con relación a los precios de los otros bienes) se tiene un aumento de riqueza; cuando sube el precio de un bien del cual no se es propietario se tiene una disminución de riqueza (que va a financiar los ingresos en la cuenta de capital de los sujetos propietarios del bien).

Aparentemente, se podría pensar que las variaciones de precio de un bien no producen ningún efecto real sobre quienes no son propietarios ni potenciales compradores del bien. En realidad, no es así. Supongamos, en efecto, que el bien x_1 sea un título accionario, el bien x_2 un bien de consumo, y el bien x_3 la fuerza laboral (A es, entonces, un accionista, B es la empresa que produce el bien de consumo, y C es el trabajador que tiene para vender sólo su fuerza de trabajo). Supongamos también que el trabajador sólo está interesado en la adquisición de bienes de consumo y no en títulos de bolsa (ya que, por ejemplo, es demasiado pobre para poderlos comprar). Como hemos dicho, si sube el precio p_1 (el precio del título de

Tanto en la mistificación política como en la económica, al economista le caben importantes responsabilidades: en el caso de la mistificación política, la responsabilidad del economista es sobre todo pasiva, y consiste en la demasiado frecuente aceptación acrítica de las motivaciones expresadas por la política, sin informar de modo adecuado a la opinión pública de las repercusiones económicas y de los intereses por parte de los intervencionistas; por el contrario, en el caso de la mistificación económica, la responsabilidad es totalmente activa, puesto que es la ciencia burguesa quien provee el código ético universal, proclamando la existencia del bien común y pretendiendo proveer los mejores instrumentos para su búsqueda. Así, aunque la mistificación política y la económica sean dos aspectos de un mismo fenómeno, consistente en la búsqueda de objetivos no explicitados, es en el campo económico donde la mistificación entra plenamente en la percepción propia de la realidad, y esto gracias a la fuerza que le confiere la ciencia burguesa y su absoluta hegemonía en los centros del saber y del adoctrinamiento. Sin embargo, una vez dejados pasar determinados principios económicos (la racionalidad del mercado y la

bolsa), el accionista A se vuelve más rico y puede, por lo tanto, comprar cantidades crecientes de todos los otros bienes, incluido el bien de consumo x_2 . Por consiguiente, el trabajador C , aunque completamente extraño al curso del mercado accionario, verá en todo caso reducirse su consumo de x_2 , en una suma igual al aumento del consumo por parte del accionista A . En general, entonces, cuando la bolsa sube se tiene una redistribución de la riqueza a favor de los accionistas, mientras que cuando ésta cae la redistribución va a favor del resto. Todo esto sin que haya alguna creación de valor en un caso, ni destrucción de valor (o “quemado de capitales”) en el otro.

A renglón seguido, se pueden hacer las siguientes consideraciones: si las cotizaciones accionarias suben, los capitalistas se vuelven más optimistas, las inversiones aumentan, la producción y la ocupación crecen y al final, como sostienen los economistas liberalistas, todos se benefician. Alternativamente, se puede afirmar, en cambio, que cuando la bolsa sube la inversión financiera se vuelve más apetecible con respecto a la industrial y que, por consiguiente, la producción y la ocupación disminuyen en vez de crecer. Pero aquí se trata sólo de teorías económicas que pueden ser válidas o no. La redistribución de la riqueza entre accionistas y no accionistas es, por el contrario, un dato contable incuestionable.

consiguiente superioridad del modelo occidental sobre todos los otros modelos económicos, el derecho-deber de extender al máximo las relaciones de mercado, y también, de imponer tal modelo a los demás), éstos incluso se convierten en la guía de la política propiamente dicha, que deja de ser discutida a partir de la hipótesis obvia de los intereses contradictorios, y se convierte, además, ella misma en un simple instrumento de búsqueda del bien común.

El juego es duro: por una parte, diferentes grupos de poder, ganando fuerza sobre nuestra pereza intelectual, nos golpean con juicios de valor que no nos pertenecen y que incluso, al final, acabamos por sentir como nuestros; por otra parte, ganando fuerza sobre nuestros valores (o, lo que, en definitiva, es lo mismo, sobre los valores que sentimos como nuestros) nos demandan nuestro consentimiento con respecto a las políticas que sirven sus exclusivos intereses económicos (y, que, muy frecuentemente, van contra nuestros intereses).

Si el sistema capitalista parece generar su propio sistema de valores no es porque éste haya sido construido en base a un sistema moral particular, sino porque en éste se entrelazan variados y cambiantes intereses económicos. Es por esto que cuando probamos a analizar este hipotético sistema de valores propio del capitalismo éste aparece tan contradictorio: porque, de forma ingenua, buscamos la coherencia en un imaginario sistema ético, cuando éste refleja en cambio, sencillamente, los cambiantes intereses económicos de las clases en el poder (que ni siquiera la óptica racionalizante del economista logra recomponer en sus dimensiones reales). Así, por ejemplo, frente a tanto intervencionismo militar por parte de Occidente, no se explica el silencio sobre la cuestión palestina o sobre la del pueblo kurdo. O, frente a tantas advertencias a la “moderación salarial” en los períodos en que el precio del petróleo sube (por las presiones inflacionistas que esto trae), no se explica por qué, al menos por coherencia de razonamiento, no se recomienda “exageración salarial” en los períodos en que en cambio el precio del petróleo baja. El hecho es que el sistema ético que imaginamos y del que queríamos

entender su coherencia interna, de hecho, no existe (salvo como producto mistificado de los intereses económicos del momento).

La receta, entonces, no puede ser otra que la del máximo escepticismo respecto a todas las argumentaciones que se basan en los valores. Por el contrario, mucho más importante es la individuación de los intereses económicos en cuestión. Sólo cuando los intereses económicos desposan un sistema de valores determinado escucharemos hablar de esto último y sus portavoces aparecerán como los sacerdotes (o los gendarmes) de tales valores, y es sobre estos valores que seremos llamados a dar nuestra opinión.

Este proceso de mistificación genera a partir de la asociación misma entre capitalismo y democracia, dos aspectos de los modernos sistemas económico-políticos que se nos presentan casi como sinónimos a pesar de que estén, de hecho, en contradicción entre sí: el capitalismo se basa en la búsqueda del interés personal según la lógica del más fuerte en el plano económico, la democracia en la participación, sobre bases paritarias, de todos en los procesos sociales de decisión. En los casos en que el consenso popular no es necesario, no hay ninguna necesidad de mistificación, y la fuerza económica es suficiente. Allí dónde la fuerza no basta (o, sencillamente, no es conveniente desde el punto de vista económico), el poder no tiene otra vía que la mistificación. De esta manera, a través de la mistificación, vemos nacer y morir valores fundamentales, que adquieren sentido sólo en la medida en que puedan ser instrumentales a la consecución de los intereses de las clases dominantes. La salud, el ambiente, el respeto a los derechos del hombre y de las otras especies vivientes, la conservación del patrimonio artístico, la propia democracia son todos ellos valores que no tienen en sí ninguna importancia (la historia del capitalismo así nos lo enseña); ellos se vuelven, sin embargo, fundamentales apenas un interés económico se asocia con ellos, para cabalgarlos hasta el logro del objetivo fijado (pero no explicitado) y luego desecharlos cuando la misión haya sido cumplida.

La dependencia de los valores-guía de la política en la evolución de las relaciones económicas es harto evidente en el debate sobre relaciones internacionales: valores como el pacifismo, el respeto a los ámbitos políticos, el derecho a la autodeterminación de los pueblos dejan espacio hoy a los nuevos valores universales de la superioridad del modelo institucional occidental, de lucha contra el narcotráfico y el terrorismo, del respeto (asimétrico y selectivo) a los derechos humanos, de la seguridad (de los Estados Unidos y de sus aliados más fieles), más favorables a los cambiantes intereses económicos y geopolíticos de los centros capitalistas, y más conformes a las alteradas relaciones de fuerza en la esfera social y política.

La formación de una conciencia política a través de la cual resistir la mistificación e intervenir en la esfera de las relaciones materiales (de la que se deriva la posibilidad, mismo para las clases dominantes, de obtener sus propios intereses, con el arma del poder económico o a través de la mistificación) es un proceso agotador, dependiente por sí mismo de la esfera de los valores. En efecto, es remozando la reflexión general sobre los principios inspiradores de nuestra sociedad, y sobre las eventuales necesidades de cambio, que es posible resistir a la presente tendencia neoliberalista enmascarada de progreso económico y político.

La necesidad de recuperar la reflexión sobre los principios morales de nuestro sistema económico por parte de las diversas culturas que participan en este proceso de resistencia parecería estrellarse con la necesidad de mirar con escepticismo a aquellos *innovadores* cuyas argumentaciones se desarrollan totalmente sobre bases morales (sin ninguna referencia a los intereses económicos subyacentes): por una parte, parecería necesario retomar con fuerza en nuestras manos la discusión en términos de valores; por la otra, el riesgo es discutir de valores que, en efecto, esconden intereses por completo diferentes. No obstante, la contradicción es sólo aparente, y se resuelve interpretando de manera correcta la función teórica de la demistificación: la demistificación de los valores declarados, ya sea en economía como en política, sirve para poner al desnudo los intereses

en cuestión, no para afirmar un sistema de valores alternativos, y es, sólo una vez que se ha determinado la verdadera puesta en juego que el discurso sobre los valores puede ser afrontado de forma correcta.

Desde el punto de vista económico, el pensamiento neoliberaista constituye la forma de mistificación más avanzada, toda vez que hace aparecer la entera esfera de las relaciones económicas como regulada por principios objetivamente racionales y necesarios para el logro de los más altos valores morales de la ideología individualista, y es esta mistificación económica quien provee los valores-guía de la acción política y que hace posible el absurdo de un discurso político completamente conducido en nombre del bien común. La demistificación de los mecanismos de la sociedad burguesa es, por lo tanto, un paso necesario (aunque, es probable que sea insuficiente) para resistir a la ideología burguesa, y a las bases materiales de las que la misma deriva. La reflexión crítica sobre los valores implícitos en nuestro sistema social es un momento irrenunciable del debate sobre las vías alternativas de regulación de las relaciones sociales y económicas. Sin embargo, es obvio que, en la fase constructiva de tal debate, diferentes modelos sociales y concepciones morales pueden ser confrontados como propuestas de superación de los límites del modelo de mercado. En este sentido, la demistificación de la teoría económica burguesa sí constituye la base para una reflexión que es también política, pero las consecuencias políticas que se pueden sacar de esto no derivan de una definición particular *ex ante* de tipo ideológico, sino de un análisis científico de la validez de las distintas hipótesis de la teoría liberaista, y del rigor del método a través del cual éste extrae las propias consecuencias normativas y políticas.

LA VICTORIA CULTURAL DE LA NUEVA DERECHA

Si en la esfera política y en la investigación económica heterodoxa existen diferentes señales de insatisfacción respecto al modelo de mercado y de la representación que de éste ofrece la teoría económica burguesa, que procede sin inmutarse. Como hemos visto, la economía burguesa reivindica la racionalidad del mercado (de modo teóricamente discutible) afirmando su independencia de todo sistema moral. Los economistas burgueses, en efecto, se autoimponen una explícita prohibición de introducir juicios de valor, so pena de la pérdida de científicidad de la teoría. La paradoja es que, a pesar de esta prohibición, es justamente sobre el discurso de los valores que la nueva derecha consolida su triunfo.

Ya que no es posible un abierto enfrentamiento sobre el tema de los valores, es en el campo del análisis de la competencia y la cooperación que se desarrolla el debate sobre la preferencia del mercado. En efecto, la competencia – es decir, el mecanismo de coordinación propio del mercado – no produce de forma necesaria resultados eficientes, de modo que pudieran hacerse convenientes (siempre desde el punto de vista de la eficiencia) formas de interacción de tipo cooperativo, inspiradas en valores de solidaridad. Este enfoque permite evitar, aunque de forma aparente, el discurso de los valores; de hecho, éste lleva a consolidar el sistema de valores individualistas en que se basa la filosofía de la nueva derecha como único sistema de valores científicamente admisibles. Veamos cómo:

Competencia y cooperación no son valores, son mecanismos económicos. Sin embargo, en algunos casos, éstos tienden a aparecer, si bien erróneamente, como valores, en la medida en que garantizan la eficiencia económica: en los casos en que el mecanismo de cooperación conduce a asignaciones superiores, desde el punto de vista de la eficiencia, a las soluciones alcanzables por el mecanismo competitivo, se tiene la impresión de poder justificar económicamente la solidaridad con relación al individualismo; en los casos opuestos se considera posible justificar el individualismo. Estos, en el fondo, son respectivamente los *mensajes* de los teoremas de la “mano visible” y

de la “mano invisible” que tanto atraen la atención de los economistas ya desde el nacimiento de la economía política.

Según el teorema de la mano invisible, bajo determinadas condiciones, a partir de comportamientos en esencia individualistas, se obtienen situaciones socialmente deseables (la expresión de la “mano invisible” hace referencia a la conocida metáfora del economista clásico Adam Smith). Por el contrario, el teorema de la mano visible nace como crítica explícita al principio de la mano invisible, y muestra la superioridad, bajo determinadas circunstancias, de formas de coordinación explícita de las acciones de agentes individualistas con respecto a las formas de coordinación automática basadas en el mecanismo competitivo (“La mano visible” es el título de un famoso libro de Alfred Chandler (1977)).

De tal manera, en las condiciones en que sea válido el teorema de la mano invisible, el individualismo se transforma en virtud social, y el mecanismo competitivo asume la función de un instrumento eficiente (y, por lo tanto, *positivo* bajo el perfil del valor) para la realización de este prodigio; en cambio, en las condiciones en que sea válido el teorema de la mano visible es la solidaridad la que adquiere valor, y es el mecanismo cooperativo el que hace de instrumento eficiente.

Un nuevo estímulo teórico en el análisis de los efectos de las interacciones competitivas y cooperativas ha sido provisto en tiempos relativamente recientes por la “teoría de los juegos”³⁰. La teoría de los juegos es un conjunto de modelos lógico-matemáticos que analizan la interacción entre decisores cuyas acciones son interdependientes, y en

³⁰ La teoría de los juegos es uno de los campos de investigación en que el apoyo del Departamento de Defensa de los Estados Unidos y la Rand Corporation han sido decisivos. Efectivamente, esta teoría encuentra aplicaciones en un gran número de campos diferentes, sin embargo, fueron sus aplicaciones militares (sobre todo en el contexto de la Guerra Fría) quienes cautivaron ingentes financiamientos para la investigación.

las que el resultado de su interacción depende de las estrategias elegidas (el elemento aleatorio, si bien presente, no es el único factor que determina el resultado del juego). Un juego particular que ha atraído mucho la atención de los economistas es el denominado “dilema del prisionero”³¹. El “juego” se desarrolla entre dos hombres descubiertos con bienes robados y que son acusados de hurto. Sin embargo, no hay pruebas suficientes para la condena salvo que al menos uno de los dos confiese. A falta de una confesión los dos prisioneros sólo pueden ser condenados por el delito menor de posesión de bienes robados. El individualismo, la imposibilidad para los dos prisioneros de acordar una estrategia común, y un sistema de incentivos convenientemente diseñado lleva a cada uno de los prisioneros a confesar el robo y a traicionar al otro, acabando así por proveer la prueba decisiva de su culpabilidad.

En términos matemáticos el juego tiene la siguiente estructura. Consideremos dos prisioneros de nombres A y B . Cada uno tiene frente a sí dos alternativas: *confesar* o *no confesar*. En total se tienen por lo tanto cuatro casos posibles: ambos confiesan; ninguno de los dos confiesa; A confiesa y B no confiesa, y A no confiesa y B confiesa. Por hipótesis se asume que cuando un prisionero confiesa, además, traiciona al otro. Analicemos, entonces, el sistema de incentivos ideado para inducir a los dos prisioneros a confesar.

Si A confiesa (y traiciona) y B no confiesa, A será excarcelado enseguida, mientras que B será castigado con el máximo de la pena (5 años de prisión). Simétricamente, si es B quien confiesa (y traiciona) mientras A no confiesa, A será condenado a 5 años y B será dejado libre. Si, en cambio, ambos confiesan, recibirán 3 años de prisión cada uno (ya que, en tal caso, la traición no significa un servicio útil a la

³¹ La lógica de este juego fue desarrollada por primera vez en 1950 por dos matemáticos de la Rand Corporation, Merrill Flood y Melvin Dresher. La denominación “dilema del prisionero” y la historia que describe el juego matemático como un problema de interacción entre dos ladrones individualistas fueron introducidas por Albert Tucker, también consultor de la misma empresa.

justicia). Si ambos no confiesan, no habiendo pruebas en su contra por el delito mayor, recibirán una condena a 1 año (por delitos menores).

El individualismo y la imposibilidad de cooperar entre sí de modo creíble inducen a ambos prisioneros a confesar (recibiendo así una condena de 3 años cada uno). La razón es la siguiente. Situémonos en el lugar de *A*. Si *B* confiesa, también para *A* es mejor confesar (y recibir la condena a 3 años en lugar de 5); si, por el contrario, *B* no confiesa, *A* todavía hallará conveniente confesar (y ser así excarcelado en lugar de tener que cumplir 1 año). En fin, a *A* le conviene confesar cualquiera sea el comportamiento de *B*. Siendo el juego perfectamente simétrico, *B* razonará de la misma forma y encontrará que la elección óptima es confesar. El resultado es que ambos confiesan y cumplen una condena de 3 años cada uno. La solución Pareto eficiente, sin embargo, es aquella en la que ambos no confiesan y sólo reciben 1 año de condena cada uno.

El motivo por el cual este juego gusta tanto a los economistas de izquierda es que enseña que el individualismo y la competencia no conducen necesariamente al bien común, sino que pueden revertirse contra los propios decisores. En resumen, como para la teoría de las fallas del mercado, la mano visible y el dilema del prisionero subrayan la insuficiencia (respecto a los objetivos de eficiencia) del mecanismo competitivo puro, y la posibilidad de que el mecanismo cooperativo pueda resultar más eficaz, justificando así la racionalidad de la solidaridad como valor de conducta (en efecto, si los dos prisioneros pudieran cooperar ellos se darían cuenta enseguida que les sería de común interés no confesar).

Sin embargo, solidaridad e individualismo son actitudes sociales de derivación ética, y no deben (y no pueden) ser discutidas y justificadas basándose en sus efectos sobre la eficiencia económica. Incluso porque, haciendo esto, el propio argumento de los valores es sometido al análisis eficientista del mercado, dando vida a un razonamiento circular, ya que la propia eficiencia del mercado presupone, como se ha visto, un bien determinado sistema de valores

basado en el individualismo. En otras palabras, si se hace depender la justificación de los comportamientos solidarios de los efectos económicos que estos comportamientos producen en el sistema de mercado, se olvida que se está usando como patrón de medida precisamente el del individualista del mercado. De este modo, la solidaridad deja de ser un sistema de valores alternativo (y, en mi opinión, superior en un plano ético) al sistema de valores individualista para convertirse sólo en un subproducto eficientista del individualismo mismo. La solidaridad no es apreciada como tal, sino que es justificada sólo en la medida en que sea eficiente (según la lógica individualista).

Es obvio que todo esto ocurre, de modo implícito, en la medida en que, como se ha dicho, al economista le ha sido prohibido hablar de valores. A través de la discusión de los mecanismos de competencia y cooperación el economista toma su revancha, afrontando con el máximo rigor científico precisamente aquellos temas que suscitan las reacciones emotivas más próximas a la temática de los valores. En este contradictorio intento de discusión científica de los valores, la nueva derecha no está sola. También la izquierda les presta su colaboración haciendo, entonces, cada vez más arduo el intento de caracterizar ideológica y científicamente los diferentes esquemas teóricos. Y esto agrava la crisis de identidad de la izquierda. Para poner un límite a la expansión del mercado, los *economistas de izquierda* trabajan para poner en evidencia todos aquellos casos en que el mercado fracasa, la mano visible golpea a la invisible, la cooperación resulta superior a la competición desde el punto de vista de la Pareto eficiencia, y el prisionero individualista frente al dilema traiciona y es castigado, en la convicción de que esto sirva para resquebrajar los principios liberistas de la política económica.

Como parte de una estrategia básica todas estas tentativas funcionan ya que muestran únicamente los límites de un sistema basado en la competencia y la lógica del más fuerte. Sin embargo, al no ponerse en discusión la lógica del más fuerte como tal, se termina por legitimarla. El resultado es que mientras se trata de frenar el avance del mercado, se inflinge el golpe final a aquellos intentos de cuestionar

la lógica misma del mercado y, con eso, se le otorga validez a una operación lógica internamente contradictoria (la objetivación de los valores del mercado) que sanciona la victoria cultural de la nueva derecha en el campo científico.

APARIENCIA Y ESENCIA EN LAS RELACIONES DE MERCADO

Si, por una parte, la afirmación de la cultura del mercado en la sociedad está influenciada por la hegemonía del pensamiento liberista en la teoría económica, de la otra, la visión que tiene el economista acerca de las relaciones económicas y la sociedad en general es ella misma el reflejo de la objetivación de los valores del mercado. En este proceso dialéctico, el economista burgués juega un papel apologético conservador, autoasignándose la tarea de hacer parecer los mecanismos económicos y sociales existentes como correspondientes a altos criterios de racionalidad. En este sentido, el éxito cultural de la nueva derecha no debe atribuirse a particulares dotes estratégicas de sus líderes políticos, o a oscuras conjuras de algunas instituciones de investigación científica. Por el contrario, más allá de las obvias razones ligadas a los procesos de cambio de las relaciones materiales existentes, esto tiene su fundamento en la percepción mistificada de las relaciones sociales, inducidas por el contraste entre la igualdad formal y la desigualdad sustancial que caracteriza las relaciones económicas de las democracias capitalistas, y la única responsabilidad del economista burgués es racionalizar tal contraste, describiendo las relaciones sociales según como aparecen (basados en el principio de la igualdad formal) en lugar de según como realmente son (de desigualdad sustancial).

Desde un punto de vista marxista, si en la realidad no hubiera diferencia entre la *apariencia* y la *esencia* de los fenómenos sociales, no habría razón de emprender la investigación científica. Si la esencia

de los problemas fuese evidente, la ciencia sería sólo un conjunto de espacios comunes: no habría nada que descubrir, y no habría siquiera necesidad de expertos, porque cada uno vería por sí mismo lo que hay que ver. Mientras la teoría burguesa intenta recomponer el contraste existente entre aspectos formales y sustanciales de las relaciones económicas presentando la apariencia formal como la verdadera esencia del problema (y considerando como secundaria la existencia de asimetrías sustanciales), en cambio, el marxismo, en su crítica de la sociedad burguesa, sostiene que es posible la convivencia pacífica entre igualdad formal y desigualdad sustancial, y que apariencia y esencia son perfectamente compatibles y forman aspectos diferentes de una misma realidad, la del capitalismo. Si existe un contraste que recomponer entre aspectos formales y sustanciales, éste tiene que realizarse en la práctica, no en la teoría: no es describiendo una realidad determinada como racional y justa que ésta deviene racional y justa. La transformación tiene que ocurrir directamente en la realidad y, desde este punto de vista, la primera contribución de la teoría consiste en la demistificación de las apariencias, en la determinación de la esencia que éstas esconden.

El contraste más grande entre la apariencia y la esencia en las relaciones capitalistas está, probablemente, en la percepción de los precios del mercado como expresión de las relaciones entre objetos, y no como expresión de las relaciones entre personas. El hecho de que una nevera tenga un determinado precio, y una lavadora otro, parece ser una característica propia de la relación entre los dos electrodomésticos, del mismo modo en que ellos tienen diferentes dimensiones y pesos. Los precios de mercado aparecen, entonces, como atributos directos de los objetos, no como productos del sistema de relaciones económicas y sociales, y esto hace parecer que tales relaciones sean totalmente naturales. Sin embargo, si la nevera y la lavadora tienen un precio de mercado es sólo porque son *mercancías*, y esta condición es una consecuencia del modo particular en que son producidos e intercambiados en el sistema capitalista. El contraste entre apariencia y esencia es, entonces, que los precios aparecen,

sencillamente, como relaciones de intercambio que existen entre las *mercancías*, pero esta apariencia sólo es hecha posible por la existencia, en la sociedad burguesa, de particulares relaciones entre los *hombres*, los que producen e intercambian estas mercancías a través del mercado.

No hay una gran diferencia sustancial entre el campesino que al final del año entrega al señor feudal veinte sacos de grano, reteniendo diez para sí, en virtud de un orden que se lo impone, y la entrega en total de los treinta sacos a un capitalista –elegido de forma libre, al principio del año, con la firma de un contrato de venta de su fuerza de trabajo – para luego readquirir diez en el mercado con el salario recibido. En ambos casos, el campesino y su familia no comen parte de los sacos de grano que han producido, y ambos sistemas funcionan ordenadamente sólo porque las reglas institucionales garantizan e imponen la transferencia de los sacos de grano de un sujeto al otro, como condición de supervivencia del sistema. Pero, en el primer caso, la transferencia de recursos del productor al consumidor se nos *aparece* como el fruto de una relación política de dominación y explotación, mientras que en el segundo, todo se nos *aparece* armonioso y producto de libres elecciones económicas. A pesar de eso, tras esta diferente *apariencia* se esconde una misma *esencia* hecha de apropiación (perfectamente legal) del producto del trabajo ajeno. Y, a ojos vista, es esta legalidad del proceso de apropiación-expropiación la que produce un contraste entre apariencia y esencia.

Las relaciones económicas existentes en el sistema capitalista y en el feudal aparecen como de libertad o de opresión según sean tomados como datos, o no, los correspondientes sistemas de reglas institucionales (que protegen y garantizan la clase en el poder). En el sistema capitalista, tanto el trabajador como el capitalista son libres de contratar la venta de fuerza laboral del primero y su adquisición el segundo, pero sólo son libres dentro de las reglas capitalistas que garantizan e imponen la compraventa de la fuerza laboral. Y tal sistema de reglas establece que el capitalista tenga pleno derecho de

exigir una parte del producto total, incluso sin haber trabajado para producirlo. Del mismo modo, en el sistema feudal, los siervos son libres de retener para sí el producto del trabajo (de su trabajo) efectuado en tierras serviles una vez garantizado el trabajo en las tierras del señor, como es requerido por las reglas del sistema feudal. Y, según tal sistema de reglas, el señor feudal tiene pleno derecho de exigir el producto extraído de las tierras patronales, incluso sin haber trabajado en ellas. Es por esto que el sistema capitalista es el sistema de la burguesía, tal como el sistema feudal es el sistema de los señores feudales.

Si se toman como datos las reglas institucionales de un sistema, las relaciones que se establecen en su interior son, por definición, libres. Es sólo poniendo en discusión estas reglas que se hace posible una real discusión sobre la libertad y la opresión. Si el feudalismo nos parece un sistema de explotación y dominación es sólo porque lo analizamos con la óptica burguesa del sistema capitalista (es decir, con lentes que son externos respecto al feudalismo); y, del mismo modo, si el capitalismo nos parece un sistema de libertad e igualdad (aunque sólo sea formal) es porque, una vez más, no logramos tener otros lentes que aquellos de la clase que domina las relaciones capitalistas.

Analizar la racionalidad del capitalismo a partir del sistema de precios del mercado es una operación en sí misma contradictoria. El sistema de precios que se establece en el capitalismo no expresa otra cosa que las relaciones de intercambio (entre las mercancías) necesarias para que el producto pase de las manos de quien trabaja a las de quien tiene derecho de propiedad y consumo, y la racionalidad del sistema de precios puede expresar a lo sumo las condiciones para que esta transferencia ocurra de modo fluido y ordenado. Pero, entonces, la racionalidad de los precios del mercado es, sencillamente, la manifestación de las relaciones de explotación de la clase trabajadora por parte de la clase burguesa.

Un segundo problema, entonces, es que aun tomando como dato el sistema institucional capitalista, los precios de mercado no son

para nada descontado el resultado de una comparación competitiva entre los diferentes sujetos en el terreno, como hasta aquí se ha supuesto. Ellos son, por el contrario, en gran parte, precios controlados y planificados. Así, mientras los precios del mercado siguen apareciendo como expresión natural de las relaciones entre las cosas, sobre las que no es posible intervenir, ellos son, de hecho, el instrumento más eficaz y menos visible para explotar y dominar clases sociales, países y áreas geográficas. Y para hacer esto no es necesario tener el control absoluto del sistema de precios. Lo importante es tener la primacía en los sectores claves de alto valor añadido e imponer a otros – a través de presiones económicas esencialmente, pero también a través de presiones políticas o militares, de ser esto necesario – las producciones con un alto contenido de trabajo y de materias primas. El cacao es africano y latinoamericano, pero el chocolate es suizo. El petróleo es (en gran parte) mediorientista, pero la gasolina es (en gran parte) occidental. El vestuario deportivo se produce en Corea, pero la Nike es estadounidense... En el mundo de las multinacionales y los organismos internacionales que imponen planes de reestructuración, reformas económicas y sociales, modelos de especialización productiva, restricciones a las importaciones y a las exportaciones, los precios del mercado son los precios administrados, instrumentos directos de poder. El control de las dinámicas de los precios es el instrumento más indoloro para imponer relaciones de dominación, dependencia y explotación.

Sin embargo, el verdadero problema de los precios del mercado, como sistema de valores que regula las relaciones entre los hombres, no es el hecho de que esto esté en manos de un puñado de empresas o países. Haya o no un control directo de las dinámicas de los precios, si el sistema de precios expresa condiciones de explotación y dominación, la ausencia de un sujeto monopólico sobre quien descargar las culpas, por cierto, no mejorará las condiciones objetivas de los explotados y los oprimidos. En todo caso, si en verdad se cree que no existen sujetos manipuladores y que las dinámicas de los precios del mercado escapan a todo control, justamente esto debería

demostrar la necesidad de repensar de forma radical el papel del mercado como mecanismo fuera del control de efectos indeseados. Y, en efecto, como ha quedado demostrado en la bibliografía marxista, el monopolio agrava las condiciones de explotación, pero esta última está presente incluso en el reino de la competencia perfecta.

En definitiva, que los precios de mercado sean un instrumento de poder en manos de sujetos particulares (como reconoce también parte de la economía dominante), o un fenómeno del todo incontrolado (como querría la entera economía burguesa cuando mistifica y prescribe el modelo de competencia perfecta), no cambia la sustancia de las relaciones de explotación existente, ni cambia la solución del problema, que pasa, en cualquier caso, por su abolición. Si las relaciones económicas reguladas por el mercado son relaciones de explotación, de desigualdad entre quien trabaja y no gana y quien gana y no trabaja, la abolición de tales condiciones no puede implicar otra cosa que la abolición del instrumento que permite su perpetuación: el mercado. Entonces, la lucha de hoy contra los símbolos del dominio capitalista personificado en determinadas multinacionales o estados y organizaciones internacionales, si bien es necesaria para desarrollar la reflexión crítica sobre los principios inspiradores de las relaciones capitalistas, amenaza con ser insuficiente (a rey muerto, rey puesto), si no produce, además, un cambio de las reglas del juego y si no pone en tela de juicio el aparato institucional que da fuerza a los sujetos que se combaten. El verdadero cambio producido por las revoluciones burguesas no está en las cabezas que han hecho inevitablemente caer, sino en el progreso institucional que han producido. Y hoy la institución entorno a la que rota el resto de éstas y de la cual las potencias sacan su fuerza es el mercado.

La apariencia de las relaciones capitalistas como relaciones entre hombres libres, escondiendo la esencia de las relaciones de explotación (que se establecen justo sobre base libre y voluntaria, obviamente *dadas las restricciones*), sólo hace más complicado el proceso de emancipación, ayudando a la difusión y la intensificación de las condiciones objetivas de explotación y obstaculizando los

procesos políticos de control del mercado. El hecho de que las relaciones de mercado, sintetizadas en los precios de las mercancías, aparezcan como naturales y universales crea la imagen de que la sociedad capitalista no sea producto del hombre, sino de fuerzas superiores que se deben acompañar (y no, eventualmente, combatir). Según la cultura del mercado, las relaciones económicas y sociales no tienen que ser organizadas según el diseño consciente del hombre, sino que tienen que obedecer al diseño divino del mercado. Así como en la religión debemos arrodillarnos ante un dios que se sostiene sea verdadero, también en las relaciones económicas y sociales se tiene que aceptar el mandato del único dios hoy existente: el dios mercado.

CAPÍTULO 7

¿QUÉ HACER?

LUCHA DE CLASES Y BIEN COMÚN

El problema de plasmar un mundo en el cual sean las necesidades de las personas y no la combinación “poder de compra-preferencias” a determinar las opciones colectivas es, sin lugar a dudas, complicado, pero la cuestión actual es la de comprender cómo hacer para poner en marcha un proceso que vaya hacia esa dirección. Al menos sobre este objetivo (es decir, la orientación que debe dársele a este proceso) debemos ser claros. En un mundo en el que la división del trabajo y la especialización han alcanzado los niveles actuales es, sencillamente, irreal imaginar que las complejas relaciones que nos vinculan unos a otros puedan autorregularse. Ciertamente, el mercado es un mecanismo que, de un modo o de otro, resuelve el problema haciendo funcionar el sistema. La cuestión es que lo resuelve mal, porque la regulación del mercado se da según la lógica del beneficio y de la acumulación del capital y todo el resto (pobreza, miseria, desigualdad, crisis, explotación, alienación, etcétera) es sólo un conjunto de efectos colaterales.

En el clima de triunfalismo por los éxitos económicos de Occidente que fueron obtenidos gracias al mercado, primero que debe hacerse es invertir el proceso. El “crecimiento” económico, la “recuperación” de la ocupación, el freno de la inflación, la “reactivación” de los fondos públicos (al costo obligado de los recortes

presupuestarios y las privatizaciones) no son éxitos económicos. Todos ellos denotan un retroceso de las condiciones de los trabajadores y de los ciudadanos en general, y un avance de las empresas y de sus patrones.

El “desarrollo sin inflación” en coincidencia con salarios estancados es tan sólo un triunfo del capital. La recuperación de la ocupación al costo de condiciones de trabajo más duras, mayor precarización y menor protección (con la productividad siempre en crecimiento), expresa sólo un incremento de la tasa de explotación: si en una familia antes trabajaba sólo el hombre, ahora trabajan dos o tres de sus miembros y el tenor de vida es siempre el mismo porque, además de disminuir los salarios reales, con la reducción de las inversiones públicas, los servicios que antiguamente estaban a cargo del Estado ahora los debemos pagar en moneda contante y sonante.

El equilibrio financiero público es por demás absurdo. ¿Cómo se podría pensar que la salud de una persona pueda estar subordinada a la lógica del beneficio de una empresa de la salud? El funcionamiento de los servicios públicos, ya sean privatizados o de aquellos todavía en manos de las administraciones del Estado, se ha transformado por entero de tipo empresarial: empresas sanitarias locales, hospitales, escuelas, ferrocarriles, televisión todo tiene que respetar el principio del presupuesto balanceado (o, preferiblemente, en superávit), como en toda empresa eficiente.

La reducción de la inflación les conviene sólo a los bancos que obtienen así tasas de interés reales más elevadas y no a los trabajadores, que ni siquiera logran conservar su salario real (visto que la contención de la inflación se consigue, justamente, por la denominada “moderación salarial”, verdadero eje de la política económica del la último decenio, y considerando la imposibilidad de vincular la retribución salarial a los aumentos de los precios a través de los daños que eso produciría en la *eficiencia total* del sistema); para no mencionar, entonces, el hecho que, con las relaciones por fuerza existentes, los trabajadores hasta han dejado de reivindicar la

repartición de las ganancias de la creciente productividad de su mismo trabajo.

Según los estudios realizados por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IRES) –sobre datos del Instituto Nacional de Estadísticas (Istat)–, de la Confederación General Italiana de los Trabajadores (CGIL), en los años conocidos como de la concertación (se da por iniciada con el acuerdo de julio de 1993), las retribuciones contractuales reales brutas han disminuido un promedio de 0,3 por ciento cada año (Megale, D'Aloia, Birindelli, 2003)³². Esto es, en gran parte, debido al acuerdo de 1993, cuyo objetivo era que las reivindicaciones salariales estuvieran vinculadas, no a la tasa de inflación prevista, sino a lo programado por el gobierno, que, sistemáticamente, ha venido subestimando la inflación real. Mientras en el resto de los países europeos los reclamos sindicales se basan en la inflación prevista más un ulterior incremento que se hace posible gracias al continuo aumento de la productividad, en Italia la referencia a la inflación programada pone, de hecho, en manos del gobierno un nuevo y potente instrumento de política de ingresos: equivocarse de forma sistemática en las previsiones no es, sencillamente, un problema estadístico, sino una elección política que perjudica a los trabajadores en beneficio de las empresas.

A pesar de la caída de las retribuciones salariales, las retribuciones brutas reales efectivas crecieron de todos modos a una tasa media del 0,4 por ciento. Esta modificación es debida a la progresiva pérdida de importancia del contrato nacional sobre las retribuciones reales: a inicios de los años noventa, el 90 por ciento de las retribuciones reales eran determinadas por contrato nacional; en 2002 el peso del contrato nacional sobre las retribuciones reales bajó, por el contrario, al 70 por ciento, con un sustancioso e importante

³² Tanto esto datos como otras investigaciones y análisis sobre el mercado del trabajo están disponibles en el sitio Internet del IRES: www.ires.it.

crecimiento de la contratación empresarial ligado a los premios por resultado.

También si se observan las retribuciones reales (es decir, que incluyen la contratación empresarial), éstas crecen, en cualquier caso, a una tasa inferior a aquella de la productividad. En el período 1993-2002 la tasa media anual de crecimiento de la productividad en términos reales es, en efecto, del 1,6 por ciento (en confrontación con los precios corrientes), contra el 0,4 por ciento del crecimiento de las retribuciones netas, lo que significa que cada año la productividad se ha incrementado como promedio en 1,2 puntos porcentuales más que las retribuciones. Confrontando los datos de 1999 con los de 1991, las retribuciones han crecido en conjunto un 3,3 por ciento, y la productividad un 18,7 por ciento.

El mayor crecimiento de la productividad con respecto a las retribuciones es un dato general que no atañe sólo a Italia. En Francia, en el período 1991-1999, el aumento de las retribuciones ha sido del 8,6 por ciento, mientras la productividad del 33,6 por ciento. En Alemania, las retribuciones han crecido un 9,1 por ciento, mientras que la productividad se elevó a un 21,1 por ciento. En el Japón, las retribuciones han crecido un 3,8 por ciento y la productividad un 15,1 por ciento. La desviación mayor se encuentra de todos modos en los Estados Unidos donde, en los nueve años considerados, las retribuciones sólo han crecido un 1,5 por ciento, contra un aumento de la productividad del 40 por ciento.

Este curso diferente de las retribuciones y la productividad ha producido consecuencias significativas en la distribución de la renta. Volviendo a Italia, el monto de retribuciones, que en el período 1980-1982 fue igual al 36 por ciento del producto interno bruto (PIB), baja en 2002 al 30,0 por ciento. Crece en cambio, ligeramente, la cuota de los beneficios y las rentas de trabajo autónomo (no obstante la relativa pérdida de importancia del trabajo independiente), que pasan del 31,0 por ciento del PIB entre 1980-1982 al 31,9 por ciento en el 2002. Al mismo tiempo, los impuestos indirectos y las contribuciones sociales

crecen en modo significativo, pasando del 19,4 por ciento del PIB al principio de los años ochenta al 24,8 por ciento en el 2002.

¿Qué significan estos datos? La pérdida de importancia de la contratación nacional por encima de la empresarial conlleva una menor cohesión entre los trabajadores (verificable en la disminución de las retribuciones contractuales a nivel nacional) y una mayor competencia entre ellos a nivel empresarial, en beneficio exclusivo de las empresas que, entonces, pueden exigir a los trabajadores mayores esfuerzos dirigidos a aumentar la productividad a cambio de los denominados premios por resultado (siempre inferiores respecto a los aumentos de productividad que producen). La disminución del peso de las retribuciones sobre el PIB en un contexto en el cual la ocupación ha vuelto a crecer tiene un único resultado: de conjunto, en Italia se trabaja más, pero se gana menos. En el rubro de la presión fiscal, en definitiva, la disminución de los impuestos directos (aquellos ligados a la renta, para los que vale el principio de progresividad, que impone alícuotas mayores para los grupos de ingreso más altos) y el aumento progresivo de los impuestos indirectos (iguales para todos, prescindiendo del grupo de renta) provocan en el 2002 el sobrepaso de los segundos respecto a los primeros. El resultado es que el sistema tributario resulta cada vez menos inspirado en principios de proporcionalidad sobre la renta, como en cambio quiere nuestra Constitución (art. 53).³³

La lógica del mercado de competencia perfecta establece que cada trabajador se presente de forma individual en la mesa de negociación frente a su patrón donde es, precisamente, la ley del mercado quien pone el precio. Nivelar el salario sobre la productividad individual es el verdadero objetivo del capital, la condición necesaria para la minimización de los costos y maximización de los beneficios.

³³ El artículo 53 de la Constitución italiana afirma: “Todos están obligados a aportar al gasto público en razón de su capacidad contributiva. El sistema tributario está basado en criterios de progresividad”.

Después de haber reducido la fuerza contractual de los trabajadores, su poder de adquisición y sus derechos, la ofensiva neoliberista quería prevenir ahora, con argumentos teóricos, cada veleidad de reconstitución del frente de los trabajadores. Las condiciones de eficiencia sistémica son, en efecto, incompatibles con la unidad sindical, y a esta lógica ya parecen haberse plegado desde hace tiempo hasta los mismos sindicatos. La cuestión de la ocupación ya no es más considerada como una variable clave (un instrumento) en el proceso de emancipación del movimiento de los trabajadores, sino, sencillamente, un objetivo en sí. Con tal de aumentar la ocupación, la izquierda política y sindical está dispuesta a todo: tanto a reducir los salarios reales (porque es a través de la creación de oportunidades de beneficio para el capital que se aumenta la ocupación), como a incrementar la flexibilidad (porque es con el apoyo a las demandas del mercado que se realiza la eficiencia de pleno empleo), e incluso a disminuir las garantías (porque éstas son un costo para las empresas).

Como si esto fuera poco, entonces, la confusión teórica entre ocupación, como indicador de la fortaleza del movimiento de los trabajadores, y ocupación, como dato estadístico índice de preferencia en sí según los parámetros de la *nueva izquierda* de mercado, lleva a proclamar como grandes éxitos económicos los procesos de reflotar lo sumergido. Que no son otra cosa que la transformación de las reglas del mercado de trabajo: de este modo se ha hecho legal lo que era ilegal, legitimando las condiciones de explotación que el legislador había querido impedir (y que, en cambio, el mercado negro había logrado igualmente realizar), transformando de hecho al legislador en portavoz del mercado y subordinando las leyes del Estado a las leyes del mercado. Y éste es, con exactitud, el proyecto del capital. Habiendo derrotado en los hechos a los trabajadores, acostumbrándolos a largos períodos de recesión como precio a pagar por la Europa de los capitales, ahora el capital pide la institucionalización de los abusos: no sólo acogerse a una moratoria hacia el pasado, sino nuevas y duraderas reglas para el futuro. Si antes era necesario contratar a un trabajador en el mercado negro para poderle pagar poco y despedirlo cuando

quiera, ahora el patrón quiere leyes específicas que le permitan pagar poco y despedir a su gusto a sus empleados a la luz del día. Como el proceso se encuentra en una fase ya avanzada, claro, habrá competencia entre centroderecha y centroizquierda para reivindicar la paternidad de estos “grandes éxitos” en el frente del empleo, la inflación y las cuentas públicas, todos ellos éxitos que indican el aumento de las condiciones de explotación del trabajo y el empeoramiento de las condiciones de sostenibilidad del desempleo.

Cada vez más los trabajadores se ven obligados a aceptar condiciones de trabajo y salario que antes podían permitirse rechazar (gracias también a la retirada del Estado del frente de los servicios considerados como esenciales). En la mistificación general, la izquierda ha hecho suya también la mistificación de la ocupación como objetivo en sí, olvidando que una sociedad en la que se trabaja tanto, pero en la cual los beneficios permanecen en manos privadas, es la sociedad del capital, no la del trabajo.

En este proceso de repliegue de la línea de enfrentamiento capital-trabajo, Europa está en franco retraso respecto al modelo estadounidense. Allí, el sistema de relaciones industriales se ha adaptado perfectamente a los dictámenes del mercado, rompiendo la relación inversa entre desempleo y dinámica salarial: incluso en presencia de prolongados períodos de bajas tasas de desempleo, el mercado de trabajo estadounidense no produce ya ninguna puja hacia lo alto en las retribuciones salariales (como ocurre en general) y esto es sólo gracias a la gran debilidad del movimiento de los trabajadores, que, quizás, no es ya ni siquiera un movimiento, sino que se ha transformado, de hecho, en un conjunto de individuos aislados. De este modo, los Estados Unidos han logrado crecer por años a tasas relativamente sostenidas (respecto a Europa) permitiendo al capital estadounidense transformar por completo el crecimiento de la producción y la productividad en crecimiento de los beneficios, sin posibilidad alguna para los trabajadores de levantar la cabeza. Y ahora que se presenta la cuestión del gasto público, ésta no se ubica como respuesta a las necesidades insatisfechas de la población (las cuales

son aumentadas *pari passu* con el generalizado retiro del Estado de la economía), sino como consecuencia de los daños económicos, directos e indirectos, causados por la actitud terrorista frente a la política imperialista estadounidense. Los comentaristas más ingenuos ven en esta reactivación del gasto público una inversión respecto al modelo liberista y una vuelta a las políticas de impronta keynesiana que caracterizaron a los decenios posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Pero, en un contexto de relaciones de fuerza cambiadas respecto a aquellos años, la reactivación del gasto público no tiene nada que ver con el gasto social. Éste sólo sirve para recompensar a las compañías privadas de las faltas de beneficios (respecto a sus expectativas) y para crear las condiciones a fin de que los beneficios privados puedan volver a crecer a tasas sostenidas. Así, de modo coherente con el principio del bien común, también emerge el *enemigo común*, papel asignado una vez a Saddam Hussein, otra a Slobodan Milosevic, luego a Osama Bin Laden, luego de nuevo a Saddam Hussein (y familia). Es sólo para estos nobles objetivos (*matar* a dictadores y terroristas), hechos de bien y de mal común, de amigos y enemigos de todo, de guerras en nombre de Dios (respecto a las cuales incluso el Papa hace sentir abiertamente su desacuerdo), que los Estados Unidos retoma hoy los principios guía de la política de presupuesto público. No hay espacio para la lucha de clases en un país unido de conjunto contra el enemigo común y comprometido con la defensa, en nombre del mundo entero, del bien contra el mal.

En Europa, en cambio, la dilución del conflicto social en beneficio del principio del bien común procede todavía a ritmo lento ya que, a pesar de los repliegues y las mistificaciones, los trabajadores han logrado conservar el recuerdo de las conquistas alcanzadas en los años en que la lucha de clases era explícita y combatida abiertamente, con la conciencia de que el bien común bajo el capitalismo no existe, y que un avance en las condiciones de trabajo es un retroceso en las ganancias del capital. Sin embargo, bajo las influyentes advertencias de los bancos centrales y las instituciones económicas internacionales, que intervienen en todo campo económico, político y social (incluso

sin ninguna legitimación popular), se hace cada vez más difícil poner en discusión el imperativo de recuperar de forma rápida el retraso para dejar, finalmente, vía libre a la acumulación del capital como objetivo en sí.

Esta violenta ofensiva del capital significa ante todo la mercantilización creciente. Cada vez más nuestra vida es mercantilizada, y cada vez más la sociedad se pliega a las exigencias del mercado. Donde hay un espacio, se crea un mercado, y donde hay un mercado se eliminan las reglas que obstaculizan la ley de este, la del más rico y del más fuerte. Los espacios de asfalto se convierten en parking de pago; las playas libres devienen establecimientos privados; y los hospitales, mercados de la salud. Cada vez que se crea un mercado se introduce un nuevo precio a pagar y una nueva discriminación en perjuicio de la colectividad, como garantía de que, a quien pueda permitírselo, no le falte nada: menos tiempo perdido en la búsqueda de un lugar donde aparcar, menos gente en las bellas playas, y los mejores médicos al servicio propio.

Enfrentar esta tendencia significa, ante todo, hacer explícito el conflicto, y rechazar la lógica de la eficiencia y del bien común. La mistificación burguesa de las relaciones de mercado que tiñe el bienestar colectivo es funcional a los intereses estratégicos del capital ya que permite dirigir la lucha de clases sin ninguna declaración explícita de guerra. De esta forma, los ciudadanos, en general, pero sobre todo los trabajadores, a pesar de no haber sido llamados a las armas, pierden la batalla sin siquiera haber combatido.

La izquierda ha hecho suya la entera historia de la racionalidad del mercado, sea por incompetencia o por conveniencia política (en la búsqueda obstinada del centro, pequeño y mediano burgués y, ¿por qué no?, del gran capital, tal vez apoyando determinados grupos financieros e industriales sólo porque están en competencia con los grupos que patrocinan a la centroderecha). Mi sensación es que detrás de esta convergencia teórica con el modelo liberista, por parte de la

izquierda no haya grandes estrategias políticas, sino sólo mucha ignorancia y demasiado oportunismo.

NECESIDADES INSATISFECHAS Y SUPERPRODUCCIÓN

En la ambiciosa empresa mistificadora en defensa del mercado y de su racionalidad oligárquica basada en el principio “un dólar, un voto”, la economía burguesa termina por olvidar los verdaderos problemas que afligen al capitalismo, no tanto como sistema idóneo para la realización del bien común, sino como sistema capaz de autorregularse. A pesar del conjunto de esfuerzos teóricos efectuados está, a la vista de todos, la constante incapacidad del mercado de proveer los bienes efectivamente deseados. Frente a amplios estratos de la población que no logran tener aquello que necesitan, la paradoja es que la producción capitalista está caracterizada por continuas crisis de superproducción.

Desde un punto de vista moral, el problema parecería el de producir y hacer llegar a los necesitados los bienes aptos para satisfacer sus exigencias insatisfechas, pero desde el punto de vista de la supervivencia del sistema, el problema es, por el contrario, el exceso de producción respecto a la capacidad de absorción de bienes por parte de quienes detentan el poder adquisitivo.

La actual división social del trabajo y la riqueza, sea en el ámbito interno, como internacional, está caracterizada por la contradicción de que donde más se trabaja hay menor capacidad de gasto, mientras que son concentradas enormes riquezas en manos que no podrán gastarlas nunca. Las tres personas más ricas del mundo, ya hemos visto, tienen una riqueza total superior al producto interno bruto de los 48 países más pobres. Los 497 multimillonarios (en dólares) registrados en 2001 tienen una riqueza total de 1.540 billones de

dólares. Esta riqueza es superior al producto interno bruto de todos los países del África subsahariana (929 billones), al de los países productores de petróleo de Medio Oriente y del norte de África (1.340 billones) y a la renta total de la mitad más pobre de la población mundial (Cavanagh y Anderson, 2002)³⁴. El más rico de Italia, Silvio Berlusconi, en el puesto 45º en la clasificación internacional, con sus 5,9 billones de dólares, no quiere escuchar razones cuando se habla de algunos euros de aumento salarial, de jubilaciones decorosas y de gasto público, y sólo se preocupa, en cambio, por acumular ulterior riqueza y poder (la clasificación de las personas más ricas del mundo es elaborada por la revista *Forbes* y puede ser consultada en Internet en la siguiente dirección: www.forbes.com).

De esta manera, a través de procesos de explotación del trabajo cada vez más extendidos (y, cuando es posible, cada vez más intensivos), la carrera de la acumulación del capital continúa, como objetivo final en sí mismo, mientras que por la otra parte sólo se acumula pobreza. La paradoja de nuestra sociedad es que se trabaja demasiado (y se producen tantas mercancías que no se logra vender) y, al mismo tiempo, no se satisfacen las necesidades de quien trabaja. Si esta situación no puede cambiar a través de los automatismos del mecanismo de mercado es porque una redistribución general de la propiedad y del poder de adquisición sobre la base de un consentimiento unánime – según el criterio de Pareto en definitiva – no puede, evidentemente, concebirse. Si no se tienen medios económicos no se tiene ningún peso en los procesos de decisión

³⁴ Es interesante señalar que los multimillonarios más grandes son estadounidenses. Hacia mediados de los años noventa, estos últimos eran un tercio de todos los multimillonarios del mundo; hoy son casi la mitad del total. De los once individuos que tienen más de 20 billones que dólares, nueve son estadounidenses. En relación al número de multimillonarios sobre el total de la población, sin embargo, los Estados Unidos se ubican por detrás de Suiza, Hong Kong y Singapur; en quinto lugar, Suecia que, a pesar de su fama igualitaria, cuenta de todos modos con seis multimillonarios sobre una población de 8,9 millones de personas (Cavanagh y Anderson, 2002).

colectiva regulados por el mercado, y esto impide hasta expresar las exigencias propias. Es esta contradicción entre distribución de las necesidades y el poder de adquisición lo que hace posible la paradoja de la escasez contemporánea con el exceso de producción en el capitalismo. Sin embargo, mientras que la existencia de necesidades insatisfechas no tiene repercusiones directas en el funcionamiento económico del sistema (podría tenerlas, de manera indirecta, a través de la de lucha social y política), la producción no vendida significa crisis.

El problema de la producción capitalista no es tanto la minimización de los costos de producción (ésta siempre puede obtenerse comprimiendo los salarios), sino más bien la venta de los productos. Las más grandes batallas comerciales (y muchas de las guerras militares) son hechas para asegurarse el control de los mercados donde vender los productos (naturalmente, más allá del control de las zonas geográficas donde se encuentran las materias primas necesarias para la producción). De esta forma, se continúa invirtiendo en la producción de bienes con salida entre aquellos que tienen el poder de adquisición (continuando a forzarles su ritmo de absorción), pero no se producen aquellos bienes que servirían a aquellos otros que no pueden pagar tanto.

La superproducción capitalista compromete a sectores enteros de la sociedad. Los productos tecnológicos tienen costos de producción demasiado bajos para justificar los altos precios a que son vendidos. El ordenador que hoy nos venden a un precio caro ensalzando sus propiedades tecnológicas será, al cabo de un año, denigrado por los mismos vendedores como hallazgo arqueológico incompatible con todos los nuevos progresos de la tecnología. No hay razón para que un individuo tenga tres ordenadores o cuatro teléfonos celulares pero, como la industria tecnológica produce ordenadores y celulares, y los potenciales compradores de estos bienes son sólo limitadas facciones de la población mundial, claro que es a ellos a quien hace falta forzar para que boten el ordenador viejo y el teléfono prehistórico y que se compren uno nuevo. El desarrollo tecnológico de

estos bienes, claro está, es planificado en su totalidad por el capital: no habría motivo para introducir en el mercado un nuevo modelo cada año, sino el de convertir en obsoleto el del año anterior y crear así una salida a una producción que de otro modo no podría ser vendida.

Si se actuara en nombre de la racionalidad, parecería más lógico, una vez reaprovisionados los ricos de ordenadores y celulares, dirigirse hacia otros grupos de población, nuevos países, que podrían gozar de tales bienes. No obstante, la racionalidad del mercado dice, en cambio, que, a este punto, se producen nuevos servicios para los ordenadores y los celulares, y se hacen teléfonos más bellos que irán a reemplazar a los viejos (en perfecto funcionamiento).

El mercado del automóvil de los países avanzados está saturado ya hace decenios: todos los que pueden permitírselo tienen uno o más, sin embargo, en la más absoluta miopía, se continúa produciendo siempre nuevos autos, incluso con la conciencia de que el transporte privado, precisamente por razones de eficiencia y sostenibilidad, no puede más que tener una vida difícil. Según los estudios del sector, la clave del éxito de las diferentes empresas automovilísticas, en la sustracción recíproca de sus respectivas cuotas de mercado (en una industria generalmente en crisis), está en el tiempo promedio de lanzamiento de un nuevo modelo. Así cada tres, cuatro años todas las casas automovilísticas cesan la producción de los modelos “viejos” y comienzan la de los nuevos, los que, de forma obvia, no deben parecerse demasiado a los viejos, de lo contrario ¿cómo se podría inducir al automovilista a cambiar de auto cada vez más a menudo? Frente a semejante irracionalidad productiva, las señales y los incentivos del mercado no van en dirección de una reconversión industrial que solucione el problema de la superproducción de automóviles y elimine los derroches de un sistema que produce bienes hechos para durar veinte años pero que el mismo sistema hace obsoletos pasados cuatro; al contrario, los incentivos del mercado llevan a intervenciones que sólo sirven para posponer el problema de algún año, con la esperanza de que sea la sociedad entera quien tenga que hacerse cargo al final, según la habitual lógica de la

privatización de los beneficios y la socialización de las pérdidas. Así resulta claro por qué ahora el capital busca la intervención del Estado, pide incentivos al desecho, descargos fiscales, ayudas financieras, leyes que obliguen a los automovilistas a cambiar el automóvil incluso cuando no hubiese motivos, normas de seguridad y de polución que hagan obsoletos los automóviles existentes y que obliguen a comprarlos nuevos, los que irán todos a atascarse en el tráfico.

De esta forma, en las políticas de intervención pública, vemos nacer altos valores morales, como la seguridad y el respeto al ambiente (que, en los hechos, sólo sirven para hacernos desechar el auto viejo para comprar uno nuevo), que después vemos morir sin que apenas se hable de seguridad en el trabajo y contaminación industrial (ya que, en este último caso, tales valores chocan, en lugar de asociarse, con los del beneficio y de la acumulación del capital).

RACIONALIDAD SOCIAL Y PLANIFICACIÓN

Si hasta ahora el sistema ha evitado las más grandes crisis y ha sabido poner remedio a las crisis desatadas, de forma paradójica, es gracias, precisamente, a la masiva intervención del Estado (o, mejor dicho, de los estados, vista la dimensión internacional de los mercados). El Estado y las instituciones internacionales intervienen favoreciendo particulares desarrollos tecnológicos e impidiendo el de otros, sosteniendo desde su interior los sectores en dificultad, absorbiendo los bienes en exceso y salvando, de vez en cuando, determinados grupos industriales y financieros en crisis. El mismo funcionamiento del mercado se funda en la intervención centralizada del Estado y los organismos internacionales, los que definen las reglas del juego con diversos pesos e instrumentos, intervienen de forma activa con políticas fiscales, industriales y comerciales, participan en las

relaciones entre las partes sociales y, de este modo, gobiernan y dirigen el proceso de acumulación del capital.

Mientras todos los economistas liberistas están ocupados en defender el mercado desregulado, son la planificación pública (del Estado y de los organismos internacionales) y la privada (de las multinacionales) que impiden el colapso final del mercado. Es obvio que se trata de una planificación que trata de racionalizar la producción permaneciendo dentro de la lógica del beneficio y cuya eficacia, en el mejor de los casos, está dirigida al funcionamiento ordenado del sistema y a la creación y la explotación siempre de nuevas oportunidades de beneficio. Sin embargo, si el Estado interviene en defensa del beneficio, es sólo porque, de este modo, se defiende a sí mismo. La racionalización (pública o privada) del proceso de acumulación del capital (privado) es, de hecho, la condición primaria de supervivencia del sistema capitalista y sus instituciones.

Sin embargo, si el capitalismo público y privado, es capaz de racionalizar la producción según la lógica capitalista, es decir, en base a los objetivos de la acumulación del capital, éste también puede racionalizar la producción según la lógica de las exigencias de la población, democráticamente determinadas. Esto significa afrontar el problema productivo por medio del instrumento de la planificación, a partir de un procedimiento democrático de definición de la función objetivo público.

Veamos mejor, entonces, cuáles son los problemas de un planificador que trata de racionalizar la producción en respuesta a las exigencias de su pueblo, en lugar de hacerlo como respuesta a las exigencias de la acumulación del capital. La teoría burguesa no se opone, en efecto, a la capacidad de producir con igual eficiencia técnica que el mercado. Las mismas técnicas utilizadas por las empresas capitalistas podrían ser utilizadas de hecho, por las empresas socialistas. No se puede objetar que la empresa socialista sea menos productiva que la capitalista a través de los menores incentivos ligados a la *performance* ya que esto equivaldría a admitir que la empresa

capitalista explota principalmente a los trabajadores, o sea que los niveles mayores de productividad son obtenidos a partir de mayores esfuerzos por parte del trabajador, es decir, a través de un aumento del *input* “trabajo”, lo que no tiene nada que ver con la eficiencia, la cual supone que el máximo del *output* sea obtenido *a paridad* de *input*.

Tampoco se puede negar la racionalidad de la planificación con relación a la asignación eficiente de los recursos: en el sistema de mercado son los objetivos de los consumidores individuales, ponderados según el poder de adquisición de cada consumidor, quienes van a guiar la asignación de los recursos; en el sistema planificado la asignación de los recursos está guiada, por el contrario, por los objetivos del planificador. El problema de la planificación no tiene, entonces, nada que ver con cuestiones de irracionalidad o ineficiencia; se trata, sencillamente, de la búsqueda de objetivos diferentes respecto a aquellos perseguidos en la sociedad de mercado —en un caso cuentan los objetivos de quien detenta el poder de adquisición, en el otro cuentan los del planificador—, pero en ambos casos los objetivos fijados pueden ser logrados de modo eficiente, con el mínimo empleo de los recursos disponibles.

En todo caso, la verdadera crítica de la teoría burguesa tiene que ver con la (in)capacidad del planificador de conocer de forma efectiva lo que tiene que ser producido en base a las necesidades (objetivas) y a las preferencias (subjetivas) a satisfacer.

En lo concerniente a las necesidades, la crítica no es del todo pertinente. Tratándose de hechos objetivos, la ciencia y un poco de sentido común serían suficientes para resolver la cuestión: no es tan difícil entender que un hambriento necesita comida, uno que padece de frío ropas de abrigo y vivienda, y un enfermo asistencia y medicinas. En lo que concierne a las necesidades sociales “más altas”, ya sabemos bastante bien que la instrucción, el deporte, la cultura no pueden considerarse lujos en absoluto, una vez satisfechas las necesidades estrictamente primarias.

Vayamos, entonces, a las preferencias subjetivas: aquí, en efecto, sin la participación del interesado que expresa de forma libre su parecer, resulta difícil imaginar cómo un ente de planificación pueda satisfacer las particulares preferencias de sus ciudadanos. ¿Pero, en fin, es cierto que el mercado sabe hacerlo mejor? Después de cuanto hemos visto respecto a la coerción impuesta por las diversas restricciones de presupuesto individuales, ¿tiene todavía sentido definir el mercado como lugar en el cual las preferencias son expresadas *libremente*? Y luego, ¿qué advierten, en efecto, los sensores del mercado en los que tanto insisten los economistas austríacos? Quizás que un rico prefiere el Jaguar al Mercedes, pero no que un pobre prefiere la pasta al arroz (o el Mercedes al Jaguar), o que un niño africano prefiere la leche a las moscas sobre la nariz. Sin hablar luego, del hecho que cuando los sensores del mercado localizan una preferencia por la leche, esta no va dirigida a los recién nacidos que necesitan crecer, sino a los gatitos siameses de las señoras burguesas. Y, si las cosas están así, ¿por qué una votación general (con adecuados criterios de voto y confrontación política) sobre las prioridades sociales, y sobre los bienes y servicios a producir, no debería ser suficiente para dar una idea al planificador de los deseos y las aspiraciones de su pueblo?

Así es como, esta insistencia en las preferencias individuales refleja sólo las aspiraciones de la burguesía (la *libertad* de comprar tal o cual producto o, hasta, la *libertad* de despedir algún que otro trabajador), escondiéndolas, una vez más, bajo el manto del bien común. En la sociedad del consumismo y los modelos de hombre recortados sobre los modelos de consumo, parecerá provocativo, pero debo hacer las siguientes tres consideraciones. Primero, no veo qué sentido tenga el hablar de *preferencias*, cuando todavía se está tan lejos, en demasiados casos, de satisfacer las necesidades primarias. Segundo, igualmente, no encuentro tan importante el *derecho a la elección* del automóvil, cuando para muchos todavía está lejano el día en que se les planteará el problema del derecho a *un* automóvil. Tercero, estas preferencias expresadas en las elecciones individuales

reflejan una inaceptable asimetría de fondo: para algunos, el problema de la elección se relaciona, sobre todo, con el patrón particular de quien se hace depender la propia existencia; para otros, por el contrario, la elección sólo concierne al tipo de automóvil o la marca del vestido, ya que para ellos no llegará nunca el día en que verán su existencia depender de un patrón que no sea su pariente o amigo del propio padre.

Pero, si en efecto, la crítica a la planificación se reduce al problema de hacer que uno posea la camisa amarilla y otro la camiseta roja en base a sus preferencias, entonces, creo que no deberían existir problemas técnicos insuperables: bastaría una mayor producción de camisetas y camisas de colores, cuestión que, por otra parte, ya ocurre en el actual sistema de mercado en todos los sectores en que las preferencias tienen peso (sin que esto sea considerado en ningún modo un problema social ya que los excesos de oferta son la garantía de la satisfacción de la demanda).

Desde el punto de vista práctico, una planificación que respete las necesidades y las preferencias sociales debe determinar un sistema de valores que defina los criterios de racionalidad económica. Este proceso de definición de los valores sociales, en el cual inspirar la producción y la distribución de los bienes es, obviamente, compatible con diferentes procedimientos de participación individual y social en la vida política. En este sentido, la planificación —la dirección consciente de la economía— puede ser realizada a través de diferentes modelos de democracia, identificando las sedes más oportunas en las cuales permitir que los sujetos interesados expresen sus necesidades y deseos, y participen, por lo tanto, en la definición de los objetivos de la sociedad. Al respecto la cuestión del sistema de voto es sólo uno de los aspectos del problema. Junto a los modelos de democracia representativa se pueden imaginar (y crear) modelos diferentes de democracia participativa. Sea cual fuere el modelo democrático de participación política, éste es, en todo caso, suficiente para determinar el sistema de valores que sirve de guía en la acción económica. Sobre la base de este sistema de valores se tiene que reorganizar luego el aparato productivo y distributivo en su conjunto.

Es obvio que el paso a un mecanismo planificado significa una redistribución radical de los derechos de voto con respecto a la actual distribución basada en el mercado. Por lo tanto es normal esperarse que las relaciones de intercambio entre los bienes, expresados hoy en los precios de mercado, sean revolucionados. Si en la sociedad de mercado se gastan 50 euros para producir una medicina que puede salvar una vida, y otros 50 euros para producir un buen vino, no es porque se haya discutido de forma pública y se haya decidido que el valor de la vida sea equivalente al de una buena bebida, sino porque, al unir las necesidades y las preferencias individuales a través del mercado, prevalecen los deseos de los poseedores del poder de adquisición, los que –quizás porque están sanos, quizás porque están alcoholizados o quizás porque son suficientemente ricos para permitirse tanto la medicina como el vino– están dispuestos a gastar la misma suma de dinero por una pastilla salvavidas y por un vaso de vino. Esto en el sistema planificado no ocurre: a través de la planificación de la producción los objetivos que la sociedad debe perseguir están determinados de modo explícito y pueden ser objeto de discusión democrática.

PRECIOS DE MERCADO Y PRECIOS ADMINISTRADOS

El gran descubrimiento teórico de los economistas burgueses menos confiados en la capacidad del mercado de realizar objetivos sociales es que los precios de las mercancías pueden ser controlados: disminuyendo el precio de un bien se incentiva su consumo y aumentándolo se tiene un efecto de desaliento. De este modo toma forma la idea que, jugando de forma oportuna en el sistema de los precios, sea posible recomponer el contraste existente entre el criterio de racionalidad expresado por el mercado y los valores sociales que se querrían garantizar. Frente a una sociedad que expresa una valoración

equivalente por una medicina que salva vidas y una botella de vino, el economista burgués moralmente inspirado propone aumentar el precio de la botella de vino y subvencionar la oferta de medicinas haciéndolas más accesibles a los consumidores.

Es indudable que la introducción de precios políticos para los bienes ligados a la salud, a la instrucción o a los demás valores considerados socialmente importantes permite responder mejor a las exigencias de la población en comparación con lo que sucede con los precios de los mercados desregulados. En efecto, interviniendo de forma oportuna en el sistema de precios es posible incidir en las valoraciones que la sociedad expresa de forma implícita a través del mercado, y solucionar algunas de las contradicciones más graves entre valoraciones del mercado y objetivos sociales. Por lo demás, en un contexto como el actual, en el cual las leyes del mercado son interpretadas como expresión suprema de la racionalidad del capitalismo, el control de los precios puede, en efecto, revelarse como un instrumento útil para reducir algunos efectos perversos de la interacción de mercado. Frente al contraste entre los valores del mercado y los valores de la sociedad, no hay motivo por el cual la política no pueda reivindicar el derecho a incidir en las relaciones de intercambio, corrigiendo las valoraciones del mercado en lugar de secundándolas (como querría, en cambio, el liberismo más extremista).

Sin embargo, aquí se presentan dos cuestiones. Primero, si se acepta que la defensa de la salud sea incompatible con el mecanismo que determina los precios de mercado de las medicinas, no se puede pedir, entonces, la equiparación del presupuesto público, ya que, con los parámetros de eficiencia y competitividad del mercado, la oferta de las medicinas a precios políticos significa cuentas en rojo para el Estado. Y esto vale para cada bien ligado a la creación de valores sociales cuya valoración de mercado no resulta satisfactoria. Segundo, no se debe confundir un remedio parcial y, en gran parte ineficaz, con la solución del problema.

El motivo por el cual el remedio no puede ser más que sólo parcial es que, sea como fuere, cualquiera sea el precio político de las medicinas, el enfermo pobre seguirá sin poderlas comprar. El único modo para hacerle llegar las medicinas que necesita será proveérselas a precio cero, lo que equivale a abolir (al menos para algunos grupos de la población) el mercado de las medicinas. El motivo por el cual el remedio es ineficaz es que, donde existe el mercado, la dinámica de precios sigue las leyes de la acumulación del capital, no la de la moral pública. Las leyes económicas del capitalismo son autónomas respecto al deseo de la política. La política de la sociedad burguesa puede ir a favor o en contra de las dinámicas impuestas por la ley de acumulación del capital (en base a la cual la sociedad se organiza en función de la valorización del capital, no de la satisfacción de las necesidades de la población), pero no puede abolirla porque esto significaría abolirse a sí misma, o sea cancelar la lógica de la interacción capitalista.

Entonces, todos los esfuerzos de controlar el sistema de precios, por ejemplo, a través del abaratamiento de las medicinas, de manera irremediable, serán obstaculizados por el funcionamiento del propio mercado, el que, en primer lugar, tenderá a poner en crisis el presupuesto público (a menos que el Estado no financie el déficit generado por la subvención de las medicinas con políticas redistributivas para condena de otros sectores o de otros grupos de la población, lo que, obviamente, es un principio ajeno al mercado) y, en segundo lugar, tenderá a generar un mercado negro en el que las medicinas serán intercambiadas a precios de mercado (más altos) permitiendo, por lo tanto, a los poseedores del poder de adquisición acaparar las medicinas incluso cuando los enfermos sin recursos resultaran más necesitados. Un rico fisiculturista puede tener una elevada capacidad de pago para poderse inyectar el *GH* –la denominada “hormona del crecimiento”– incluso de forma objetiva en condiciones de menor necesidad respecto a un pobre afectado de enanismo; esto alimenta el mercado negro de los anabolizantes, haciéndolos disponibles para quien tiene más medios económicos y privando, de hecho, a quién tiene más necesidad de ello. Obviamente,

se trata de problemas que admiten diferentes soluciones en el plano jurídico-administrativo, pero el tema es que estas soluciones, para ser eficaces, tienen que poner al mercado entre las cuerdas, no explotar sus mecanismos.

Cuando un Estado impone una tasa de cambio por fuera de la línea de las valoraciones del mercado se desarrolla el mercado negro de cambios, y cuando el Estado aumenta el precio de los cigarrillos respecto a los cánones establecidos por el mercado se desarrolla el contrabando. Estos fenómenos –más allá de que sean agradables o desagradables– son consecuencia del hecho que el mercado, incluso cuando está bajo el control de la política, permanece como un mecanismo distributivo dotado de leyes propias. Las intervenciones del Estado en un contexto de mercado pueden, a lo sumo, intentar lograr un compromiso entre los objetivos de la política y los del mercado, es decir pueden intentar orientar el mercado, pero no pueden abolir sus leyes económicas. Cabría, entonces, preguntarse: ¿por qué buscar un compromiso con un mecanismo que sólo responde a su lógica, cuando esa lógica es sólo la acumulación del capital (que es ajena a los valores en los que la sociedad democrática afirma inspirarse)?

El intento de resolver la irracionalidad del sistema de mercado (respecto a los valores sociales) por medio del control de precios es, por lo tanto, sólo un paliativo. Este remedio parcial es, a pesar de todo, siempre mejor que nada (o sea, que el mercado desregulado). Pero esto no puede ser confundido con la solución del problema. Esto significa que la contraposición entre los valores que la sociedad, de forma explícita, querría imponer y los valores que el mercado crea implícitamente, no puede ser replanteada *explotando* el mecanismo de mercado (es decir, jugando con las valoraciones morales implícitas en sus precios), sino *contrastándolo*, impidiéndole su funcionamiento.

VALORES DE USO Y VALORES DE INTERCAMBIO

La transición del mercado a la planificación puede ser realizada según diferentes dinámicas. Cuanto más importantes sean las necesidades a satisfacer, tanto más urgente será la sustitución de los criterios de “racionalidad” del mercado con criterios de racionalidad definidos, efectivamente, a partir de las exigencias de la población. En este proceso de expansión de la esfera económica puesta bajo el control consciente de la sociedad, las dinámicas espontáneas del mercado tienen que ser combatidas de forma explícita privilegiando los valores sociales establecidos de forma democrática. Las leyes del mercado no pueden, por lo tanto, ser consideradas en ningún modo como patrón de juicio en las cuales inspirarse. Esto significa que la producción de bienes y servicios debe ser *desmercantilizada* de forma progresiva, es decir, ser destinada a la satisfacción directa de las necesidades, no a la venta en el mercado.

Desde el punto de vista teórico, maximizando el espacio distributivo gestionado por la planificación sobre la base de un criterio democrático de racionalidad, y minimizando el espacio distributivo gestionado por el mercado (según un criterio de racionalidad oligárquico), tenderán a prevalecer los valores de uso respecto a los valores de cambio. Veamos mejor, entonces, qué son los valores de uso y los valores de cambio.

El *valor de uso* de un bien se deriva de las propiedades particulares del mismo, que hace posible un uso específico del propio bien. El agua tiene un valor de uso porque sacia la sed, el pan porque quita el hambre, el ordenador porque ayuda en la escritura de un libro. El *valor de cambio* (el precio) expresa, por el contrario, una relación entre mercancías: en el mercado 10 litros de agua se cambian por 1 kilogramo de pan y 1.000 kilogramos de pan se cambian por un ordenador. El valor de uso es, en efecto, un presupuesto esencial del valor de cambio: un bien sin valor de uso jamás recibirá valoración alguna en el mercado, sencillamente, porque nadie estará dispuesto a

ceder algo a cambio para tenerlo. Sin embargo, una vez comprobado que los bienes que se intercambian en el mercado, de forma necesaria, tienen un valor de uso, la importancia relativa de sus diferentes empleos no es suficiente para determinar sus valores de cambio: el agua es esencial para la vida (y por lo tanto tiene un gran valor de uso), pero en muchas economías de mercado tiene un valor de cambio bastante limitado, si se comparara por ejemplo con el de los diamantes (cuyo valor de uso es ciertamente secundario desde el punto de vista de la supervivencia).

El verdadero motor de las economías de mercado es el valor de cambio, no el valor de uso. A igualdad de esfuerzo en la producción, si se produce el bien *X* en lugar del bien *Y* no es porque *X* sea más importante que *Y* desde el punto de vista de los usos que se les quieren dar, sino porque éste tiene un valor mayor en el mercado, que permite obtener a cambio mayores cantidades de otros bienes. Por el contrario, en un sistema planificado la producción se determina directamente por la valoración que la sociedad expresa respecto a los usos de los diferentes bienes y servicios. El verdadero problema, entonces, es garantizar que la sociedad pueda expresar su valoración de modo democrático, estableciendo de forma colegiada sus prioridades y definiendo de modo consciente los criterios de racionalidad económica para sustituirlos a aquellos de la (ir)racionalidad del mercado sintetizados en el sistema de precios.

VALORES BURGUESES Y VALORES COMUNISTAS

Una vez establecidos los criterios de racionalidad social en la producción se presenta el problema de la participación de cada uno en el proceso productivo y la repartición del producto. En la sociedad de mercado, el paquete de bienes que recibe cada individuo depende de su capacidad económica, no de la necesidad efectiva de tales bienes.

En otras palabras, la sociedad de mercado da *a cada uno según su capacidad económica*, no *según su necesidad*. Pero incluso aceptando la representación mistificada de la economía burguesa, según la cual el mercado da *a cada uno según sus capacidades* (entendidas como habilidad y destreza individual, antes que como capacidad de gasto), ¿en qué sentido similar criterio puede considerarse una cuestión puramente eficientista? Esto incorpora, en efecto, un juicio de valor fuerte y que va contra la intuición: ¿por qué nunca quién es *capaz* debería tener más recursos para conseguir sus intereses? Se podría afirmar, por ejemplo –sobre la base de un sistema diferente de valores–, que haría falta dar más a quien es *incapaz* (por ejemplo, ya que un incapaz podría necesitar más recursos para satisfacer sus necesidades o, incluso, porque podría tener, sencillamente, más necesidades). Sin embargo, eso no hace más que confirmar que el concepto de eficiencia de la economía burguesa es un concepto ideológico, cargado de juicios de valor.

Añádase, además, que, en el sistema de mercado la participación en el proceso social de producción, el trabajo representa un derecho (formal), pero no un deber: eso significa que los que no están en condiciones de necesidad están exonerados *de facto* de los esfuerzos del trabajo, mientras que el imperativo de trabajar duro y en las condiciones más humildes y peligrosas se le impone justamente a los más necesitados. Esto significa que la contribución que cada individuo provee a la producción total no es proporcional *a sus capacidades*, sino *a sus necesidades*.

Si Marx, en la *Crítica al Programa de Gotha*, afirmaba que “en la fase más elevada de la sociedad comunista [...] la sociedad puede escribir sobre sus banderas: *¡de cada uno según sus capacidades, a cada uno según sus necesidades!*” (Marx, 1966b: 962), el lema burgués (obviamente no expresado) es: *¡de cada uno según sus necesidades, a cada uno según sus capacidades!* ¡Si luego se reconoce que el mercado no premia a los más hábiles sino a los que tienen condiciones de partida favorecidas, en lugar de *a cada uno según sus*

capacidades el verdadero lema burgués se vuelve de cada uno según sus necesidades, a cada uno según sus capacidades de gasto!

Extender el reino donde la ley del mercado es la que va a regular las relaciones sociales significa ampliar el campo en el que es válido este doble principio distributivo, que toma de quien tiene necesidad y da a quien ya posee. Conformar una sociedad en la que las necesidades de los individuos y la colectividad sean quienes van a mover la producción y la distribución de los recursos significa, por el contrario, sustraer espacio al mercado: abolir los precios de mercado y su presunta racionalidad (la que adquiere sentido sólo en la lógica “un dólar, un voto”), dejar que los valores que la sociedad expresa de forma democrática sean quienes van a guiar las elecciones económicas y redefinir sobre bases explícitamente sociales el mismo significado de la racionalidad económica, lo que, en el actual estadio de avance de la división social del trabajo, sólo es posible a través de formas conscientes de control de la producción.

Todo esto debería, además, llevar a una reflexión general de los valores en que se basa la interacción social y de la propia lógica meritocrática (en la cual se basa el mecanismo incentivante del mercado). La meritocracia no es sólo una mistificación de la ley del más fuerte –en el mercado vence el más fuerte, no el mejor–, sino sobre todo un principio incompatible con el ideal comunista de un mundo en el cual sean nuestras necesidades (oportunamente determinadas y expresadas de forma democrática) quienes deben guiar la actividad productiva, y no nuestra supuesta habilidad.

DESMERCANTILIZACIÓN, DEMOCRACIA Y COMUNISMO

En el mercado es válida la regla “un dólar, un voto”, en la esfera política de las decisiones colectivas vale la regla “una cabeza, un voto”

(a pesar de todas las imperfecciones y los defectos del mecanismo representativo). El primer principio no es democrático, el segundo sí. Todo lo que debe hacerse, entonces, es reducir progresivamente el campo en el cual, es el mecanismo impersonal del mercado quien va a regular nuestras relaciones, y ampliar el campo en el cual son nuestras voluntades conscientes quienes van a integrarse sobre bases paritarias en la formación de una decisión colectiva. Esto es en extremo factible (aunque, por desgracia, contracorriente): basta con sustraer espacio al mercado, desmercantilizar los bienes, las cosas, las personas, sencillamente transformándolas en bienes, cosas, personas, en lugar de *mercancías* y, de esta forma, permitir a la sociedad expresar sus valoraciones sobre los usos alternativos de los recursos sin ningún respeto por la lógica de los valores de cambio impuesta por el mercado. Mientras que haya mercado, habrá una violación de la democracia y, cuanto más grande sea el espacio del mercado, tanto más grave será tal violación.

La ejecución de los principios democráticos, en un contexto en el cual se reconozcan los límites del mercado, pasa por lo tanto, en mi opinión, a través de cuatro condiciones interdependientes:

1. La definición de procedimientos democráticos de confrontación política que permitan establecer las prioridades sociales y los objetivos económicos a perseguir. (En el sistema actual las prioridades sociales son determinadas por las fuerzas autónomas y socialmente irracionales del mercado.) Esto quiere decir extender los mecanismos de decisión colectiva basados en el principio democrático “una cabeza, un voto” a los diferentes campos de la interacción económica, impidiendo en los hechos la afirmación del principio oligárquico “un dólar, un voto”, vigente en el mercado. En el ámbito institucional, la creación de un sistema de democracia económica real requiere cambios radicales que permitan afirmar, en efecto, el dominio de la política sobre la economía tanto en la economía real, como en las finanzas. Todas las decisiones económicas (primero las estratégicas, luego, poco a poco, todas las otras) deberían pasar pues bajo el control de instituciones democráticas (y no de instituciones carentes de

legitimación popular y fingidamente *super partes* como los bancos centrales y los otros organismos financieros nacionales e internacionales).

2. La ampliación del espacio económico regulado a través del instrumento consciente de la planificación, a partir de una función objetivo determinada de forma democrática, como instrumento para proveer a los ciudadanos los bienes y servicios considerados socialmente necesarios, según las prioridades expresadas por la sociedad.

3. La progresiva sustitución del principio burgués *de cada uno según sus necesidades, a cada uno según sus capacidades (de gasto)* vigente en el mercado, con el principio comunista *de cada uno según sus capacidades, a cada uno según sus necesidades* vigente en un Estado que racionaliza la producción en función de las necesidades de su pueblo (y no en función de las exigencias de acumulación del capital). Si se toma en consideración el gasto público, esto significa garantizar la oferta de los bienes y servicios esenciales a un precio político dependiente de las prioridades que las necesidades de tales bienes y servicios tienen que satisfacer. Si se toma en consideración los ingresos fiscales, por el contrario, se trata de aumentar de forma decidida la presión fiscal (condición necesaria para financiar la expansión de los servicios públicos) a través de un sistema fuertemente progresivo y que penalice las ganancias de capital.

4. La progresiva desmercantilización de los diversos ámbitos de nuestra vida: la salud, la instrucción, la cultura, el deporte, los transportes y, obviamente, el trabajo (la fuerza trabajo en términos marxianos), que constituye el verdadero pivote de una sociedad socialista. Desde el punto de vista material, esto significa dirigir la producción de los bienes y servicios ligados a estos objetivos sociales hacia la satisfacción directa y gratuita de las necesidades de la población contrastando, al mismo tiempo, la producción de bienes y servicios orientada a la venta en el mercado. Desde el punto de vista de las personas, significa, por el contrario, ampliar los derechos y las

protecciones de todos los sujetos débiles en la interacción de mercado, empezando por los trabajadores.

Resumiendo, esto significa confinar al mercado a ámbitos cada vez más estrechos y, en definitiva, abolirlo.

CAPÍTULO 8

CONCLUSIONES

A lo largo de esta obra he tratado de evidenciar la falta de fundamento de la convicción difundida que presenta al mercado como un instrumento distributivo deseable, eficiente o racional. La ilusión de que esta afirmación descansa sobre rigurosos fundamentos científicos, según mi criterio, es la principal razón del fortalecimiento de la cultura liberista mucho más allá de los límites de los grupos, clases sociales, países y áreas geográficas que se benefician directamente de la interacción del mercado.

La cultura del mercado, con su pretendida (e infundada) neutralidad, es hoy el obstáculo más grande que se encuentra cuando se intenta razonar de forma abierta sobre los otros mundos posibles. Continuamente, también en muchos entornos críticos, resurge la convicción de que el mercado pueda ser controlado, gobernado, dirigido, y esto no como mal menor respecto al liberismo más extremista, sino como solución a los problemas de un mundo en el cual todo se transforma en mercancía (para intercambiarse, en efecto, en el mercado). Cuando un objeto o un aspecto de nuestra vida (el trabajo, la salud, la instrucción, el entorno, el deporte, el sexo, el arte, la cultura o la investigación científica) se convierte en mercancía, éste es sometido a las leyes impersonales del mercado y la colectividad pierde su derecho a determinar los valores guía más oportunos para regular su producción y su distribución en base a las necesidades de la población, porque el único valor que cuenta en el mercado es el beneficio.

En el intento de confrontar la cultura del mercado (que justifica e idealiza el proceso de creciente mercantilización) he tratado, ante todo, de mostrar la ausencia de fundamento de sus bases científicas. Mi convicción (o tal vez sea sólo esperanza) es que abriendo la discusión sobre los fundamentos científicos que pretenderían sostener toda la estructura liberista, sea posible apreciar cómo la defensa del mercado es más bien un simple acto de fe y cómo la economía burguesa, mientras afirmaba querer uniformar al rigor de las ciencias exactas, se haya acercado, en efecto, cada vez más a una religión, con un Dios a idolatrar y al cual sacrificar aquellas nueve décimas partes de la población mundial que pagan del mercado sólo los costos.

Mis observaciones contra la defensa del mercado llevada a cabo por la teoría burguesa se han articulado sobre dos niveles: uno de crítica interna, el otro de crítica externa.

Si se considera la crítica interna, he mostrado, ante todo, el significado particular de la presunta racionalidad, eficiencia, preferencia y necesidad del mercado, poniendo en evidencia el contenido ideológico y parcial que tales términos asumen en el discurso científico.

Un primer problema concierne al planteamiento ideológico individualista que en la economía burguesa tiende a superponerse al individualismo metodológico. Una cosa es decir que todos los fenómenos deben ser explicados a partir del individuo (principio metodológico por otra parte bastante discutible), y otra cosa es pretender que la racionalidad, la eficiencia y la preferencia social deban, necesariamente, expresarse en términos de la soberanía absoluta del individuo. Este principio asume, además, una fuerte connotación conservadora en el discurso económico a través de la definición del criterio de Pareto como metro normativo, puesto que los individuos cuyos valores son considerados supremos e inviolables no son abstractos, sino sujetos específicos que componen la sociedad de mercado. De este modo, cada individuo está dotado de poder de veto sobre todo posible cambio y sólo los cambios que reciben una

aprobación unánime son considerados lícitos en el plano normativo (criterio de Pareto), donde el *statu quo* es implícitamente aceptado como legítimo sin ser sometido a aprobación alguna por parte de los individuos soberanos.

En la teoría burguesa, por lo demás, la soberanía del individuo asume una forma arbitraria y del todo particular por la que el individuo sólo es soberano en el acto del consumo. La ideología individualista se funde así con la consumista, dando lugar a prescripciones normativas explícitamente contrastantes con los principios inspiradores de las propias democracias capitalistas.

Gracias al mito del mercado justo, sin relaciones de poder, sin clases ni fuente de riqueza e información, la economía burguesa hace, entonces, de las diferencias sociales una virtud, elevando a los vencedores del “juego del mercado” a meritorios triunfadores y mortificando a los perdedores como despreciables fracasados. Aquí la mistificación y la intrusión ideológica son dobles: en primer lugar, se establece, arbitrariamente, que en el mercado siempre vence el mejor, cuando, en general, vence el más fuerte; en segundo lugar, se transforma el hecho de que bajo el capitalismo la remuneración de cada uno está ligada a su prestación en un principio moral absoluto (y se oculta el hecho de que la moral basada en los méritos no es para nada absoluta, sino que es específica de los modos de interacción competitiva). Que la remuneración dependa de la prestación es un *hecho* en la interacción de mercado y, transformando un juicio de hecho en un juicio de valor, la economía burguesa incurre en una metodología no legal, violando el principio tan querido por David Hume (1966) según el cual no es científicamente correcto deducir *lo que debe ser* de *lo que es*. Además, habiendo introducido la moral meritocrática en un contexto de agentes heterogéneamente dotados en el plano económico, la economía burguesa acepta de forma implícita el principio político “un dólar, un voto”, es decir, el principio de la importancia del individuo según el patrimonio individual.

Es obvio que dejando de lado el debate académico, estas críticas a la economía burguesa en su tratamiento mistificado del mercado se traducen en otras tantas críticas al mercado mismo. Con independencia de las argumentaciones del nuevo liberismo, en efecto, el principio de la soberanía del consumidor, el hecho de que el “juego del mercado” no sea un juego de habilidad y suerte, sino de poder y lucha de clases, y el principio según el cual es en base al patrimonio que se agregan las preferencias individuales en la determinación de las elecciones colectivas son todos *hechos* vigentes en el mercado. Si en el plano teórico el problema de la economía burguesa está constituido por el intento de pintar estos hechos como racionales y eficientes, en el plano de la acción comunista el problema está constituido por la necesidad de cambiar estos mismos hechos, aboliendo los privilegios y las discriminaciones que ellos expresan.

Si se considera la crítica externa, una primera limitación de la teoría de la eficiencia del mercado se relaciona con las hipótesis relativas a la esfera productiva: la presencia, en los hechos, de rendimientos crecientes de escala, externalidades y bienes públicos impide, en efecto, el logro de la Pareto eficiencia del mercado.

Un segundo orden de problemas emerge, entonces, del lado de la demanda, si se reflexiona sobre la efectiva validez en el mundo real del principio de la soberanía del consumidor y la hipótesis de que las preferencias individuales sean, efectivamente, innatas o, en todo caso, determinadas fuera de la esfera económica.

Los temas del poder económico, las clases sociales y la explotación también pueden ser considerados como elementos de crítica externa en cuanto a su completa ausencia en esquemas de la teoría burguesa y su fuerte presencia en la realidad capitalista. Conexas a tales temas está la crítica al intento de pintar a los poderosos capitanes de la industria de los modernos sistemas capitalistas como valientes *self-made-men*.

Al pergeñar estas críticas no he hecho otra cosa que explicitar cuestiones que los economistas (liberistas y no) saben perfectamente

(o deberían saber). La teoría burguesa dominante ha optado por utilizar los términos de científicidad, racionalidad o eficiencia, tratando el problema de la interacción de mercado con la máxima precisión analítica con la intención, solo formal, de impedir intrusiones ideológicas y afirmaciones en términos de valor. Pero la verdad es que tales términos están, en sí mismos, impregnados de ideología ya que se basan en un implícito y preciso juicio de valor que consiste en la aprobación tácita de la distribución del poder de adquisición y sus mecanismos de reproducción.

La aceptación acrítica de tales principios por parte de la “izquierda de mercado” constituye, según mi opinión, una de las profundas causas de su crisis de identidad. Es a partir del rechazo de la lógica de los valores de cambio (los precios de mercado) como expresión de racionalidad y eficiencia social que he propuesto, por lo tanto, en coincidencia con el pensamiento marxista, un criterio de racionalidad basado en los valores de uso y las prioridades sociales democráticamente determinadas (lo que presupone la desmercantilización de las cosas y las personas, y la dirección planificada de la economía). Y, junto con esto, la extensión progresiva del principio político “una cabeza, un voto” a todas las esferas de la interacción económica y social: éstas son las condiciones necesarias para constituir una sociedad que tome de cada uno según sus capacidades y dé a cada uno según sus necesidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALLINGHAM, M. (1987), “Uniqueness of Equilibrium”, en J. EATWELL, M. MILGATE y P. NEWMAN (comps.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Londres, MacMillan Press.
- ANKARLOO, D., y G. PALERMO (2004), “Anti-Williamson: A Marxian Critique of New Institutional Economics”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, núm. 3.
- ARCHIBALD, G. C. (1987), “Welfare Economics, Ethics, and Essentialism”, *Economica*, vol. 26, págs. 316-327.
- ARROW, J. K. (1987), “Arrow’s Theorem”, en J. EATWELL, M. MILGATE y P. NEWMAN (comps.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Londres, MacMillan Press.
- ARROW, J. K. (1951), *Social Choice and Individual Values*, Nueva York, Wiley.
- ARROW, J. K., y DEBREU, G. (1954), “Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy”, *Econometrica*, vol. 22, págs. 265-290.
- ARROW, J. K., y HAHN, F. H. (1971), *General Competitive Analysis*, San Francisco, Oliver y Boyd.
- BANCO MUNDIAL (1999), *Global Development Finance*.
- BAUMOL, W. J., J. C. PANZAR, y R. D. WILLIG (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich.

- BERNSTEIN, M. A. (2001), "Rethinking Economics in Twentieth Century America: A Political-Economic Approach to the History of Thought", *Post-Autistic Economics Newsletter*, núm. 8. Disponible en: www.paecon.net.
- BLAUG, M. (1992), *The Methodology of Economics*, Cambridge, Cambridge University Press (primera edición: 1980).
- BOWLES, S., y H. GINTIS (1993), "The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, núm. 1, págs. 83-102.
- CAVANAGH, J., y S. ANDERSON (2002), "World's Billionaires Take a Hit, But Still Soar", *The Institute for Policy Studies*, marzo 6.
- CAVANAGH, J., y S. ANDERSON (1996), "Corporate Empires", *Multinational Monitor*, vol. 17, núm. 12.
- CHANDLER, A. D. (1977), *The Visible Hand*, Cambridge Massachusetts, Belknap Press.
- CHOSSUDOVSKI, M. (1999), "Global Falsehood: How the World Bank and the UNDP Distort the Figures on Global Poverty", Transnational Foundation for Peace and Future Research (TFF). Disponible en: www.transnational.org.
- CHOSSUDOVSKI, M. (1997), *The Globalization of Poverty. Impact of IMF and World Bank Reforms*, Londres, Zed Books.
- CLARKE, E. (1971), "Multipart Pricing of Public Goods", *Public Choice*, vol. 11, págs. 17-33.
- CONDORCET, M. J-A. N. DE CARITAT (1785), *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des décisions rendues à la pluralité des voix*, Paris, Imprimerie Royale.
- DEBREU, G. (1987), "Existence of General Equilibrium", en J. EATWELL, M. MILGATE y P. NEWMAN (comps.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Londres, MacMillan Press.

- DEBREU, G. (1974), “Excess Demand Functions”, *Journal of Mathematical Economics*, núm. 1, págs. 15-21.
- DEBREU, G. (1959), *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*, Nueva York, Wiley.
- DOBB, M. (1973), *Theories of Value and Distribution since Adam Smith. Ideology and Economic Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- DOBB, M. (1958), *Capitalism Yesterday and Today*, Londres, Lawrence y Wishart.
- DOBB, M. (1955a), “Economic Theory and the Problem of a Socialist Economy”, en M. DOBB: *On Economic Theory and Socialism. Collected Papers*, Londres, Routledge y Kegan Paul.
- DOBB, M. (1955b), “A Review of the Discussion Concerning Economic Calculation in a Socialist Economy”, en M. DOBB: *On Economic Theory and Socialism. Collected Papers*, Londres, Routledge y Kegan Paul.
- ENGELS, F. (1971), *Antidühring*, Roma, Editori Riuniti.
- FONDO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA INFANCIA (UNICEF) (2003), “Unicef Statistics: Water”. Disponible en: www.child.info/edbd/water/index.htm.
- FONDO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA INFANCIA (UNICEF) (1999), *El estado mundial de la infancia 1999*.
- FORBES (2003), “World’s Richest People”. Disponible en: www.forbes.com.
- GANDOLFO, G. (1987), “Stability”, en *The New Palgrave Dictionary of Economics*, a cargo de J. EATWELL, M. MILGATE y P. NEWMAN, Londres, MacMillan Press.
- GENAKOPLIS, J. (1987), “Arrow-Debreu Model of General Equilibrium” en J. EATWELL, M. MILGATE y P. NEWMAN

- (comps.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Londres, MacMillan Press.
- GLORIA-PALERMO S. and G. PALERMO [2005], “Austrian Economics and Value Judgments. A Critical Comparison with Neoclassical Economics”, *Review of Political Economy*, Vol. 17, N. 1, pp. 63-78.
- GREENWALD, B., y J. E. STIGLITZ (1993), “New and Old Keynesians”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, núm. 1, págs. 23-44.
- GROVES, T., y J. LEDYARD (1977), “Optimal Allocation of Public Goods: A Solution to the Free-Rider Problem”, *Econometrica*, vol. 45.
- HAHN, F. (1982), “Stability”, en K. J. ARROW y M. D. INTRILIGATOR (comps.): *Handbook of Mathematical Economics*, Amsterdam, North Holland.
- HAUSMAN, D., y M. MCPHERSON (1996), *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HAYEK, F. A. VON (2002), *Camino de servidumbre*, Madrid, Alianza Editorial (primera edición, en inglés: 1944).
- HAYEK, F. A. VON (1988), “L’uso della conoscenza nella società”, en *Conoscenza, Mercato, Pianificazione, Saggi di Economia e di Epistemologia*, Bolonia (Italia), Il Mulino (primera edición, en inglés: en *American Economic Review*, vol. 35, núm. 4, 1945).
- HAYEK, F. A. VON (1978), “Competition as a Discovery Procedure”, en *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, de F. A. VON HAYEK, Londres, Routledge y Kegan Paul.
- HAYEK, F. A. VON (1946), *Pianificazione economica collettivistica: studi critici sulle possibilità del socialismo*, Turín, Einaudi.
- HENNIPMAN, P. (1988), “Pareto Optimality: Value Judgment or Analytical Tool”, en J. S. CRAMER, A. HEERTJE, y P.

- VENEKAMP (comps.): *Relevance and Precision: From Quantitative Analysis to Economic Policy*, Amsterdam, North-Holland.
- HUME, D. (1966), *A Treatise on Human Nature*, Oxford, Clarendon Press.
- INGRAO, B., y G. ISRAEL (1987), *La mano invisibile*, Roma, Laterza.
- INSTITUTO DE RECURSOS MUNDIALES (WRI, WORLD RESOURCES INSTITUTE) (2001), *Pilot Analysis of Global Ecosystems*, febrero.
- ISTITUTO SUPERIORE PER LA PREVENZIONE E LA SICUREZZA DEL LAVORO (ISPESL) (2003), “Nuova banca dati interattiva 1994-2000”. Disponible en: www.ispesl.it.
- JOSSA, B., y G. CUOMO (1997), *The Economic Theory of Socialism and the Labour-Managed Firm. Market, Socialism and Labour Management*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing Limited.
- JUBILEE (2000), datos actualizados al 24 de marzo de 2001. Disponible en: www.jubilee2000uk.org.
- KIRZNER I. M. (1987), “The Economic Calculation Debate: Lessons For Austrians”, *Review of Austrian Economics*, vol. 2, págs. 1-18.
- KIRZNER, I. M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, Chicago University Press.
- KNIGHT, F. H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston, Houghton Mifflin.
- LANGE, O. (1967), “The Computer and the Market”, en C. FEINSTEIN (comp.): *Capitalism, Socialism and Economic Growth, Essays Presented to M. Dobb*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LANGE, O., y F. M. TAYLOR (1938), *On the Economic Theory of Socialism*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

- LAVOIE, D. (1985), *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LINDAHL, E. R. (1958), “Just Taxation: A Positive Solution”, en R. A. MUSGRAVE y A. PEACOCK (comps.): *Classics in the Theory of Public Finance*, Londres, Macmillan Press (primera edición, en sueco: 1919).
- MANTEL, R. (1974), “On the Characterization of Aggregate Excess Demand”, *Journal of Economic Theory*, núm. 7, págs. 348-353.
- MARX, K. (2005), *El capital. Crítica de la Economía Política*, México, Siglo XXI editores.
- MARX, K. (2004), *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*, trad. M. VEDDA, F. AREN y S. ROTEMBERG, Buenos Aires, Ediciones Colihue.
- MARX, K. (1966b), “Critica al Programma di Gotha”, en K. MARX y F. ENGELS: *Opere Scelte*, Roma, Editori Riuniti.
- MARX, K. (1966a), “Salario, prezzo e profitto”, en K. MARX y F. ENGELS: *Opere scelte*, Roma, Editori Riuniti.
- MARX, K., y F. ENGELS (2003), *Manifiesto comunista*, trad. W. ROCES, Buenos Aires, Prometeo, Colección Ciencias Sociales.
- MCKENZIE, L. W. (1987), “General Equilibrium” en J. EATWELL, M. MILGATE y P. NEWMAN (comps.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Londres, MacMillan Press.
- MCKENZIE, L. W. (1954), “On Equilibrium in Graham’s Model of World Trade and Other Competitive Systems”, *Econometrica*, vol. 22, págs. 147-161.
- MEGALE, A., G. D’ALOIA, y L. BIRINDELLI (2003), *La Politica dei redditi negli anni '90. Potere d’acquisto, produttività e contrattazione in Italia e in Europa*, Roma, Ires-Ediesse.

- MILANOVIC, B. (2002), “True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone”, *Economic Journal*, vol. 112, enero, págs. 51-92.
- MISES, L. VON (1949), *Human Action. A Treatise on Economics*, Londres, William Hodge y Company Limited.
- MISES, L. VON (1920), “Die Wirtschaftsrechnung im Sozialistischen Gemeinwesen”, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. 47, págs. 86-121. Traducido al italiano en 1946, en F. A. VON HAYEK (comp.): *Pianificazione economica collettivista: studi critici sulle possibilità del socialismo*, Turín, Einaudi.
- MORISHIMA, M. (1973), *Marx's Economics*, Londres, Cambridge University Press.
- MYRDAL, G. (1973), *L'obiettività nelle ricerche sociali*, Turín, Einaudi.
- NEUMANN, J. VON (1952), “Un modello di equilibrio economico generale”, *L'industria*, vol. 1-3 (primera edición: 1937).
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (ONU) (1997), “Protocolo de Kyoto”, Convención sobre cambios climáticos, Secretaría General de la Organización de las Naciones Unidas.
- PALERMO, G. [2007a], “Misconceptions of Power: From Alchian and Demsetz to Bowles and Gintis”, *Capital and Class*, Vol. 92, Summer, pp. 147-85.
- PALERMO, G. [2007b], “The Ontology of Economic Power in Capitalism: Mainstream Economics and Marx”, *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 31, N. 4, pp. 539-61.
- PALERMO, G. (2000), “Economic Power and the Firm in New Institutional Economics: Two Conflicting Problems”, *Journal of Economic Issues*, vol. 34, núm. 3, págs. 573-601.

- PALERMO, G. (1999), “The Convergence of Austrian Economics and New Institutional Economics: Methodological Inconsistency and Political Motivations”, *Journal of Economic Issues*, vol. 33, núm. 2, págs. 277-285.
- PALERMO, G. (1998), “The Socialist Planning Debate: A Historical and Analytical Reconsideration”, *History of Economic Ideas*, vol. 6, núm. 3, págs. 115-150.
- PARETO, V. (1949), *Corso di Economia Politica*, Turín, Einaudi (primera edición: 1896-1897).
- PIGOU, A. C. (1953), *Economia del benessere*, Turín, Utet (primera edición, en inglés: 1920).
- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (2000), “Informe mundial sobre desarrollo humano”, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (1999), “Informe mundial sobre desarrollo humano”, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- POLANYI, K. (1974), *La grande trasformazione*, Turín, Giulio Einaudi Editore.
- POPPER, K. (1972), *Conjectures and Refutations: The Growth of Scientific Knowledge*, Londres, Routledge y Kegan Paul.
- RAMONET, I. (1998), “Strategia della fame”, *Le monde diplomatique / Il manifesto*, noviembre.
- REDDY, S. G. y T. W. POGGE (2002), “How not to Count the Poor”, *Technical Papers*, Columbia University. Disponible en: www.socialanalysis.org.
- ROBBINS, L. (1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, Macmillan.

- SAMUELSON, P. (1954), "The Pure Theory of Public Expenditure", *Review of Economics and Statistics*, vol. 36, núm. 4, págs. 387-396.
- SCHUMPETER, J. (1954), *History of Economic Analysis*, Londres, George Allen & Unwin Ltd.
- SEN, A. K. (1987), "Social Choice", en J. EATWELL, M. MILGATE y P. NEWMAN (comps.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Londres, MacMillan Press.
- SMITH, A. (1991), *La ricchezza delle nazioni*, Roma, Editori Riuniti.
- SONNENSCHNEIN, H. (1973), "Do Walras Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand?", *Journal of Economic Theory*, vol. 6, 345-354.
- SONNENSCHNEIN, H. (1972), "Market Excess Demand Functions", *Econometrica*, vol. 40, págs. 549-63.
- STIGLITZ, J. E., GREENWALD, B. y A. M. WEISS (1992), *The New Keynesian Economics*, Oxford, Oxford University Press.
- VAUGHN, K. I. (1980), "Economic Calculation Under Socialism: the Austrian Contribution", *Economic Inquiry*, vol. 18, octubre, págs. 535-554.
- VEBLEN, T. B. (1971), *La teoria della classe agiata: studio economico sulle istituzioni*, Turín, Giulio Einaudi Editore.
- VICKREY, W. (1961), "Counterspeculation and Competitive Sealed Tenders", *Journal of Finance*, vol. 16, núm. 1, págs. 8-37.
- WALD, A. (1968), "On the Unique Non-Negative Solvability of the New Production Equations, Part I and II", en W. J. BAUMOL y S. M. GOLDFELD (comps.): *Precursors in Mathematical Economics: An Anthology*, Londres, London School of Economics (primera edición, en alemán: 1935-1936).
- WALRAS, L. (1974), *Elementi di economia politica pura*, Turín, Utet (primera edición, en francés: 1874).

- WILLIAMSON, O. E. (1995), "Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective", *Industrial and Corporate Change*, vol. 1, núm. 1, págs. 21-49.
- WILLIAMSON, O. E. (1985), *The Institutions of Capitalism*, Nueva York, Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, Nueva York, The Free Press.
- WILLIG, R. D. (1987), "Contestable Markets", en J. EATWELL, M. MILGATE y P. NEWMAN (comps.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Londres, MacMillan Press.

GLOSARIO

Asignación: Distribución de los bienes disponibles entre los individuos de la sociedad.

Arrow-Debreu, modelo de: Véase *Equilibrio económico general, modelo de*.

Arrow, teorema de: Véase *Imposibilidad del voto, teorema de*.

Austríaca, escuela: Escuela de pensamiento económico fundada en 1870 por Carl Menger, liderada por los economistas continuadores de la cátedra de Economía Política de la Universidad de Viena hasta la década de 1920. Junto a la escuela neoclásica, da lugar a la denominada “revolución marginalista” en la teoría económica basada en la teoría subjetiva del valor. Desde el punto de vista analítico, se distingue de la escuela neoclásica por su rechazo al formalismo y por el análisis de los procesos de desequilibrio, más que por el estudio de las posiciones de equilibrio. En el plano político y normativo se ha caracterizado por la crítica del socialismo y de la planificación en general, y por la defensa radical del mecanismo de mercado.

Bienes públicos: Según la teoría neoclásica, bienes que poseen las siguientes dos propiedades: 1) el usufructo de los beneficios del bien por parte de un consumidor adicional no cuesta nada; 2) la exclusión de un consumidor adicional del usufructo del bien es imposible desde el punto de vista técnico. Se trata de una definición puramente teórica que no tiene nada que ver con el hecho de que el bien sea provisto o no por el sector público. Los bienes públicos constituyen un caso de las denominadas

fallas del mercado. En presencia de los bienes públicos, de hecho, el mercado, si es abandonado a su propia suerte, no conduce a asignaciones económicas Pareto eficientes.

Canasta de bienes: Conjunto de bienes diferentes en cantidades determinadas. Puede componerse, por ejemplo, de 1 kilo de pan, 3 cebollas y 2 botellas de vino.

Costos de transacción, teoría de: Rama de la escuela neoinstitucionalista según la cual la evolución de las instituciones económicas del capitalismo (en particular, del Estado y la empresa) sigue el principio de la minimización de los costos de transacción, considerados como costos de funcionamiento del mecanismo de mercado. Según esta teoría, las instituciones existentes son el resultado de un proceso de selección de las instituciones más eficientes en el plano económico. Desde el punto de vista metodológico, se trata de una teoría de origen neoclásica. El objetivo es, en efecto, el de analizar las instituciones económicas del capitalismo a través de los instrumentos de la teoría neoclásica.

Dilema del prisionero: Problema de la teoría de juegos en el cual la interacción entre dos sujetos con intereses en conflicto produce un tipo de equilibrio que no satisface la Pareto eficiencia. Dos prisioneros considerados cómplices de un determinado delito son puestos frente a la alternativa de *confesar* o *no confesar*. La opción que se le presenta a cada uno de ellos es de confesar (y traicionar al coimputado) y significa la excarcelación inmediata únicamente en el caso de que el otro prisionero, a su vez, no confiese (en tal caso, viceversa, siendo el “servicio” provisto a la justicia poco útil, reciben ambos una condena a tres años de prisión). El prisionero que no confiesa cuando, en cambio, el otro sí lo hace recibe el máximo de la pena (cinco años). Si ambos no confiesan, no existiendo pruebas en su contra por el delito mayor, reciben una condena a un año (por delitos menores). El individualismo y la imposibilidad de

cooperar entre ellos de modo creíble inducen a ambos prisioneros a confesar (recibiendo así tres años cada uno). El motivo por el cual ambos confiesan es que cada prisionero sabe que si el otro confiesa es mejor para él también confesar (con la pena de tres años en lugar de cinco); si, por el contrario, el otro no confiesa, es, de igual modo, mejor para él confesar (y ser, por lo tanto, así excarcelado en lugar de cumplir un año de condena). En definitiva, desde el punto de vista individualista, en ambos casos resulta ventajoso confesar. La solución Pareto eficiente, sin embargo, es aquella en la que ambos no confiesan (correspondiéndoles así un año a cada uno).

Dotaciones: Cantidad de bienes poseída por los diferentes individuos antes de que tenga comienzo la interacción de mercado. Según la teoría neoclásica, las diversas dotaciones de los individuos en el sistema capitalista constituyen un dato desde el cual partir en el análisis económico, no un fenómeno para explicar. En el modelo de equilibrio económico general, para que se realicen asignaciones Pareto eficientes se debe suponer que las dotaciones individuales cumplan la hipótesis de la “supervivencia del consumidor”, según la cual la dote que cada individuo recibe al nacer es suficiente como para permitirle vivir hasta sin tener que efectuar intercambios de mercado. Se trata, como es evidente, de una hipótesis carente de todo realismo.

Economía del bienestar, teoremas fundamentales de la: El *primer teorema* afirma que, bajo determinadas hipótesis, el equilibrio competitivo (cuando existe) es Pareto eficiente. El *segundo teorema* afirma, bajo hipótesis más restrictivas, que cualquiera configuración Pareto eficiente puede ser obtenida a través del mecanismo competitivo, siempre que se inicie la interacción de mercado a partir de una oportuna distribución de los recursos entre los individuos. Estos dos teoremas son, en general, presentados como la prueba de la deseabilidad del mercado de competencia perfecta según la metodología neoclásica. En

efecto, más allá del hecho de que la Pareto eficiencia coincide con la deseabilidad social sólo bajo hipótesis totalmente particulares, la propia lógica de los dos teoremas revela problemas de naturaleza conceptual. Por el *tercer teorema del bienestar*, véase *Imposibilidad del voto, teorema de*.

Economías y deseconomías de escala: Las primeras se logran cuando los costos por unidad de producto disminuyen con el crecimiento de la producción. Las segundas cuando los costos por unidad de producto aumentan al incrementarse la producción. El concepto de economías y deseconomías de escala está ligado de forma estrecha al de rendimientos crecientes y decrecientes a escala. Este último, sin embargo, se refiere, únicamente, a los aspectos tecnológicos (la mayor o menor eficiencia tecnológica de la gran instalación respecto a la pequeña instalación), mientras el concepto de economías y deseconomías de escala también compromete los precios de los *input* que la empresa compra. En presencia de rendimientos constantes a escala (es decir, en igualdad de eficiencia desde el aspecto tecnológico), la gran empresa podría resultar, por lo tanto, más eficiente que la pequeña empresa en el plano económico en la medida en que, comprando grandes cantidades de *input*, ésta logre conseguir precios más bajos respecto de la pequeña empresa.

Endógenas, variables: véase *Exógenas y endógenas, variables*.

Equidad y justicia: La equidad es un principio de justicia distributiva. La equidad procedural se refiere a las reglas que presiden la distribución de los recursos entre los individuos. La equidad sustantiva se refiere, en cambio, a los recursos efectivamente recibidos por cada individuo. En presencia de desigualdad sustantiva, en la distribución de los recursos, según la teoría de la justicia de John Rawls, las reglas deberían favorecer a los grupos más desaventajados. Según la interpretación de Hayek

y Robert Nozick, la justicia distributiva debe ser definida, diversamente, sólo en sentido procedural.

Equilibrio: Situación en la cual ningún agente está interesado en cambiar su comportamiento. Si el sistema se encuentra en una posición de equilibrio, ésta se mantiene, a menos que haya *shocks* exógenos sobre los datos de los que depende el equilibrio. En la teoría neoclásica, el concepto de equilibrio depende directamente del axioma según el cual los agentes obran sus preferencias económicas para resolver problemas de optimización restringida. El equilibrio neoclásico se obtiene cuando todos los agentes optimizan su función objetivo, dadas las restricciones de su problema decisional. En tales circunstancias, de hecho, ningún agente tendrá interés en cambiar de forma unilateral de comportamiento (visto que ya está obteniendo el máximo posible).

A partir de esta definición general, se obtiene la definición habitual de equilibrio como igualdad entre demanda y oferta. El procedimiento se describe a continuación. A partir del análisis de los problemas de óptimo restringido de los agentes individuales se construyen las “curvas de demanda y de oferta individuales” para cada bien, las que expresan las cantidades óptimas que el agente individual está decidido a adquirir o a vender según los precios de los bienes. Para cada bien, las curvas de demanda y de oferta individual son, entonces, agregadas para formar las “curvas de demanda y de oferta de mercado”. Las primeras sintetizan la demanda total de *todos* los agentes decididos a adquirir un bien determinado (resultante de la solución de sus respectivos problemas de optimización). Las segundas sintetizan, por el contrario, la oferta total de *todos* los agentes con intenciones de vender el bien. La intersección entre las dos curvas de demanda y de oferta de mercado expresa, por lo tanto, una configuración de equilibrio en el sentido de que todos los agentes del sistema obtienen sus planes óptimos de intercambio.

Equilibrio económico general, modelo de: Modelo formalizado por primera vez por Léon Walras en 1874 y desarrollado luego en particular por Kenneth J. Arrow y Gérard Debreu en la década de 1950 en el cual se supone la existencia de un sistema completo de mercados en que los individuos intercambian entre ellos los bienes de su propiedad. El modelo se basa en tres datos fundamentales que atañen a la tecnología, las preferencias individuales y las dotaciones iniciales con las que cada individuo ejecuta la interacción de mercado. Los problemas que son analizados por medio de este modelo son los de la existencia, la estabilidad, la unicidad y la Pareto eficiencia del equilibrio. Desde el punto de vista teórico los resultados menos alentadores conciernen al problema de la estabilidad y de la unicidad del equilibrio. Hasta el día de hoy el modelo de equilibrio económico general permanece de todos modos como el intento más orgánico y matemáticamente avanzado, desarrollado por la escuela neoclásica, para estudiar el funcionamiento de un sistema de mercados interdependientes y para valorar sus propiedades normativas.

Equilibrio, método del: El análisis de la realidad por medio de modelos de equilibrio presupone que el sistema se encuentra en su posición de equilibrio. Para que eso ocurra es necesario ante todo que exista un equilibrio, es decir que sean satisfechas en la realidad las condiciones teóricas de *existencia* del equilibrio. En el caso en que exista más de un equilibrio (no *unicidad*) se presenta, entonces, el problema de establecer en cuál posición se encuentra el sistema real. En fin, para interpretar la realidad como situada en su posición de equilibrio es necesario analizar las condiciones de *estabilidad*: si en efecto el equilibrio resultase inestable, incluso una mínima perturbación –que hiciera salir el sistema de su posición de equilibrio– acabaría por alejar cada vez más el sistema del equilibrio (por lo tanto, haciendo difícilmente defendible la hipótesis de que el sistema se encuentre de forma continua en

equilibrio). Sólo con estas precauciones tiene sentido analizar el problema de las propiedades normativas del equilibrio (como la cuestión de la Pareto eficiencia).

Equilibrio parcial y general: En los diagramas de equilibrio parcial se analiza un mercado en particular introduciendo la hipótesis de que el mismo esté separado del resto del sistema. Más precisamente, se asume que las condiciones vigentes en todos los otros mercados sean dadas y no dependan como mínimo de cuanto ocurre en el mercado en examen. Con estas hipótesis, la demanda y la oferta del bien considerado dependen sólo de su precio. Por el contrario, en los diagramas de equilibrio general se analizan en simultáneo todos los mercados. La demanda y la oferta de cada bien van ahora a depender del conjunto de precios de todos los bienes. Por ejemplo, un aumento del precio del café podría provocar una disminución de su demanda e indirectamente podría modificar también la demanda de té (haciéndola aumentar). Incluso queriéndose concentrar en un mercado determinado (el mercado del té), las condiciones de equilibrio dependen, por lo tanto, también de los precios que se establecen en los otros mercados (el mercado del café). Además, mientras en un contexto parcial, el equilibrio necesita de la igualdad entre la demanda y la oferta en el mercado específico considerado, en el contexto general, tal igualdad debe ser respetada en *todos* los mercados.

El análisis del equilibrio parcial constituye, en la mejor de las hipótesis, sólo una primera aproximación de lo que ocurre de forma efectiva en un sistema de mercados interdependientes. Tal aproximación resulta tanto más confusa cuanto más fuerte son los vínculos de interdependencia existentes entre los mercados. Por otra parte, el único modo para poder evaluar la importancia de las interdependencias existentes es colocarse explícitamente en un contexto de equilibrio general. En este sentido, el análisis del equilibrio general resulta, sin lugar a dudas, superior al del equilibrio

parcial desde el punto de vista del rigor lógico-deductivo, y la única ventaja de los esquemas de equilibrio parcial consiste en su relativa sencillez.

Exógenas y endógenas, variables: En la formulación de un modelo económico es, ante todo, necesario especificar los conjuntos de variables *exógenas* y *endógenas* al modelo. Las variables exógenas al modelo son aquellas que no se explican en el modelo mismo, sino que, por el contrario, son tomadas como datos, como punto de partida para la explicación de otras variables (las endógenas). Desde el punto de vista metodológico, entonces, las variables exógenas son puestas por fuera del campo de investigación económica y constituyen sencillamente los datos de partida de la teoría en su conjunto. Las variables endógenas al modelo son, en cambio, las variables que dependen de otras variables del modelo y que, por lo tanto, son explicadas por el modelo mismo.

Explotación: En la teoría marxiana, diferencia entre el valor producido por el trabajo y el valor de la fuerza de trabajo. En el proceso productivo, el trabajador vende su fuerza de trabajo (se compromete a trabajar ocho horas diarias) a cambio de un salario. Durante la jornada laboral él produce los bienes que incorporan, por lo tanto, ocho horas de trabajo. Sin embargo, con el jornal que recibe, el trabajador puede adquirir bienes que incorporen una cantidad de trabajo inferior (digamos cinco horas de trabajo). El fruto de las restantes tres horas de trabajo (plusvalía) acaba en los bolsillos del capitalista bajo la forma de ganancia. La existencia de una plusvalía como condición necesaria para la existencia de la ganancia, está en la base de la teoría de la explotación de Marx. Según éste, la explotación caracteriza todas las sociedades divididas en clases: en la sociedad feudal, esto es evidente y manifiesto; en la sociedad capitalista, en cambio, se oculta tras el velo del intercambio “voluntario”, que hace parecer la relación (objetiva) de

explotación como el resultado de “libres” preferencias subjetivas.

En la teoría neoclásica, el concepto de explotación tiene, por el contrario, un sentido completamente diferente: éste expresa la diferencia entre el precio efectivo de mercado y aquel (teórico) de una competencia perfecta. Vale la pena remarcar que en la concepción marxiana también existe explotación en un sistema capitalista caracterizado por mercados de competencia perfecta ya que el capitalismo para funcionar de todos modos tiene que garantizar beneficios para los capitalistas.

Externalidades (o economías externas): Consecuencias de la actividad económica de un sujeto sobre el bienestar de otros sujetos que se producen sin que los afectados puedan negociar tales efectos en un mercado específico. Se trata, en cierto sentido, de “efectos colaterales” de las interacciones de mercado que no son objeto de negociación entre las partes. Una empresa que dispone de dos técnicas diferentes, una de las cuales es “limpia” y la otra contaminante, elegirá utilizar la técnica más económica sin ningún cuidado por los efectos socialmente nocivos que se producirán. Por su parte, los sujetos perjudicados por la polución no disponen de los instrumentos para persuadir a la empresa a que utilice técnicas limpias. El resultado es que el nivel de polución tenderá a ser superior al compatible con la Pareto eficiencia. Las externalidades constituyen, por lo tanto, un caso de las denominadas fallas del mercado.

Fallas del mercado, teoría de las: Teoría que demuestra cómo, en determinadas circunstancias (rendimientos crecientes a escala, externalidades y bienes públicos), la competencia perfecta es incompatible con la Pareto eficiencia. Desde el punto de vista normativo, esta teoría prevé que el Estado intervenga produciendo directamente los bienes que el mercado no es

capaz de crear por sí mismo para generar las condiciones de Pareto eficiencia, o dictando las reglas que induzcan a los operadores del mercado a reducir el grado de ineficiencia existente. Desde el punto de vista metodológico, se trata de un filón de investigación perteneciente a la escuela neoclásica que toma el modelo de equilibrio económico general como su referencia teórica. Éste define, en efecto, el caso ideal (completamente irrealista) en el que el mercado de competencia perfecta produce asignaciones Pareto eficientes. Desde el punto de vista del realismo, las fallas del mercado no son, por cierto, la excepción, sino la regla.

Fuerza de trabajo: En la teoría marxiana son las capacidades físicas e intelectuales empleadas por los trabajadores en el proceso productivo, diferentes del trabajo efectivamente erogado. Lo que el trabajador vende al capitalista es la fuerza de trabajo, no el trabajo. La extracción de la máxima cantidad de trabajo de la fuerza de trabajo es uno de los objetivos del capitalista. La diferencia entre el valor del producto y el valor de la fuerza de trabajo (el valor de los medios de subsistencia que el trabajador recibe en forma de salario) toma el nombre de plusvalía. La especificidad del capitalismo respecto a los otros modos de producción está en el hecho que, en el proceso de expansión de los mercados, la propia fuerza de trabajo deviene una mercancía.

Función objetivo: Función matemática que expresa los objetivos propuestos por el decisor y su importancia relativa. En la teoría económica moderna, todos los problemas económicos son representados como problemas de optimización de una función objetivo determinada respecto a restricciones específicas. Tanto la función objetivo como sus restricciones son, además, tomadas como datos.

Imposibilidad del voto, teorema de: Imposibilidad de determinar una función objetivo social a partir de las preferencias individuales

compatibles con una serie de requisitos de racionalidad y deseabilidad. Este teorema, formulado y demostrado por Kenneth J. Arrow, es también conocido como “tercer teorema del bienestar”. Muestra que, en un contexto de agentes con preferencias heterogéneas, en el que vale el principio de “una cabeza, un voto”, cualquier intento de agregar las preferencias individuales para obtener una escala de preferencias sociales da lugar a problemas de coherencia interna o lleva a violar el principio de la Pareto eficiencia.

Individualismo metodológico: Principio según el cual todos los fenómenos económicos y sociales deben ser explicados reconduciéndolos a los planes de acción de los agentes que han concurrido a determinarlos. Una explicación científica debe establecer una relación entre la interacción social observada y los criterios individuales de comportamiento. El punto de partida es, entonces, un conjunto de individuos aislados, los que son considerados como totalmente independientes del contexto social en el que viven, y la sociedad misma, con sus instituciones económicas y sus reglas de funcionamiento, es vista como el resultado de la interacción espontánea entre los individuos. La sociedad no es en sí misma una *causa* del individuo, como se ha teorizado en los estudios sociológicos y en las teorías económicas de inspiración holística. Es sólo una *consecuencia* de las acciones individuales, las que son el verdadero motor de cada fenómeno social. El individuo no tiene, por lo tanto, necesidad de explicaciones. El único fenómeno que demanda una explicación científica es la interacción social que se desarrolla cuando diferentes individuos aislados entran en contacto.

Muy frecuentemente, sea en los textos económicos del siglo XIX, o en aquellos más recientes (incluidos muchos manuales de economía), para subrayar la total independencia del individuo del contexto social, se introduce, como expediente narrativo, la figura de Robinson Crusoe, el

personaje de la novela de Daniel Defoe, quien se encuentra viviendo en una isla desierta, es decir, en un contexto privado de instituciones sociales y económicas. Sólo cuando Robinson entra en contacto con su sirviente Viernes es que se desarrollan las interacciones económicas entre los dos sujetos y las instituciones que regulan su funcionamiento. Entre las escuelas económicas modernas inspiradas en el individualismo metodológico, la teoría neoclásica desarrolla, sin lugar a dudas, una función central sobre todo por la hegemonía académica que ésta ha conquistado. Desde un punto de vista estrictamente teórico, los más férreos defensores del individualismo metodológico son, sin embargo, los economistas pertenecientes a la escuela austríaca.

Individualismo metodológico, crítica marxista del: Aunque la expresión “individualismo metodológico” haya sido introducida en el debate económico sólo en 1908 por parte de Schumpeter (véase Blaug, 1992), la idea de que una explicación económica satisfactoria deba, necesariamente, reconducir todos los fenómenos sociales a las preferencias individuales se remonta muy atrás. En realidad, la crítica de la economía política burguesa, como conjunto de teorías que concibe las relaciones entre individuo y sociedad en sentido unidireccional en lugar de recuperar de éste la relación dialéctica, es uno de los aspectos centrales de la teoría y la metodología de Karl Marx y Friedrich Engels, quienes ponen en discusión de modo muy riguroso la idea misma de que pueda existir una naturaleza humana abstracta independiente del contexto social. Según estos dos autores, la economía política, en su intento de proveer proposiciones universalmente válidas, independientes del contexto histórico, no hace más que asumir como universal la naturaleza humana de la sociedad burguesa, la que no tiene, en efecto, nada de eterna, siendo ella misma el producto de un particular modo de interacción económica, basado en la progresiva extensión de las relaciones

de mercado. En lugar de estudiar la historia de las diferentes formas de organización social y los diversos tipos de individuo que en ellas se desarrollan, ésta representa la sociedad contemporánea como resultado de una naturaleza humana universal. Por esta razón todas las características específicas del capitalismo (ante todo la propiedad privada y el mercado) y de la naturaleza humana que se desarrolla en éste (basada en el individualismo) terminan por aparecer como universales en vez de propias de este particular modo de producción.

El método de la teoría económica burguesa, con las que Marx y Engels llaman en sentido despreciativo sus *robinsonadas*, refleja pues, todas las contradicciones de un método de análisis apriorístico y ahistórico que, definiendo al agente aislado como su punto de partida, de forma obvia, termina por asumir en éste el conjunto de las relaciones sociales que caracterizan a la sociedad que se desea explicar. La asimétrica división del trabajo entre Robinson y Viernes, su propensión al intercambio, el lenguaje mismo que les permite comunicarse, son aspectos presentados como características originarias de las personalidades de los dos sujetos, allí donde son, efectivamente, el *producto* del contexto social del cual ellos provienen. Con estas premisas metodológicas, según Marx y Engels, la teoría burguesa se priva por sí sola de la posibilidad de concebir otros sistemas económicos por fuera del capitalista, lo que le impide tomar el desarrollo de la sociedad y los individuos que la constituyen en su dimensión histórica y transitoria.

Individualismo metodológico e individualismo ontológico: Por individualismo ontológico se entiende la proposición según la cual son los individuos quienes crean todas las instituciones sociales. Los fenómenos colectivos, según esta posición ontológica, no son, en efecto, entidades reales, sino simplemente abstracciones hipotéticas. Tales abstracciones provienen de las decisiones de los individuos, quienes son las

únicas entidades de las cuales se compone la realidad económica. De forma harto frecuente, a esta posición sobre la naturaleza de la realidad económica se le suma una particular elección metodológica, según la cual, la explicación científica de un fenómeno social debe siempre partir de las elecciones individuales (individualismo metodológico). Desde este punto de vista, todas las proposiciones macroeconómicas que no tienen un fundamento microeconómico (o sea, la gran parte de la macroeconomía tradicional) resultarían faltas de contenido científico.

Como señala Mark Blaug (1992), el hecho de que los individuos creen las instituciones sociales es trivialmente cierto. Esto, sin embargo, no presupone que no pueda existir una relación inversa según la cual las instituciones sociales pueden tener efectos en el comportamiento del individuo. Ni mucho menos –continúa Blaug–, el individualismo ontológico comporta la existencia de reglas metodológicas particulares a seguir en el estudio de los fenómenos colectivos, como afirman, contrariamente, los partidarios del individualismo metodológico.

Individualismo metodológico e individualismo político: El primero se refiere a un tipo de análisis económico que reconduce todos los fenómenos sociales a los comportamientos y las decisiones de los individuos; el segundo indica, a su vez, un programa político orientado a promover la libertad individual. Si bien estas dos posiciones se encuentran frecuentemente afianzadas (al menos a nivel formal) en las teorías de inspiración liberalista, entre ellas no existe, en efecto, ningún nexo de causalidad. Primero, es posible defender las libertades individuales sin adherir al el método de análisis individualista en particular; segundo, desde el punto de vista del rigor científico, la elección de un método de análisis en especial debería depender de una particular concepción de la realidad (ontología), no de un particular programa político.

Juegos, teoría de: Estudia los juegos de estrategia (*ajedrez, damas, póquer*) en los cuales la suerte, si bien presente, no es, igualmente, el único factor que determina el resultado (juegos como *cara o cruz* o el *juego de la oca* son, por lo tanto, excluidos). A nivel formal puede ser definida como un conjunto de modelos lógico-matemáticos que analizan la interacción estratégica entre sujetos racionales (es decir, que optimizan una función objetivo dada). Se difunde hacia finales de los años cincuenta y encuentra aplicaciones en el campo de la teoría del oligopolio, la teoría de las negociaciones salariales, la política económica y la cooperación internacional. Por fuera de la esfera económica, importantes aplicaciones conciernen a los problemas militares (desarrollados en particular durante la guerra fría). En efecto, fueron justamente los intereses militares de los Estados Unidos durante la segunda guerra mundial y en los años de la guerra fría quienes llevaron a desarrollar esta rama de la economía matemática.

Justicia: Véase *Equidad y justicia*.

Liberalismo: Corriente de pensamiento político-filosófico que sostiene la limitación de los poderes del Estado en nombre de algunos derechos individuales fundamentales (entre ellos la propiedad), considerados como preexistentes a la creación de la propia sociedad civil.

Liberismo (o liberalismo económico): Orientación teórica que se opone a las políticas activas del Estado y que ve en el mercado el instrumento más idóneo para la armonización de los diferentes objetivos individuales.

Mano invisible: Principio según el cual, en un contexto competitivo, el individuo que persigue únicamente su propio interés personal también contribuye al logro del interés público. La expresión “mano invisible” se le debe al economista clásico Adam Smith. Hoy ésta es utilizada también de modo genérico por gran parte de la teoría económica liberista aun cuando la

estructura teórica utilizada tiene poco que ver con la concepción del mercado del economista escocés.

Mano visible: Principio según el cual la coordinación consciente de sujetos individualistas permite obtener resultados económicos socialmente superiores respecto de aquellos obtenibles a través de su interacción espontánea. La expresión “mano visible” es utilizada por Alfred Chandler en contraposición a la conocida expresión acuñada por Smith de “mano invisible”.

Marginalista, escuela: Escuela de pensamiento nacida en 1870 con las contribuciones casi simultáneas de Léon Walras, Stanley William Jevons (fundadores de la escuela neoclásica) y Carl Menger (fundador de la escuela austríaca). El término marginalista hace referencia al cálculo diferencial. Según Schumpeter lo que aúna a la escuela neoclásica y la austríaca es el rechazo del enfoque clásico y marxiano basado en la teoría objetiva del valor y la propuesta de una teoría del valor de tipo subjetiva. El empleo del cálculo diferencial está desarrollado, por el contrario, únicamente por la escuela neoclásica, puesto que la escuela austríaca mantiene una posición crítica respecto al formalismo matemático. Desde este punto de vista sería más correcto hablar de “revolución subjetivista”, antes que de marginalista. En el plano analítico, el enfoque marginalista propone el cálculo diferencial como método universal de análisis de las cuestiones económicas. Según la definición de Lionel Robbins (1932), la economía es la ciencia que estudia la conducta humana como relación entre objetivos y medios escasos aplicables a usos alternativos. Con esta definición, la economía pierde su carácter de ciencia esencialmente histórica (en el sentido de que las distintas formas de organización económica en los diversos contextos históricos funcionan según principios y mecanismos diferentes) para convertirse, o al menos pretender convertirse, en una ciencia universal válida, tal como las ciencias exactas, como la matemática o la física, en cualquier contexto.

Marxismo analítico: Escuela de pensamiento interna al marxismo (presente sólo en el ámbito académico) que se adhiere al individualismo metodológico y usa los instrumentos analíticos de la teoría neoclásica, en particular, los de la teoría de los juegos. Analiza algunas de las proposiciones marxistas (concernientes, por ejemplo, a la explotación y las relaciones de clase) con las hipótesis de elecciones individuales optimizantes y explica también las entidades sociales (por ejemplo, las clases sociales) como producto de las decisiones de individuos racionales.

Mercado: Lugar en el cual ocurren las transacciones económicas. En la teoría económica el término no se refiere, necesariamente, a lugares físicos en particular, sino indica una red de relaciones entre operadores económicos, incluso distantes entre ellos, que intercambian un mismo tipo de bienes.

Mercados desafiables, teoría de los: Un mercado monopolista es perfectamente desafiante cuando los costos de entrada y de salida del mercado por parte de potenciales rivales del monopolista son nulos. Según la teoría económica, en caso de perfecta desafiabilidad, la competencia *potencial* sobre un mercado monopolista produce los mismos efectos (en términos de Pareto eficiencia) que aquellos producidos por la competencia *efectiva*. El simple temor de que una nueva empresa pueda entrar en el mercado impide, en efecto, a la empresa monopolista aprovecharse de las ventajas ligadas al monopolio, y la obliga a comportarse como si, en efecto, obrara en condiciones de competencia perfecta.

Desde el punto de vista del realismo, las condiciones de perfecta desafiabilidad no tienen, ciertamente, un mayor encuentro que los de la competencia perfecta. En el plano teórico, sin embargo, la teoría de los mercados desafiables permite defender el mercado incluso cuando éste viole las condiciones de competencia perfecta (justamente, como en el

caso del monopolio). El impacto mayor de esta teoría concierne a la reglamentación de los mercados. Según los viejos principios informativos de las agencias de reglamentación (anti-trust y agencias específicas del sector), los sectores caracterizados por escasa competencia tuvieron que ser reorganizados o, en todo caso, puestos bajo vigilancia en modo de permitir restablecer las condiciones competitivas. La teoría de los mercados desafiables quebranta, por el contrario, este simple principio afirmando que la existencia de un monopolio en un determinado sector no es suficiente para invalidar los beneficios de la competencia (y por lo tanto no requiere, necesariamente, de la intervención del Estado) ya que ésta podría obrar, en todo caso, en sentido potencial.

Modelo económico: Representación simplificada de la realidad utilizada para describir e interpretar un fenómeno económico. Generalmente, dada la hegemonía de la escuela neoclásica, el concepto de modelo está restringido a las representaciones de tipo matemático.

Necesidades y preferencias: Las primeras expresan necesidades (biológicas, culturales, sociales), las segundas los gustos. Las primeras son objetivas, las segundas son subjetivas. La teoría neoclásica y la austríaca se concentran en el concepto de preferencias e ignoran el de necesidades que son, por el contrario, objeto del análisis de la teoría marxista y de otras escuelas críticas del pensamiento liberista.

En su análisis de las preferencias, la teoría neoclásica adopta el método axiomático, que consiste en imponer determinadas propiedades a las estructuras de preferencias individuales. Sobre la base de estos axiomas, ésta desarrolla, entonces, la teoría del consumo y de la demanda y, a partir de estas, deriva todas las prescripciones normativas respecto a la eficiencia del mercado. La teoría austríaca rechaza, en cambio, el formalismo matemático y considera las preferencias como

objeto de un proceso de descubrimiento individual que se realiza justo a través de la interacción del mercado. El elemento fuerte que aúna las teorías neoclásica y austríaca es el principio de que las preferencias individuales deben ser tomadas como datos (sin ser, por lo tanto, explicadas económicamente).

Es diferente por completo, por otra parte, el enfoque de las teorías que se basan en el concepto de necesidades. Éstas consideran las diversas necesidades del individuo como clasificables en sentido jerárquico (primero las necesidades universales de agua y nutrición, las de salud física y mental, y luego poco a poco aquellas de orden superior de naturaleza social y cultural, dependientes también del contexto histórico). En el plano normativo, las teorías de las necesidades sugieren que es la confrontación entre la estructura de las necesidades existentes y aquellas insatisfechas la que va a determinar los objetivos de la intervención pública (de manera independiente del hecho de que las necesidades existentes se manifiesten efectivamente en el mercado).

Neoclásica, escuela: Junto a la escuela austríaca, protagonista de la impronta marginalista de 1870, basada en el individualismo y el cálculo diferencial. A partir de los años treinta, tiende a distinguirse de la escuela austríaca por la fuerte propensión a la formalización matemática y por la centralización del estudio de las configuraciones de equilibrio. Con el descubrimiento de nuevas técnicas matemáticas la referencia al cálculo diferencial ha perdido en importancia y hoy la escuela neoclásica coincide sustancialmente con la economía matemática. El término neoclásico fue introducido en sentido sarcástico por uno de sus más firmes adversarios, Thorstein Veblen. Hoy en día, tal término ha perdido toda connotación crítica y la escuela neoclásica se ha erigido, sin lugar a dudas, como dominante en el ámbito académico.

Neoinstitucionalista, escuela: Escuela de pensamiento que utiliza el aparato analítico neoclásico para explicar la naturaleza y la función de las instituciones económicas del capitalismo. Los campos de aplicación están entre los más diversos y comprenden la historia económica, la economía positiva y la normativa. En el campo histórico, el intento es el de interpretar la evolución de las instituciones capitalistas como una marcha hacia la eliminación progresiva de toda forma de ineficiencia. En el campo de la economía positiva, esta teoría considera al mercado como institución primordial, eterna y natural, y trata de captar la razón de ser de las otras instituciones capitalistas (Estado y empresa) conjeturando que éstas han emergido como soluciones espontáneas a los problemas de las fallas del mercado. En contraposición con toda evidencia histórica, esta teoría afirma que las propias organizaciones jerárquicas, como la empresa capitalista, son producto de un acuerdo espontáneo entre las partes (en el caso de la empresa, entre los trabajadores y el capitalista). En el campo de la economía normativa, la teoría muestra a las grandes empresas como conducidas por el principio eficientista de la reducción de costos, y prevé por lo tanto un papel mínimo para la intervención pública.

Neokeynesiana, escuela: Escuela de pensamiento que enfatiza la función de las rigideces nominales (en particular de los salarios), de las asimetrías informativas y, en general, de las imperfecciones del mercado en la interpretación de las dinámicas de la ocupación y los ciclos económicos. Incluso reivindicando la teoría de John Maynard Keynes, desde el punto de vista metodológico, desarrolla la concepción neoclásica, basada en el individualismo metodológico.

En el debate teórico, esta escuela es sobre todo objeto de críticas de parte de la denominada escuela “poskeynesiana” (o, simplemente, keynesiana), la que sostiene que la adhesión a los principios metodológicos neoclásicos desnaturaliza la concepción del economista inglés. En efecto, una de las

grandes contribuciones de Keynes está justamente en haber desarrollado razonamientos sobre las relaciones existentes entre algunas importantes variables agregadas en un cuadro incompatible por completo con el individualismo metodológico y la optimización matemática (la denominada “macroeconomía”). La propia concepción de Keynes de la economía de mercado como sistema incapaz de autogobernarse no tiene nada que ver con los problemas para alcanzar la Pareto eficiencia sobre los que tanto insiste la teoría neoclásica (duramente criticada por el mismo Keynes) y las teorías de ella derivadas. Por el contrario, en el esquema interpretativo keynesiano, son los problemas ligados a la demanda agregada los que hacen necesaria la intervención pública como instrumento de gobierno de la economía. En el plano teórico, además, la gran ventaja de la teoría keynesiana es la de proveer algunos instrumentos teóricos potentes para valorar los efectos de la política económica sin ninguna necesidad de analizar en detalles los problemas decisionales de cada agente individual.

Neutralidad científica de la teoría económica: Tentativa de excluir del análisis económico toda variante de premisa de tipo ideológico y moral. En el enfoque filosófico positivista, la búsqueda de la neutralidad científica ha llevado a la diferenciación neta entre economía positiva y economía normativa. Sólo la primera, en la medida en que logra mantenerse extraña a los juicios de valor, asume un carácter plenamente científico. La segunda, viceversa, no pudiendo prescindir de los juicios de valor, no puede pretender expresar proposiciones universalmente válidas.

Neutralidad científica de la teoría económica, crítica marxista de la: Desde un punto de vista marxista, la teoría económica burguesa no es mínimamente neutral en el plano científico. Ésta, incluso en sus estrictas formulaciones de economía positiva, refleja la visión, las aspiraciones y las preocupaciones de la clase dominante del capitalismo, la burguesía. El motivo

por el que las proposiciones de la teoría burguesa aparecen neutrales en el plano de los valores es que implícitamente la teoría toma como dato al sistema capitalista y adhiere al punto de vista de su clase dominante. Con estos presupuestos, sólo las posiciones morales que no son parte de la concepción moral de la burguesía aparecen realmente como cargadas de juicios de valor. Según la teoría marxista, es la clase burguesa quien tiene interés de presentar su concepción moral como eterna y universal, y es siempre la clase dominante quien tiene interés en reivindicar la neutralidad de su interpretación de las relaciones económicas argumentando que su teoría está basada en el principio del bien común.

Normativa, teoría: Véase *Positiva y normativa, teoría*.

Optimización: Término genérico para indicar la maximización o la minimización de una función matemática. Según la teoría neoclásica el comportamiento de cualquier decisor puede ser representado como un problema de optimización bajo determinadas restricciones.

Pareto, movimiento de: Cambio que mejora la condición de alguien sin empeorar la de ningún otro.

Pareto eficiencia: Situación en la cual el único modo para mejorar la condición de alguien es empeorar la situación de otro. En una situación Pareto eficiente no son, por lo tanto, posibles los movimientos de Pareto. El amplio uso del concepto de Pareto eficiencia en la teoría económica está relacionado al hecho de que las intervenciones que mejoran la condición de alguien perjudicando la de otro pueden ser defendidas sólo introduciendo juicios de valor particulares. La adopción de la Pareto eficiencia como criterio normativo es, por el contrario, generalmente considerada independiente de todo juicio de valor. Sin embargo, esto es incorrecto ya que el criterio de Pareto presupone la aceptación de la ideología individualista.

Poder de compra: Cantidad de bienes y servicios que se puede adquirir con una unidad monetaria.

Poder de mercado: En el caso de un vendedor, capacidad de fijar el precio por encima del nivel de competencia perfecta, sin por esta razón perder todos sus clientes. Simétricamente, en el caso de un comprador, capacidad de fijar el precio por debajo del nivel de competencia perfecta, sin perder a todos sus proveedores. El poder de mercado denota, por lo tanto, un grado de monopolio y conlleva una violación de la competencia perfecta: en competencia perfecta, un vendedor que fijara el precio a un nivel superior al predominante en el mercado no lograría vender nada y, simétricamente, un comprador que propusiera un precio inferior al de mercado no lograría efectuar ninguna adquisición.

Poder económico: Capacidad de condicionar los comportamientos de otros sujetos por medio de instrumentos económicos. El ejercicio del poder económico puede pasar tanto por la capacidad de modificar las restricciones decisionales de otros sujetos, como por la capacidad de afectar a los criterios subjetivos (por ejemplo, las preferencias) que conducen la elección del decisor en el ámbito de las restricciones existentes.

Positiva y normativa, teoría: La economía positiva estudia el funcionamiento del sistema económico y las consecuencias de las políticas de intervención pública. La economía normativa analiza, por otra parte, las condiciones de deseabilidad de los mecanismos de funcionamiento del sistema y las intervenciones públicas. La primera es de carácter descriptivo y se ocupa de *lo que es*, la segunda es, por el contrario, de carácter prescriptivo y se ocupa de *lo que debería ser*.

Según la concepción filosófica positivista, la economía positiva debe ser completamente extraña a todo juicio de valor y basarse sólo en juicios de hecho. Viceversa, los juicios de valor son considerados necesarios sólo en el origen de

posiciones normativas a partir de los resultados estrechamente científicos de la teoría positiva. La diferenciación entre economía positiva y normativa ha generado un largo debate en el que se ha evidenciado cómo incluso la economía positiva no puede, en efecto, considerarse extraña a la interpretación ideológica y a los juicios de valor propios del teórico.

Preferencias: Véase *Necesidades y preferencias*.

Programación matemática: Conjunto de métodos matemáticos para la optimización de una función objetivo con relación a determinadas restricciones. En el caso más simple en el cual la función objetivo y las restricciones son lineales, toma el nombre de programación lineal. La programación matemática es el instrumento por excelencia de la planificación económica.

Racionalidad: A escala individual, según la teoría ortodoxa, principio según el cual un sujeto siempre persigue su interés personal y utiliza los medios más idóneos para lograr los objetivos que se propone. Se habla de racionalidad plena cuando el decisor optimiza determinada función objetivo bajo las restricciones existentes y de racionalidad limitada cuando el proceso de optimización no es completado (por ejemplo porque no es posible conocer exhaustivamente las opciones de elección existentes o porque el mismo proceso decisional puede ser costoso y requerir de tiempo). Referida al sistema económico en su complejidad indica, por otra parte, la existencia de mecanismos de interacción económica que permitan realizar los objetivos sociales considerados oportunos. Si, como plantea la teoría ortodoxa, la valoración social se inspira en el principio individualista de la soberanía del consumidor, la racionalidad del sistema económico radica en la existencia de instrumentos (los precios de mercado) que permitan el cálculo racional a escala individual.

Radical, escuela: Escuela de pensamiento crítica en relación con la sociedad de mercado y la teoría económica dominante. En el

ámbito académico su punto de referencia fundamental está dado por la asociación estadounidense Union for Radical Political Economics (URPE), fundada en 1968 por académicos y activistas políticos. Allí encuentran espacio el marxismo, la economía del feminismo, la teoría de las relaciones raciales, el análisis de clase, la teoría del desarrollo y el subdesarrollo y muchas contribuciones críticas más o menos radicales en confrontación con la teoría liberista. Desde el punto de vista metodológico no es completamente correcto caracterizar esta convergencia en las motivaciones de la investigación científica como una cabal escuela de pensamiento, puesto que los métodos de análisis seguidos se inspiran en escuelas de pensamiento diferentes (y, en algunos casos, incompatibles entre ellas), que abarcan la tradición clásica y marxista, el institucionalismo estadounidense y la ortodoxia neoclásica.

Rendimientos constantes a escala: Se logran cuando un aumento proporcional de todos los factores de producción genera un aumento de igual proporción en el producto. En tales circunstancias, la dimensión de las instalaciones productivas no tiene ninguna importancia desde el punto de vista de la eficiencia en la producción: la pequeña y la gran empresa resultan completamente equivalentes bajo el perfil tecnológico.

Rendimientos crecientes a escala: Se logran cuando un aumento proporcional de todos los factores de producción genera un aumento más que proporcional del producto. En tales circunstancias la gran empresa se beneficia de una ventaja tecnológica respecto a la pequeña empresa. Los rendimientos crecientes a escala constituyen un caso de las denominadas fallas del mercado. En presencia de rendimientos crecientes a escala, efectivamente, un mercado caracterizado por una multitud de pequeñas empresas en competencia entre sí resulta ineficiente ya que ninguna empresa logra explotar las ventajas económicas que se consiguen con el aumento de la escala de producción. Esto impide la realización de las condiciones de la

Pareto eficiencia. Desde el punto de vista del realismo de las hipótesis, aunque los rendimientos crecientes a escala se excluyan por hipótesis del modelo de equilibrio económico general, estos no son ciertamente la excepción, sino más bien la regla.

Rendimientos decrecientes a escala: Se logran cuando un aumento proporcional de todos los factores de producción genera un aumento menos que proporcional del producto. En tales circunstancias, el aumento de las dimensiones de la instalación productiva, en lugar de permitir un ahorro en las cantidades de *input* por unidad de *output*, significa un empeoramiento en las condiciones técnicas de producción. La gran empresa resulta, por consiguiente, menos eficiente que la pequeña. Tal hipótesis está muy difundida en los modelos de la teoría neoclásica (y, en particular, es fundamental en el modelo de equilibrio económico general), no obstante su escasa o nula relevancia empírica y los problemas de coherencia lógica que ésta presenta (en efecto, si al reducir las dimensiones de la empresa aumenta la eficiencia de la misma, cada empresa sería llevada a reducir progresivamente sus dimensiones hasta desaparecer).

Restricción presupuestaria: Conjunto de canastas de bienes que un consumidor puede adquirir con el rédito o ingreso monetario a su disposición, dado el sistema de precios vigentes. Según la teoría neoclásica del consumo, la restricción presupuestaria es un dato del problema del consumidor. La existencia de restricciones presupuestarias completamente heterogéneas entre los individuos no es, por lo tanto, un fenómeno que necesita explicación, sino el dato del que se parte. Entre todas las canastas de bienes que toleran la restricción presupuestaria, el consumidor elegirá aquella que responde mejor a sus preferencias subjetivas (incluso los que deban considerarse como un dato exógeno al modelo).

Soberanía del consumidor: Principio normativo según el cual la valoración del funcionamiento de una economía debe referirse a la capacidad de alcanzar las preferencias de los consumidores (las que son tomadas como datos y son consideradas independientes de la interacción social). Tal principio constituye el fundamento de toda la economía normativa moderna. Se trata, efectivamente, de un caso particular del principio de soberanía del individuo.

Soberanía del individuo: Principio según el cual el individuo es el mejor juez de sus propias necesidades y de los instrumentos más idóneos para satisfacerlos. En el plano normativo, según las teorías basadas en la soberanía del individuo, sólo las valoraciones expresadas por los individuos en particular deben participar para formar una valoración sobre la deseabilidad social, lo que excluye toda consideración de naturaleza directamente social en la definición del bien común de la sociedad.

Socialismo de mercado: Conjunto de modelos teóricos en los cuales los medios de producción son de propiedad pública y la distribución de los recursos sigue las reglas del mercado. En el acontecer de la historia, las experiencias de Yugoslavia y Hungría del período subsiguiente a las reformas de los años sesenta son las principales realizaciones concretas de estos modelos. Como escuela de pensamiento, el socialismo de mercado tiene grandes similitudes y superposiciones con el marxismo analítico.

Superproducción: Exceso de producción respecto a las capacidades de absorción de quienes detentan el poder de adquisición. En la teoría marxista las crisis de superproducción constituyen un factor intrínseco del sistema capitalista. Las propias leyes de acumulación del capital, basadas en el mecanismo de mercado, impiden de hecho el desarrollo coherente de la demanda y de la oferta a nivel agregado. Por el contrario, según la

representación del sistema económico provista por la teoría dominante, el mercado es un mecanismo capaz de coordinar automáticamente la demanda y la oferta de cada bien, lo que significa, como caso particular, también una perfecta coordinación entre demanda y oferta agregadas.

Utilidad: Valoración del beneficio que un individuo obtiene del consumo de un bien. Se trata de una valoración subjetiva ya que depende de las preferencias subjetivas del individuo. El concepto de utilidad está en la base de la teoría neoclásica. La diferencia respecto al “valor de uso” (concepto desarrollado en la teoría clásica y marxiana) es sutil: como se ha dicho, la utilidad expresa una valoración subjetiva del bien; el valor de uso es, por el contrario, una característica objetiva del propio bien. El agua tiene la propiedad de quitar la sed (y tiene, por lo tanto, un valor de uso respecto a la necesidad objetiva de hidratación), independientemente de las preferencias subjetivas del individuo por los diversos bienes que pueden satisfacer esta necesidad.

Valor de cambio: Véase *Valor de uso y valor de cambio*.

Valor de uso y valor de cambio: Nociones desarrolladas por la teoría clásica y marxiana. El valor de uso es la propiedad de un bien para satisfacer una necesidad determinada (véase también: *Utilidad*). El valor de cambio (o precio de mercado) es la relación con que una cantidad de un bien se intercambia en el mercado con una cantidad de otros bienes. El valor de uso es una consecuencia del valor de cambio: un bien que no tiene ningún valor de uso (es decir, un bien que no sirve para nada), no puede tener ningún valor de cambio porque nadie está dispuesto a ceder algo para tener, en cambio, un bien inútil por completo. El valor de uso, sin embargo, no es suficiente para determinar el valor de cambio: el agua es ciertamente más importante que el petróleo desde el punto de vista del valor de

uso, sin embargo, en el mercado el petróleo tiene un valor de cambio mayor.