
VALENCIA
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
DEPARTAMENTO DE FILOSOFÍA
PROGRAMA DE DOCTORADO EN ÉTICA Y DEMOCRACIA



VNIVERSITAT D VALÈNCIA

LA JUSTICIA EN ECONOMÍA: RACIONALIDAD ECONÓMICA Y
CRITERIOS DE DEMARCACIÓN DEL ESTADO SOCIAL DE JUSTICIA

TESIS DOCTORAL

Presentada por:
MANUEL SANCHIS I MARCO

Dirigida por:
Dr. JESÚS CONILL SANCHO
Catedrático de Filosofía Moral y Política
Universidad de Valencia

Valencia, septiembre de 2018

*A la memoria de Carmen, mi madre, y a mi padre, Manolo.
Dos versiones rivales de la justicia, de la economía y de la vida.*

A mi mujer Yvonne, a mis hijos Lluís y Alex.

*A mi amigo Pepe Esteve O.P.
A Javier Laveaga O.P. y al Colegio San Vicente Ferrer.
A mis amigos del colegio, y a su psicólogo, Paco Rivas.
A la nueva Orden de Predicadores.*

*A los jesuitas del Colegio Mayor Deusto
Al padre Arza S.J. y a los jesuitas de La Comercial.*

TABLA DE MATERIAS

INTRODUCCIÓN.....	9
1. El porqué de esta tesis: ¿cuánto es bastante?.....	9
2. Contenido y estructura de la tesis	17
3. Agradecimientos	20
PRIMERA PARTE – LA ECONOMÍA Y SU MÉTODO: ESTADO, MERCADO Y RACIONALIDAD.....	23
<i>CAPÍTULO I: DISTINTAS NOCIONES DE ECONOMÍA</i>	25
1.1 El lugar de la economía entre las ciencias.....	25
1.2 Tres nociones incommensurables de economía	32
1.3 La materia objeto de estudio de la economía	35
1.3.1 La economía como relación entre fines y medios.....	39
1.3.2 Límites de la economía como relación entre fines y medios	46
<i>CAPÍTULO II: EL MÉTODO CIENTÍFICO EN ECONOMÍA</i>	53
2.1 Deductivismo e inductivismo en economía	53
2.1.1 Formalismo y empirismo en economía	55
2.2 El verificacionismo en economía y sus problemas.....	61
2.3 El falsacionismo en economía y sus problemas	63
2.4 Los paradigmas en economía y sus problemas.....	67
2.5 Los programas de investigación en economía y sus problemas	76
2.6 El control ideológico sobre la ciencia y las publicaciones económicas.....	81
<i>CAPÍTULO III: ESTADO Y MERCADO</i>	87
3.1 La <i>pólis</i> griega en la libertad de los antiguos.....	87
3.2 Las sociedades estamentales del Antiguo Régimen: los señoríos	89
3.2.1 El señorío del gran latifundio: <i>Gutherrschaft</i>	94
3.2.2 El señorío del suelo: <i>Grundherrschaft</i>	97
3.2.3 La inexistencia del señorío en Inglaterra: los terratenientes	99
3.3 El Estado en la libertad de los modernos: economía y Estado	103
3.4 El Antiguo Régimen y las relaciones industriales.....	107
3.5 La transformación del Estado y su función en economía	107
3.5.1 El Estado como agente jurídico árbitro-legislador	111
3.5.2 El Estado frente al sector privado.....	112
3.5.3 El Estado como agente económico interventor-distorsionador	113
3.6 El mercado: la idea ilustrada.....	115
3.7 El mercado: la idea libertaria	117
3.8 El mercado: la idea postmoderna.....	124
<i>CAPÍTULO IV: RACIONALIDAD EN ECONOMÍA</i>	127
4.1 La racionalidad económica como cientifismo	127
4.2 Apariencia y realidad económica	128
4.3 El conocimiento como acumulación	131
4.4 Elección racional bajo incertidumbre	133
4.5 Expectativas racionales: ¿son realmente eficientes los mercados?.....	135
4.6 Riesgo sistémico y azar moral académico	139
SEGUNDA PARTE – VERSIONES RIVALES DE LA JUSTICIA.....	145
<i>CAPÍTULO V: SENTIDOS DE LA JUSTICIA DESDE LA ECONOMÍA</i>	147
5.1 Intrínseca e extrínseca a la razón económica utilitarista convencional.....	147
5.2 Conmutativa: proceso justo	151
5.3 Distributiva: resultado justo.....	152
5.4 Neoclásica: eficiencia exenta de valores morales.....	152
5.5 Equitativa: igualdad de oportunidades.....	161
5.6 Liberadora: libertad para las potencialidades	162
<i>CAPÍTULO VI: SENTIDOS DE LA JUSTICIA DESDE LA FILOSOFÍA MORAL</i>	165
6.1 Bien común y noción de justicia.....	165
6.2 Justicia y utilitarismo: bienestarismo	172
6.3 Justicia y libertarismo.....	174
6.4 Justicia y contractualismo	175
6.4.1 Justicia como ventaja mutua y negociación: Hobbes, Hume y Gauthier	176
6.4.2 Justicia como imparcialidad: Kant y Rousseau.....	183
6.4.3 Justicia como reciprocidad: Rawls	187
<i>CAPÍTULO VII: RACIONALIDAD NEOCONTRACTUALISTA: LA JUSTICIA EN JOHN RAWLS</i>	191
7.1 Elementos básicos de <i>El Liberalismo Político</i> en Rawls	191
7.1.1 Las ideas fundamentales	191
7.1.2 La idea de una concepción política (no metafísica) de la justicia	194
7.1.3 Una concepción política (no metafísica) de la persona como ciudadanos libres.....	196
7.1.4 La idea de la posición original (<i>common playing field</i>)	199
7.1.5 La idea de la sociedad bien ordenada	201
7.1.6 La abstracción para comprender el liberalismo político de Rawls	204
7.2 La <i>Teoría de la Justicia</i> de Rawls: valoración crítica de su contractualismo.....	205

7.2.1	Los principios de la justicia social	206
7.2.2	El <i>principio de la diferencia</i> : cuatro interpretaciones	215
7.2.3	La prioridad de la libertad sobre la igualdad	221
7.2.3.1	El principio del maximin lexicográfico	222
7.2.3.2	El principio de compensación	227
7.2.4	La posición original	232
7.2.4.1	El velo de la ignorancia	236
7.2.4.2	La racionalidad de las partes	238
7.3	La idea de <i>razón pública</i> en Rawls	241
7.3.1	Concepto, objeto y contenido	241
7.3.2	La razón jurídica como modelo de razón pública	244
7.3.2.1	Límites impuestos por la razón pública: razón pública y razones no públicas	246
7.3.2.2	La razón pública no es un haz tupido de principios y sus reglas de interpretación	249
7.4	Ampliación de la razón pública del último Rawls	254
7.4.1	La razón económica como modelo de razón pública	254
7.4.2	Crítica a los bienes sociales primarios desde la justicia económica	257
CAPÍTULO VIII: RACIONALIDAD OMNICOMPENSIVA: LA JUSTICIA EN SEN Y NUSSBAUM		271
8.1	Elementos básicos de <i>Desarrollo y libertad</i> en Amartya Kumar Sen	271
8.1.1	Las libertades instrumentales	275
8.1.2	Fundamentos de la justicia basados en la libertad: el enfoque de las capacidades	276
8.1.3	Raíces filosóficas del desarrollo como libertad en tanto que desarrollo humano	283
8.1.4	Elección social, conducta individual y compromiso social	288
8.2	<i>La idea de la justicia</i> de Amartya K. Sen	290
8.2.1	La justicia como imparcialidad abierta	292
8.2.2	Racionalidad, formas de razonamiento, capacidades y recursos	293
8.2.3	Bienestar, igualdad y libertad	297
8.3	Teoría de la justicia de Martha C. Nussbaum	299
8.3.1	Modelo de racionalidad: emociones normativas e imaginación ética	300
8.3.2	La teoría de la justicia de Nussbaum: rasgos generales	302
8.3.3	La lista de <i>capacidades humanas básicas</i> : universalidad vs pluralismo	304
8.3.4	Los diez principios de la justicia en la esfera global	307
8.4	Operatividad del enfoque de las capacidades de Sen y Nussbaum	309
TERCERA PARTE – CÓMO REFIEREN LAS TEORÍAS DE LA JUSTICIA A LA EQUIDAD EN ECONOMÍA		313
CAPÍTULO IX: JUSTICIA MESODIALÓGICA: EMPRESAS RESPONSABLES		315
9.1	Habermas: una concepción de la ética empresarial dialógico-discursiva	315
9.2	El marco de la Unión Europea sobre la RSE	321
9.2.1	El Libro Verde de Comisión Europea sobre la RSE	322
9.2.2	Comunicaciones de la Comisión Europea sobre la RSE (2001-2011)	326
9.3	La reestructuración industrial de Sagunto: un ejercicio de ética aplicada	330
CHAPTER X: MICRODIALOGICAL JUSTICE: THE CASE OF FAIR LABOUR MARKETS		337
10.1	La noción de trabajo de calidad	337
10.2	The Laeken indicators on the dimensions of job quality	345
10.3	<i>Flexibility</i> of labour markets	353
10.4	<i>Adaptability</i> of labour markets	355
10.5	<i>Flexicurity</i> of labour markets	359
10.6	<i>Fair</i> labour markets: from free markets to markets for freedom	361
10.6.1	The concept of <i>fair</i> labour market	361
10.6.2	Operational implementation	363
CAPÍTULO XI: JUSTICIA MACRODIALÓGICA: MACROECONOMÍA RESPONSABLE Y CAPITALISMO DECENTE		365
11.1	¿Cuánta justicia nos cabe esperar de la macroeconomía? Una macroeconomía responsable	365
11.2	Justicia macroeconómica en la eurozona	372
11.2.1	La construcción monetaria europea (s. xx a 1979) y el <i>decenio de oro</i> (1989-1998)	372
11.2.2	Fallas estructurales del euro (1999-2007): nacimiento y ampliación de divergencias	376
11.2.3	Una <i>paz cartaginesa</i> para Grecia: el tercer rescate griego	383
11.3	La <i>economía</i> capitalista	389
11.3.1	La <i>economía</i> de las TICs y la sociedad del conocimiento	393
11.3.2	La <i>economía</i> financiarizada: instituciones y mercados financieros justos	398
11.4	La <i>sociedad</i> capitalista: el capitalismo como modo de vida social y política	411
11.4.1	La visión de Schumpeter	411
11.4.2	La visión de Fontana	420
11.5	La economía del bien común	424
11.5.1	Capitalismo global y justicia	428
11.5.2	Capitalismo asistencialista: el caso de España	433
CAPÍTULO XII: CRITERIOS ECONÓMICOS DE DEMARCACIÓN PARA EL ESTADO DE JUSTICIA		439
12.1	No solo leyes: una actividad económica legitimada	439
12.2	Criterios económicos de demarcación para una economía justa	445
12.3	Las nuevas fronteras del Estado social de justicia	448
12.3.1	Valores que Estado social de justicia debe proteger: cómo hacerlo	455

12.3.2 Políticas redistributivas: reparto <i>ex ante</i>	457
12.3.3 Políticas redistributivas: reparto <i>ex post</i>	467
12.3.4 Modernización del Estado social de derecho en el contexto de la globalización.....	473
CONCLUSIONES.....	481
BIBLIOGRAFÍA.....	505

INTRODUCCIÓN

1. El porqué de esta tesis: ¿cuánto es bastante?

Refiriéndose a la obra escrita del filósofo de Samos, Emilio Lledó nos avisa de que “tal vez, el fragmento más ‘escandaloso’ sea el que nos ha conservado Ateneo (*Deipnosophistae*, XII, 546, ed. Kaibel; 409 Us.M 201 Arr.): ‘Principio y raíz de todo bien es el placer que nace del vientre. Todo aquello que es sabio y excelente tiene que ver con él’ [naturalmente, añade Lledó] No se trata de reducir la vida a sus niveles elementales, sino conceder a estos niveles, recubiertos por la doble moral de quien propone y ‘vende’ el ascetismo, la sumisión y la conformidad al prójimo, su importancia y su necesidad.” (Lledó, 2005: 109-110). Asimismo, y en un sentido similar, se expresa Etzioni, para quien “cuando nos dedicamos a aprender por puro placer, nos encontramos en el reino de los fines.” (2001: 16).

Si todo esto es así, ¿qué mueve entonces a un sexagenario a escribir una tesis de filosofía sobre un aspecto de la condición humana como es la economía? ¿El placer que nace del vientre, el mundo de los fines? ¿A qué viene a estas alturas examinar con atención lo que se ha explicado como profesor de la Universidad de Valencia desde el curso 1977-1978, o se ha vivido como economista de la Comisión Europea desde 1986? Todo esto llega ahora en razón del veneno que, durante el curso 1972-1973, me inculó el padre Arza S.J. en sus clases de derecho natural en *La Comercial* (Universidad Comercial de Deusto), pero debido también a la penetrante lucidez de aquellas preguntas que nos planteaba en clase de teoría económica el malogrado Pedro Toledo mientras nos explicaba el Samuelson: “¿A qué responde el beneficio empresarial, qué remunera, cómo se justifica moralmente?”. Mis compañeros de Neguri, la clase entera, no supimos muy bien qué decir.

También es debido a la honda desazón que me dejaron las enseñanzas que recibí en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valencia durante los cursos 1973-1977. Aquellas clases, ¡ay!, estuvieron más ahítas de divagaciones revolucionarias y fantasmagorías de la elección racional del agente representativo maximizador, que de contenido económico formalizado matemáticamente. Como he dejado escrito en otro lugar, eran años de huelgas estudiantiles, aulas desiertas y grises a caballo por Blasco Ibañez, antes avenida de la Unión Soviética, con la crisis de astilleros de la Unión Naval de Levante como telón de fondo. De aquellos años en la Facultad de Económicas solo salvaría a las excepciones de rigor, que son las de los grandes maestros: Ángel Viñas y Ernest Lluch, por este orden. El resto fue un canchal yermo donde pugnaban por aflorar zarzales macilentos, desperfilados y sin sombra donde cobijarse. Despuntaban, eso sí, los

chamarileros de la economía que poco o nada tenían que decir, salvo cotorrear un saber apolillado y escribir ensayos lustrales; a fin de cuentas, iban de meritorios para, en un futuro, recorrer cómodamente los cañaverales del Estado (Sanchis, 2017a: 1).

¿Y, la economía? ¿No tenía nada que decir ante un Estado opresor y una sociedad injusta? Parece ser que no. Todo esto no iba con ella, el consumidor seguía los dictados de su curva de indiferencia, y el productor maximizaba sus beneficios. Si alguna vez se introducían aspectos de la sociedad en el análisis económico, o cuestiones distributivas, todo quedaba limitado a alcanzar el óptimo paretiano: lo eficiente era que nadie se encontrase peor (*worse-off*) después de la decisión económica. Sí, pero ¿cuánto peor?, ¿cuánto es lo eficiente?, ¿cuánto es bastante?

Hoy, siguen vigentes las leyes que rigen el comportamiento y las decisiones económicas. A su lado, sin embargo, los intereses de los que resultan afectados por ellas, en mucho o en poco, juegan un papel fundamental, y no el menor, para que adquieran legitimidad y queramos cumplirlas. De las contradicciones y disfuncionalidades que la convencional racionalidad económica incorpora al concepto de *elección racional* no se habló en aquellas clases. Por eso necesito ahora descubrir cuáles son las debilidades de esta noción que con tanto desparpajo se utilizaba, y se sigue utilizando, en economía.

Un problema clave de la elección racional reside en que esta se realiza en situación de certidumbre (Sen, 2004: 225) y es entendida como consistencia interna y como búsqueda del interés egoísta, esto es, aquel que no considera el interés de los demás porque se entiende que las relaciones económicas son siempre en beneficio mutuo. Sin embargo, las elecciones y decisiones que se toman en economía, y en la vida cotidiana, se suelen realizar, en su mayor parte, en condiciones de incertidumbre. Ello es particularmente inquietante en el ámbito de las finanzas, porque plantea problemas morales especiales como ya comenté en otro lugar. Así, por ejemplo, cuando la amenaza de riesgo sistémico forzó en 2008 el rescate de AIG, compañía líder mundial en seguros generales, se evitó el colapso completo del sistema financiero mundial. Sin embargo, dejó abierta la puerta al mismo tiempo al azar moral. Ello creó incentivos perversos que empujaron a las instituciones financieras de nivel sistémico a actuar de forma irresponsable e inhumana, dejando algunos paradigmas del saber económico convencional en entredicho (Sanchis, 2012).

Tomado como ejemplo, el caso de AIG violó cualquier tipo de racionalidad económica bajo incertidumbre ¿La razón? Que era cierta la probabilidad de que, bajo el supuesto de que AIG

gestionase mal su riesgo financiero, el Estado americano acudiría a rescatarla –como a cualquier otra entidad financiera sistémica– con el dinero de todos. ¿Dónde podríamos situar entonces la responsabilidad moral de dicha compañía cuando su función primordial consiste, como ocurre con cualquier otra institución financiera, en gestionar su riesgo financiero? ¿Cómo fundamentar y justificar moralmente, en este caso, su legitimidad moral para seguir obteniendo beneficios privados? ¿Seguían estando racionalmente justificados desde la ciencia económica? Estas razones me mueven a rechazar la actual comprensión de la racionalidad económica, tanto la entendida como consistencia interna de un sistema axiomático que, basado en la matemática y la lógica formal, ha de respetar el principio de no contradicción, como la que se explica por la consecución exclusiva del interés propio.

En otro libro indiqué, y lo veremos más adelante, que para quienes entienden la economía desde esta perspectiva, el pensamiento económico queda reducido a una prolongación de la lógica formal estructurada en forma axiomática, aunque muchas veces se trate, en mi opinión, de una lógica turbia. La teoría económica convencional contiene fallas estructurales que la incapacitan para poder proclamar, sin rubor, que se ajusta a esquemas de funcionamiento de carácter estrictamente racional. Ello es así, al menos por dos razones. La primera, porque garantizar la coherencia interna de una lógica económica requiere que el sistema sea cerrado, cuando la economía, muy a menudo, no funciona así. Frente a la contradicción que se produce entre el determinismo radical laplaciano en sus dos versiones – la que propugna que toda causa es anterior a su efecto, y la que supone que todo está vinculado con todo– y el indeterminismo, cabe una tercera opción, según la cual, “el mundo constituiría una inmensa pluralidad de sistemas en parte abiertos y a la vez aislados (‘protegidos’) en parte, que, a pesar de su mutua demarcación y protección parcial, se hallan ‘vinculados’ entre sí por relaciones causales” (Ingarden, 2001: 88). De ahí, por ejemplo, que no podamos proclamar que las subidas de impuestos sobre el capital y las grandes fortunas aumentan la recaudación fiscal de forma efectiva, si, previamente, no hemos conseguido que el G-20 cambie las normas que rigen para los movimientos internacionales de capital. Solo este *sellado financiero* permitiría crear una *estanqueidad financiera* completa y perfecta en los Estados y garantizaría que dicho aumento de impuestos viniese efectivamente acompañado de mayores ingresos fiscales (Sanchis, 2014a).

La segunda razón reside en que la economía es un proceso, es decir, contiene una dinámica interna propia que, a menudo, los modelos económicos –que idealizan la realidad económica– son incapaces de recoger con la robustez estadística suficiente para que siempre podamos considerar científicos sus resultados. De ahí que la hipótesis de las

expectativas racionales, que asumen toda la información disponible y una visión completa de la situación económica nos hagan sonreír, cuando no sonrojar. O que se haya demostrado falsa la “hipótesis del mercado eficiente”, según la cual, los mercados financieros siempre valoran los activos en su preciso valor intrínseco, a condición de que dispongan de toda la información públicamente disponible.

Tras la crisis financiera de 2007-2008, las nuevas ediciones de los libros de texto sobre economía monetaria y financiera, como el que explico en la Universidad de Valencia, se han corregido con una falsa humildad muy mal aparentada. El capítulo 7 del libro de Mishkin en su 9ª edición, de 2010, se limita a presentar sin más la hipótesis (vid. página 155). Estamos en 2010, y en el film *Inside Job* Mishkin confiesa que dimitió de su cargo en la Fed para actualizar un libro, éste libro, cuya edición anterior es de 2007. Pero, seguramente aún no arreciaban las críticas a la ideología de la eficiencia de los mercados propugnada por la Nueva Macroeconomía (*New Economics Macroeconomics*). Si miramos ahora la 10ª edición, de 2013, podemos comprobar que repite el mismo esquema. En 2013, habla de la eficiencia en los mercados y las expectativas racionales (vid. página 191). Pero, y se trata de *un gran pero*, hay un añadido muy significativo en la página 197, Mishkin se descarga de responsabilidad y, en la página siguiente (página 198) discute una aplicación, un caso práctico referido a la crisis subprime y lo titula: “Por qué la hipótesis del mercado eficiente no implica que los mercados financieros sean eficientes.” (Mishkin, 2013: 197). ¡Esta sí que es metafísica de la buena! como le dije a Adela Cortina en la lectura de mi trabajo fin de master. En este caso, la economía no hace gala precisamente de la tan requerida *claridad* y *distinción* cartesianas que deberían impregnar cualquier saber científico y conocimiento bien fundado. Y, ¿qué decir del *efecto manada*, del impacto de los cambios hormonales y los estados de ánimo sobre los mercados financieros, y del llamado *sentimiento del mercado*, asuntos todos ellos que la corriente principal del pensamiento económico apenas considera?

En realidad, no hay nada nuevo bajo el sol. El paradigma de la Nueva Macroeconomía (*New Economics Macroeconomics*) se resquebraja empujado por la ideología hayekiana que en él subyace. Van apareciendo *enigmas* que se acumulan hasta convertirse en una *anomalía* que el paradigma no es capaz de explicar y, entonces, los adláteres construyen un *cinturón protector* del paradigma hasta que una nueva formulación teórica, que pugna por salir a la luz, se manifieste con todo su vigor. Estos economistas son quienes fiscalizan la academia en los EE.UU –y, por lo tanto, en Europa–, y sus servicios son requeridos por los grandes conglomerados financieros. Así pues, quienes denuncian esta anomalía son apartados, y marginalizados, y aquí no ha pasado nada.

El otro problema capital de esta visión estrecha de la elección racional radica en considerar *amoral* cualquier decisión económica por el mero hecho de que los intercambios económicos entre las personas, ejemplarizados en el mercado, solo se producen si se obtiene un beneficio mutuo. Sin embargo, antes de poder intercambiar es preciso tener la posibilidad de participar, es decir, la capacidad tanto de vender bienes y servicios (oferta solvente), como de comprarlos (demanda solvente). No olvidemos además, que para Aristóteles “el hombre es el único animal que tiene palabra [...] pero la palabra es para manifestar lo conveniente y lo dañoso, lo justo y lo injusto, y es exclusivo del hombre, frente a los demás animales, el tener, él solo, el sentido del bien y del mal, de lo justo y de lo injusto.” (Política, 2005: 11-13). De manera que no hay nada en la acción humana que escape al escrutinio de lo bueno y lo malo, lo justo y lo injusto, tampoco el mercado, por muy idealizado que sea. Por esta razón, lo sustantivo en el mercado para que esté legitimado no es que haya beneficio mutuo, sino que se llegue a dicho beneficio mutuo de un modo justo, aunque sobre este asunto los economistas siempre pasemos de puntillas.

Ciertamente, para el utilitarismo la justicia es una rama de la utilidad que entiende lo bueno como lo útil; y lo justo, lo moralmente bueno, como lo más útil para el mayor número (Cortina, 2015: 389). Sin embargo, como dice la profesora Cortina, el interés egoísta de Gauthier, por ejemplo, solo garantiza un *modus vivendi* inestable en una sociedad, mientras que el interés moral que se caracteriza como sentido de la justicia permite construir un mundo estable (Cortina, 2015: 387). Un autor hobbesiano como Gauthier (2000: 29-30), por ejemplo, defiende la amoralidad del mercado competitivo cuando afirma que:

“[...] la primera concepción central de nuestra teoría es que existe una zona moralmente libre, un contexto dentro del cual las restricciones a la moralidad no tendrían lugar. La zona libre resulta ser ese terreno tan familiar a los economistas: el mercado perfectamente competitivo. Por supuesto, semejante mercado es una idealización; hasta qué punto puede llegar a ser real en una sociedad humana es una pregunta empírica que está más allá del objetivo de nuestra indagación [...] El mercado da un buen ejemplo de un ideal de interacción entre las personas que, al no preocuparse de los intereses de los demás, solo tienen que seguir los dictados de sus propios intereses individuales para participar efectivamente en una empresa destinada al beneficio mutuo.”

Aunque volveremos más adelante sobre este asunto, avancemos que es la voluntad de crear esa zona libre de moral lo que induce al utilitarismo a propugnar la amoralidad tanto del mercado (Gauthier, 2000) como de la propia economía positiva (Friedman, 1953). Sin

embargo, esto no exime a los utilitaristas de tener que dar razón del paralelismo que se produce en la distinción entre, por un lado, el imperativo hipotético y categórico; y, por otro lado, entre lo bueno por algún motivo, y lo correcto o prácticamente bueno, esto es, aquel imperativo que determina la voluntad por causas objetivas (Cortina, 2015: 386). Manda subjetivamente el imperativo hipotético, pues tiene en cuenta los deseos y preferencias del sujeto, y la acción obliga al sujeto por la bondad del resultado. El imperativo categórico, por el contrario, manda objetivamente, y esta objetividad moral no se atiene a deseos ni a preferencias porque la acción se corresponde con lo justo, con lo bueno en sí, por ser la justicia un bien intrínseco con independencia del resultado (Cortina, 2015: 387).

De manera que, si pensamos que el mercado es una institución social y creemos con Rawls que la justicia es la primera virtud de las instituciones sociales, es inevitable hablar de mercados justos en los que las personas pueden libremente obtener beneficios que, además de ser recíprocos, sean también justos para todas las partes, dentro y fuera del mercado. En este caso, el mercado justo estaría sometido al imperativo categórico, entendido este último como un marco de comportamiento establecido sobre bases irrenunciables de justicia. Esto no tendría por qué reducir la eficiencia porque el mercado seguiría siendo libre dado que la acción obligaría a los participantes por la bondad del resultado puesto que cada uno de ellos defendería su utilidad subjetiva y tomaría en consideración sus deseos y preferencias. Sin embargo, la utilidad subjetiva no es ilimitada sino que tiene sus fronteras marcadas por la justicia, puesto que el beneficio mutuo tiene que cumplir con una segunda condición, la de la justicia, y ésta sujeta a la consideración de todos los afectados del presente y de las generaciones futuras.

Sobre este asunto, tuve la oportunidad de participar en un "Encuentro de Excelencia" con los Premios Nobel de Economía Christopher Pissarides y Angus Deaton, organizado por la Facultad de Economía de Valencia el 6 de enero de 2016 (Sanchis, 2016a). Aproveché la ocasión para plantearles algunas preguntas que son tan básicas como inquietantes, pues una vez se empieza a pensar en ellas es difícil dejar de hacerlo. Les comenté que la teoría de la justicia de Rawls nos enseña que la justicia es la primera virtud de las instituciones sociales, del mismo modo que la verdad lo es para los sistemas de pensamiento. Quise saber cuál debía de ser, según su criterio, la primera virtud de la economía, si era la justicia, la verdad, la eficiencia, lo correcto, la precisión o la exactitud. Una contestación adecuada habría requerido más tiempo y detenimiento del que disponíamos. Pero me tranquilizó ver que no era el único a quien le inquietan estas cuestiones. El profesor Deaton me comentó que me interesaría saber que algunos republicanos americanos defienden que la desigualdad

es justa, y tienen buenos argumentos para hacerlo. Mientras escuchaba su respuesta, recordé que había asistido a un seminario de economía en la Comisión Europea en el que se presentó un artículo sobre crecimiento económico escrito por un economista americano en el que se justificaba el aumento resultante de la desigualdad porque era necesario para mantener el crecimiento económico. La respuesta de Deaton, no obstante, me desconcertó, y pensé que sus argumentos quizás estuviesen fundados en la idea de que es justo que cada cual sea remunerado de acuerdo con su esfuerzo en el trabajo.

Sin embargo, dado que la gente hereda la pobreza de la misma forma que la riqueza, me pregunto si, en ese caso, no tendría más sentido que los economistas nos propusiésemos discutir en serio sobre la justicia en economía, en lugar de abordar el asunto como si se tratase de un oxímoron. Si la economía es una ciencia que se ocupa de instituciones sociales deberíamos reclamar la equidad como primera virtud aunque fuese quizás al coste ocasional (¿para quién?) de una menor eficiencia. Si, por el contrario, la economía descansa más bien sobre un sistema de pensamiento científico específico, entonces debería de tener la verdad como primera virtud. Pero, en ese caso, ¿qué tipo de verdad?, ¿una verdad sin ética? También los físicos nucleares buscan la verdad científica, pero eso no les exime de tener que reflexionar sobre su responsabilidad moral en la elaboración de artefactos atómicos y su eventual utilización posterior.

A menudo se entiende la economía a nivel abstracto (¿más sublimado, más procaz?) como la ciencia de la escasez que, gracias al mercado, nos asegura la asignación eficiente de recursos escasos entre fines alternativos (Robbins, 1932). Esta visión neutra y de corte ingenieril de la economía olvida que existe una acumulación inicial de la riqueza, así como un contexto social que la perpetúa. Además, esta visión no es consciente de que “en la teoría económica encontramos que la asignación de factores de producción entre usos diferentes está determinada por el mecanismo de precios [...] Pero, en el mundo real encontramos que hay muchos terrenos en los que esto no se aplica [...] A aquellos que objetan la planificación económica sobre la base de que el problema es resuelto mediante los movimientos de precios se les puede responder señalando que hay planificación en nuestro sistema económico que es bastante diferente a la planificación individual antes mencionada y que es bastante semejante a lo que normalmente se llama planificación económica [...] Por supuesto, este hecho no ha sido ignorado por los economistas. Marshall introduce la organización como cuarto factor de producción; J.B. Clark atribuye la función de coordinación al empresario; el profesor Knight introduce a los gestores que coordinan. Como D.H. Robertson señala, encontramos ‘islas de poder consciente en este océano de

cooperación inconsciente como grumos de mantequilla que se coagulan en un cubo de suero de leche.' Pero en vista del hecho de que habitualmente se argumenta que la coordinación será hecha por el mecanismo de precios, ¿por qué es necesaria tal organización? ¿Por qué existen esas 'islas de poder consciente'? Fuera de la empresa los movimientos de precios dirigen la producción, que es coordinada a través de una serie de transacciones de intercambio en los mercados. Dentro de una empresa, estas transacciones de mercado son eliminadas, y la complicada estructura de mercado con transacciones de intercambio es sustituida en su lugar por el empresario coordinador, que es quien dirige la producción." (Coase, 1937: 387-388).

Al final, los economistas solemos adoptar un enfoque más pragmático cuando, como subrayó el profesor Pissarides, intentamos resolver problemas económicos con los utensilios analíticos que tenemos a mano y cuya eficacia hemos tenido ocasión de contrastar. Que la economía venga a ser "aquello que hacen los economistas", nos retrotrae a la definición tautológica de Viner y la obliga a comportarse como un mero aparato instrumental que se reclama libre de valores y sirve para proporcionar soluciones concretas a problemas técnicos, y que renuncia a consideraciones políticas y democráticas. Esto equivale a plantear la acción de los economistas como técnicos que asesoran a los gobiernos y les proporcionan una función de preferencias entre las que deberán tomar decisiones con sus consecuencias.

Sin embargo, si la justicia fuese la primera virtud de la economía podríamos hablar, por ejemplo, de mercados de trabajo justos en los que la negociación entre los agentes sociales persiguiese reconciliar los valores de eficiencia para las empresas y de seguridad para el trabajador, y que, al mismo tiempo, respetase los derechos de los afectados tanto actuales (parados) como futuros (jóvenes inactivos) mediante acuerdos que garantizaran la sostenibilidad financiera de las pensiones, pues, de este modo, podríamos respetar los derechos de quienes participasen en el acuerdo, pero también los de las generaciones futuras, que no participasen de él, pero que podrían verse afectadas por el mismo si, en el futuro, dicho acuerdo comprometiese la sostenibilidad financiera.

Sí así fuese, estaríamos fomentando entonces mercados laborales eficientes, a la vez que justos, que permitirían a las personas usar sus capacidades –desarrolladas gracias a las instituciones del mercado de trabajo y, en general, de la sociedad– para proteger su dignidad y ensanchar su libertad real para llevar a cabo una vida que tengan buenas razones para valorar, tal y como aconseja Amartya Sen. Evidentemente estos valores no reflejan la libertad de mercado irrestricta hayekiana, pero no la estrechan sino que la ensanchan

puesto que para todo esto la libertad de mercado es esencial, porque las barreras de acceso y de participación en el mercado de trabajo constituyen una de las formas modernas de mantener a los ciudadanos en una situación de pseudo-esclavitud. Asimismo, podríamos abordar de qué modo podemos crecer con justicia, sin por ello tener que limitar las fronteras del debate académico al estrecho marco del óptimo paretiano de la economía del bienestar. Y, ¿por qué no?, estudiar el modo en que la teoría de la justicia de Rawls afecta a los mercados financieros, al mercado de trabajo, etc.

Son éstas, algunas de las preguntas que la tesis querría, si no contestar, sí al menos debatir, a fin de establecer las lindes de la discusión. Si el origen de la filosofía es percatarse de la propia debilidad e impotencia, decía el estoico Epicteto, si la filosofía es la ciencia de llenar de significado el vacío entre nosotros y el mundo, con esta tesis he perseguido dar respuesta y contenido al asombro, a la *zaumasía*, que me produjo descubrir en la universidad, a mis dieciséis años, un pensamiento como el económico en el que no cabía la palabra justicia, ni la pregunta por su sentido. Alcanzar cierta paz interior y no la vanagloria pública es lo que he pretendido durante los años de mi vida en los que me he dedicado a preparar y redactar esta tesis, pues, como escribía Chateaubriand en su obra *De París a Jerusalén*, “[y]a no soy joven ni tengo deseos de sobresalir, pues sé que las letras, cuyo comercio es tan agradable cuando secreto, solo producen inquietudes cuando es público. En todo caso, bastante he escrito si mi nombre debe sobrevivir, y demasiado si debe morir conmigo.” (2005: 296).

2. Contenido y estructura de la tesis

La pregunta que, por lo tanto, pretendemos responder al escribir estas páginas consiste en saber si la economía es susceptible de someterse a criterios de justicia y en qué marcos analíticos nos deberíamos mover a fin de orientar su justo funcionamiento. Las dificultades para dar respuesta a esta pregunta no son desdeñables puesto que la noción de economía tiene diversos niveles de conceptualización y abstracción que obligan a encontrar, para cada uno de ellos, aquella idea de la justicia que se encuentra en mayor armonía con cada nivel.

La visión rawlsiana de la justicia está basada en esquemas o bloques de pensamiento de naturaleza arquitectónica que tratan de interrogarse sobre el mejor modo de definir una institución perfectamente justa. Una alternativa la encontramos en la idea de la justicia basada en realizaciones, como hace Amartya Sen, lo que significa entender la justicia como la supresión de barreras a la libertad del individuo para poder transformar sus capacidades en funcionamientos, si así libremente lo decide. La tesis persigue analizar razonadamente

estos dos enfoques filosóficos dispares, así como desvelar sus límites, proporcionar los fundamentos filosóficos para la justicia en la economía, y contribuir a una construcción teórica del Estado social de justicia en el ámbito económico.

Este trabajo de reflexión está organizado en tres partes. La primera abre el camino a las otras dos y está dedicada a realizar las obligadas preguntas de instalación que permiten delimitar el ámbito de la realidad que queremos abordar. En ella se discuten las nociones de economía en sus distintos niveles de comprensión, así como la noción aneja de *racionalidad económica*, que ha pretendido darle mayor consistencia científica a la economía y estimular su ulterior desarrollo.

La segunda parte aborda las distintas concepciones rivales de la justicia. En el capítulo inicial se plantean las distintas doctrinas sobre la justicia con el fin de centrar el asunto. Se pasa una breve revista a dichas doctrinas: teleologismo, perfeccionismo, utilitarismo clásico y de la utilidad media, intuicionismo o irracionalismo, mixto u holismo, holismo pragmático de Rawls, entre otros. Analizamos críticamente su naturaleza y criterios hasta donde nos ha sido posible, a la vez que hemos ampliado sus perspectivas.

Más tarde, pasamos a desmenuzar las dos visiones principales sobre la justicia. La primera se denomina *niti* en la tradición oriental que recoge Sen y es más sistemática. En ella encajaría el enfoque de Rawls que busca fundamentalmente crear instituciones justas, pues la elección y diseño de instituciones económicas supone una concepción del bien humano y debe realizarse sobre bases morales, políticas y económicas (Rawls, 2010: 244). Por su insistencia en la eficiencia, trata de un enfoque de ingeniería con ribetes *economicistas*, pues está basado en un tipo de *idealizaciones* similares a las que suele hacer la economía. Ello no significa que Rawls privilegie la eficiencia, puesto que manifiesta explícitamente que, frente a la justicia, la eficiencia es solo una base de decisión, a menudo, relativamente pequeña y da prioridad a la justicia sobre la eficiencia, y a la libertad sobre las ventajas económicas. Además, en su opinión, cualquier doctrina de economía política debe incluir una concepción del bien público que descansa en una idea de justicia (Rawls, 2010: 244-245). La teoría de justicia de Rawls es muy arquitectónica, tanto que si le quitamos una sola pieza lo más probable es que se derrumbe toda su construcción intelectual. Asimismo, es pretendidamente eficiente a la vez que neutra, pues nos ofrece un sistema abstracto que, sin embargo, palidece cuando miramos qué ocurre en la realidad cotidiana. En cuanto al enfoque, Rawls entiende la justicia como imparcialidad y se basa en el principio del *velo de*

la ignorancia que, sin dejar de ser un hallazgo feliz es, en cierto modo, muy parecido al modo en que se establece la distribución de las herencias.

La otra versión principal de la justicia, que esa misma tradición denomina *nyaya*, es más realista y asistemática. Encajaría con la perspectiva que adopta Amartya Sen. Esta visión contrasta con las realizaciones concretas del anterior, que son muy pobres. Sen, entiende este enfoque como superador de Rawls. Sin embargo, no da un salto cualitativo. Se limita a criticar, complementar y ampliar el enfoque de Rawls. Mientras que la visión de Rawls es más perfilada, la de Sen se desdibuja y carece de potencial operativo. No se termina de ver completamente qué conexiones existen entre la teoría de la justicia y los conceptos de *funcionamientos* y *capacidades* como forma de libertad para elegir una vida contenga valores para que valga la pena ser vivida. Quizás sea porque "el enfoque de capacidades no constituye una teoría de la justicia." (Urquijo Angarita, 2007: 153).

Queda por elucidar si no sería quizás necesario, para dar mayor operatividad al enfoque de Sen, recurrir a los *bienes sociales primarios* de Rawls (2010: 93-98) que no son otra cosa más que el equivalente de los *recursos* de Dworkin (2003: 135-136), de la *pujanza de bienes materiales y de cuerpo* de Aristóteles (1990: 205), de las *condiciones materiales* de Van Parijs (2011: 7) que, expresadas a través de un índice de renta monetaria neta, posibilitan la *libertad real para todos*, constituyen el criterio de justicia y permiten los *funcionamientos* y *capacidades* (Sen, 1999: 18-20; Nussbaum, 2013: 18-20; Crocker, 2008: 150; Comim; Nussbaum, 2014; Pereira, 2013), para que podamos satisfacer las *necesidades básicas* de las que habla tanto Marta Nussbaum como Streeten (1981) a fin de ser capaces de defender nuestros *derechos humanos* (Pogge, 2008). Son estos últimos, a fin de cuentas, los que constituyen la base de la autoestima de los ciudadanos y les autorizan a afirmar que su Estado practica una *igual libertad para todos*, con independencia del punto inicial de partida en el que, dependiendo de los avatares de cada vida, se encuentre cualquier ciudadano.

Da la impresión de que los economistas no tenemos consideraciones morales cuando razonamos como tales. Sin embargo, solemos tener conciencia clara de qué es lo que funciona y lo qué se reduce a *wishful thinking*. Podemos ilustrar esta idea con lo que ocurrió en los años 60 con el mercado de diamantes de Amberes. La consideración del diamante como un producto de lujo indujo al gobierno socialista a imponer un impuesto sobre las transacciones del mercado. En menos de un año, el mercado cruzó la frontera y se instaló en Holanda, donde aún sigue, con gran lamento y dolor para las familias belgas que perdieron su trabajo en ese mercado. Algo parecido ocurre con el ejemplo de los

argumentos morales rivales como los que expone Alasdair Macintyre sobre la guerra justa en *Tras la virtud* (1984 [2009]). Considero que es importante aclarar todo esto para sacar algún provecho de la tesis.

Otros análisis filosóficos convergen en algunos aspectos con los de Rawls y Sen. Jürgen Habermas, por ejemplo, habla de la sociedad de instituciones, y defiende que las instituciones sociales no son amoraes. Sin embargo, esto plantea problemas porque en primer lugar, no considera el mercado como una institución social; y, en segundo lugar, no se interesa por los aspectos societales de la economía, ni entra a discutirlos. Aunque en esto discrepan otras interpretaciones y usos de Habermas, como las que prevalecen entre algunos filósofos en Valencia y Castellón, como Adela Cortina y Domingo García-Marzá. También entre algunos economistas, como Peter Ulrich, que han defendido que el funcionamiento del mercado exige a las empresas pagar una especie de ticket de entrada, lo que Ronald Coase (1960) denominó *costes de transacción*, y que reflejan el precio que los agentes económicos deben de estar dispuestos a pagar si quieren que funcionen los mercados en los que se intercambian bienes y servicios por dinero, lo que le supuso la obtención del Premio Nobel en 1991. Por último, Peter Ulrich entra en polémica con Habermas, pero su enfoque integrativo no responde a las preguntas de un funcionamiento económico justo a la vez que eficiente.

La tercera parte de la tesis trata de dar aplicación concreta a las reflexiones y propuestas de las dos partes anteriores. Se trata de ir más allá del índice de desarrollo de Sen, debido a su limitada operatividad, como no puede ser de otra manera. He tenido un problema fundamental con el enfoque de la tesis que quizás se haya debido a mi especialidad en Economía Aplicada, o a mi trabajo profesional como economista de la Comisión Europea. Sin embargo, cuando lo que vamos buscando es aplicar la idea de justicia a la economía y queremos ajustarnos y acercarnos al Estado social de justicia, la cuestión reside en preguntarse cómo hacer que tanto la actividad económica que tiene lugar en un Estado como la actividad del propio Estado sean justas. Lo contrario supondría mantenerse en una reflexión especulativa, sistemática y arquitectónica como es la de Rawls, pero sin proponer una visión más amplia y superadora de la misma.

3. Agradecimientos

En primer lugar, a mi director de tesis y amigo, el profesor Jesús Conill, de quien he recibido a largo de estos años toda la orientación intelectual que una empresa de esta envergadura

requería. No solo eso, también me ha proporcionado el aliento imprescindible que uno necesita en los momentos de confusión y oscuridad, que han sido muchos, cuando le decía que no sabía muy bien qué era *aquello que iba buscando*. La magnitud de la santa paciencia que ha tenido conmigo solo es comparable con la de Yvonne, mi mujer.

Asimismo, le estoy muy agradecido a la profesora Adela Cortina, por los aguijonazos que indefectiblemente he recibido de ella cada vez que pasaba por el despacho de Jesús en tutorías para comentarle cómo iba avanzando en la redación de la tesis. No han caído en saco roto tus estímulos, querida Adela, y al final no ha habido que celebrar un *Te Deum*, pero casi, casi. También estoy en deuda con el profesor Juan Carlos Siurana, que tanto me ha ayudado, y de una forma tan generosa, en los trámites administrativos necesarios para solicitar la mención internacional de la tesis, así como en el proceso de depósito en *Universitat de València*, su ayuda ha sido impagable.

A mis compañeros de profesión, tanto en su calidad de profesores de filosofía y economía como de profesionales de esta última. Sus conversaciones y sugerencias, bien orales bien escritas, han enriquecido notablemente algunas de las cuestiones debatidas en esta tesis. A algunos otros les agradezco haberme proporcionado pistas, libros y publicaciones diversas que habían trabajado o estaban trabajando y que tenían relación con estas cuestiones. Clara señal del descontento que se extiende entre la profesión sobre la deriva que ha tomado la disciplina hoy en día, a pesar del gran disimulo con el que se quiere encubrir.

Es de justicia agradecer también la ayuda determinante del profesor Sir Paul Preston, Director del *Cañada Blanch Centre for Contemporary Spanish Studies* de la *London School of Economics and Political Science*. Paul tuvo la gentileza de aceptarme como *Visiting Researcher* en el CBC de la LSE, lo que me permitió completar esta investigación. Siempre estuvo muy atento a la hora de proporcionarme todo tipo de apoyo académico durante mi estancia, gracias Paul. Asimismo, agradezco al Centro Cañada Blanch por facilitarme las tareas de investigación y el acceso a sus magníficos fondos, a la biblioteca de la *London School of Economics*, la *British Library*, el *Institute of Historical Research* y el *Nacional Archive*, que tuve ocasión de consultar.

A mi familia, y en particular, a mi mujer Yvonne por su sensibilidad a la hora de comprender que necesitaba aclarar estos asuntos tanto por razones vitales como profesionales.

A todos ellos, muchas gracias.

PRIMERA PARTE – LA ECONOMÍA Y SU MÉTODO: ESTADO, MERCADO Y RACIONALIDAD

CAPÍTULO I: DISTINTAS NOCIONES DE ECONOMÍA

Like so many others in my cohort, I internalized its view that if I couldn't formulate a problem in economic theory mathematically, I didn't know what I was doing. I came to the position that mathematical analysis is not one of the many ways of doing economic theory: it is the only way. Economic theory is mathematical analysis. Everything else is just pictures and talk [Robert E. Lucas (2001): "Professional Memoir", *mimeo*].

1.1 El lugar de la economía entre las ciencias

La economía en cuanto ciencia se encuentra en un proceso inicial de formación y, como toda ciencia social, tanto el margen para la discrepancia sobre su propósito como el ámbito de su acción suele ser mayor que en las ciencias llamadas *duras*, aunque estas últimas en realidad no lo sean tanto como se suele creer. Se piensa erróneamente que las ciencias *duras* solo avanzan sobre hechos probados, tienen prohibidas las conjeturas, y deben estar a salvo de cualquier prejuicio ideológico. Sin embargo, sin conjeturas no puede haber ciencia porque, siguiendo a Popper, la ciencia arranca primero de un problema, lanza después una conjetura, se llame hipótesis o teoría, que intenta corroborar mediante contrastación empírica, y, por último, da lugar a nuevos problemas.

Los que representan este tipo de cientifismo ingenuo, que se conoce con el nombre de *visión popular* de la ciencia, opinan que en las ciencias sociales se abre el campo para la interpretación, la cual depende del momento histórico, la psicología de un líder o clase dominante, del impacto de una ideología, etc. A juicio de los participan de esta *visión popular* de la ciencia, todo ello hace que las diferentes interpretaciones de las ciencias sociales sean *opinables* y, por lo tanto, alejadas del rigor de las ciencias *duras*.

Sin embargo, como nos advierte Popper en *El mito del marco común*, todas las ciencias están sujetas a prejuicios e ideologías, incluidas las *duras*, pues "el peligro para el progreso de la ciencia se acrecienta enormemente si la teoría en cuestión obtiene algo así como un monopolio [...] pero hay aún un peligro mayor: una teoría, incluso una teoría científica, puede convertirse en una moda intelectual, en un sustituto de la religión, en una ideología atrincherada." (1997: 35).

Hay que reconocer que, en el caso de la economía, aun sufrimos hoy en día la moda de la matematización sin fin, en su doble significado de inacabable y de pérdida de sentido. Una moda que contribuye a un uso ineficiente de los recursos escasos de los que disponen los

economistas, que apenas ayudan a comprender el mundo en el que vivimos, y poco o nada tienen que ver con la ciencia y la racionalidad económica. Así pues, “muy a menudo esta denigración [en filosofía] de la ciencia y de la racionalidad proviene de una *teoría* errónea de la ciencia y la racionalidad que se refiere a la ciencia y la racionalidad en términos de especialidades, de expertos y de autoridad. Pero, en realidad muy poco tienen que ver la ciencia y la racionalidad con la especialización y la apelación al experto. Por el contrario, estas modas intelectuales son un obstáculo en ambos casos. Pues así como el pensador de moda es esclavo de su moda, así también el experto es esclavo de su especialización. Y lo que hace posible la ciencia es precisamente la libertad respecto de modas y especialidades [...] Y también se debería atacar [sic, ¿acabar?] con el reconocimiento de que la ortodoxia a que llevan las modas intelectuales, la especialización y el recurso a las autoridades, es la muerte del conocimiento, mientras que el aumento del conocimiento depende por completo del desacuerdo.” (Popper, 1997: 13).

Pero todo esto no solo ocurrió en las ciencias duras, también pasó en economía con la revolución monetarista, primero, y con la escuela neoclásica, después. Si leemos las opiniones de Popper, esta vez sobre la física, constataremos que sugiere “que la interpretación ortodoxa de la mecánica cuántica no forma parte de la física, sino que es una ideología. En realidad, forma parte de una ideología modernista que sea ha convertido en una moda científica que constituye un serio obstáculo al progreso de la ciencia [...] la revolución ideológica puede contribuir a la racionalidad o, por el contrario, puede socavarla. Pero a menudo no es otra cosa que una moda intelectual que aunque se dé en unión de una revolución científica puede ser enormemente irracional y romper con la tradición.” (Popper 1997: 43).

Algunos científicos, también algunos economistas, opinan erróneamente que el esfuerzo del científico empírico de las ciencias *duras* consiste fundamentalmente en aislar variables para poder medirlas, y que sus resultados, por provisionales que puedan ser debido al futuro progreso de las técnicas de medición, no son ambiguos, ni opinables, pues se trata de datos *objetivos* y *hechos probados*. La medición, sin embargo, es solo una fase, y no la más principal, del proceso científico. Además, el hecho de que los resultados sean provisionales no se debe fundamentalmente a que *la técnica de medir* sea rudimentaria. Los resultados son provisionales porque las hipótesis que quieren contrastar también lo son, es decir, son las que más se acercan provisionalmente a la verdad científica mantenida hasta ese momento.

Por otro lado, la precisión que se deriva de la *técnica de medir* no es el atributo principal de la ciencia. Mucho más importante que la calidad de la precisión, lo son otros atributos de la ciencia como la capacidad *explicativa* y la *predictiva* –en inglés existe un matiz importante entre *accuracy* (ajuste) y *precision* (precisión)–; la consistencia, de modo que sea compatible con otras teorías; la extensión, en la medida en que sus consecuencias puedan desbordar la observación que las originó; la sencillez o economía, de modo que cumpla con el principio de parsimonia; y, la fertilidad o heurística, a fin de que dé lugar a nuevos descubrimientos.

Los que tienen una *visión popular* de la ciencia sostienen que la objetividad existe y se puede perseguir en las ciencias naturales, las cuales tienen fundamentos sólidos. El sociólogo o el economista, por el contrario, tiene que lidiar con una colección de factores que cada investigador debe valorar y, por lo tanto, aquello que midan se verá perturbado por la *subjetividad* del investigador. Pretender que no existe objetividad en economía, o que al menos no se persigue de forma deliberada, supondría transformar la economía en un instrumento de manipulación social; y, al mismo tiempo, explicaría por qué sobre un mismo problema son tan diversas las opiniones entre economistas según su afiliación, hecho impensable para un científico de las ciencias *duras*.

Sin embargo, por lo que se refiere a la subjetividad del científico frente a la objetividad de los datos, el científico de las ciencias *duras* ha de saber primero a qué observaciones y datos *quiere* mirar. Esto ya traduce un acto de subjetividad, tanta como la que aplica un economista a la hora de elegir la serie estadística que considere adecuada para alimentar su modelo econométrico con el cual contrastar una hipótesis (teoría) económica (científica). Exactamente igual le ocurre al científico natural, tiene que elegir (acto subjetivo) entre una serie de factores determinantes y valorar (subjetivamente) cual le convence (acto subjetivo) más a la hora de contrastar su hipótesis (teoría).

En el fondo, no hay una distinción tajante en el método científico entre lo que hacen los científicos naturales y los científicos sociales, sean o no positivistas todos ellos. El positivismo lógico o empirismo lógico, que arranca con el Círculo de Viena, tenía entre sus miembros a científicos naturales y sociales, como Otto Neurath, que era economista. En mi opinión, no cabe distinguirlas demasiado, pues en ese caso se caería en el error de creer que hay una *ciencia buena*, que sería la natural, y una *ciencia de matute*, que sería la social entendida como una especie de pseudo-ciencia más cercana a los chamanes que de la observación del universo. Esta fue la provocación que contenía el magnífico libro de Charles P. Snow *The*

Two Cultures (1959[2014]) refutada por Jerome Kagan en su obra *The Three Cultures* (2009), entre otros.

Creemos que es un error pensar que la economía es una ciencia social que contiene elementos que la puedan acercar a las ciencias *duras* y, de ese modo, la puedan aislar *ex ante* de cualquier sesgo ideológico que pudiera contaminar sus conclusiones. No hay posibilidad de aislamiento ideológico en la economía, del mismo modo que tampoco lo hay en las ciencias *duras*. Las distintas escuelas de pensamiento económico dan una respuesta distinta al problema objeto de análisis, a veces, en frontal contradicción con la doctrina vecina. Los elementos de la economía que son inmunes a la ideología, solo es posible encontrarlos en los enunciados o proposiciones muy simples de la economía en forma de axiomas matemáticos o, quizás, en la contabilidad nacional. Por esta razón, dichos enunciados quedan reducidos en el fondo a las reglas de la lógica formal que, como todos sabemos, no añaden conocimiento. Todo lo más pueden ser válidos o inválidos, del mismo modo que toda proposición, aunque sea falsa y sin interés, tiene un valor de verdad como, por ejemplo “uno más dos es cuatro” y “uno no es uno”.

Los científicos, también los naturales, hacen todo lo posible para inmunizar sus teorías de una posible refutación y, a lo sumo, introducen pequeños cambios para poderlas conservar. El falsacionismo de Popper se dedica a refutar unas teorías a favor de otras que explican mejor la realidad. Con ello se desbroza el camino hacia la verdad científica y, aunque nunca se llegue a alcanzarla, este método científico nos acerca y aproxima a ella pues nos permite establecer hipótesis que son mejores que las refutadas con anterioridad. De modo que no hay una verdad objetiva y absoluta de la ciencia, sino distintas opiniones científicas de las que se descartan algunas, mediante refutación, y se retiene aquella que es tenida por más cercana a la verdad científica, aunque de forma provisional, hasta que llegue otra mejor que la sustituya.

Para Popper tanto la ciencia como la pseudo-ciencia tienen significado, pero la ciencia es más valiosa. El éxito de la ciencia se explica tanto por el método como por los atributos que definen a cada comunidad científica. En cuanto al método, consiste en técnicas para la valoración objetiva de los méritos de las teorías científicas, es decir, criterios científicos para decidir qué teoría es mejor. Por lo que se refiere a la comunidad científica, esta se caracteriza para Popper por el desinterés, neutralidad o impasibilidad en la aplicación del método científico. En la comunidad científica, los científicos persiguen como única meta

alcanzar la verdad o el conocimiento, de tal manera que, para Popper, si los científicos no fuesen neutrales no serían buenos científicos.

Es ilusorio pensar que podemos basar nuestras conclusiones científicas en hechos probados, pues han sido varias las teorías científicas sobre hechos probados que luego se han revelado falsas, inexactas o incompletas. ¿Fue científica la teoría sobre el éter? Los hechos probados lo son solo provisionalmente, como ocurrió con las teorías de Ptolomeo, Galileo-Copérnico-Kepler, y Newton, hasta que la nueva teoría de Einstein las refutó.

Algunos economistas, pero también ciertos científicos naturales, están en desacuerdo con que la economía sea una ciencia social. Aunque las decisiones que estén basadas en consideraciones o cálculos económicos pueden tener un impacto social, la economía no debería ocuparse de la justicia social, puesto que es un concepto totalmente embebido en las ideologías. Estos autores simpatizan más con la idea de que el rol de la economía debe ser instrumental y libre de valores, es decir, la economía como apoyo a la decisión política, como instrumento útil para proporcionar soluciones concretas a problemas reales de tipo social, industrial, financiero, etc. La economía debería renunciar a cualquier consideración ideológica que la apartase de la objetividad. Piensan que ciencia e ideología deben separarse pues, de lo contrario, la ciencia se transformaría en un elemento de manipulación –y hay muchos ejemplos desgraciados de ello, particularmente en economía, pero no solo–. Mientras que, por el contrario, las ideologías entran en contradicción consigo mismas cuando la ciencia alumbra la verdad, con datos incontestables y hechos probados.

A lo anterior cabe oponer que si la economía no es una ciencia social, ¿por qué se ocupa del comportamiento humano y del impacto social de las acciones humanas? En la corriente principal de la profesión, la economía no se ocupa de la justicia social salvo en la economía del bienestar. Mientras que para unos, como Robbins, se basa en el uso eficiente de recursos escasos entre usos alternativos, para otros, como Hayek, se reduce a una “lógica de la elección”, y para Popper queda definida como “la lógica de la elección en situaciones históricas problemáticas”. De modo que, normalmente, y esto es un error, no se suele añadir que la economía se hace en una sociedad y situación histórica dadas. No admitir esto es como pretender cruzar por un puente irreal que solo se ha construido idealmente en el despacho de un ingeniero y asombrarse de que se es incapaz de llegar a la otra orilla del río pasando por él.

Por otro lado, tanto la ciencia como la técnica pueden estar ahítas de ideología. La técnica, en particular, es voluntad de poder y nunca es neutral moralmente. En su obra *Ciencia y Técnica como 'Ideología'*, Habermas nos advierte: "Siguiendo a Husserl, llamamos positivista a una actitud que refiere ingenuamente los enunciados teóricos a estados de cosas. Esta actitud considera las relaciones entre magnitudes empíricas, que son representadas por enunciados teóricos, como algo que existe en sí; y a la vez se sustrae del marco trascendental, solamente dentro del cual se constituye el sentido de semejantes enunciados. No bien se entiende que estos enunciados son relativos al sistema de referencia previamente puesto con ellos, la ilusión objetivista se desmorona y deja franco el paso a la mirada hacia un interés que guía el conocimiento. Para tres categorías de procesos de investigación se deja demostrar una conexión específica de reglas lógico-metódicas e intereses que guían al conocimiento. Esta es la tarea de una crítica de la ciencia que escape a las trampas del positivismo. En el ejercicio de las ciencias empírico-analíticas interviene un interés *técnico* del conocimiento; en el ejercicio de las ciencias histórico-hermenéuticas interviene un interés *práctico* del conocimiento, y en el ejercicio de las ciencias orientadas a la crítica interviene aquel interés *emancipatorio* del conocimiento que ya, como vimos, subyacía inconfesadamente en la ontología tradicional." (Habermas, 2010a: 168-169).

La economía se encuentra, en opinión de Habermas, en la última de estas tres categorías de los procesos de investigación, de manera que la conciencia irreflexiva puede cambiar en otra reflexiva que, gracias a dicha reflexión, haga que la ley misma no sea de aplicación: "Las ciencias de la acción sistemáticas –a saber, economía, sociología y política– tienen como meta, al igual que las ciencias empírico-analíticas de la naturaleza, la producción de saber nomológico. Una ciencia social crítica no se contenta obviamente con esto. Se esfuerza por examinar cuándo las proposiciones teóricas captan legalidades invariantes de acción social y cuando captan relaciones de dependencia, ideológicamente fijadas, pero en principio susceptibles de cambio. Mientras este sea el caso, la *crítica de las ideologías* cuenta –del mismo modo, por lo demás, que el *psicoanálisis*– con que la información sobre nexos legales desencadene un proceso de reflexión en el afectado; con ello, el estadio de conciencia irreflexiva, que caracteriza las condiciones iniciales de semejantes leyes, puede ser cambiado. Un conocimiento críticamente mediado de las leyes puede por este camino colocar a la ley misma, merced a la reflexión, no ciertamente fuera de la validez, pero sí fuera de la aplicación." (Habermas, 2010a: 171-172).

Pero, como hemos señalado en la página 24, aún hay peligros mayores, pues "una teoría, incluso una teoría científica, puede convertirse en una moda intelectual, en un sustituto de la

religión, en una ideología atrincherada." (Popper, 1997: 35). Así ocurre, por ejemplo, que "[I]a revolución copernicana y darwiniana fueron ideológicas en la medida en que cambiaron la visión que el hombre tenía de su lugar en el universo. Fueron indudablemente científicas en la medida en que ambas destronaron teorías científicas dominantes: astronómica en un caso y biológica en otro." (Popper, 1997: 37).

En cualquier caso, se entiende mejor la ciencia si admitimos que esta empieza siempre por problemas y termina por problemas (Popper, 1997: 154). La ciencia económica empieza por el problema de la escasez y termina por el problema de la justicia, o la equidad, como si fuese posible un trueque entre ambos. Pero no es así, si tenemos en cuenta a todos los afectados estas categorías no son intercambiables. Algo parecido ocurre con el debate relativo al objetivo de la Estrategia de Lisboa, algunos economistas argüían que no podía haber un trueque entre más y mejores puestos de trabajo. Pero no es posible crear más puestos de trabajo a cambio de que tengan peor calidad, pues la mayor o menor calidad en el empleo depende de la estructura de la oferta de una economía, si está orientada hacia un tipo de producción económica de alta calidad y elevado contenido tecnológico, el tipo de empleo que demande será acorde. En realidad, hacer frente al problema de la escasez de una forma justa, sin dejar de ser eficiente, obliga a dar prioridad a que se haga tomando en cuenta los intereses de todos, y no solo los de aquellos que tienen más medios para tener más influencia o ser más eficientes.

Para quienes mantienen la *visión popular*, solo hay una verdad en la ciencia, aquella que se basa en datos conclusivos, en información inopinable que no deja lugar a la ambigüedad, puesto que si aceptásemos diferentes *verdades científicas* estaríamos negando la verdadera naturaleza de las ciencias. En mi opinión, todo esto es bastante dogmático y no del todo exacto. Cierto es que la idea de *verdad*, o de una *verdad absoluta*, es la principal idea reguladora del científico. Sin embargo, nunca podremos afirmar haber alcanzado la *verdad*, a lo sumo podremos justificar por qué una teoría está más cercana a la verdad que otra (Popper, 1997: 159), pero las teorías científicas no dejan de ser otra cosa que "pasos en la búsqueda de la verdad, búsqueda de soluciones cada vez mejores para problemas cada vez más profundos, 'más próximos a la verdad'." (Popper, 1997: 153).

El problema del relativismo histórico no quiere decir que la verdad sea relativa, sino que podemos considerar cualquier teoría científica como una solución tentativa a un problema y como una ocasión para el nacimiento de nuevos problemas (Popper, 1997: 155), pues en la ciencia no hay un criterio de verdad, sino hay algo así como un criterio de error, en la

ciencia solo existen "aproximaciones" a la verdad científica con independencia de que esta sea natural o social, pues la teoría parece ser la mejor aproximación a la verdad que se ha intentado hasta ahora (Popper, 1997: 143).

Las ciencias, incluidas las *duras*, tienen cimientos débiles, no son la roca firme que idealizan algunos científicos, sus fundamentos no son sino pontones flotantes sobre los que descansan. Por otro lado, no existe la certeza total en economía, como tampoco la encontramos en las ciencias naturales. Lo que llamamos objetividad científica es simplemente la no aceptación de teoría científica alguna como dogma, y, al mismo tiempo, la afirmación de que todas las teorías sean tentativas y estén permanentemente abiertas a una severa crítica que elimine sus errores. Nada explica mejor la racionalidad que el ejemplo de discusión crítica bien conducida (Popper, 1997: 158).

1.2 Tres nociones inconmensurables de economía

La más reciente crisis económica de 2007-2008 ha dejado al descubierto las disputas interminables entre los economistas y las dos corrientes principales de la ciencia económica: formalismo y empirismo. A mi juicio, ha supuesto un duro golpe para el hoy aún entronizado formalismo económico; mientras que la ciencia económica empírica, su hermana pobre, ha salido reforzada. Recuerdo una intervención mía en Mallorca sobre la crisis financiera global y su impacto en la eurozona en la que después de haber terminado me abordó un miembro del Círculo de Economía de Mallorca para decirme que, a pesar de lo que había dicho, estaba en un error si pensaba que era el mercado quien había fallado. Me decía este señor que "el mercado nunca falla" y que habían sido precisamente las intervenciones de las autoridades las que habían provocado el derrumbe de los mercados financieros. A pesar de que defendiendo el libre funcionamiento del mercado, siempre que ello sea posible y justo, pensé que aquello se trataba de un claro ejemplo de pensamiento ideologizado, una *estratagema inmunizadora*. En otras palabras: "dado que cualquier prueba exige la conjunción de condiciones iniciales, la refutación siempre puede reclamar que se reunían condiciones iniciales inapropiadas. La salida a este dilema consiste en establecer restricciones sobre lo que Popper llamó *estratagemas inmunizadoras*." (Blaug, 2006: xiv).

Sirva el ejemplo anterior para iluminar las dificultades que he tenido, y sigo teniendo, para mantenerme fiel a una de estas dos formas de entender la economía cuando ocurre que en una argumentación económica se produce lo que Zubiri llamó un *brinco intelectual* que rompe la unidad del discurso y, por lo tanto, su validez científica. Estas dos corrientes principales de la economía contienen argumentaciones rivales sobre las que es imposible

llegar a un acuerdo racional a pesar de que ambas reclaman para sí, y en exclusiva, la única racionalidad económica posible para el hombre.

Por otro lado, cuando empecé a reflexionar sobre el lugar que ocupaba la justicia en el sistema actual de pensamiento económico me fui dando cuenta de que conforme iba leyendo los libros de filosofía sobre la justicia, o sobre el papel de la ética en la economía, más me convencía de su contenido veritativo, aunque con las reservas propias del economista. Otro tanto me ocurría cuando hacía lo propio con las argumentaciones de los autores económicos que me hablaban sobre el contenido y la noción de economía, pero también con las salvedades de rigor de la filosofía moral y política. Los primeros criticaban los principios y las situaciones idealizadas que después se convertían en operativos en el mundo económico real. Los segundos arrancaban bien de principios axiomáticos bien de contextos *ad hoc* que eran modelizados según cada una de las dos corrientes principales.

En este trabajo entenderé la noción de economía de tres modos distintos: la economía formalista, la economía empirista, y la economía como sistema institucional. Las dos primeras forman parte del *mainstream* de la profesión de economista. La primera, la economía formalista, tiene por objetivo la búsqueda de la consistencia y del equilibrio dentro de un conjunto de teoremas que se rigen por las matemáticas y la lógica formal. La segunda, la economía empírica, constata cómo funciona el mundo real y descubre cuáles son los *supuestos críticos* relevantes en cada caso para modelizarla, y suele practicar el vicio de Pareto, el *ad hoc-ismo*. Se guía por el criterio microeconómico de eficiencia que proporciona el mecanismo de mercado, y defiende los microfundamentos de la macroeconomía mediante el uso de las curvas IS/LM de Hicks y otros supuestos críticos que no pertenecen a la lógica formal. Sin embargo, como ha señalado Sen, Hicks “también se preguntó si la eficiencia es todo en lo que los economistas deberían de estar interesados y si los economistas tienen razón en basar con tanta fuerza sus recomendaciones de política en los rasgos de eficiencia de los acuerdos económicos. Al buscar una interpretación diferente – y, en algunas maneras, más radical– del papel de los economistas, Hicks estuvo profundamente implicado en la importancia social de la libertad.” (Sen, 2008a: 41).

Como vemos pues, y a pesar de que Hicks ha sido considerado el apóstol de la eficiencia, ello no le ha impedido encontrarse, en cierto modo, a caballo entre estos dos enfoques principales. Ello ha sido debido a que nunca fue un hombre de escuelas sino de atenta concentración sobre la realidad, entendida como condición necesaria para poder identificar las relaciones causales en economía. Por ello, “consiguió mantener un equilibrio entre los

requisitos del análisis y el reconocimiento explícito de la relevancia de la historia y las instituciones. En resumen, la contribución de Hicks a la economía pertenece a la vez a la llamada *corriente principal* y a su crítica." (Scazzieri; Zamagni, 2008: 1).

Por último, la economía como sistema de instituciones, tiene que ver fundamentalmente con la idea de sistema económico, en nuestro caso el capitalismo, basado en la propiedad privada de los medios de producción y coincide con la idea que cualquiera de nosotros tiene cuando se habla de la situación y funcionamiento de la economía en la que vive. Es decir, la economía como una forma de vida en medio de instituciones sociales, legales y políticas que tienen una dinámica de usos económicos que reflejan la historia y la tradición de cada sociedad.

Las tres nociones anteriores de economía nos llevan a tener que realizar la argumentación y análisis económico a tres niveles desconectados entre sí. Un primer nivel es el axiomático, es decir, la formalización matemática del conjunto de teoremas de la economía basados en axiomas sobre la naturaleza humana, el mercado y la competencia perfecta, el gobierno, el marco jurídico-legal, y otras abstracciones. El segundo, es el nivel tecnocrático-consecuencial, que utiliza la modelización a partir de supuestos técnicos sobre el comportamiento humano, el funcionamiento cotidiano de los mercados, etc. Aunque la modelización se puede aplicar en el nivel axiomático, el nivel que hemos llamado técnico-consecuencial utiliza modelos empíricos puesto que está orientado a resolver problemas económicos concretos de países o grupos de países. El tercer y último nivel es el institucional, a través del cual el sistema capitalista expresa una forma de vida en forma axiológico-ideológica. Este nivel refleja las condiciones en las que funcionan materialmente los paradigmas en el mundo real, es decir, aquellas instituciones económicas, sociales y políticas –normalmente las leyes económicas y sociales de la democracia liberal– que hacen posible el funcionamiento real del mercado, del gobierno, de las agencias independientes, y otras instituciones.

El economista se puede mover dentro de cada nivel analítico y de argumentación siempre y cuando respete el tipo de lógica interna que impere en él. Conectar estas tres visiones rivales de la economía presenta, sin embargo, graves problemas para poder dialogar utilizando un mismo vocabulario que no contenga pérdidas semánticas para los diversos agentes competentes de habla. La razón reside en que estos vocabularios se refieren a universos mentales diferentes que, sobre todo, no se tocan, pues están inconexos. En otras palabras, dado que los conceptos que utilizan estas argumentaciones rivales sobre la

economía son incomensurables, no nos es lícito dar *brincos intelectuales* de un nivel a otro. Lo contrario supondría que los debates que surgiesen entre dichas argumentaciones rivales nunca podrían llegar resolverse.

Cierto es que Nietzsche nos previene de que “los hombres no huyen tanto de ser engañados como de ser perjudicados mediante el engaño; en este estadio tampoco detestan en rigor el embuste, sino las consecuencias perniciosas, hostiles, de ciertas clases de embustes [...] es indiferente al conocimiento puro y sin consecuencias e incluso hostil frente a las verdades susceptibles de efectos perjudiciales o destructivos.” (Nietzsche, 2010: 25). Nuestras reticencias anteriores, sin embargo, no significan que debamos descartar una visión en favor de otra, pues como dice santo Tomás “es imposible encontrar en las cosas algo que esté completamente privado de bien. De igual modo, también es imposible que exista un conocimiento totalmente falso sin mezcla de verdad [...] Incluso cuando los profetas de los demonios son instruidos por éstos, predicen algunas cosas ciertas. Unas veces en virtud de su propia naturaleza, cuyo autor es el Espíritu Santo, y a veces también por relación de los espíritus buenos [...] lo que les pertenece [a los demonios] por naturaleza no les viene de sí mismos sino de Dios, y en virtud de su propia naturaleza anuncian, a veces, cosas verdaderas.” (Aquino, 2006 [vol. IV]: 591). Como Emilio Lledó siempre advertía a sus alumnos: “Dentro de todo *sí* hay un pequeño *no* y dentro de todo *no* hay un pequeño *sí*.” (Cruz, 2016).

Así pues, en la ciencia económica ningún plano de la argumentación económica está autorizado a reclamar sobre los otros la supremacía o un *status* o nivel científico superiores. Del mismo modo, por analogía con la filosofía, no se entendería en razón de qué la filosofía analítica o la lógica formal, que no nos informa sobre nada en el mundo, podrían reclamar un mayor *status* filosófico que la filosofía política o la filosofía moral, que sí se ocupa del mundo de la vida.

1.3 La materia objeto de estudio de la economía

¿De qué se ocupa la economía? Delimitar el objeto de estudio de la economía nos acerca a su propia definición. A partir de los antónimos de la *guillotina de Hume* se suele contraponer la economía normativa a la positiva, pero no queremos entrar en esta distinción porque consideramos que induce a error. Como acabamos de indicar, las distintas nociones de economía no se pueden comparar, sino que cada una de ellas ha de ser valorada por sí misma y de forma aislada de las demás. De hecho, Myrdal duda que sea posible separarlas puesto que “las valoraciones están implicadas necesariamente en la etapa en que

observamos los hechos y continúan presentes en el análisis teórico, y no solo en la etapa en que sacamos inferencias políticas de los hechos y las valoraciones." (Myrdal, 1967: 7).

La economía normativa está guiada por el deber ser, los valores, lo subjetivo, lo prescriptivo, el arte, y lo bueno y lo malo; mientras que la economía positiva se ocupa de lo que es, de los hechos y de lo objetivo, de lo descriptivo y de la ciencia, de lo verdadero y lo falso. A nosotros, sin embargo, no nos convence del todo esta distinción en razón de lo analizado en la sección anterior. Además, lo que nos interesa en la economía es si su funcionamiento se ajusta a criterios de eficiencia que no violen los de justicia, una virtud de las instituciones sociales que defiende aquello que es correcto, con independencia que sea bueno (economía normativa) o verdadero (economía positiva). Aunque hay algunas nociones que han llegado a imponerse sobre otras, siguen existiendo diferentes formas de entender cuál es el objeto de estudio de la economía. Todo ello, sin entrar a discutir las distintas corrientes de pensamiento económico que ha quedado marginadas frente a las dos visiones dominantes (*mainstream*) que hoy imperan en la ciencia económica.

Aún a riesgo de resultar excesivamente simplista, creo que podríamos resumir en cuatro los distintos contenidos de la economía. En primer lugar, la visión de Lionel Robbins quien, a la hora de dar su opinión sobre el objeto de la economía, reconoce que "se han realizado intentos para negar que análisis económico se pueda aplicar a examinar la consecución de fines distintos del bienestar material." (1932[2007]: 6-7). En su opinión, ello es debido a que "la multiplicidad de fines *per se* no tiene un interés necesario para el economista [como] tampoco la mera limitación de medios *per se* es suficiente para dar lugar a los fenómenos económicos [...] pero cuando el tiempo y los medios para alcanzar los fines son limitados y capaces de aplicaciones alternativas, entonces el comportamiento necesariamente adopta la forma de una elección." (1932[2007]: 12-13). Aquí la idea clave es el coste de oportunidad, puesto que decantarse por un fin frente a otro alternativo, al que se renuncia, siempre tiene un coste de oportunidad, se mida en términos materiales, crematísticos, emocionales, o incluso filosóficos, pues como afirma Spinoza, *omni determinatio est negatio*. Olvidamos, por otro lado, que la ética de Aristóteles es fundamentalmente un asunto de medios y fines.

En opinión de Robbins, solo los bienes económicos influyen en la elección de un individuo, y, por lo tanto, en su conducta, en la medida en que obligan a sacrificar alternativas, mientras que los bienes libres como es "la pérdida de un metro cúbico de aire no implica sacrificio de alternativas. Las unidades de aire no tienen ningún significado económico para la conducta." (1932[2007]: 14). Olvida Robbins, sin embargo, que la idea de la justicia que puedan tener

los hombres es también un bien libre, como pueda serlo el aire en determinadas circunstancias, y esto sí que tiene efectos sobre la conducta de los hombres, aunque dicha idea de justicia esté preñada de juicios de valor. Esto significa que la presunción de que la elección económica es aquella que está libre de valor (*free value*) es falsa.

Cosa distinta es que no queramos decantarnos por unos valores frente a otros y prefiramos por pragmatismo suponer que en la elección económica no entran otros valores que no sean los de la filosofía utilitarista. Pero esta supuesta elección neutral en favor del utilitarismo ya es, en sí misma, una opción filosófica e ideológica. En efecto, para Robbins “la escasez de medios para satisfacer fines es una condición casi ubicua del comportamiento humano.” (1932 [2007]: 15). Sin embargo, sobre este hecho cabe un juicio moral que incluya consideraciones de justicia, tanto si se trata de una elección que se ocupa de un bien económico sobre el que, por lo tanto, hay mercado, como si estamos ante un bien libre y no lo hay. Como señala Koslowski, “[l]a economía en sí misma no es ‘éticamente neutra’, puesto que no está solo determinada por leyes económicas, sino también por seres humanos cuyos deseos y elecciones están guiadas por una combinación de múltiples expectativas, normas, actitudes mentales, y, por último pero no por ello menos importante, concepciones morales. La acción humana resulta de concepciones altamente complejas, el razonamiento económico forma tan solo una parte de ellas.” (1996: 8-9). Pero, volveremos sobre este asunto en el siguiente epígrafe al analizar la definición de economía de Robbins.

En segundo lugar, una noción también muy acreditada es la de Alfred Marshall quien en *Principles of Economics* sostiene que “La economía política o ciencia económica es un estudio del género humano en los asuntos ordinarios de la vida; examina aquella parte de la acción individual y social que se encuentra más estrechamente conectada con la consecución y con el uso de los requisitos materiales del bienestar.” (1890[1920]: 6). Tenemos que suponer que Marshall se refiere a las actividades de consumo, producción y distribución. La definición de Marshall es tomada como referencia por autores que, desde la perspectiva de la filosofía moral, consideran “útil definir la economía como el estudio de algunas actividades o de algunos sistemas.” (Dutt; Wilber, 2010: 5).

Un tercer lugar, otros autores definen la economía como la ciencia que se ocupa del estudio de los sistemas económicos, y se ajustan a la popular definición que dio Paul Samuelson de la economía, según la cual, la economía es la ciencia del “qué, del cómo y del para quién se produce (1976: 17-18). En efecto, como nos señala McCloskey, “[a]proximadamente a partir de 1947, la línea de frontera que después se convertirá en el arrogantemente autosatisfecho

y arrogantemente intolerante aunque remarcablemente improductivo programa científico en economía ha consistido en reformular los argumentos verbales (pero aún filosófico/matemáticos, es decir, cualitativos, *Por qué y En caso de que*) en símbolos y variables y diagramas, teoremas del punto fijo y cosas así. El programa llamado *Samuelsoniano*." (McCloskey, 2002: 13-14).

Una cuarta opinión, muy extendida también, es la de Viner (1958), según la cual, la economía es aquello que hacen los economistas. Una definición que es criticada por Attali y Guillaume, quienes defienden una definición ricardiana aunque, como nos dice Antoni Monserrat, "a lo largo de libro se muestra partidario de una versión herética de esta última definición [la de Viner]." (1976: 14). Además, la definición tautológica de Viner no está exenta de inconvenientes pues da lugar a "algunas posiciones que estamos viendo que se han ido adoptando por parte de un sector de los economistas en los últimos tiempos donde parece que sólo es economía lo que ellos hacen [que tiene, como consecuencia, su] fervor exagerado por el 'método y las técnicas' en cuanto tales, hacia lo formal y especulativo alejándose de la realidad y lo que preocupa a la sociedad." (Cuadrado Roura, 2008: 23).

Aparte de su naturaleza tautológica, la definición de Viner equivale a plantear la acción de los economistas como simples técnicos, supuestamente sin ideología, que asesoran a los gobiernos e instituciones, les proporcionan una función de preferencias entre las que deberán tomar decisiones que tendrán consecuencias sociales. Desde esta perspectiva, la economía es la *ancilla* de la política en la medida en que sirve de apoyo a las decisiones políticas, y los economistas meros técnicos sociales que proponen medidas asépticas, sin valores ni ideas preconcebidas. Esta perspectiva es muy tentadora porque, al fin y al cabo, refleja una idea de economía con la que nos sentimos muy identificados aquellos hemos estudiado economía y la hemos practicado como profesión. El premio Nobel Pissarides así me lo expresó en Valencia en 2016. Me vino a decir que, en resumidas cuentas, había que entender la economía de forma pragmática, y, a los economistas, como aquellos profesionales que ofrecen soluciones a los problemas que se les presenta mediante el uso de modelos, por regla general.

Es aquí donde este punto de vista conecta con Robbins, como luego veremos, pero también con Rodrick que identifica, hasta cierto punto, el fenómeno de la modelización con el contenido propio de la economía. Aunque la solución a utilizar un modelo equivocado no puede ser el simple cambio de un marco teórico por otro alternativo, que al igual que el inicial solo capta una parte de la realidad, para Rodrick "estas perspectivas alternativas son

muy fáciles de encajar en la práctica estándar de diseño de modelos económicos, y todas las diferencias pueden resolverse simplemente considerando la economía como un gran conjunto de modelos y estableciendo un sistema de navegación entre todos ellos” (Rodrick, 2016: 212). Olvida, sin embargo, que la adopción de modelos en economía no está exento de inconvenientes, “[e]l uso de modelos económicos formales para comprender el funcionamiento del mecanismo de mercado, como es la práctica extendida en la teoría económica, es en cierto modo una espada de doble filo.” (Sen, 1999: 262).

1.3.1 La economía como relación entre fines y medios

Ya hemos desbrozado un poco el terreno en el que vamos a trabajar. También nos hemos formulado las primeras preguntas de instalación sobre el ámbito que ocupa la economía dentro de las ciencias. Entremos ahora a acotar un poco más las diferentes concepciones de economía. La primera de ellas, y quizás la más clásica, es la noción de Lionel Robbins de acuerdo con la cual “[l]a economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos [o como] un estudio de la disponibilidad de bienes escasos.” (1932[2007]: 15, 37). Con ella cobra impulso el proceso de naturalización de la ciencia económica (Guzmán Cuevas, 2005: 16), pues al igual que “la desaparición final de la hegemonía keynesiana estuvo marcada por el resurgimiento de las concepciones de la ley natural de la investigación económica [...] Las premisas de la Nueva Economía Clásica, y asimismo de los Neokeynesianos, acercaron la visión del proceso económico a la concepción natural [...] Esta búsqueda de un foco de ley natural ha tenido una doble consecuencia. Por una parte, [...] trajo a la economía la claridad del determinismo de las ciencias que buscaba y el status asociado a las ramas más prestigiosas de la investigación humana. Por otra, su identificación deliberada con la ciencia evitó que la economía se fundamentase explícitamente en sí misma en los requisitos contingentes políticos y sociales del orden social imperante.” (Heilbroner; Milberg, 1997: 104-105).

En otras palabras, lo que se persigue con esta concepción asocial, ahistórica, y pretendidamente neutral en valores de la economía es que deje de ser una ciencia social. Para ello se precisa la desconexión con el *Lebenswelt* pero, en ese caso, la economía y los economistas que se adscriben a esta concepción no están autorizados a utilizar después sus hallazgos como instrumentos (medios) que orienten unas decisiones económicas que persiguen ciertos objetivos (fines), sino que deberán quedarse en su mundo imaginario, impermeable, cerrado, estanco y sellado. Mucho menos pueden pretender que su enfoque

es el único sujeto a la racionalidad. Entre otras razones porque se trata de una racionalidad muy estrecha que solo deja espacio a los asuntos relacionados con la acción y la evaluación, pero ignora los asuntos de las creencias.

Existen, sin embargo, diversos tipos de racionalidades. Una racionalidad más amplia como la que defiende Rescher (1988), por ejemplo, no centra su atención en un único contexto de elección, como hace Robbins, sino que “distingue tres tipos de racionalidad relacionados con tres ‘contextos de elección’: cognitivo, práctico y evaluativo. La racionalidad en estos tres contextos consiste en que las elecciones de uno estén ‘gobernadas por buenas razones adecuadas’ [Además, Rescher] protesta contra las concepciones estrechas de la racionalidad al argüir que los *finés*, y no *simplemente los medios*, son un asunto de deliberación racional (es decir, de racionalidad evaluativa).” (Brinton, 1992: 83). No en balde Rescher entiende que “la racionalidad consiste en la consecución inteligente de fines apropiados [lo que conlleva] razones cogentes [y] pivota sobre el despliegue de ‘buenas razones’.” (Rescher, 1988: 1, 3, 4). Lo anterior entra en clara contradicción con la definición de economía propuesta por Robbins, y que establece la eficiencia como aquel principio, que no valor, que ha de regir la relación entre medios y fines, esto es, la asignación de recursos escasos entre fines alternativos. Por lo tanto, si queremos obtener una elección económica que establezca la racionalidad como principio rector no estamos autorizados a separar la racionalidad de los medios de aquella de los fines. De lo contrario, sin una conexión racional entre ambas racionalidades, de medios y fines, la racionalidad de la eficiencia en el uso de medios escasos no tendría límites, y estaríamos dando por válida y por justificada cualquier elección de este tipo, incompleta por naturaleza.

Para Robbins, no es solo la relación entre fines y medios lo que define a la economía sino también el contexto de escasez que reina en la elección, pues, como más adelante reitera, “[l]a economía [...] se refiere al aspecto del comportamiento que surge de la escasez de medios para alcanzar fines dados. De lo que se sigue que la *economía es neutral entre los fines* [...] la economía no está concernida por los fines como tales [sino que] toma los fines como algo dado en escalas de valoración relativa.” (1932[2007]: 23, 29, 31n). Además, según su opinión, al economista tampoco le incumben los fines, puesto que solo “está concernido por el modo en que alcanzar dichos fines está limitado.” (1932[2007]: 24). Como el propio Robbins reconoce, esta concepción de la economía puede ser descrita como analítica (1932[2007]: 16), pues la economía solo emerge como tal en la relación que se produce entre la escasez de medios y la abundancia de fines. Sin embargo, la escasez, que es uno de los determinantes principales del precio, se refiere siempre a una relación entre la

oferta, que viene definida por la estructura de costes, y la demanda solvente, que está determinada por los deseos solventes, no por las necesidades del consumidor. Así pues, la escasez significa que no todos los deseos pueden ser satisfechos, aunque sí las necesidades solventes, y que cuando un sistema económico genera resultados muy desiguales, la equidad de los mismos puede estar en cuestión (Wight, 2015: 176).

A pesar de que para Robbins los fines están dados, este hecho no tiene valor neutral ni es exógeno al problema económico, pues se han creado las condiciones de posibilidad para que esto ocurra, por un lado, en un sistema social al cual no es ajena la política; y, por otro lado, en un sistema económico al cual no es ajena la propia economía. Además, los medios al alcance para la consecución de dichos fines alternativos también están dados, de tal modo que la decisión económica no puede ser *neutral entre los fines*, puesto que arranca de una situación inicial desequilibrada que no se puede soslayar. La noción de economía de Robbins excluye la idea de justicia o de moralidad, puesto que “si la consecución de un conjunto de fines conlleva el sacrificio de otros, entonces tiene un aspecto económico.” (1932[2007]: 25). Es verdad que sacrificar unos fines a otros contiene un aspecto económico, pero no es menos cierto que la elección de fines y medios no puede ser neutral en valores. Ni está libre de valores, ni deja de ser un problema moral, entre otras razones, porque el modo en que se distribuyen las consecuencias económicas entre los afectados por una decisión económica será muy diferente según el fin elegido y los medios utilizados para alcanzarlo.

Por otro lado, hay cierta confusión en la identificación entre la economía y el economista, que no favorece el encuentro entre, por un lado, el discurso de “medios y fines” que se pretende analítico, aséptico, libre de valores e ingenieril; y, por otro, el discurso que apela a la práctica profesional del economista. Se trata de argumentaciones discursivas que evolucionan en niveles paralelos de la realidad, de tal modo que es imposible que lleguen a una intersección, razón por la que son inconmensurables y resulta ilegítimo dar un brinco intelectual de un nivel de argumentación a otro. Puede que la economía como ciencia se interese por el principio de escasez y que, sin embargo, no se interese por los fines. Quizás la economía no esté concernida en tanto que principio teórico; sin embargo, y contrariamente a la opinión de Robbins, el economista sí que está concernido por el modo en que alcanzar dichos fines está limitado.

El economista no puede estar excusado de cualquier responsabilidad, pues si consideramos que la economía es una ciencia, en ese caso, y al igual que cualquier otro científico, el economista seguirá teniendo una responsabilidad moral sobre sus actos tal y como nos

recuerda Karl Popper en su inspirador artículo sobre *La responsabilidad moral del científico*, donde subraya que ésta “no se limita a la guerra o el armamento.” (1997: 128). Referirse a la responsabilidad moral del científico es, para Karl Popper, una forma eufemística de abordar el problema de la guerra nuclear y biológica. Dado que la ciencia ha tendido a hacerse potencialmente aplicable, Popper cree necesario hacer hincapié en la responsabilidad especial, o añadida a la ya tradicional de búsqueda de la verdad, que incumbe a todo científico de prever las consecuencias no intencionales de su trabajo que, a menudo, son muy difíciles de anticipar. Para ello, propone elaborar una forma de compromiso moral del científico mediante la puesta al día del juramento hipocrático.

Esta responsabilidad moral del científico no se sustenta en el iusnaturalismo ni en el positivismo, sino más bien, en un campo intermedio en donde “para que las decisiones morales no sean arbitrarias, hay que desarrollar un proceso de elaboración racional, comparando las leyes normativas existentes con unas normas modelo que, según la decisión de los seres humanos, son dignas de llevarse a la práctica [según Popper] procurando un modelo de racionalidad completa [...] son dignas de ser asumidas porque son razonables. Se supone que hay argumentos racionales que las respaldan. En este proceso hace uso de una razón en sentido amplio, es decir, de una razón cargada de los valores humanos que dominan el procedimiento de la discusión crítica en la que los sujetos discutirán tales normas modelo.” (Muñoz Ferriol, 2005: 173).

Popper se pregunta si el científico tiene, por el mero hecho de serlo, responsabilidades distintas de las que les corresponden a cualquier otro ciudadano, y concluye que todo el mundo tiene una responsabilidad especial en aquel campo en el que tenga un poder o un conocimiento especial. En particular, solo los científicos tienen la capacidad de evaluar las implicaciones prácticas de sus descubrimientos, y, del mismo modo, “[e]l científico social tiene aquí una responsabilidad especial porque sus estudios tienen casi siempre relación con el buen o mal uso del poder puro y simple [...] una de las obligaciones morales del científico social que se ha de reconocer es que, si descubre instrumentos de poder, especialmente instrumentos que puedan algún día poner en peligro la libertad, no solo debería advertir a la gente de los peligros, sino dedicarse personalmente al descubrimiento de contramedidas efectivas [...] todo el mundo tiene una responsabilidad especial en el campo en que tiene un poder o conocimiento especial [...] Esto vale tanto para los nuevos productos químicos para aumentar el rendimiento de la producción agrícola como para las nuevas armas [...] Solo los científicos pueden prever los peligros [...] las repercusiones no intencionales de nuestro

incauto progreso tecnológico no parecen ser responsabilidad de nadie.” (Popper, 1997: 128-129).

Los científicos están más obligados que cualquier otro ciudadano a prever en el presente los peligros y repercusiones no intencionadas que su incauto progreso tecnológico y científico puede tener en el futuro. Sobre todo porque solo los científicos tienen la capacidad de evaluar las implicaciones prácticas de sus descubrimientos, pero también porque en materia de responsabilidad el futuro puede tener cobijo existencial en el presente, de modo que, como señala Roman Ingarden, “[l]a responsabilidad y la satisfacción de sus exigencias dirigidas al agente se encuentran relacionadas con el tiempo de tres maneras: primera porque el agente permanece responsable tras la ejecución de la acción; segunda porque perdura la validez de los valores que se crean o aniquilan mediante la acción del agente y de cuya aniquilación es responsable; y, tercera, porque todas estas acciones están en conexión con el orden causal del mundo, que a su vez presupone la estructura temporal del mundo.” (2001: 93).

Una opinión alternativa a la de Popper es la que mantiene Augusto Comte, maestro del positivismo, según la cual no hay libertad de conciencia en las ciencias llamadas duras (Valadier, 1995: 10). Para Popper, sin embargo, la responsabilidad moral del científico y la libertad de conciencia se mantienen intactas tanto para el científico natural como para el científico social –en la medida en que es capaz de descubrir instrumentos de poder y manipulación sobre las masas que pongan en peligro la libertad y preparen el terreno al totalitarismo– pues la libertad de conciencia del científico se constituye como condición necesaria para que pueda haber responsabilidad moral de su actividad científica.

Queda claro que unos son los principios económicos, y otros los valores, acciones y responsabilidad moral de los economistas en tanto que científicos sociales. De ahí que, para eludir la responsabilidad moral del economista, no quepa escudarse en la neutralidad moral de la economía, entendida ésta como un mecanismo capaz de armonizar fines y medios mediante una asepsia perfecta. Robbins nos recuerda que, de acuerdo con Mises, “dada la propiedad centralizada y el control de los medios de producción, el registro de los empujes y las resistencias individuales mediante un mecanismo de precios y costes queda excluido por definición. Se sigue, por lo tanto, que las decisiones del ejecutivo tienen que ser necesariamente ‘arbitrarias’.” (Robbins, 1932[2007]: 17-18).

Hay, sin embargo, un punto medio entre el Gran Leviatán y la idealización de un mercado perfecto que se autorregula, en esta zona gris, que correspondería al mercado justo y, por lo tanto a la economía justa, entraría en acción el poder coercitivo del legislador democrático. Uno de los objetivos de este tipo de intervención consistiría en aliviar o minimizar el sufrimiento de la gente mediante la lucha contra lo que podríamos denominar *la mano invisible invertida*, es decir, combatir las consecuencias no intencionales de la persecución del interés propio que, contrariamente a lo que estipula la mano invisible de Adam Smith, no promueven el interés público sino que extienden el sufrimiento. De esta forma, “la agenda de la política pública debería consistir, ante todo, en *encontrar vías y medios para aliviar el sufrimiento* al máximo posible. Contrastando esto con el principio utilitario de maximizar la felicidad, propuse que, en lo fundamental, había que dejar solo a la iniciativa privada, mientras que el alivio del sufrimiento evitable es un problema de política pública [...] cuando [algunos utilitaristas] hablan de maximizar la felicidad, lo que tienen en realidad en mente es la minimización de la miseria.” (Popper, 1997: 126)

Como nos recuerda Popper, entre otros, “[a]unque mucha gente se haya preguntado hasta qué punto el progreso tecnológico nos hace más felices, pocos han sentido como su responsabilidad el descubrir cuánto sufrimiento evitable es consecuencia inevitable, aunque no intencional, del progreso tecnológico. El problema de las consecuencias no intencionales de nuestras acciones, consecuencias que no solo no son intencionales sino que a menudo son muy difíciles de prever, es el problema fundamental del científico social [...] Puesto que el científico natural se ha implicado inextricablemente en la aplicación de la ciencia, también él debería considerar como una de sus responsabilidades especiales el prever, en la medida de lo posible, las consecuencias no intencionales de su trabajo.” (1997: 129-130).

Robbins se pregunta si la escasez de medios frente a fines alternativos es un asunto similar a las causas del bienestar material –que sería una postura más cercana a la definición de economía de J.S. Mill– y concluye que esto sería engañoso pues “no es la *materialidad* de los medios materiales de gratificación lo que les da el status de bienes económicos sino su relación con las valoraciones.” (1932[2007]: 21). En efecto, los bienes económicos pueden ser tanto materiales como inmateriales o intangibles, siendo estos últimos los que contiene un mayor poder de transformación económico-social, por su elevado potencial de estímulo al crecimiento económico como veremos en los últimos capítulos.

La pretensión de Robbins de extirpar de la decisión económica cualquier atisbo de moralidad le hace afirmar que “la ‘filosofía guarra’ –por utilizar el pobre nombre que Carlyle le da a la

economía– resulta omniabarcante [y debido a que todo lo inunda, se puede estar de acuerdo en que] los servicios de una prostituta no producen ningún ‘bien’ en un último sentido ético. Pero negar que son escasos y que ello tiene un aspecto económico de amor alquilado no parece estar de acuerdo con los hechos [del mismo modo que al preguntarnos si] la venta de indulgencias afectó o no a la distribución de la renta, a la magnitud del gasto sobre otras materias, a la dirección de la producción [...] No tenemos que eludir las consecuencias de la conclusión de que toda conducta originada bajo la influencia de la escasez tiene un aspecto económico.” (1932[2007]: 25 y 27).

La definición de Robbins es la relativamente más reciente y canónica, pero no es la primera ni mucho menos que hace referencia a la escasez como el principio que rige las relaciones de mercado. En la *República* (2006) Platón ya nos habla de la escasez como motor que hace surgir la *polis*, e implícitamente, el mercado:

– Pues bien –comencé yo–, la ciudad nace, en mi opinión, por darse la circunstancia de que ninguno de nosotros se basta a sí mismo, sino que necesita de muchas cosas. ¿O crees otra la razón por la cual se fundan las ciudades?

– Ninguna otra –contestó.

– Así, pues, cada uno va tomando consigo a tal hombre para satisfacer esta necesidad y a tal otro para aquella; de este modo, al necesitar todos muchas cosas, vamos reuniendo en una sola vivienda a multitud de personas en calidad de asociados y auxiliares, y a esta cohabitación le damos el nombre de ciudad. ¿No es así?

– Así.

– Y cuando uno da a otro algo, o lo toma de él, ¿lo hace por considerar que ello redundará en su beneficio?

– ¡Ea, pues! –continuó–. Edifiquemos con palabras una ciudad desde sus cimientos. La construirán, por lo visto, nuestras necesidades.

– ¿Cómo no?

– Pues bien, la primera y mayor de ellas es la provisión de alimentos para mantener existencia y vida.

– Naturalmente.

– La segunda, la habitación; y la tercera, el vestido y cosas similares.” [República II, 369b-c].

Es curioso ver cómo –debido, sin duda, a marcos argumentativos diferentes, uno comunitarista y otro individualista– ante un mismo fenómeno que nadie niega, como es el de la escasez, Platón subraya que crea ciudad, que crea comunidad política, mientras que Robbins y los utilitaristas se limitan a resaltar que la escasez da como resultado un conjunto de decisiones individuales que se encuentran en el mercado y que cristalizan en un único vínculo de naturaleza crematística, como es la satisfacción de los deseos del consumidor,

medidos por sus funciones de utilidad o por sus preferencias, por una parte; y las funciones de producción de las empresas del mercado, por otra. No es extraño, pues, que una visión tan estrecha de lo que es la economía induzca a Robbins a criticar la estética y la cultura porque conllevan un coste: “los amplios intereses fomentados por el estudio de los monumentos antiguos y la contemplación de bellos objetos son estimulantes para la inteligencia y el sistema nervioso y que, en esa medida, una comunidad que ofrece oportunidades para tales intereses puede ganar de otras formas ‘más materiales’. Pero es con seguridad optimista [...] asumir que ello se sigue necesariamente.” (2007: 28-29).

En nuestra opinión, sin embargo, que las actividades estéticas tengan un coste –¿qué hecho no lo tiene en esta vida?– no quiere decir que tengamos que asumir la preeminencia de la razón económica. La economía *solo* nos ayuda a calcular el coste, pero no nos obliga a tomar una decisión *solo* en función del coste. El propio Robbins matiza su opinión al final del libro. Si solo contase el criterio económico, no haría falta que tuviésemos trabajadores, bastaría con tener esclavos. Además, en el caso concreto de la cultura es más notorio, si cabe, que prevalezca la obligación moral de tomar en consideración los intereses de las futuras generaciones que estarían afectados por la destrucción o el deterioro de la cultura.

1.3.2 Límites de la economía como relación entre fines y medios

A partir de 1993, Robbins suavizó su postura y llegó a admitir que a la *economics*, entendida como economía positiva o pura, cabía contraponer la *political economy*, esto es, planteamientos más amplios que cabría encuadrar dentro de lo que suele entender como economía política (Cuadrado Roura, 2008: 22). Nuestra crítica a la definición de Robbins, que se ha convertido en canónica para muchos economistas, no se circunscribe sin embargo a la suavización de los enfoques. Lo que queremos resaltar en este epígrafe son los límites de una definición de economía tan estrecha como la que propone Robbins. La primera limitación se refiere al carácter asocial y neutral de la economía, mientras que la economía es social, para Robbins es neutral (Molero, sin año: 85). Esto lleva a considerar que todo es economía, pues si la definimos, como hace Robbins, como “el estudio del comportamiento humano, como relación de fines y medios escasos que tiene usos mutuamente exclusivos [entonces] Según una definición tan abstracta, todos los comportamientos son económicos, ya sea la estrategia militar como la relación de la madre con su hijo.” (Attali; Guillaume, 1976: 25).

Pretender que la economía sea neutral, esté exenta de cualquier categoría moral, y no refleje una concepción filosófica del hombre, parece una burla al sentido común. No es neutral por mucho que el propio Robbins, en su famoso ensayo sobre la naturaleza y el significado de la ciencia económica, reconozca que la economía estudia la relación entre, por una parte, un contexto social y técnico que proporciona los instrumentos; y, por otra, las propensiones de unos comportamientos orientados hacia objetivos. Unos fines que Robbins no cualifica, pero que todos sabemos que se trata, dentro del utilitarismo, de cálculos estrictamente egoístas puesto que se limitan a maximizar los beneficios de un comportamiento humano que vela única y exclusivamente por el interés propio estrictamente egoísta, pues para él, “[e]l asunto objeto de la economía es básicamente una relación entre fines concebidos como tendencias de conductas, por una parte, y el medio social y técnico, por otra. Los fines como tales no forman parte de este objeto de estudio de la economía. Tampoco el medio social y técnico. Son las relaciones entre las cosas, y no las cosas en sí mismas, las que son importantes para el economista.” (1932[2007]: 37).

En mi opinión, sin embargo, se contradice en parte al afirmar que “lo técnico y lo legal son de interés en la medida en que tocan aspectos económicos.” (1932[2007]: 40). Dicha contradicción surge, a nuestro juicio, porque un marco legal y un nivel técnico dados constituyen la plataforma a partir de la cual el razonamiento económico puede comenzar a funcionar. Pero estos dos elementos, legalidad y tecnología, ya están determinados: la primera, por el mundo de la política, y más concretamente por el poder coercitivo del legislador democrático; y, la segunda, por la ideología. ¿No ocurre algo parecido con la negación del contexto social e histórico en el que el economista ha de razonar? La labor del economista no puede sustraerse a todo esto, pues no está analizando un ámbito de reflexión exento de valores y juicios morales, puesto que si cambia la valoración no podemos suponer que no cambie el comportamiento económico, por mucho que Robbins afirme que “[d]esde el punto de vista de la Ciencia Económica, los cambios en las valoraciones son datos dados.” (1932[2007]: 44).

Otros autores consideran que “la deliberación sobre los fines económicos supone evaluar las preferencias de los agentes.” (García Rubio, sin año: 40). En mi opinión, es lícito que la economía suponga que los agentes puedan deliberar sobre fines, pero no determinar lo que han de determinar con su deliberación. De ahí que la ciencia económica o el economista no puede deliberar “él mismo” sobre los fines, tan solo le está permitido suponer lo que cada uno está autorizado a hacer por su cuenta, puesto que la orientación de la acción de la persona moral se acerca más a la labor del moralista en la medida en que se adentra en el

terreno de la filosofía moral y política. Amartya Sen sostiene con acierto que “[l]a integración del papel de las normas y valores con el razonamiento económico requiere ampliar el análisis económico, y no desecharlo.” (2000: 9).

En efecto, ampliar el ámbito del análisis económico suele ser siempre muy saludable; ello no significa, sin embargo, que la lógica económica pierda vigencia. Al contrario, sigue su curso, pero lo hace siguiendo otros parámetros, aquellos que resultan de introducir nuevos incentivos y desincentivos económicos, y nuevas consideraciones personales. Aquellos que en el primer enfoque, más estrecho, no se consideraban, pero ahora sí. Si estos incentivos y desincentivos responden a las razones morales de la razón pública, no de los individuos particulares, deberían dar resultados, en principio, más justos o, por lo menos, deliberados públicamente. Es a la razón pública, y en parte también al economista como persona moral, a quien se apela para definir los fines económicos, pero no al economista –y, mucho menos, a la economía entendida en términos de técnica y cálculo– como aquel experto que nos ayuda a calcular las consecuencias de las decisiones económicas.

Otra limitación importante del concepto de economía en Robbins reside en su carácter parcial y reduccionista, que consiste en limitarse al estudio de una pequeña parte de la economía al establecer la escasez como criterio que guía la asignación eficiente de recursos entre objetivos opcionales. Al hacer abstracción de la totalidad, dicho reduccionismo impregna a la economía de un carácter invasivo que algunos autores, como Jack Hirshleifer, defienden: “*Solo hay una ciencia social*. Lo que le da a la economía su poder imperialista invasivo es que nuestras categorías analíticas –escasez, coste, preferencias, oportunidades, etc.– son verdaderamente universales en su aplicabilidad. Más importante aún, es nuestra organización estructurada de estos conceptos en procesos de optimización, diferenciados pero interconectados, relativos al nivel de decisión individual y de equilibrio, y al nivel social de análisis. Por lo tanto, la economía constituye realmente una gramática universal de la ciencia social.” (1985: 53).

El inconveniente de esta visión de la ciencia económica reside de nuevo en mezclar niveles incommensurables de la argumentación al transitar del razonamiento lógico que se desarrolla en un conjunto de axiomas, a otro que adquiere consistencia en el marco de un sistema económico, el capitalismo. Esta es la posición del anarquismo teórico de Feyerabend para quien los “sistemas teóricos competidores son difíciles de comparar o bien literalmente incommensurables, por lo que alcanzamos una posición en la que parecería que no hay ninguna base para una elección racional entre teorías científicas en conflicto.” (Blaug, 2006:

39). En economía, esta *gramática universal* de la economía nos permite utilizar términos tales como consumo, producción, distribución, escasez, coste, preferencia, etc. Sin embargo, al hacer esto no estamos expresando categorías científicas sino sociales y, como tales, pueden ser descubiertas en todos los sistemas u órdenes sociales aunque reciban otra denominación y, en lugar de "beneficio", se hable de "producto material neto", de "índice de beneficio referido a los fondos de la empresa." (Lieberman, 1969: 42), o por ejemplo, "del 'coste' del trabajo en un sistema esclavista, feudal, y capitalista." (Heilbroner; Milberg, 1997: 110).

La enorme limitación de esta visión de la economía consiste en pretender hacer de estos principios económicos universales una norma que guíe la acción del género humano en el vacío, cuando en realidad el comportamiento humano de produce en sociedad y, por lo tanto, está condicionado por factores legales y sociales tales como la propiedad privada, por ejemplo. Así pues, no podemos dar por bueno el discurso económico a nivel técnico-hipotético, con una argumentación económica sobre el sistema capitalista, en la medida en que "[l]a economía se ocupa de las asignaciones y las elecciones, no de las acumulaciones ilimitadas de poder y prestigio. Por lo tanto, concepciones económicas convencionales tales como la elección racional o la utilidad marginal decreciente pueden aplicarse, en pequeña escala, a las estrategias del día a día, pero tienen poca o ninguna relevancia en el proceso central del capitalismo en sí mismo –un proceso de acumulación, entendible solo como manifestación de los fines supra-rationales de poder y prestigio que animan todo orden social estratificado." (Heilbroner; Milberg, 1997: 107).

Por último, tampoco podemos condenar sin más que "el propósito último del mercado y la lógica que lo anima es la obtención del lucro [y que] la consecución del lucro exige la manipulación de la demanda para asegurar las ventas." (García Rubio, sin año: 42). A principios del s. XX, el afán de lucro ya estaba muy arraigado en Estados Unidos, y entonces se encontraba exento de su significado ético-religioso. Este afán de lucro, fue duramente criticado, entre otros, por Max Weber, quien lo asociaba con pasiones agonales y expresaba sus dudas sobre que nadie supiese "quién ocupará en el futuro el estuche vacío, y si al término de esta extraordinaria evolución surgirán profetas nuevos y se asistirá a un pujante renacimiento de antiguas ideas e ideales; o si, por el contrario, lo envolverá todo una ola de petrificación mecanizada y una convulsa lucha de todos contra todos. En este caso, los 'últimos hombres' de esta fase de la civilización podrán aplicar esta frase: 'Especialistas sin espíritu, gozadores sin corazón: esas nulidades se imaginan haber ascendido a nueva fase de la humanidad jamás alcanzada anteriormente'." (1979: 259-260).

En mi opinión, sin embargo, lo que cuenta no es el aspecto ético del lucro, puesto que esto pertenece a la esfera de decisiones individuales con contenido moral en la que no podemos ni debemos entrar a la vista de las distintas visiones morales. No podemos imponer unilateralmente nuestra moral. En el mercado no se pueden obtener situaciones ventajistas. Para que el lucro sea aceptado como fuerza que beneficia a los que intercambian, el mercado debe ser un instrumento que proporcione a los que en él actúan un beneficio individual que, además de ser mutuo, sea sobre todo justo. De modo que la obtención de lucro no se encuentra intrínsecamente injustificada desde la ética, puesto que la ordenación y la gestión de las condiciones en las que se produce el intercambio mutuamente benéfico y justo del mercado entra de lleno en el ámbito de la política. Ella es, y no la economía, la encargada de incorporar la ética y la justicia en las relaciones que gobiernan la economía y el mercado.

En los modelos clásicos de Smith y Ricardo, pero también en los trabajos de Mises en Viena, y, posteriormente, de Hayek y Robbins en Londres, los economistas siempre buscaron leyes naturales que, asentadas sobre el principio de la escasez, diesen lugar a la existencia de un mercado, de bienes de consumo y de inversión, como condición básica de cualquier cálculo económico. Esta posición, perfectamente justificable, fue ya aceptada a principios del s. XX por economistas socialistas como H.D. Dickinson, quien admitió que solo el mercado era capaz de proporcionar el sistema de valoraciones del cual depende cualquier cálculo económico (Dobb, 1972: 145). Como el propio Dobb señala, “[s]e ha puesto de moda hoy día descartar la base hedonística antes supuesta de la moderna teoría del valor, considerando al análisis económico como una mera teoría del equilibrio no normativa. Cuanto más se formaliza el análisis económico, más universales se hacen sus proposiciones. Todo ello parece implicar que las ecuaciones de Cassel y Robbins tendrían mayor aplicación en una economía socialista que los sencillos preceptos de Adam Smith. Las proposiciones al formalizarse han cambiado al mismo tiempo de significación.” (1972: 17).

Este es el eslabón débil de la cadena de razonamientos que no justifica saltar desde proposiciones abstractas universales hasta concluir prescripciones de pretendida neutralidad ética sobre la realidad económica. Dicho de otro modo, “La teoría no puede juzgar ninguna asignación real de recursos afirmando que una sea preferible o más “económica” que otra, pues excluye específicamente cualquier supuesto sobre los fines a alcanzar. Es impotente para *prescribirnos* un máximo [...] ése es el dilema precisamente de toda teoría pura del equilibrio: no proporciona medio alguno que permita preferir el equilibrio ‘único’ de la

economía individualista a cualquiera de los n equilibrios alternativos [...] Reducida la teoría económica a esas dimensiones no proporciona criterio alguno de juicio. El teórico del equilibrio, entonces, cuando llega a este tipo de juicios apela tácitamente a una norma [...] acepta secretamente un supuesto que le sitúa en el mismo campo que el hedonista al que ha pretendido repudiar [...] La maniobra no ha sido inútil: permite combinar la dignidad científica de la neutralidad ética con una capacidad no disminuida para dictar juicios sobre asuntos prácticos." (Dobb, 1972: 18-19).

Concluamos, por lo tanto, este apartado subrayando que esta "deliberada identificación con la ciencia ha impedido que la economía se fundamente a sí misma en requisitos históricos y políticos contingentes del orden social imperante. En la medida en que los actores del mercado y la tecnología vienen 'dados' en el problema económico, la economía tiene poca capacidad para explicar los resultados del mercado. En este sentido, la economía contemporánea *explica nada*." (Heilbroner; Milberg, 1997: 105).

CAPÍTULO II: EL MÉTODO CIENTÍFICO EN ECONOMÍA

At leading centers of economic theory, such as MIT, it has been the practice to ask: is the new theory logically correct? That is a good question but not as good as the second question: Does the new theory help us understand observable economic life? No one will deny the desirability of eventually asking the second question, but many economist prefer to leave that question for a later time and a different person to answer. That division of labor is quite proper, but until the second question is answered, a theory has no standing and therefore should not be used as a guide to policy [Georg J. Stigler (1988): *Memoirs of an Unregulated Economist*. New York, Basic Books, p. 71].

2.1 Deductivismo e inductivismo en economía

La bifurcación fundamental de la economía entre formalismo y empirismo se asienta sobre dos posiciones filosóficas como son el racionalismo de Descartes, por una parte, y el empirismo de Francis Bacon, por otra. Dos posiciones coetáneas que en la filosofía de la ciencia darán lugar al método deductivo y al inductivo y que, más tarde, alimentarán el deductivismo y el inductivismo en las ciencias, incluida la economía. Mark Blaug nos advierte del error que supone confundir la inducción y la deducción como operaciones mentales contrapuestas, pues en realidad, “el contraste relevante nunca es entre deducción e inducción, sino entre inferencias demostrativas, que siempre se cumplen, e inferencias no demostrativas, que son precarias [...] la confusión se podría evitar si usamos ‘aducción’ (‘alegación’) para estilos de razonamiento no demostrativo vulgarmente etiquetados como ‘inducción’ [...] aducción es la operación no lógica consistente en saltar desde el caos en el que se encuentra la realidad al presentimiento (sospecha) o conjetura tentativa sobre la relación actual que se mantiene entre el conjunto de variables relevantes [...] la filosofía de la ciencia está interesada en el siguiente paso del proceso, es decir, cómo las conjeturas iniciales se convierten en teorías científicas [...] y cómo estas teorías son comprobadas mediante observaciones. La ciencia no está basada en la inducción sino en la aducción seguida de la deducción (método hipotético-deductivo).” (1992: 17). En nuestra opinión, un reconocimiento más explícito por parte de los economistas del método de aducción-deducción en el que se basa la ciencia contribuiría a reducir la brecha existente entre la economía formalista y la empirista, así como el consiguiente complejo de superioridad de los primeros frente a los segundos.

Mientras que el racionalismo subraya la importancia del pensamiento analítico, introspectivo, y su necesario desarrollo a partir de la formulación de axiomas y su posterior formalización

matemática, el empirismo pone el acento en la observación de la realidad y en la compilación de datos estadísticos sobre la misma para, a partir de ellos, poder contrastar las hipótesis teóricas. En el ámbito de la economía, encontramos en general una yuxtaposición de ambos métodos. En primer lugar, y de manera habitual, ante un problema se empieza por lanzar una hipótesis y por delimitar el marco de análisis y enfoque que, según el asunto objeto de análisis sea microeconómico o macroeconómico, sea de aceptación general en las investigaciones económicas. Los enfoques pueden ser diversos, pero no suelen ser divergentes o contrapuestos. En segundo lugar, se formaliza matemáticamente la hipótesis, esto es, se establece un modelo teórico que explique de forma simplificada la realidad económica que se pretende estudiar. En tercer lugar, y mediante el uso de una base de datos que sea atinente al caso, se contrasta empíricamente la validez de dicho modelo mediante la aplicación de métodos estadísticos y econométricos y los respectivos controles de robustez estadística que sean necesarios.

De manera que, para empezar, tenemos un primer momento de aducción en el que, mediante una operación no lógica, pasamos del caos de la realidad al lanzamiento de unas conjeturas que expliquen tentativamente las relaciones entre las variables. En segundo lugar, intentamos convertir estas conjeturas en teorías económicas que formalizamos de forma matemática, y que mediante axiomas, teoremas y lemas, sirven de marco de análisis al deductivismo cartesiano. A esto se añade, en un tercer momento, el inventario o colección de datos de la realidad observada que todo inductivismo baconiano exige. Y, en cuarto lugar, se aplica un tratamiento estadístico de los datos para derivar el grado de bondad o falsedad del modelo concebido analíticamente.

Para poder avanzar en el terreno de la contrastación empírica, sin embargo, hemos tenido que abandonar muchos de los supuestos iniciales de partida, de aquellas condiciones sin las cuales la verdad económica no puede quedar demostrada matemáticamente. Es decir, que realizamos unas volteretas intelectuales que nos obligan a relajar de forma descarada los axiomas iniciales, lo que nos aleja del rigor formal de la matematización axiomatizada de la economía. Ello empuja al economista a encarnizarse con la obtención de buenos parámetros de control estadístico para cada modelo o la propuesta concreta de modelización, en lugar de dedicar este tiempo a la reflexión sobre la propia relevancia del modelo. De este modo, ganamos en rigor y exactitud en la formulación matemática (en medio) así como en robustez en la estimación estadístico-econométrica (al final), pero perdemos en contenido de verdad económica (al inicio).

Todo ello explica por qué, cuando queremos utilizar el contenido veritativo de algunas proposiciones simples de la economía, como, por ejemplo, “la reducción del déficit público puede producir expansión económica, también a corto plazo”, es decir, cuando queremos saber si el llamado *efecto no keynesiano* puede o no funcionar en una economía como la española, no adoptamos ninguno de los dos enfoques, ni el deductivismo ni el inductivismo, sino más bien un solapamiento de ambos y nos inclinamos por propugnar como verdad económica las conclusiones del estudio econométrico (formalización matemática para la deducción) realizado por el FMI sobre esa misma experiencia económica realizada para casi dos centenares de países en distintos periodos (enumeración de observaciones para la inducción).

2.1.1 Formalismo y empirismo en economía

En apartados anteriores hemos indicado que la teoría económica formalista en su estado puro consiste en un sistema de formulaciones abstractas de alto rigor lógico obtenidas a partir de una serie de axiomas cuya validez se afirma sin más, pero no se discute. De estas formulaciones axiomáticas se obtiene de forma rigurosa un conjunto de teoremas y lemas. El caso paradigmático sería la teoría del equilibrio general que arranca con la teoría walsariana, y quedaría resumida en el título del famoso artículo de Gerard Debreu *Economies with a finite set of equilibria* (1970). Aunque los supuestos sean irreales, incorrectos o equivocados, la teoría económica sigue siendo en sí misma correcta, como no puede ser de otra manera, puesto que cualquier razonamiento deductivo está fuera de toda duda. No se discute lo que no puede ser de otra manera. Que los supuestos teóricos de partida no se cumplan, y, por lo tanto, las conclusiones carezcan de validez en el mundo económico real, no refuta la teoría económica; del mismo modo que “la geometría plana no es refutada por el hecho de que el mundo conocido tenga más de dos dimensiones, aunque puede ser peligroso confiar en la geometría plana al navegar en una esfera.” (Mayer, 1994: 24).

Entendida así, la economía tendría su núcleo duro lakatosiano y su cinturón protector en el uso de los distintos lenguajes matemáticos que utiliza: álgebra lineal, cálculo infinitesimal, teoría de juegos, modelos lineales, teoría de conjuntos convexos, análisis dinámico y procesos estocásticos. Sin embargo, cuando consideramos la economía en un sentido más amplio la argumentación se realiza a distintos niveles de razonamiento económico. Un mayor grado de matematización, por lo tanto, solo garantiza mayor rigor y precisión matemática. Las más de las veces, esto tiene un coste heurístico elevado: hay mucho menos que decir

sobre el comportamiento observable de las empresas, los consumidores, las agencias o los gobiernos en situaciones de escasez o con restricción presupuestaria. A pesar de ello, es de buen tono en la profesión expresarse dentro de esta vertiente formalista y situarla siempre en un nivel intelectual superior al de la ciencia económica empírica.

Este abuso del formalismo matemático es ofrecido como sacrificio en no sabemos qué altar de la ciencia económica. Aunque la utilización de artilugios matemáticos decorativos no es exclusiva de la economía, esta tendencia ha colocado a la metodología matemático-formalista al servicio del prestigio y del reconocimiento de la economía como una disciplina con *status* científico. La posición formalista entraña peligros para la economía, tal y como quedan recogidos en la siguiente afirmación de Gerard Debreu, especializado en economía matemática y Premio Nobel de Economía de 1983: “los valores consagrados en un economista a través de su conocimiento de las matemáticas [...] no juegan un papel silencioso [sino] decisivo. La elección del asunto sobre el cual intenta encontrar soluciones está influido por su formación matemática. Por lo tanto, siempre existe el peligro de que la parte económica se convierta en secundaria, si no marginal, en dicho juicio.” (1991: 5).

Otra opinión similar es la expresada por Maurice Allais, otro especialista en economía matemática, y Premio Nobel de Economía en 1988: “Cuando ni la hipótesis ni las implicaciones de una teoría pueden ser confrontadas con el mundo real, dicha teoría está desprovista de cualquier interés científico. La mera deducción lógica, incluso matemática, resulta inútil en términos de una comprensión de la realidad, si no se encuentra estrechamente conectada con dicha realidad. La sumisión a los datos observacionales o experimentales es la regla de oro de cualquier disciplina científica. Cualquier teoría sea cual sea, si no está verificada por la evidencia empírica, no tiene valor científico y debería ser rechazada.” (1990: 5).

Así pues, la obsesión por la precisión, o mejor dicho, por la exactitud, ha hecho que los economistas nos olvidemos del contenido veritativo de las teorías económicas, un desencuentro que hace tiempo había subrayado Karl Popper: “La doctrina de que hay tanta ciencia en un asunto como matemática hay en él, o como medición o ‘precisión’ haya en él, descansa sobre un completo malentendido. Al contrario, la siguiente máxima rige para todas las ciencias: Nunca persigas más precisión de que necesita el problema en cuestión.” (Popper, 1994b: 7). Los economistas partidarios de la axiomatización de la economía que se desentienden de la dirección y finalidad de sus avances científicos nunca encontrarán el buen viento para llegar a puerto pues, como afirmó L.A. Séneca, *ignoranti quem portum*

petat, nullus suus ventus est (no hay buen viento para el que no sabe a qué puerto va). En nuestra opinión, tan necesario es el empirismo en la economía formalista como el formalismo en la economía empirista. De lo contrario, y parafraseando a Kant (2010: 86), tendríamos que concluir que el pensamiento económico formalizado sin contenido (sin empirismo) es vacío, y el empirismo económico sin conceptos (sin teoría formal con modelos matemáticos y lógicos) es ciego.

Durante los años 30, Mises y Robbins defendían que los postulados económicos ortodoxos eran intuitivamente obvios. Sin embargo, esta postura fue tachada de apriorista por Hutchinson cuando “el apriorismo tenía mucha fuerza, principalmente la perspectiva metodológica de que la economía es esencialmente un sistema de deducciones puras a partir de una serie de postulados derivados de la experiencia íntima, que no están en sí mismos abiertos a la verificación exterior.” (Blaug, 2006: 86).

Por el contrario, para Hutchinson lo sustancial era “la noción de que todas las proposiciones económicas pueden ser clasificadas de forma exhaustiva como tautológicas o como empíricas, las primeras siendo aquellas que no prohíben ningún estado concebible del mundo, y las últimas las que no prohíben al menos algunos estados concebibles. Sea cual sea lo que podamos pensar de tal clasificación dicotómica de las proposiciones científicas – algunos filósofos modernos han cuestionado el dogma positivista de que todas las afirmaciones pueden ser netamente divididas en lógicamente necesarias, proposiciones ‘analíticas’ y lógicamente indeterminadas, proposiciones ‘sintéticas’– el hecho que sigue en pie es que Hutchinson tendió a caracterizar la mayor parte de las proposiciones económicas como tautologías. Al hacerlo, emborronó la vital distinción en economía entre afirmaciones simplemente disfrazadas de definiciones, y afirmaciones que, aunque comprobables en principio, están expuestas de modo tal que desafían deliberadamente la comprobación práctica [...] también descartó como tautologías las proposiciones con cláusulas de *caeteris paribus* no especificadas, mientras que son de hecho simplemente afirmaciones empíricas incontrastables sobre el mundo real.” (Blaug, 2006: 83-84).

Por su parte, Klappholz y Agassi critican a Hutchinson por sostener que los economistas expresan tautologías, cuando en realidad lo que están haciendo es pronunciar afirmaciones empíricas no contrastables (Blaug, 2006: 84). En resumidas cuentas, la principal prescripción metodológica de Hutchison consiste en que las investigaciones científico-económicas deberían confinarse a las afirmaciones empíricas comprobables, lo que le valió la acusación de ultraempirista por parte de Machlup (Blaug, 2006: 85).

La diferencia de criterio utilizada entre estos dos tipos de científicos de la economía, formalistas y empiristas, queda de nuevo de manifiesto en la crítica que Frank Han realiza a la ausencia de teoría económica por parte de Friedman. Sus puntos de vista sobre el funcionamiento del dinero están basados simplemente en lo que Friedman ha observado en el transcurso de la historia monetaria. Los científicos empiristas, sin embargo, defienden que Friedman sí tiene una teoría monetaria puesto que mantiene un marco explicativo coherente que predice el efecto de los cambios en la renta que son resultado de cambios en la cantidad de dinero. No les interesa una comprensión más profunda en la medida en que la teoría económica sea capaz de explicar el curso de la historia económica. Por el contrario, para los científicos formalistas como Frank Han resulta central que la demanda de dinero se derive de los microfundamentos económicos que subyacen a ella (Mayer, 1994: 30-31).

En economía, la distinción entre formalistas y empiristas es análoga a la que existe entre los economistas devotos del análisis de equilibrio parcial marshalliano, y los que se inclinan por el análisis de equilibrio general walrasiano, como así queda recogido en A.W. Coats: "El estilo Marshalliano puede ser desesperante para los economistas que valoraran el rigor por encima del realismo, y cuyo ideal en economía es la formalización matemática, la completa especificación de todos los términos y pasos en un argumento y las pruebas empíricas concluyentes. No es de extrañar que prefieran la precisión y la aparente completitud del análisis de equilibrio general antes que del análisis de equilibrio parcial marshalliano, cuya aplicación eficaz descansa en las habilidades del analista para distinguir las variables relevantes de las irrelevantes, y para conocer hasta donde llegan las implicaciones de un problema dado." (1988: 76). No todos los economistas están de acuerdo, sin embargo, en que sea una elección de naturaleza puramente metodológica. Para Milton Friedman, por ejemplo, "elegir entre 'Marshall' o 'Walras' no era una cuestión enteramente metodológica: también dependía del 'propósito para el cual la teoría es construida y utilizada'." (Teira; Zamora, 2009: 198).

La discrepancia entre la ciencia económica formalista y empirista difiere de la división tradicional entre economía pura y aplicada (Mayer, 1994: 34-35), o entre economistas teóricos, primordialmente preocupados por el carácter científico de la economía, y economistas empiristas, más interesados en que la ciencia económica esté orientada a la resolución de cuestiones de política económica (*policy-issue oriented*). Algo parecido ocurre con la más anticuada división entre economía matemática y literaria. En nuestra opinión, esto sigue siendo así a pesar de que el Premio Nobel de Economía Robert Lucas afirme de

manera categórica que “La teoría económica es análisis matemático. Todo lo demás son solo dibujos y conversación.” (Lucas, 2001: 9).

Frente a esta posición dogmática cabe otra más conciliadora, la vieja distinción entre teóricos y prácticos que, ni es nueva, ni es exclusiva de la economía. El propio Ramón y Cajal, refiriéndose al ámbito de las ciencias fácticas, nos previene del culto excesivo a la ciencia llamada *práctica* y del menosprecio de la *teórica* cuando señala que “[o]tro de los vicios de pensamiento que importa combatir es la falsa distinción en ciencia *teórica* y ciencia *práctica* con la consiguiente e inevitable alabanza de la última y el desprecio sistemático de la primera. No son ciertamente *las gentes del oficio* las que incurren en semejante error de apreciación [...] los que al viajar por el extranjero ven, por un espejismo extraño, el progreso en los efectos y no en las causas; los que, en sus cortos alcances, no aciertan a descubrir esos hilos misteriosos que enlazan la fábrica con el laboratorio, como el arroyo a su manantial. Creen de buena fe que, tanto los sabios como los pueblos, forman dos grupos, los que pierden el tiempo en especulaciones de ciencia pura y estéril, y los que deben hallar hechos de aplicación inmediata al aumento y comodidad de la vida [...] Cultivemos la ciencia por sí, sin considerar por el momento las aplicaciones. Estas llegan siempre: a veces tardan años, a veces siglos.” (1913: 40-43).

Mientras que los economistas teóricos entienden el uso de la matemática como un fin en sí mismo, para los economistas empiristas la formalización matemática no constituye más que una herramienta que permite la contrastación de hipótesis teóricas a partir de una base empírico-observacional. Es un error pensar que los economistas formalizados son cultos mientras que los empiristas son rústicos, pues el tipo de análisis económico que cada uno de ellos realiza no puede ser clasificado según una escala de valores universalmente aceptada por la profesión. En cierto modo, la incapacidad de expresar acuerdos sobre el valor veritativo de enfoques teóricos rivales se debe a la inconmensurabilidad conceptual de los mismos.

No tenemos pues los medios necesarios para sopesar y establecer un ranking de valor veritativo de las distintas premisas de cada uno de estos enfoques de la economía, puesto que sus pretensiones de validez se expresan en mundos teóricos que fluyen en dos niveles de abstracción que nunca deberían llegar a interseccionarse: la abstracción pura y la intuición observacional. David Ricardo se ha destacado tanto a la hora de conectar conclusiones abstractas y aplicaciones concretas que el propio “Schumpeter ha etiquetado esta propensión de Ricardo de aplicar modelos económicos altamente abstractos

directamente a las complejidades del mundo real 'el vicio Ricardiano.'" (Blaug, 2006: 53). Así pues, que estos dos mundos coexistan de forma separada en la teoría económica explica lo inapropiado que resulta juzgar el valor científico de un enfoque mediante los parámetros y criterios de valor del opuesto, y viceversa.

Tanto la teoría formalista como la teoría científico-empírica constituyen ramas legítimas de la ciencia económica, la primera aplicada de manera más preponderante en el ámbito de la microeconomía y en la teoría del equilibrio general; mientras que la segunda, lo es en el terreno de la modelización macroeconómica. En mi opinión, ambas están legitimadas para seguir por estos senderos, a condición de que las herramientas sean tratadas como tales y de que el método no convierta en irrelevante su objeto de estudio. Por el momento, el tipo de racionalidad económica entendida como un conjunto de relaciones causales formalizadas matemáticamente es la que está ganando la partida. Sin embargo, ocurre muchas veces que hay que buscar razones explicativas adicionales en el entorno de la economía o, mejor dicho, en un entorno que la misma economía no admite como propio cuando debiera hacerlo. Un contexto que la economía considera una interferencia cuando, en realidad, debería de internalizar el impacto de variables psicológicas, medioambientales, institucionales, y de otro tipo, con las que interactúa, si es que quiere aspirar, como toda teoría, a describir ajustadamente un representación simplificada de la realidad.

Por otro lado, es necesario en mi opinión establecer una relación entre la racionalidad económica y su legitimación, pues no puede haber una acción racional del hombre que se encuentre fuera del ámbito de lo moral. Una acción económica racional sería legítima si se ajustase, si fuese consistente con la justicia económica entendida como aquel marco jurídico en el que actúan las leyes de la economía, y siempre y cuando dicho marco tuviese un trasfondo legitimador. Por ejemplo, y sin movernos de dogma utilitarista, los beneficios de la empresa se justifican por la propiedad privada, pero no solo, también por el riesgo que corre el empresario con la inversión. Si no hay asunción de riesgos, los beneficios no pueden estar legitimados exclusivamente por la propiedad privada. Así, por ejemplo, si la banca pudiese actuar de acuerdo con el azar moral, sus beneficios no estarían justificados o legitimados. De ahí el énfasis y preocupación que contienen los planes actuales de Unión Bancaria en la Unión Europea por conseguir que sea posible la quiebra y liquidación de los bancos sin que el azar moral juegue ningún papel en el Mecanismo Único de Resolución. De no ser así, la racionalidad como consistencia de los modelos matemáticos en economía quedaría en entredicho, pues las bases legitimadoras que la sustentan no se cumplirían.

2.2 El verificacionismo en economía y sus problemas

Con la Escuela Escocesa del s. XVIII arranca la prehistoria de la metodología económica. En particular, con Adam Smith, David Ricardo y Thomas Malthus, los cuales fueron siempre muy conscientes de que verificar las conjeturas económicas era una empresa muy arriesgada. Estos autores se centraron en comprobar las premisas de la teoría económica, que ellos establecían a partir de la introspección personal y de observaciones fortuitas. De este modo las premisas económicas constituían verdades *a priori*, puesto que eran conocidas con anterioridad a la experiencia. Una vez constituidas las premisas se llegaba mediante un proceso deductivo a las implicaciones que, sin embargo, solo eran válidas después de un proceso de verificación *a posteriori*, y siempre que no se presentasen otras causas que hubiesen perturbado la situación inicial, “el propósito de verificar las implicaciones era determinar la aplicabilidad del razonamiento económico y no realmente valorar su validez [...] no encontraron límites cuando hubo que dar razones para ignorar aquellas refutaciones aparentes de las predicciones económicas, los grandes metodólogos británicos de la economía en el s. XIX eran *verificacionistas*, no falsacionistas, y aconsejaban una *metodología defensiva* orientada a afianzar a la joven ciencia frente a cualquier ataque.” (Blaug, 2006: 51).

La excepción al verificacionismo en el s. XIX la constituyó Ricardo, pues “[e]l tenor completo de su enfoque se opuso a la verificación, al menos si por verificación entendemos comprobar si una teoría es confirmada por la evidencia de los hechos, más que simplemente esperar a ver si alguna circunstancia modificadora de los hechos no se ha tenido en cuenta.” (Blaug, 2006: 66). Ricardo “fue siempre un defensor de lo que hoy llamamos ‘el modelo hipotético-deductivo de explicación’, que niega férvidamente que los hechos puedan hablar por sí mismos. Es muy difícil elucidar si las predicciones del sistema de Ricardo eran de afirmaciones de tendencias puramente condicionales o, más bien, predicciones históricas incondicionales, porque en sus publicaciones queda muy difuminada la línea entre conclusiones del pensamiento abstracto expresado en modelos económicos, y su aplicación concreta a la compleja la realidad económica del mundo.” (Blaug, 2006: 53).

Por otro lado, también nos topamos con leyes tendenciales en Mill al igual que en Ricardo y Malthus. En los economistas clásicos, en general, las *causas perturbadoras* eran capaces de provocar contradicciones en las conclusiones de las teorías económicas. En la actualidad, su equivalente consistiría en el uso abusivo de la cláusula *caeteris paribus* entre los economistas modernos. Si examinamos el modo en que Mill verificó las implicaciones de las

hipotéticas y abstractas premisas de Ricardo en relación con las predicciones positivas sobre el impacto de las Leyes del Grano (*Corn Laws*) nos daremos cuenta de que Mill fue un verificacionista, y de que “[i]ncluso aquellos que más simpatizan con la economía de Mill están de acuerdo en que fue a lo sumo un verificacionista tibio.” (Blaug, 2006: 67). La evidencia estadística disponible falsificó dichas predicciones, pero “Mill siguió siendo un fiel defensor de la economía de Ricardo, no tanto por ignorar la brecha entre su teoría y los hechos, sino por adoptar varias ‘estratagemas inmunizadoras’, de las cuales la principal era la de vaciar las adecuadas cláusulas *caeteris paribus* de cualquier contenido específico que pudieran haber tenido alguna vez.” (Blaug, 2006: 65).

Como explica De Marchi, “la posición metodológica de J.S. Mill no fue diferente de la de Ricardo: Mill solo enunció formalmente las ‘reglas’ que Ricardo adoptó implícitamente.” (1970: 266). Sin embargo, “fue un verificacionista no un prediccionalista: la prueba de una teoría en ciencias sociales no es la bondad predictiva *ex ante* sino su poder explicativo *ex post* –Mill no creía en la tesis de la simetría. Si una teoría falla en predecir correctamente, Mill habría dicho que debería de realizarse una investigación para que las causas suplementarias suficientes cerrasen la brecha entre los hechos y los antecedentes causales proporcionados por la teoría, porque la teoría es verdadera en cualquier caso *en la medida en que pasa* por la naturaleza de sus supuestos verdaderos.” (Blaug, 2006: 66).

Esto último constituía, a nuestro juicio, una clara *estratagema inmunizadora* que le ahorra a Mill cuestionar los principios en los que basaba sus teorías, como era la asunción acrítica del comportamiento egoísta del consumidor que maximizaba su utilidad; y que, al mismo tiempo, le permitía apelar “fundamentalmente a los supuestos al juzgar la validez, mientras que los economistas modernos [...] apelan básicamente a las predicciones.” (Blaug, 2006: 68). Estas causas perturbadoras adicionales podían tener naturaleza económica o no, de manera que “en economía, como explicó Mill, comprobamos las *aplicaciones* de las teorías para determinar si han sido tomadas en cuenta bastantes causas económicas perturbadoras para explicar lo que de hecho ocurre en el mundo real después de tomar en cuenta las causas no económicas. Nunca comprobamos la *validez* de las teorías porque las conclusiones son verdad como un aspecto del comportamiento humano en virtud de los supuestos que, a su vez, son verdad en virtud de estar basados en hechos autoevidentes de la experiencia humana.” (Blaug, 2006: 68).

Cairnes fue mucho más restrictivo y dogmático que Mill a la hora de negar que las teorías económicas pudiesen ser refutadas mediante la simple comparación entre sus implicaciones

y sus hechos. La economía política, para Cairnes, es una ciencia hipotético-deductiva que hace predicciones sobre acontecimientos que están siempre sujetos a la cláusula del *caeteris paribus*. Los resultados de la predicción están, por lo tanto, condicionados a la ausencia de causas perturbadoras. Así, cuando se producen discrepancias entre los hechos de la tozuda realidad, por un lado, y las razones teóricas que deberían explicarlos, por otro, se recurre a que los supuestos no son realistas, no se aplican al caso en cuestión, o demuestran una inconsistencia lógica. En otras palabras, las malas predicciones son el resultado de la mala aplicación de la teoría, porque la teoría en sí misma sigue siendo verdadera y no se puede refutar: nunca una predicción refutada es un buen motivo para abandonar una teoría económica (Blaug, 2006: 69-72).

Esta forma de razonar constituye el arquetipo del pensamiento ideologizado, tal y como lo entiende Althusser, más allá de que se trate también de una *estrategema inmunizadora* lakatosiana. Una muestra más de lo que podríamos denominar *la soberbia del economista* de la que volveremos a tener constancia en la formulación de la hipótesis del mercado eficiente defendida por los profesores Eugène Fama de la Universidad de Chicago y Michel J. Jensen de la *Harvard Business School*, que jugó un papel determinante en la generación de la burbuja inmobiliaria que desembocó en la crisis financiera de 2007. Según dicha hipótesis, los mercados financieros siempre valoran los activos en su exacto valor intrínseco, a condición de que se disponga de toda la información públicamente disponible. Dicha ideología, sin embargo, les impidió percibir que los precios de los activos poco tenían que ver con la situación fundamental del mundo real, sino más bien con el precio de otros activos (Sanchis, 2012: 72). Así pues, podemos concluir con Blaug que “[u]na y otra vez, en Senior, en Mill, en Cairnes, e incluso en Jevons hemos encontrado que la noción de ‘verificación’ no es una comprobación de las teorías económicas para ver si son ciertas o falsas, sino tan solo un método para establecer las fronteras de la aplicación de las teorías que se juzgan obviamente verdaderas.” (Blaug, 2006: 71).

2.3 El falsacionismo en economía y sus problemas

Popper no es un positivista puesto que no cree en el criterio de significatividad sino en el criterio de demarcación de la ciencia y siempre protestó por ser considerado como alguien que proponía soluciones a los problemas de los positivistas. Lo hizo pronunciándose en contra del criterio de significatividad, pues su propósito no era separar el reino de la significatividad del reino de la no-significatividad, pero sí establecer un criterio de demarcación entre la ciencia y la no-ciencia. Para Popper, la teoría de la evolución, por

ejemplo, no es científica porque constituye un experimento único y, por lo tanto, no se puede replicar. Popper busca un criterio que nos permita decidir cuándo una proposición es científica con independencia del valor cognitivo que atribuyamos a las proposiciones no científicas y, de manera particular, a la metafísica. Los positivistas no admitían las proposiciones no-científicas como la metafísica, Popper por el contrario, sí las admite.

A pesar de sus esfuerzos por separarse del positivismo, Popper ha sido interpretado por A.J. Hayer y C.G. Hempel como un autor que ofrece un nuevo criterio de significatividad: la falsabilidad, mientras que los positivistas no atribuyen valor cognitivo a lo que no es ciencia. El falsacionismo de Popper está basado en la asimetría: "Mi propuesta está basada en una *asimetría* entre la verificabilidad y la falsabilidad: asimetría que se deriva de la forma lógica de los enunciados universales. Pues estos no son jamás deducibles de enunciados singulares, pero sí pueden estar en contradicción con estos últimos. En consecuencia, por medio de inferencias puramente deductivas (valiéndose del *modus tollens* de la lógica clásica) es posible argüir de la verdad de enunciados singulares la falsedad de enunciados universales." (2008: 51).

La clave está en darse cuenta de que hay una asimetría entre el *modus tollens*, por un lado, y la falacia de afirmar el consiguiente, por otro. En el caso del *modus tollens* en una de sus formas, por ejemplo, siendo A la teoría y B el enunciado observacional, tendría: A implica B, tengo $\neg B$, luego concluyo $\neg A$. Por el contrario, el caso de la falacia de afirmar el consiguiente es muy diferente, de A implica B, tengo B, luego concluyo A, que siempre es falso, excepto en la inducción completa. Popper observó que no hay decisiones definitivas y concluyentes sobre la verdad de un enunciado general, pero sí sobre su falsedad. Esto es lo que se denomina asimetría entre la verificabilidad y la falsabilidad. Una teoría es científica cuando es falsable, es decir, cuando se puede decir qué tendría que pasar para que fuese falsa. Esto lo analizó el primer Anthony Flew para contrastar la falsabilidad de los mensajes de la Biblia, aunque ahora este autor ha cambiado sobre el tema de Dios y defiende el teísmo.

El criterio de demarcación de la ciencia propuesto por el racionalismo crítico es la falsabilidad según la cual, no podemos verificar los enunciados universales porque tienen infinitas instrucciones, pero sí los podemos falsar de manera definitiva. El criterio de demarcación científica sería, por lo tanto, la falsabilidad, es decir, que el enunciado sea susceptible de ser falsado o que, en principio, exista la posibilidad de falsarlo. Si tenemos una teoría y en el experimento no se produce la falsación tenemos una decidibilidad parcial, es decir, no

podemos concluir nada, tenemos más razones para creer en la verdad de esa teoría aunque no sean razones concluyentes. Para Popper, el criterio de demarcación entre la ciencia y la pseudo-ciencia viene constituido por la falsación, es decir, por la vulnerabilidad que tiene una proposición científica para ser demostrada falsa. De manera que cualquier teoría que no deje espacio para poder probar su falsedad no es científica, sino pseudo-científica, sin que esto llegue a convertirla en metafísica o en lucubraciones inútiles. Popper critica tanto a Hume como a Bacon porque el falsacionismo como criterio de demarcación de la ciencia es la antítesis directa del inductivismo y constituye un ataque abierto dirigido a la inducción en sus distintas formas. Para Popper no hay ningún problema de objetividad cuando una investigación científica empieza a partir de la existencia de problemas que siguen sin resolverse en la mente del científico; de modo que es perfectamente legítimo lanzar hipótesis o conjeturas para, a continuación, intentar comprobar su grado de verdad y, eventualmente, ser capaces de falsarlas.

Como consecuencia de todo anterior resulta que mientras para el empirismo clásico existe una simetría que permite subir y bajar simétricamente (deducción e inducción), para el racionalismo crítico esto no es así: solo hay una vía de subida. El investigador es libre a la hora de lanzar sus hipótesis, no importa de dónde las pueda obtener, porque lo único relevante es que su pensamiento sea hipotético-deductivo experimental. Mientras que en el primer paso (hipotético) entra en juego la libertad, la intuición y la imaginación, en el segundo paso (deductivo) funciona la lógica, y en el tercero (experiencial) se establece la conexión entre lo intersubjetivo y lo objetivo.

Popper establece tres reglas básicas del buen científico: (i) preferir hipótesis atrevidas que sean improbables y puedan parecer más falsables, es decir, menos probables porque esas teorías tienen mayor contenido empírico; (ii) el científico debe buscar la falsación, esto es, la refutación de las teorías mediante experimentos cruciales, pero no la confirmabilidad, no debe armarse de razones, sino de lo que cree porque el grado de corroboración de una hipótesis depende de la rigurosidad de las pruebas, y cuanto mayor sea el rigor mayor confianza tendrá en su teoría; y, (iii) preferir las conjeturas más verosímiles, que no son ni las más ciertas ni las más probables, sino aquellas que tienen mayores posibilidades de constituir la teoría que más nos acerque a la verdad científica.

Como buen falibilista absolutista, Popper defiende que todo conocimiento es falible, provisional y relativo: si todo conocimiento es falible, toda ciencia es provisional. Al mismo tiempo, sin embargo, es absolutista porque cree que la verdad objetiva existe y, por esa vía,

es posible progresar en la ciencia y acercarnos a la verdad. Lo más fecundo de la metodología de Popper es su criticismo radical pues "favorece una situación en la que la gente muestra su desacuerdo, mientras que percibe el acuerdo generalizado como algo malsano; y, en efecto, el hecho de que las teorías estén abiertas al criticismo es lo que las vuelve científicas." (Pheby, 1991: 26). El falsacionismo de Karl Popper, al refutar unas teorías en favor de otras que explican mejor la realidad, desbroza el camino hacia la verdad científica y, aunque nunca llegue a alcanzarla, nos acerca y aproxima a ella al permitir establecer hipótesis que son mejores que las refutadas con anterioridad.

La imagen de la ciencia que presenta Popper la convierte en paradigma de la racionalidad, pero ello no significa que se deba despreciar la pseudo-ciencia. Tanto la ciencia como la pseudo-ciencia tienen significado, aunque para Popper la ciencia es más valiosa. Su éxito se explica tanto por el método como por las características que definen la comunidad científica. En cuanto al método, consiste en técnicas para la valoración objetiva de los méritos de las teorías científicas, es decir, criterios científicos para decidir qué teoría es mejor. En cuanto a la comunidad científica, debe caracterizarse por el desinterés y la neutralidad o impasibilidad en la aplicación del método científico, pues si los científicos no fuesen neutrales no serían buenos científicos. En la comunidad científica, las únicas metas que tienen que alcanzar los científicos son la verdad y el conocimiento.

Ciertamente, el criterio de demarcación de la ciencia en Popper es, por una parte, muy restrictivo como señala Imre Lakatos; y, por otra, introduce fuertes limitaciones en cuanto a su aplicabilidad como subrayan Caldwell (1977), Hindess (1977) y Klant (1984), entre otros autores que estudian a Popper. Todos elogian el falsacionismo pero pocos lo practican: "Los economistas modernos propugnan frecuentemente el falsacionismo, como hemos visto, pero muy raramente lo practican: su trabajo es descrito en filosofía de la ciencia como 'falsacionismo inocuo'." (Blaug, 2006: 111). En primer lugar, aquellos economistas que confiesan estar influidos o sentirse atraídos por sus teorías, como es el caso de Friedman, aunque sea más deudor de Dewey que de Popper, y más pragmatista que falsacionista (Blaug, 2006: 104). Asimismo, el propio Blaug adopta una postura de falsacionismo fuerte un tanto contradictoria, pues en la última parte de su libro emplea una metodología lakatosiana.

Y, en segundo lugar, también algunos econométricos, como Hendry, que han reclamado algún tipo de deuda moral con Popper; y ello, a pesar de lo difícil que resulta falsar los resultados econométricos y negar el genuino carácter inductivo de los fundamentos de cualquier

trabajo estadístico. La propuesta de Popper parece tener mayor atractivo intelectual que utilidad práctica, lo que ayuda a explicar que los artículos presentados para su publicación en las revistas especializadas se dirijan en su mayoría a verificar las hipótesis más que a falsarlas (Mayer, 1980). De tal manera que, de un modo más o menos consciente, la mayoría de los economistas se inclina por seguir el método de Kuhn por resultarles más útil y de más fácil manejo.

2.4 Los paradigmas en economía y sus problemas

La visión de Popper se ajusta a una concepción ahistórica del conocimiento, pues en la medida en que persigue el conocimiento objetivo (Popper, 2010) poco interés tiene la ciencia por su propia historia. El grado de verdad de una teoría científica tiene que ver con el poder que transmite sobre el mundo, y la historia consiste en acumulaciones disponibles a las que cabe añadir el progreso como acumulación rutinaria y ahistórica. El ahistoricismo, la absoluta falta de historicidad de las propias ciencias, es un rasgo fundamental de la epistemología actual. Por eso, Popper nos propone una historia de las refutaciones. En la tradición epistemológica, el conocimiento científico que se considera paradigmático es ahistórico, lo cual explica que no existan departamentos de historia en las universidades científicas. La ciencia es el conocimiento progresivo por naturaleza, razón por la cual el progresismo conlleva un adelgazamiento de la conciencia histórica. Sin embargo, para Platón conocer es recordar, y para Otto Weininger el genio es quien lo recuerda todo, además de que "la ciencia positiva es solo genéricamente moderada y social, y por tanto puede perfectamente tener una historia." (2008: 230).

La capacidad de un filósofo consiste en proporcionar metáforas iluminadoras: el historiador es como un avaro que cuenta lo que ha ocurrido, de la misma manera que el avaro cuenta el dinero. Se es dogmático hasta en el método, y se enseña a adiestrar a los investigadores mediante protocolos. Lo que damos por conocido ya no lo volvemos a corroborar porque ha pasado la prueba y el filtro de la objetividad. La historia es un proceso abierto sobre el que no cabe predicción, al contrario de lo que ocurre con los procesos cerrados. Las doctrinas historicistas, *cientifistas* en el sentido de Hayek, creen que el objetivo de las ciencias sociales consiste en desvelar las leyes de evolución de la sociedad y que permiten predecir su futuro. Este sería el núcleo duro de la doctrina historicista que defiende la existencia de tendencias u orientaciones generales en las sociedades. Las tendencias y las leyes son, sin embargo, muy diferentes.

Las tendencias o propensiones generales son existenciales, pero no universales como las leyes, lo que explica por qué Stuart Mill y otros compañeros de historicismo “[o]peran con tendencias como si fuesen incondicionales, como las leyes. Confunden leyes con tendencias, lo que les hace creer en tendencias que son incondicionales (y, por lo tanto, generales); o, en otras palabras, en ‘*tendencias absolutas*’; por ejemplo, en una tendencia histórica general hacia el progreso, ‘una tendencia hacia un estado mejor y más feliz’ [...] *Sus leyes de desarrollo resultan ser tendencias absolutas* [que] [s]on la base de *profecías* incondicionales, como opuestas a las *predicciones* condicionales científicas.” (Popper, 1994a: 142-143). De manera que la pregunta que surge después del falsacionismo de Popper sería esta: ¿qué podemos hacer después de haber refutado una teoría? La respuesta sería: nada. Por esta razón, los científicos hacen todo lo posible para inmunizar la refutación de sus teorías y, para conservarlas, a lo sumo introducen pequeños cambios para que todo siga igual.

Thomas Kuhn estableció la distinción entre dos periodos de la ciencia, el periodo de ciencia normal y el periodo de ciencia revolucionaria entre los que se da una alternancia. Predominan los periodos de ciencia normal en los que los científicos tienden a conservar sus teorías, con su núcleo teórico, van desarrollando sus ramificaciones. Ahora bien, los avances científicos tienen lugar en periodos de ciencia revolucionaria, para Kuhn “ciencia normal significa la investigación basada firmemente en uno o más logros científicos pasados, logros que una comunidad científica particular reconoce durante algún tiempo como el fundamento de su práctica ulterior.” (Kuhn, 2006: 70), es decir, sostenida por la *matriz disciplinar* correspondiente.

Al aceptar un paradigma, el científico intenta encuadrar la naturaleza dentro de los esquemas que el propio paradigma impone, lo que posibilita el desarrollo del conocimiento dentro de la actividad científica normal, porque obliga a la comunidad científica a resolver problemas que el paradigma plantea, agotando así el campo de investigación o extendiéndolo tanto como sea posible. Durante ese periodo, el paradigma continúa siendo aceptado, o incluso se confirma cada vez más, la actividad científica normal se limita a la resolución de los problemas derivados de la aceptación del paradigma, es decir, de los enigmas. La resolución de los enigmas constituye la tarea principal de la ciencia durante su etapa de ciencia normal. Lo anterior implica una mayor extensión y precisión de los conocimientos, así como un proceso acumulativo del mismo.

A diferencia de la concepción acumulativa del progreso científico de Popper, Kuhn sostiene que la ciencia pasa de una etapa normal a otra revolucionaria mediante crisis, que dan lugar

a un cambio de paradigma que permite el progreso científico. ¿En qué consiste la diferencia entre ciencia normal y ciencia en situación de crisis, o entre enigma y anomalía recalcitrante? En primer lugar, la ciencia en situación de crisis pone en cuestión los fundamentos del paradigma; en segundo lugar, es necesario que las excepciones que se producen sean muy relevantes, aunque Kuhn formula esta cuestión de un modo vago y muy ambiguo y no queda claro si estas excepciones han de serlo financiera o socialmente; y, por último, se produce mayor inquietud entre los investigadores que en periodos de ciencia normal, en los que los problemas solo aparecen como enigmas.

Los periodos de crisis de la ciencia estarían caracterizados por la proliferación de teorías alternativas que entrarían en competencia, la disposición de los científicos a ensayarlo todo, la inseguridad profesional, el recurso a la filosofía, y el debate sobre los fundamentos. En las etapas normales, el científico se comporta de forma dogmática, mientras que en etapas de crisis algunos científicos ponen en cuestión la teoría al percibir que el enigma se ha convertido en una anomalía. Todos lo intuyen, pero solo unos pocos reaccionan. El rechazo de una teoría y el cambio de paradigma no se efectúan de acuerdo con el esquema refutacionista de Popper. Ello es debido, en primer lugar, a que el rechazo se debe a razones pragmáticas y no lógicas, pues para Kuhn por muy numerosas que sean las anomalías, no se produce el rechazo de un paradigma sin que se acepte otro simultáneamente. En otras palabras, es posible tener una teoría falsada y, sin embargo, no rechazarla; por el contrario, para Popper la falsación obliga al rechazo de la teoría. En segundo lugar, se pasa del monismo al pluralismo; según Kuhn, no estamos ante una comparación entre la teoría y la realidad, como dice Popper, sino entre diversas teorías y la realidad. Por último, Kuhn es pluralista mientras que Popper es monista y, por lo tanto, considera que cualquier teoría falsada ha de rechazarse. Para Kuhn, por el contrario, la falsación y el contraejemplo no implica el rechazo de una teoría, para que sea rechazada se necesita un paradigma que sustituya al anterior en crisis.

Kuhn admite las etapas que son dogmáticas, no así Popper para quien las etapas son siempre críticas. A esto Popper responde que los científicos siempre son los mejores y, por lo tanto, los más críticos y capaces de producir fases de avance y progreso en la ciencia. Por el contrario, Kuhn opina que el progreso en la etapa de ciencia normal es posible porque hay dogmáticos, pues si no fuese por este dogmatismo y conservadurismo de los científicos, no habría progreso de la ciencia. Cuando estalla la crisis en la ciencia aparecen anomalías que conducen a una crisis del paradigma anterior, que es sustituido por otro nuevo y más amplio que una teoría, y que incluye conceptos, terminología, método de la disciplina, etc. Esto

explica por qué dos teorías científicas distintas que, sin embargo, compartan el mismo paradigma –por ejemplo, la fe en la matematización y la estadística, en el mercado como entidad metafísica– no se pueden comparar pues, aunque utilicen la misma terminología científica, su significado es distinto en una y otra.

Por último, para Kuhn los factores psicológicos y sociales también ayudan al cambio de paradigma. La tesis central de Kuhn consiste en afirmar que “la ciencia es un hecho social y, por consiguiente, la dinámica de la ciencia resulta incomprensible e inexplicable sin el manejo de categorías sociales [...] la ciencia no se restringe a las teorías científicas y, por consiguiente, a algo que puede ser reconstruido lógicamente [sino que] es para él una actividad realizada por una comunidad (de científicos) que, a menudo, comparten [...] una determinada visión de la naturaleza (una Gestalt, dirá Kuhn) [...] es, pues, más, mucho más, que la mera teoría [...] lo llama ‘paradigma’.” (Sanmartín, 2012: 4).

Aunque siempre hay resistencia al cambio, si el paradigma soluciona los problemas, y a la gente que se adhiere le va bien el cambio de paradigma, entonces dicho cambio se irá transformando en un nuevo paradigma que, en la mayoría de los casos, se produce por cambio generacional. Kuhn asimila el cambio de terminología con la Gestalt en donde los conceptos, las palabras, son las mismas pero está reestructurado. Cuando se produce un cambio de paradigma todos los conceptos cambian de significado y se van utilizando para construir otro nuevo, y como los términos teóricos contienen repertorios con significados semánticos diferentes, las teorías resultan inconmensurables: “La disidencia puede acabar impulsando un paradigma alternativo y, por consiguiente, una visión del mundo (una Gestalt, en palabras de Kuhn) distinta de la suministrada por el paradigma vigente [...] En este sentido puede aseverarse que tales paradigmas (y las visiones que inducen) son inconmensurables.” (Sanmartín, 2012: 5).

En cuanto al problema de la inconmensurabilidad del joven Kuhn, más radical, subrayemos que queda más matizada al quedar reducida a la *inconmensurabilidad local* de algún pequeño subgrupo de términos. Además, la distinción que el Kuhn maduro establece entre interpretación y traducibilidad entre principios de teorías rivales permite cierto grado de comensurabilidad y la comparación entre teorías (Sanmartín, 2012: 25). En esto último, Kuhn coincide con Alasdair Macintyre quien constata la imposibilidad, en nuestra cultura, de expresar acuerdos morales entre argumentaciones morales rivales, pues una de las características de estos desacuerdos es “adaptando una expresión de la filosofía de la ciencia, la inconmensurabilidad conceptual de las argumentaciones rivales.” (2009: 21).

A pesar de todo, el nuevo paradigma y su nueva *matriz disciplinar* no están completamente desarrollados todavía, razón por la cual no nos atrevemos a pasar del viejo al nuevo paradigma. Además, arrastra gran parte de los conceptos, métodos, instrumentos y objetivos de la vieja *matriz disciplinar*, aunque sean entendidos y utilizados de forma distinta a como lo hacía la vieja matriz. ¿Cómo podemos hacer la transición? Se trata de una apuesta arriesgada, por lo que necesitaremos un acto de convicción y dejar pasar toda una generación, pues como señala Kuhn: “Asimismo, Max Plank, al contemplar su propia carrera en su Scientific Autobiography comentaba con tristeza que ‘una nueva verdad científica no triunfa convenciendo a sus ponentes y haciéndoles ver la luz, sino más bien porque sus oponentes acaban muriendo y se desarrolla una nueva generación que está familiarizada con ella’.” (Kuhn, 2006: 268-269).

El nuevo paradigma nos ha solucionado algunos problemas y enigmas, alguna anomalía, pero no sabemos si servirá para solucionar problemas futuros. Para Kuhn, por lo tanto, la decisión de cambio de paradigma no es racional ni se deduce por prueba y error ni se puede forzar, es fruto de la convicción y la conversión al nuevo paradigma, basada en el éxito de la nueva *matriz disciplinar* para resolver problemas en los que el paradigma antiguo ha fallado. Por otro lado, no podemos decir qué paradigma es mejor si el viejo o el nuevo, la física de Aristóteles o la de Newton, la economía keynesiana o la economía monetarista, pues Kuhn, al aceptar el holismo, opina que sí podemos comparar las teorías entre ellas, pero no los paradigmas. En el caso de los paradigmas en economía Gabriel J. Zanotti nos ilustra: “si Kuhn tiene razón en su teoría de la articulación de paradigmas diferentes, no se va a dar una sustitución del paradigma neoclásico por el austríaco, sino una progresiva ‘austrianización’ del paradigma neoclásico, sobre todo cuando se vaya abandonando cada vez más el presupuesto, aunque sea hipotético, del conocimiento perfecto.” (2011: 366). Y, así es como ha sucedido después en la práctica.

En la elección entre distintas teorías científicas, Kuhn establece una serie de criterios objetivos que nos deben inspirar u orientar en tanto que valores, no en tanto que reglas con base suficiente que determinen nuestra libertad en favor de un algoritmo de elección compartido: (i) *precisión*: compatibilidad entre las consecuencias derivables de una teoría y los experimentos y observaciones, así como su capacidad explicativa y predictiva; (ii) *consistencia*: no solo coherencia interna, con ella misma, sino también coherencia externa, es decir, compatibilidad con otras teorías reconocidas y aceptadas, referidas a dominios cercanos a su campo de aplicación; (iii) *alcance o extensión*: que sus consecuencias puedan

ir más allá de las observaciones, leyes o sub-leyes para las que originalmente se concibió la teoría y se deban aplicar; está pensada para evitar en lo posible las hipótesis *ad hoc* que solo solucionan problemas concretos, como ocurre con el *ad hoc-ismo* de buena parte de las hipótesis en economía; la buena teoría es aquella que sirve no solo para la explicación de un problema concreto, sino para poder predecir y explicar más fenómenos; (iv) *sencillez o economía*: simplicidad haciendo un mínimo uso de los axiomas, y en la ordenación de los fenómenos. Se trata de un criterio estético y de eficiencia que ha de encontrar la combinación óptima entre la supresión de pasos innecesarios y el uso de pocas reglas. Si utilizamos muchas reglas ganamos rapidez en el cálculo, mientras que si utilizamos pocas reglas, necesitamos dar más pasos y, por lo tanto, introducimos mayor lentitud en el cálculo; y, (v) *fertilidad o heurística*: fecundidad que dé lugar a nuevos descubrimientos, nuevos fenómenos antes no observados, nuevos resultados de investigación; para valorar este criterio necesitamos el transcurso del tiempo.

Como vemos, el concepto central en Kuhn es el de paradigma aunque no está explicado de forma clara en *La estructura de las revoluciones científicas*. Según los cálculos de Margaret Masterman, Kuhn “emplea ‘paradigma’ en no menos de veintiún sentidos, o posiblemente más.” (1975: 162), aunque también es cierto que en el epílogo de la segunda edición se dedica a clarificar este concepto así como en *Segundos pensamientos sobre paradigmas* (1978). Para Kuhn, “un paradigma es un modelo o patrón establecido aceptado.” (2006: 88). Sin embargo, no lo es en el sentido de un artificio o una especie de algoritmo que sirve para repetir con ejemplos diferentes, puesto que “en la ciencia un paradigma rara vez es un objeto que se pueda replicar. Por el contrario, es un objeto que debe articularse y especificarse ulteriormente en condiciones nuevas o más rigurosas, al modo de una decisión judicial aceptada que sienta precedente [...] Los paradigmas alcanzan su posición porque tienen más éxito que sus competidores a la hora de resolver unos cuantos problemas que el grupo de científicos practicantes considera urgentes.” (Kuhn, 2006: 88-89).

Un paradigma funciona como lo que figura en los libros de texto, en los manuales de curso de cualquier asignatura universitaria. Allí se nos dice qué métodos son válidos, qué palabras son aceptables, es decir, las propias de la especialidad, y cuáles no. No hay que olvidar, sin embargo, que tanto en la filosofía como en la ciencia detrás de cada término hay una historia, al igual que “[t]oda filosofía *esconde* también una filosofía; toda opinión es también un escondite; toda palabra, también una máscara.” (Nietzsche, 2012: 305).

Un paradigma no es solo la teoría vigente, sino todo lo que está alrededor, es decir, la definición del área de estudio, los problemas que aborda, los métodos que utiliza, es decir qué pasos hay que dar para resolver los problemas de la disciplina, etc. Por lo tanto, el paradigma recoge el corpus teórico, el consenso doctrinal que vertebra la práctica científica de una comunidad de científicos en el marco de una tradición de investigación determinada. Cuando queremos resolver un problema echamos mano de cómo se nos ha explicado el problema, y del modo en que se han llegado a resolver otros problemas similares en el pasado. Estos problemas, denominados enigmas, constituyen una especie de cajas negras o de nudos gordianos que, en periodos de ciencia normal, se resuelven respetando las aplicaciones prácticas del paradigma. Pero no se cuestionan aunque queden sin resolver. Sin embargo, cuando los enigmas se generalizan y los científicos de prestigio los consideran como tales, pasan de ser enigmas a convertirse en anomalías de la teoría y de sus ejemplos, es decir, del paradigma. Cuando esto ocurre comienza un periodo de crisis en el que los científicos empiezan a desconfiar del paradigma, de lo que han aprendido en los libros de texto y en la literatura científica.

Ante las críticas que suscitó la falta de delimitación del concepto de paradigma, Kuhn admitió haber confundido el término paradigma con dos nociones diferentes: *matriz disciplinar* y *ejemplar*. Kuhn entendía *matriz disciplinar* como un conjunto ordenado de generalizaciones simbólicas, modelos y ejemplares. Las generalizaciones simbólicas se refieren a leyes y teorías científicas; los modelos proporcionan las analogías preferidas y tienen carácter heurístico, sobre todo en economía, donde la modelización juega un papel predominante; por último, los ejemplares constituyen soluciones a problemas concretos aceptadas por la comunidad científica como ejemplos paradigmáticos. El estudio de los ejemplares persigue aplicar las generalizaciones simbólicas en un intento por resolver problemas mediante el análisis de las semejanzas entre problemas dispares lo que obliga a utilizar las reglas de correspondencia que estudian el nuevo problema por analogía con el anteriormente resuelto. Kuhn se refiere a las reglas de correspondencia del positivismo lógico –en particular, de Rudolf Carnap– para conectar términos teóricos con enunciados básicos u observacionales (Sanmartín, 2012: 14-16).

En mi opinión, una visión anticipada de lo que antecede la podemos vislumbrar en la noción de asociación de ideas expuesta por David Hume, según la cual, “solo hay tres principios de conexión entre ideas, a saber: semejanza, contigüidad en el tiempo o lugar, y causa y efecto.” (2004: 67). Y en el mismo sentido se pronuncia García Roca cuando nos recuerda que “bajo el término común de ‘ideas’ se agrupan diversas clases de percepciones que

presentan entre sí notables diferencias [...] introduce Hume la distinción entre ideas de la *memoria* e ideas de la *imaginación*." (1981: 83).

Y, ya puestos a retrotraernos hasta tiempos más remotos, cabría encontrar precursores en Avicena, Algazel, y en otros representantes de la filosofía árabe a quienes Averroes coloca en el mismo saco "acusándolos de no seguir argumentaciones demostrativas y apodícticas para las cuestiones filosóficas sino, más bien, una vía deductiva que no conduce a la evidencia absoluta [...] El fundamento método-lógico sobre el que se erigen las ciencias árabo-islámicas referidas es el 'razonamiento analógico' [cuyo mecanismo] se reduce a buscar un término puente entre el término *in praesentia* y el término *in absentia* –entre el analogado principal y el secundario, o entre la norma conocida, que se presenta como 'testimonio', y la desconocida, o que se pretende dilucidar– de modo que resulte sencillo pasar de lo conocido a lo desconocido, es decir, extender a lo desconocido la norma referente a lo conocido. Este término puente es lo que los gramáticos y estudiosos de los fundamentos teóricos y metodológicos de las ciencias islámicas denominan la 'causa' y los teólogos la 'prueba'. Como bien señalaba ya Algazel, se corresponde con el término medio del silogismo aristotélico." (Yabri, 2001: 270-271).

En el ámbito de la ciencia económica, H.G. Johnson hace depender el éxito de una teoría revolucionaria de los cinco factores fundamentales que hicieron triunfar la revolución keynesiana: "*Primera*, tiene que atacar la proposición central de la ortodoxia conservadora [...] con un análisis nuevo, pero aceptable académicamente que invierta la proposición. Esto es lo que hizo Keynes con la ayuda del concepto del 'multiplicador' de Richard Kahn y de su propio descubrimiento de la 'propensión al consumo'. *Segunda*, la teoría tiene que presentarse como una teoría nueva, pero ha de absorber lo más posible de cuanto haya de válido, o por lo menos de no fácilmente contestable, en los componentes de la ortodoxia existente. En este proceso es de gran ayuda dar a los viejos conceptos nombres nuevos y confusos y poner de relieve que medidas 'decisivas' tomadas anteriormente no son más que trivialidades [...] *Tercera*, la nueva teoría ha de ser difícil de entender en grado apropiado [...] tan difícil de comprender que los más antiguos colegas académicos sientan que ni es fácil ni merece la pena estudiarla [...] Al mismo tiempo, la nueva teoría tiene que aparecer suficientemente difícil para provocar el interés intelectual de los colegas más jóvenes y de los estudiantes, pero bastante fácil, efectivamente, para que puedan dominarla adecuadamente por medio de un esfuerzo intelectual suficiente [...] *Cuarta*, la nueva teoría tenía que ofrecer a los estudiantes más dotados y menos oportunistas una metodología más atrayente que las que corrientemente tenían a su disposición [...] Finalmente, la *General*

Theory ofrecía al grupo emergente de los económetras una importante relación empírica para medir la 'función de consumo' [...] que podía ser calculada con éxito sorprendente." (1978: 111-114).

Durante los años 70, emergió un nuevo paradigma de la ciencia económica, esta vez monetarista, de la mano de H.G. Johnson: "Es, sin embargo, un difícil encargo el dirigirse a una audiencia de colegas holandeses sobre la cuestión general de la capacidad de la política monetaria para afrontar la inflación, ya que los economistas de este país [...] han mantenido un serio interés, tanto teórico como práctico, por el enfoque monetario a la teoría y práctica de la estabilización económica a lo largo de un extenso periodo, durante el cual, la tradición económica anglosajona predominante [...] ha desacreditado y rechazado las intuiciones ampliamente aceptadas del enfoque monetario sobre la relación entre gestión monetaria y la inflación, a favor de un enfoque esencialmente 'ad hoc' del problema en términos de análisis institucional ingresos-gastos. Los miembros de la profesión más abiertos y menos doctrinarios han vuelto al punto de partida [...] los colegas de otros países se dan cuenta de que, lo que les parecían nuevas teorías monetarias, son, esencialmente, casi idénticas a los principios corrientes de la teoría monetaria holandesa." (1978: 13-14).

Para Johnson, la posición monetarista es aquella para la cual la economía real es intrínsecamente bastante estable, pero puede perder dicha estabilidad si no se controla mediante una política monetaria inteligente, y añade: "la posición keynesiana es que la economía real es altamente inestable y que la gestión monetaria tiene poca importancia y poco control sobre ella; la posición monetarista, por el contrario, es que la economía real es intrínsecamente estable pero puede perder estabilidad por las evoluciones monetarias, por lo que esta debe ser controlada, tanto como sea posible, mediante una política monetaria inteligente. La posición monetarista [...] me parece la única alternativa consecuente con los hechos (distintos de los mitos) de la experiencia histórica. Y, aunque no deseo en este momento entrar con detalle en la evidencia empírica, debo recalcar que he llegado a este juicio, no por convicciones dogmáticas, sino por una creciente insatisfacción con el poder explicativo de las teorías y los resultados empíricos de las políticas económicas keynesianas en las que fui educado durante mi juventud en los dos centros más importantes de la revolución." (1978: 18).

A la vista de todo lo anterior, cabe preguntarse si la ciencia económica se encuentra en un periodo de ciencia normal o de ciencia revolucionaria. Como hemos visto antes, durante los periodos de ciencia normal la actividad de los científicos se asienta en el supuesto de que la

comunidad científica sabe cómo es el mundo. Cabe pensar, por consiguiente, que la ciencia económica no se encuentra en la actualidad en un periodo de ciencia normal. Se trata más bien de lo contrario. Aunque no haya unanimidad entre los economistas a la hora de extraer las conclusiones que se derivan de la crisis financiera global, sí que existe un enorme malestar en la profesión sobre tres elementos doctrinales que han fallado, y que podríamos considerar como *enigmas* y tienen que ver fundamentalmente con el azar moral, el concepto de mercado y sus fallos, y la noción de mano invisible (Sanchis 2012).

2.5 Los programas de investigación en economía y sus problemas

Se suele presentar la llamada metodología de los programas de investigación científica (MSRP, por su acrónimo en inglés), impulsada por Imre Lakatos, como un punto intermedio o síntesis de los planteamientos de Popper y Kuhn, con quien Lakatos guarda grandes similitudes, como luego veremos. Lakatos llega a la LSE en 1960, donde entra en contacto con Popper. Su metodología de la ciencia es más exigente que la de Popper a la hora de establecer un criterio de demarcación, y, al mismo tiempo, mantiene una actitud menos beligerante, lo que crearía tensiones, a veces insostenibles, con la visión de la ciencia que sostiene Popper. Lakatos rechaza el inductivismo y simpatiza con los planteamientos de Popper, pero no comparte algunos aspectos del *falsacionismo ingenuo*.

Para Popper, la evaluación crítica de las teorías conlleva la evaluación crítica de soluciones tentativas rivales que se proponen como soluciones a un problema concreto de una teoría. Por el contrario, Lakatos rechaza que se pueda intentar falsar una teoría o hipótesis, por dos razones. En primer lugar, porque lo más probable es que estemos evaluando una serie de teorías, acompañada de una serie de reglas sobre lo que cabe hacer con el núcleo de la teoría. Al *falsacionismo ingenuo* lo que le interesa es eliminar una única hipótesis, pero al *falsacionismo sofisticado* como el de Lakatos, le preocupa tanto el conjunto de teorías como el contexto y las circunstancias en las que es razonable protegerlas. Y, en segundo lugar, porque Lakatos pensaba que algunas de las reglas establecidas por Popper para la ciencia empírica eran demasiado severas (Lakatos, 1975). Mientras que Popper creía en una racionalidad instantánea, Lakatos opinaba que ésta se formaba, más bien, a lo largo de un periodo de tiempo que, a veces, podía durar decenios. Por otra parte, y a diferencia de Popper, Lakatos opinaba que la verificación, aunque no la trivial asociada al inductivismo, podía jugar un papel útil en el desarrollo de las teorías.

Lakatos acusaba a Kuhn de muchas cosas y, de modo particular, de alentar el irracionalismo, pero también de utilizar sus nociones de paradigma dominante y de ciencia normal que consideraba malsanas, pues daban lugar a monopolios metodológicos y preparaba el camino del dogmatismo científico. Por eso, proponía la competencia entre paradigmas científicos y, habitualmente, entre dos paradigmas científicos y la naturaleza. De acuerdo con la MSRP, “[t]odos los programas de investigación científicos pueden ser caracterizados por su ‘núcleo duro’. La heurística negativa del programa le prohíbe dirigir el *modus tollens* [intento de refutación] a su núcleo duro. En su lugar, debemos utilizar nuestro ingenio para articular o incluso para inventar ‘hipótesis auxiliares’, que constituyen un cinturón protector en torno al núcleo, y tenemos que redirigir el *modus tollens* hacia éstas.” (Lakatos, 1978: 68).

Un programa de investigación consta de dos elementos. Por un lado, un *núcleo duro* consistente en un conjunto de axiomas básicos y de hipótesis –que los que proponen un programa de investigación en particular aceptan sin cuestionar–, junto con su *cinturón protector*. Y, por otro lado, una *heurística positiva* consistente en una serie de problemas y teorías que se ocupan de las anomalías y contribuyen a hacer avanzar el programa de investigación. El problema se encuentra en la *heurística negativa*, que es la que especifica el carácter irrefutable del núcleo duro y lo deja en manos del *fiat* de los proponentes del programa de investigación, como señala un poco después: “La heurística negativa especifica el ‘núcleo duro’ del programa que es irrefutable por decisión metodológica de quienes lo proponen; la heurística positiva consiste en un conjunto parcialmente articulador de sugerencias o pistas sobre el modo de cambiar, desarrollar las variantes refutables del programa de investigación, sobre cómo modificar, sofisticar, el ‘cinturón protector’ refutable.” (Lakatos, 1978: 50).

Aunque los enfoques sobre la ciencia de Kuhn y Lakatos resulten inconmensurables, es inevitable establecer claras analogías entre las nociones de *paradigma* y *ciencia normal* kuhnianas, por un lado; y las de *núcleo duro* y *heurística positiva* lakatosiana, por otro. No obstante hay diferencias puesto que el núcleo duro está fijo en Lakatos, mientras que el paradigma en Kuhn requiere una articulación ulterior. El criterio de demarcación entre ciencia y la pseudo-ciencia viene establecido en Lakatos por la efectividad y buen funcionamiento de un programa frente a otro en competencia. Este enfoque sirve, en su opinión, para delimitar la diferencia entre programas progresivos y degenerativos (Lakatos, 1981). Un programa de investigación *progresivo* contiene un excedente, un exceso de contenido ya sea este teórico o empírico. Pero no queda claro en Lakatos cuando hay que mantenerse fiel al viejo programa de investigación aunque sea *degenerativo*, ni tampoco

hasta cuando hay que alimentar un nuevo programa de investigación que promete, pero del que no sabremos si es *progresivo* hasta que pasen varios decenios.

Hay pues crítica cierta, en primer lugar, en cuanto a la falta de definición de los conceptos clave y las dificultades para clasificar una proposición como perteneciente al *núcleo duro* o al *cinturón protector*, así como, la irrefutabilidad por *fiat* del *núcleo duro*. Y, en segundo lugar, en cuanto a algunos aspectos de la *heurística positiva*, pues su propuesta de programas en competencia, aunque proporciona ciertas bases para preferir uno frente a otro, no proporciona base lógica para una elección racional. En definitiva, como señala Larry Laudan: “El modelo de los programas de investigación de Lakatos comparte muchos de los defectos de los paradigmas de Kuhn, e introduce algunos nuevos también: (i) como en Kuhn, la concepción del progreso de Lakatos es exclusivamente empírica [...] (ii) Los tipos de cambio permitidos por Lakatos en el seno de las mini-teorías que constituyen su programa de investigación son extremadamente restrictivos [...] (iii) Un defecto fatal en la noción Lakatosiana de programa de investigación es su dependencia de las nociones de ‘contenido empírico y lógico’ de Tarski-Popper [...] (iv) La visión idiosincrática de Lakatos por la que la aceptación de teorías puede apenas ser racional, nos impide traducir sus evaluaciones de progreso en recomendaciones sobre la acción cognitiva [...] (v) Postular, como hace Lakatos, que la acumulación de anomalías no pesa sobre la evaluación de un programa de investigación está masivamente refutada por la historia de la ciencia [...] (vi) los programas de investigación de Lakatos, como las paradigmas de Kuhn, son rígidos en su estructura del núcleo duro y no admiten cambios fundamentales.” (Laudan, 1978: 77-78).

Aunque la definición de los conceptos lakatosianos como núcleo duro, cinturón protector, heurística positiva, experimento crucial, y programa progresivo, sigan envueltos en una cierta neblina, han sido útiles para inspirar a la ciencia económica lo que constituye su *núcleo duro* que define el programa de investigación neoclásico frente al keynesiano y al de la nueva economía clásica. Aunque reconoce sus limitaciones, R. Cross nos proporciona un buen ejemplo de la aplicación del método de Lakatos al identificar una orientación heurística positiva monetarista cuando considera el desarrollo histórico del monetarismo, en la medida en que explica las variaciones de la tasa de inflación por variaciones sostenidas en la tasa de expansión monetaria. Cross sostiene que, desde 1973, el monetarismo da síntomas de degeneración al ser incapaz de explicar el mantenimiento de elevados saldos monetarios en el Reino Unido o en los Estados Unidos y, al mismo tiempo, la estabilidad de la demanda de dinero en estos países; y, asimismo, añade que desde 1978 se presenta evidencia

contradictoria en el aumento del desempleo en el Reino Unido, que difícilmente se explica por la tasa natural de desempleo (Cross, 1982).

En cuanto al keynesianismo, Blaug argumenta que el *núcleo duro* del programa de investigación de Keynes es esencialmente el mismo que el neoclásico, en la medida en que emplea conceptos tales como equilibrio general, competencia perfecta, y estática comparativa. Difiere del *núcleo duro*, sin embargo, en dos aspectos importantes, por un lado, no considera que el mercado de trabajo es perfecto, lo que le permite que exista desempleo en su modelo; y, por otro, trabaja en términos agregados y con conceptos individualistas como la ortodoxia neoclásica. Esta concepción tan dispar del mercado de trabajo es la que hará posible tipificar las distintas clases de paro según la distinta perspectiva de la escuela de pensamiento con la que lo analicemos.

Identificar las causas subyacentes en los diferentes modelos de comportamiento del mercado laboral ha sido crucial para entender y poner remedio a los problemas actuales de los mercados de trabajo¹. Durante los años 1960, cuando los países europeos disfrutaban de una situación de pleno empleo, el problema del desempleo se analizaba como el resultado de una insuficiencia keynesiana de demanda. A excepción de una pequeña proporción –que se estimaba en torno al 2% de la población activa y que correspondía al desempleo friccional resultante de los desajustes temporales entre oferta y demanda de trabajo, de buscar trabajo, y de cambiar de un trabajo a otro–, todo el desempleo era fundamentalmente interpretado como de naturaleza keynesiana puesto que era explicado en términos cíclicos.

A partir de los años 1970, sin embargo, los economistas influidos por los *supply-siders* americanos empezaron a atribuir una mayor importancia a los aspectos de la oferta agregada de la economía. Las perturbaciones de oferta, que supusieron los aumentos de los precios del petróleo de 1973 y 1979, se resolvieron en Europa con crecimientos de los salarios reales superiores a las ganancias de productividad y con un aumento continuo del desempleo. Esto último, unido a las deficiencias generales en la gestión de las políticas de demanda agregada, hizo pensar a muchos economistas que el desempleo europeo era fundamentalmente de corte neoclásico: era el resultado del exceso de oferta de trabajo con respecto a la cantidad máxima de trabajo que las empresas estaban dispuestas a contratar, con una capacidad productiva disponible y económicamente utilizable dada, y con costes relativos de los factores dados.

¹ Sigo aquí, en gran medida, lo escrito en Sanchis (2011).

Más recientemente, el alarmante aumento del paro de larga duración, y su persistencia en el tiempo, ha sido interpretado como una señal evidente de un desajuste permanente entre oferta y demanda de trabajo. Ello ha hecho necesaria, para algunos economistas, la distinción entre dos categorías dentro del desempleo neoclásico que se solapan. Por una parte, el desempleo que podríamos llamar *puramente clásico*, que estaría formado por aquellos que podrían encontrar trabajo con relativa facilidad a los niveles salariales existentes a condición de que se aumentase la capacidad productiva a los niveles anteriores a la recesión. Y, por otra parte, el desempleo *puramente estructural*, formado por aquellos que no encontrarían trabajo incluso ante un período de fuerte y sostenida recuperación económica a la que se uniese una ampliación de la capacidad productiva. Este paro tendría muy variados orígenes, pero la raíz principal habría que buscarla en el mal funcionamiento del mercado de trabajo, es decir, en la necesidad de educación y de formación de la mano de obra y, en general, en la incapacidad de adaptación al cambio estructural y tecnológico.

Aunque no hay consenso en torno a la importancia relativa que cabe dar a cada una de estos enfoques a la hora de explicar el nivel actual de desempleo en Europa, sí que hay, por lo menos, un amplio acuerdo sobre los principales factores que lo determinan. La visión predominante explica el fracaso en la creación de empleo en Europa como el resultado de la interacción entre la acumulación de perturbaciones macroeconómicas adversas desde principios de los años 70, junto con la rigidez de los mercados de trabajo. ¿Cómo podríamos elegir entonces entre estas dos teorías rivales cuando hurtar uno de estos dos elementos explicativos al razonamiento económico sobre las causas subyacentes al desempleo en Europa equivale a no poder explicar de forma satisfactoria la situación actual?

Por un lado, la primera causa del actual desempleo tiene que ver con las perturbaciones macroeconómicas adversas, pero no podemos pensar que esto constituya el único factor determinante del paro en Europa puesto que otros países, como Estados Unidos y Japón, también han sufrido perturbaciones similares y, sin embargo, no han registrado unos niveles de desempleo comparables a los europeos. Por otra parte, la segunda causa del actual desempleo tiene que ver con la incapacidad para llevar a cabo la necesaria modernización del mercado de trabajo y, sin embargo, tampoco podemos considerar que las rigideces estructurales, fundamentalmente del mercado de trabajo, sean incapaces, por sí solas, de explicar el desempleo a partir de los años 1970, puesto que dichas rigideces ya existían con anterioridad en los años 1960.

2.6 El control ideológico sobre la ciencia y las publicaciones económicas

Acabamos de ver cómo para Thomas Kuhn “es frecuente que la ciencia normal suprima novedades fundamentales porque necesariamente son subversivas en lo que respecta a sus compromisos básicos.” (2006: 63). Lo bien cierto es que el programa de investigación neoclásico ha llegado a convertirse en la corriente principal de la ciencia económica. Al igual que ocurre con cualquier otra ciencia, esto último no deja de tener sus inconvenientes también para el progreso de la ciencia económica, pues “el peligro para el progreso de la ciencia se acrecienta enormemente si la teoría en cuestión obtiene algo así como un monopolio [...] pero hay aún un peligro mayor: una teoría, incluso una teoría científica, puede convertirse en una moda intelectual, en un sustituto de la religión, en una ideología atrincherada.” (Popper, 1997: 35).

Qué duda cabe de que todo esto es lo que ocurre hoy en día con la corriente de la economía neoclásica; y, en particular, con los defensores de la nueva economía clásica y las expectativas racionales. Este hecho se encuentra en la base de lo ocurrido en la crisis financiera de 2007. Popper sugiere que “la interpretación ortodoxa de la mecánica cuántica no forma parte de la física, sino que es una ideología. En realidad, forma parte de una ideología modernista que sea ha convertido en una moda científica que constituye un serio obstáculo al progreso de la ciencia [...] la revolución ideológica puede contribuir a la racionalidad o, por el contrario, puede socavarla. Pero a menudo no es otra cosa que una moda intelectual que aunque se dé en unión de una revolución científica puede ser enormemente irracional y romper con la tradición.” (1997: 43).

Pues bien, tanto el monetarismo como la nueva economía clásica, y la variante de las expectativas racionales, han roto con la tradición económica anterior, fundamentalmente keynesiana, cuando lo cierto es que “una revolución científica, por radical que sea, no puede en realidad romper con la tradición, pues debe preservar el éxito de teorías que le han precedido.” (Popper, 1997: 43). Al destronar al keynesianismo como teoría económica dominante de la posguerra, tanto la revolución monetarista como la de los nuevos economistas clásicos se han constituido como revoluciones científicas. Sin embargo, en la medida en que ambas han sido determinantes para cambiar el concepto de hombre económico y establecer su lugar en la ciencia económica, también han sido fundamentalmente ideológicas al pretender una transformación ontológica de la persona reduciéndola a un mero individuo *deseante*.

Un elemento fundamental de esta transformación ideológica del concepto de hombre económico viene alimentado por la idea de racionalidad económica; y, a pesar de que sea “[a]ceptado que el postulado de la racionalidad no es necesario, el hecho cierto es que su atracción intuitiva es tan fuerte que economistas neo-Austriacos como Lionel Robbins y Ludwig von Mises lo consideraron como una proposición *a priori*, tan obviamente cierta que solo necesitaba ser afirmada para ganar inmediatamente el asentimiento. Esto no quiere decir que ellos la mantuvieron como una tautología analítica –todos maximizan la utilidad porque elijan lo que elijan ello exhibe la utilidad que maximizan– sino más bien como un juicio sintético *a priori* kantiano, es decir, un proposición sobre la realidad empírica que, sin embargo, no puede ser nunca falso en virtud del lenguaje o del significado de los términos, en este caso, el término *elección deliberada*. El postulado de la racionalidad continúa hoy en día siendo visto por algunos como empíricamente irrefutable, no en sí o por sí mismo sino como un asunto por convención; en resumen, los economistas neoclásicos han decidido como si tuviesen que considerar el postulado de la racionalidad como parte del núcleo duro Lakatosiano de su programa de investigación.” (Blaug, 2006: 230). La conclusión que se extrae del párrafo anterior es que no tiene mucho sentido criticar dicho postulado dado que “el tratamiento de la racionalidad como una proposición metafísica se ha convertido gradualmente en la defensa ortodoxa habitual de cualquier criticismo del postulado de la racionalidad.” (Blaug, 2006: 230).

En cuanto al papel de las universidades, ya fue denunciado por Popper en la medida en que transmiten un tipo de formación basada en meras técnicas de medición en lugar de discutir su finalidad y los problemas que pretenden resolver dichas mediciones. Para Popper, el sufrimiento derivado de una guerra nuclear constituye el problema político más importante por lo que implica en términos de destrucción, muerte, degradación moral y culto a la violencia, lo que obliga a resolver esta carencia universitaria y encontrar medios que eviten la guerra y alivien el sufrimiento evitable. También nos advirtió de que “[I]a Ciencia Grande [en sentido cuantitativo] puede destruir la gran ciencia y la explosión de publicaciones puede matar las ideas. Las ideas, que son demasiado raras, pueden quedar sumergidas con la inundación.” (1997: 33).

Estas reflexiones nos recuerdan lo que está pasando hoy en día con las publicaciones económicas en las revistas científicas llamadas JCR y SJR, entre otras. Dado que el mercado de las revistas científicas en economía está dominado por los productores, que son predominantemente economistas académicos, la habitual disciplina del mercado no existe entre aquellos que más alto la proclaman como mecanismo generador (sin límites) del principio (que no valor) de eficiencia económica. A diferencia de los investigadores en

terrenos tales como la medicina o el derecho, los cuales trabajan para un amplio mercado de profesionales, los economistas académicos, en una amplia mayoría, escriben unos para otros. Por lo tanto, son los gustos los economistas académicos, no los de los consumidores, los que determinan lo que es producido, lo cual deja al descubierto que “el mercado de la investigación económica es auto-referencial, escribimos artículos para darnos gusto a nosotros mismos y a los otros.” (Mayer, 1994: 12).

Muy posiblemente así ha ocurrido en la ciencia económica estos últimos decenios pues, “el investigador individual no es libre de hacer lo que le plazca. Para tener éxito tiene que satisfacer los estándares fijados por los editores y otros miembros del ‘colegio invisible’ que evalúan los artículos y proyectos de investigación y deciden qué artículos citar. ¿Qué incentivos, aparte de estimular la búsqueda desapasionada por la verdad, tienen los miembros de ‘colegio invisible’?. Los editores están preocupados tanto por el prestigio como por la circulación de sus revistas. El prestigio de una revista depende en gran medida de su evaluación por parte de los investigadores, de manera que, en este sentido, son las preferencias de los investigadores las que arrastran a las decisiones de los editores. Pero los editores también pueden tomar en cuenta sus propias preferencias. Estas *pueden* diferir de las de la mayoría de los investigadores [...] Además, [los editores] es posible que tomen parcialmente en cuenta las preferencias de aquellos lectores que no son investigadores activos [...] Pero, en general, parece plausible que los editores comparten más o menos las predilecciones metodológicas de los investigadores.” (Mayer, 1994: 11-12).

Todo esto hace de la economía una ciencia auto-referencial y orientada hacia el interés propio que “nos induce a no enfatizar la debilidad de nuestras herramientas empíricas y datos, criticar nuestra herramientas cuando tenemos algo bueno con que reemplazarlas, no antes [...] Del mismo modo, tenemos incentivos para ignorar la debilidad de nuestros datos, y, de forma más general, para centrarnos en aquellos datos que tenemos disponibles, y no enfatizar la importancia de aquellos datos sobre los que no tenemos información.” (Mayer, 1994: 19). Es probable que el interés propio “sesgue las elecciones metodológicas que toman los economistas, particularmente en la utilización abusiva que hacen de las matemáticas y del formalismo.” (Mayer, 1994: 20). A pesar de que *utilizar las matemáticas no es lo mismo que hacer ciencia*, abusar de ella responde probablemente a la intención inconsciente de dotar a la economía del *status* respetable de la física mediante *artilugios decorativos* y *como barrera para el criticismo por parte del populacho* (Mayer, 1994: 16-17).

El abuso de las matemáticas es un claro reflejo del complejo de inferioridad de los economistas frente a los análisis de las ciencias llamadas duras, en la medida en que usarlas ayuda a aumentar su *status* y autoestima, y crea incentivos para sobreexplotarlas. Un gran economista como Alfred Marshall estableció con claridad su postura respecto al uso de las matemáticas en economía en una carta a Bowley en la que señalaba que “[u]n buen teorema matemático aplicado a hipótesis económicas era improbable que diese lugar a buena Economía: y me iba guiando cada vez más por las siguientes reglas: 1) Utilícense las matemáticas como lenguaje taquigráfico más que como instrumento de investigación. 2) Cuando lo haya hecho guárdense. 3) Tradúzcase al inglés. 4) Ilústrese con ejemplos importantes en la vida real. 5) Quémense las matemáticas. 6) Si no se tiene éxito en 4, quémese 3. Esto último lo he hecho con frecuencia.” (Marshall; Pigou, 1925: 427). Por su parte, un matemático como Zeeman recomienda como regla general que “siempre que las matemáticas se aplican a la ciencia debería usarse el mínimo posible de matemáticas, y esto debería de jugar un papel servil para el asunto que se está modelizando.” (1979: vii).

Del mismo modo que trabajar con teorías abstractas, en lugar de hacerlo con problemas prácticos, nos induce a pensar que somos más inteligentes, usar sofisticadas técnicas impresiona a los evaluadores y editores así como a los lectores, esta reacción está justificada por la información asimétrica. La habilidad de usar técnicas difíciles esta correlacionada con la inteligencia, y por lo tanto, sugiere que el artículo que las usa sea de elevada calidad (Mayer, 1994: 17-19). Considerarlo una virtud es un grave error, pues los economistas de la ciencia económica empírica “no necesitan admirar los artículos que usan técnicas sofisticadas para traducir meramente cuestiones familiares en modelos elegantes que añaden poco a nuestra comprensión de la economía.” (Mayer, 1994: 153). Más bien al contrario, la ciencia económica ha de pasar de la oscuridad a la claridad, del mismo modo que la filosofía pasó de la oscuridad de Hegel a la claridad de Ortega, y que él definió como *la cortesía del filósofo*. En otras palabras, “tenemos que dejar de tratar la incomprendibilidad como una virtud, y no admirar un artículo solo porque es tan técnico que solo unos pocos pueden entenderlo. Como Blaug señaló ‘ser inteligible es ser sospechoso’.” (Mayer, 1994: 153).

Es necesario que la ciencia económica salga de su universo auto-referencial si queremos dotarla de cualidades valiosas para la sociedad, pues “[s]i nos centramos en nuestra comprensión sobre cómo funciona la economía más que en cómo funcionan los modelos económicos, la ciencia económica tendrá que ser menos auto-referencial y más orientada al cliente. Esto no significa que solo debamos abordar problemas que interesan al público.”

(Mayer, 1994: 153). De modo que, tanto el control como la deriva metodológica de las publicaciones científicas en economía han estado muy sesgados hacia una obsesiva y excesiva formalización matemática, y muy nociva al estar en muchas ocasiones vacía, o casi, de contenido económico. Lo que hace caer sobre dichas publicaciones la sospecha de cientifismo, un término que fue “introducido por el profesor Hayek para denotar la copia acrítica de los métodos de la física matemática, con la creencia, no menos acrítica, de que esos métodos son de aplicación universal y un ejemplo sin par que ha de seguir toda actividad científica [...] esa imitación acrítica de métodos que solo tienen sentido dentro de los esquemas particulares de las ciencias que los han desarrollado.” (Schumpeter 1994: 53).

En la medida en que la metodología en economía ha estado al servicio del prestigio y del status científico de la propia economía y de los investigadores, la gran herramienta para acercar la economía al status científico de la física ha sido las matemáticas. Aunque algunos autores, como Rosenberg (1983), consideran que la economía, como la geometría, es vista como una rama de las matemáticas, lo bien cierto es que “dado que el público en general tiende a confundir ciencia y matemáticas, los economistas tienen un incentivo para demostrar la matematización de la economía.” (Mayer 1994: 16). Parte de la solución estriba en que “los editores y evaluadores no deberían de establecer criterios que los autores, editores, y lectores todos ellos saben que son solo una fachada, [sino que] deberían exigir a los autores que presten atención al significado y calidad de los datos, y a la robustez de sus resultados [...] deberían favorecer artículos con resultados significativos al nivel de, digamos, el 75% de un test válido de significación, por encima de aquellos que son significativos al 99% sobre un test inválido.” (Mayer, 1994: 155-157).

CAPÍTULO III: ESTADO Y MERCADO

Ahora bien, el Estado debe ser delgado y fuerte, no gordo y débil como los que tenemos ahora, porque de otro modo no podrá garantizar un mínimo de justicia social y una economía de mercado realmente libre [María Elvira Roca Barea (2016): *Imperiofobia y leyenda negra. Roma, Rusia, Estados Unidos y el Imperio español*. Madrid, Siruela, p. 15].

3.1 La *pólis* griega en la libertad de los antiguos

En el capítulo primero hemos visto que Platón se refiere a la escasez como el elemento en el que se crea funda la *pólis*, y *a fortiori* el mercado, una de sus principales instituciones. La escasez es el principio que da vida al ámbito de lo público que, en aquel momento histórico, se correspondía con la esfera de lo comunitario. Precisamente el estado de necesidad que es el hombre hace ineludible que entre ellos establezcan acuerdos tanto en la polis como en el mercado que conlleven un beneficio mutuo para las partes; pero, sobre todo, como luego veremos, que sean justos. De este planteamiento, de raíz aristotélica, se nutren tanto Emilio Lledó como Ortega y Gasset. Este último, en su obra *Historia como sistema* (2010a) presenta la vida humana como una realidad radical a la que hemos de referir todas las cosas. Como corolario de dicha realidad presenta al hombre como un *endeés*, un indigente o necesitado que no tiene más remedio que hacer algo para subsistir, lo cual le obliga a decidir qué quiere hacer en la vida. Esta misma razón le lleva a decir a Lledó que “[l]a más seria de todas las cuestiones para aquel hombre que quiera serlo es ¿cómo hay que vivir?, ¿dónde hay que vivir? La respuesta platónica al primer interrogante es una teoría de la justicia en la que el hombre pueda, en armonía con la *pólis*, realizar su individualidad.” (2011: 74). Y es que, al igual que la tradición griega, Lledó entiende el hombre como un *endeés*, un indigente que siente un vacío entre él y el mundo, un espacio, un hueco, una brecha que él necesita llenar. Además, para que este *endeés* perdure, ha de llegar a ser un *autós*, y para poder ser un *autós* ha de sostenerse en la *areté*, en una calidad excelente (1995: 74-75).

La excelencia viene definida por *Aristóteles* en la *Ética a Nicómaco* como una *héxeis prohairetiké* (E.N., II, 6, 1106a4-5), esto es, un tener que elige. Se trata de un algo que se tiene, de una estructura interior que tenemos y que me hace elegir. Dicha elección se realiza en *mesóteti oúsa*, es decir, en medio del mundo, en relación con el mundo que me rodea, interferida por nuestro contexto, por nuestra circunstancia. Una elección que tiene lugar *pròs hemas*, es decir, en relación con nosotros, aunque *horisméne lógo*, esto es, guiada por

la razón, por el lógos, y realizada *hó frónimos*, al modo como lo haría un *frònimos*, es decir, alguien sensato. La excelencia es definida, literalmente, de este modo: “un hábito selectivo que consiste en un término medio relativo a nosotros, determinado por la razón y por aquello por lo cual decidiría el hombre prudente.” (E.N., II, 6, 1106b35-1107a1). Aristóteles nos habla, en efecto, de la necesidad de un ámbito de lo público, de un conjunto de instituciones que condiciona al individuo pero que le permite ser más libre al mismo tiempo, y a su ciudad, ser mejor gobernada. Esta esfera de lo público, de lo común, está más detallada en la sección octava del Libro VIII (VI) de Política (2005: 261-265), en donde se nos describe con gran lujo de detalles las magistraturas necesarias para el buen gobierno de la *pólis*:

“La cuestión inmediata de lo que acabamos de decir es la de la recta división de las magistraturas, cuántas y cuáles son, y por quiénes deben ser desempeñadas [...] pues sin las magistraturas necesarias es imposible que haya ciudad [...]

El primer cargo necesario es el que se refiere al mercado, para el cual debe haber una magistratura que vigile los contratos y el orden [...] Otro cargo inmediato y muy próximo a éste es el que se cuida de que los edificios públicos y privados de la ciudad estén en las debidas condiciones [...] La mayoría llama a esta magistratura administración urbana [...] Otro cargo necesario [...] es el de los magistrados que unos llaman agrónomos y otros inspectores forestales. Junto a estas tres magistraturas hay otra a la que van a parar los ingresos de la comunidad, que los magistrados guardan y distribuyen entre los distintos departamentos; estos funcionarios reciben el nombre de recaudadores y administradores. Otra magistratura es aquella en que se registran los contratos privados y las decisiones de los tribunales, así como las acciones judiciales y los procedimientos preliminares [...]

Después de ésta, quizá la más necesaria y la más difícil de las magistraturas es la que se ocupa de la ejecución y aplicación de las penas [...] y de la custodia de los presos [...]

Estas magistraturas, pues, como más necesarias, deben colocarse las primeras, y después de ellas, las que son igualmente necesarias, pero se consideran de jerarquía superior [...] Tales son las relativas a la vigilancia de la ciudad y las ordenanzas a los servicios de la guerra [...] Estos magistrados reciben el nombre de estrategos y polemarcos [...]

Por otra parte, como algunas magistraturas, si no todas, manejan mucho dinero de los fondos comunes, tiene que haber necesariamente otra que se ocupe de la inspección y la intervención de cuentas y no tenga ninguna función distinta. A estos magistrados unos los llaman inspectores, otros interventores [...]

Otra especie de cargos son los religiosos [...]

Estas son, pues, las funciones de las magistraturas necesarias que podemos resumir así: las relacionadas con la religión; con la guerra; con los ingresos y gastos, con el

mercado, la ciudad, los puertos y el territorio; con los tribunales, registros de contratos, ejecución de sentencias y custodia de presos; con la intervención de cuentas, la revisión y las inspecciones de los magistrados, y finalmente las relacionadas con las deliberaciones públicas." [1321b4-1322b36].

De manera que tenemos un marco institucional público al que sirve y del que se sirve el hombre ejerciendo la virtud guiada por un *ethos*. Ambas constituyen al hombre de la *pólis* y están constituidas como *praxis*, como actividades que el hombre (social) desarrolla en el contexto de la *pólis*, lo cual constituye un tema fundamental de la filosofía. Sin embargo, es un sarcasmo plantear problemas éticos mediante construcciones especulativas de bellos sistemas políticos refutadas por la realidad cotidiana, lo que constituye una clara instrumentalización de la justicia al servicio de intereses bastardos, pues dado que "[l]a ética es una *praxis*, una actividad; la teoría sobre ella solo es justificable si se une firme e inequívocamente a la práctica." (Lledó, 2008: 80).

3.2 Las sociedades estamentales del Antiguo Régimen: los señoríos

A partir de 1648, se consolida en Europa el Estado-nación soberano como una estructura política claramente diferenciada de las vigentes en la baja Edad Media. Algo similar ocurre con el nacionalismo a él asociado. Es muy difícil encontrar en los textos medievales alusiones al mismo ya que, con anterioridad a 1300, las entidades políticas existentes tenían dimensiones limitadas. Además, por encima de ellas, solo tenían alcance universal dos grandes autoridades, a menudo en conflicto, como fueron el Imperio y el Papado. A raíz del declive de ambas estructuras de poder fueron emergiendo los primeros nacionalismos. La posterior *nacionalización* de la Iglesia, y la consiguiente fragmentación de su organización, constituyó uno de los rasgos definitorios del otoño de la Edad Media (Huizinga, 2005), puesto que, a partir de 1648, "no fueron las conciencias individuales quienes decidieron sobre su fe sino los Estados nacionales, soberanos, incluso en materia religiosa." (Brugmans, 1970: 21).

En la baja Edad Media el término *nación* se utilizaba en un sentido que nada tiene que ver con el actual. Con él se quería reflejar la misma realidad que *gentes*, y al hablar de naciones se referían a los *gentiles*, es decir, a los pueblos no cristianados. Esta es la razón por la que las cruzadas iban dirigidas contra las *naciones* de los *infieles*. Por otro lado, cada *nación* o grupo de *gentes*, es decir, cada comunidad de gentiles, estaba compuesta por personas de etnia, lengua, y dialectos muy diversos a los que no se les daba la importancia que tienen hoy en día. Por lo tanto, su ligazón no estaba constituida por el sentimiento de pertenencia a

un pueblo con derechos ciudadanos, sino que más bien en profesar una misma religión –del latín *religare*, unir, atar–, lo que unido a su condición de súbditos del emperador, constituía la argamasa que mantenía cohesionados a los pueblos durante la baja Edad Media, aunque con una condición: que tanto el Emperador como las autoridades religiosas respetasen esa misma religión. Por lo tanto, aunque el término *nación* formaba ya parte del vocabulario medieval no debemos interpretarlo al modo actual. Cuando los bajo-medievales hablaban de *nación* se referían a una comunidad política unida, mediante los vínculos de la religión, el Papado y el Imperio. Además, estos príncipes eran conscientes de que su poder era limitado, pues no existía la idea de una soberanía absoluta, que solo se configurará en la historia más reciente (Brugmans, 1970: 21-24).

Algo parecido ocurre con el término Estado en la baja Edad Media, pues tampoco designa, como hoy en día, un cuerpo social al servicio del bien común sino, más bien, una organización que administra los tres atributos del príncipe: la ejecución de la guerra, la recaudación de impuestos y la emisión de moneda. La palabra Estado se moderniza en el s. xvi a calor de la secularización de la política. El primero en referirse al Estado es Maquiavelo y lo denomina *lo stato*, es decir, aquello que es estable, lo que permanece, lo que tiene supremacía y ejerce dominación y poder. Maquiavelo propone la teoría de las pasiones compensadoras y del interés del más fuerte. No lo entiende, sin embargo, como el interés egoísta del propio príncipe, sino como aquel interés superior que garantiza la salvación del Estado. El Estado se emancipa y solo obedece a su propias leyes, siendo la primera de ellas la de la supervivencia, esta es la *razón de Estado*, como así queda evidenciado: “Justa es la guerra para quien la necesita, y piadosas las armas cuando son la única esperanza” (Maquiavelo, 2010: 108). El primer crimen de Estado (moderno) generalmente aceptado por los historiadores es la decapitación de los condes de Egmont por Felipe II, cuya estatua se puede visitar en el jardín del *Petit Sablon* de Bruselas. Hay pues que compensar las pasiones y el interés de la patria, calculado y reflexionado. El príncipe tiene que practicar el autocontrol para servir al verdadero interés que él debe descubrir como razón de Estado para salvarlo.

La expresión *los Estados* designa ciertas categorías de población como la caballería, los tercios, los clérigos, etc. que se pueden constituir en cuerpos políticos separados y reunirse para representar ante el príncipe a una población a unos estados *Generales* o *Provinciales*. Desde este punto de vista, quizás el primer Estado que se constituye en Europa sea probablemente el de Felipe II en España. Aunque es el mismo Estado quien decide según su *sagrada autonomía* como diría Kant, esta *razón de Estado* aún no es necesariamente

nacional, sino florentina y republicana, castellana y dinástica, etc. No estamos pues ante una razón de Estado *nacionalista* en el sentido moderno, pues esta solo llega con la Revolución Francesa, la cual constituye el punto de equilibrio entre el maquiavelismo del soberano y el desbordamiento del entusiasmo popular (Brugmans, 1970: 23).

Por otro lado, la ley fundamental que debe guiar la política exterior de un Estado, es el principio de la *cantidad relativa de poder*. De tal modo que, si el poder de un príncipe se acrecienta, otro ha de resultar debilitado, al menos comparativamente. El poder del Estado se materializa en el poder de su ejército. En su poema *Decennale*, Maquiavelo envía un claro mensaje político: los florentinos deben ser responsables de su propia defensa, en lugar de dejarla en manos de los mercenarios (*condottieri*) al servicio de las ciudades-estado italianas; y, considera necesaria la creación de milicias nacionales, mucho más eficaces que las tradicionales de mercenarios (Benner, 2017: 178-179). Queda claro, pues, que un Estado Nacional exige un ejército nacional, ya que solo con esta institución culmina la identidad entre *nación* y *Estado*. El Estado solo es nacional cuando, dentro de una organización permanente, la ciudadanía está dispuesta a defender con su vida los intereses de su nación, el último de los cuales es la *soberanía*. En ese momento, la nación se ha convertido en Estado. El Estado-nación solo alcanzará plena vigencia con la Revolución Francesa. Puesto que la tensión polémica es inherente al poder político, es lógico que el principio del temor también esté presente en la política interior, este es el lugar de la tensión príncipe-pueblo entendida como tensión de fuerzas. Cabe pues recordar que en Maquiavelo se habla del poder del pueblo en su sentido de fuerza, pero no de derechos; y que con él, el pensamiento político está basculando desde la libertad de los antiguos a la libertad de los modernos, heredera de Francis Bacon, Thomas Hobbes, John Locke, Jeremy Bentham, David Hume e Immanuel Kant, entre otros.

Para los intelectuales alemanes del s. XIX como Richard Böckh la lengua era el único indicio de nacionalidad apropiado. Como decía Kant, sin embargo, la razón siempre busca algo, clara indicación de que también ella *tiene intereses*. En el caso de los alemanes, el criterio de la lengua era de enorme interés para ellos puesto que se encontraban muy dispersos por el centro y el este de Europa. Por esta razón, y dado que el *yiddish* es un dialecto del alemán medieval, Alemania se vio obligada a *catalogar* como alemanes a los judíos askenazis. No hay que olvidar, sin embargo, que los antisemitas alemanes, nazis o no, no compartían esta conclusión. De modo que aquí rezaría la frase: "¿una lengua? entonces esa es nuestra patria", con claras concomitancias con los nacionalismos autoritarios de finales del s. XIX y los totalitarismos de principios del s. XX. Los revolucionarios franceses, sin

embargo, no compartían este argumento y abogaban por la integración de los judíos. Por esta razón, los judíos sefardíes que había y sigue habiendo en Nantes, en todo el Loira y en el Midi, eran franceses desde el momento en que aceptaban las condiciones, es decir, los derechos y deberes, que imponía la ciudadanía francesa. Entre ellos estaba, naturalmente, la obligación de hablar francés. Contrariamente a lo que ocurría en Alemania, aquí rezaría aquella frase de: “¿una patria?, entonces esa es nuestra lengua”. Estamos en la libertad de los modernos, que nos hablan más de derechos y obligaciones del ciudadano con respecto al Estado que de lealtades al Emperador o al Papa.

El Estado es el otro lado de la sociedad civil y constituye una forma de ordenamiento político que, como acabamos de ver, aparece en Europa en germen en los s. XIII-XV y se configura plenamente a finales de los s. XVII y XIX. Sus fines son garantizar la paz para evitar la muerte violenta del ciudadano (Hobbes), y proteger al individuo mediante el magistrado (Locke). El Estado nace pues, por un lado, como expresión de la voluntad popular y de la libertad natural, pero esta exige la libertad civil (Rousseau); y, por otro lado, como fuente de la libertad externa, sin la cual no es posible la libertad trascendental (Kant). Por lo tanto, las señas de identidad con las que nace el término Estado son las de defender la igualdad, la libertad y la independencia de los ciudadanos.

En la historia se ha tratado de articular los dos elementos: el Estado y la nación. Se entendía que el Estado era una necesidad (Hobbes) dado el estado de *guerra de todos contra todos*, que se creaba por artificio, por pacto, por un *como si* hipotético. La nación, sin embargo, no tiene nada de artificial, es una creación natural pues *natio* es el lugar donde se nace, de dónde venimos. Así, en las universidades medievales las *naciones* eran los distintos lugares de procedencia. De ahí que la Revolución Francesa encuentre la fórmula del *Estado Nacional* o *Estado-nación*. Para legitimar esa creación artificial que es un Estado, se necesita la voluntad popular, de un pueblo, y ese pueblo será el pueblo francés que hace equivaler a la Nación francesa. De manera que el *Estado Nacional* francés es bifronte pues tiene, por un lado, el pueblo francés, no como comunidad de hombres sino de ciudadanos, como reflejo de la libertad de los modernos; y, por otro lado, el Estado francés.

En cuanto al término patria, hunde también sus raíces en el s. XVI, pero es de naturaleza humanista, es más carnal y, aunque aún no tenga el contenido emotivo-revolucionario que adquirirá en el s. XIX, se identifica con los sentimientos poéticos de la gente por su tierra. Resulta contraproducente intentar buscar *vestigios primigenios y comunidades originarias* en los conceptos de nación que se utilizaban en la baja Edad Media, pues ello solo nos llevaría a

deambular de anacronismo en anacronismo y de confusión en confusión (Brugmans, 1970: 27). Aunque sí es cierto que, a partir del s. xv, el fenómeno nacional entendido tanto desde el punto de vista político como psicológico ha ido emergiendo con mayor nitidez, y se ha ido perfilando el concepto de patria por decantación. Empieza primero con el entusiasmo de las multitudes en las revueltas de los Países Bajos contra España a finales del s. xvi, claro antecedente del patriotismo libertario que, a partir del s. xviii, se va a manifestar de una manera particular en la Francia revolucionaria; le sigue, después, el nacionalismo autoritario del s. xix; y, por fin, el fascismo estatista-popular del s. xx (Brugmans, 1970: 30-31).

Aunque en los párrafos anteriores hemos utilizado de manera intercambiable los términos de pueblo, patria, nación y Estado, se trata en realidad de concepciones muy diferentes de patriotismo-nacionalismo. El primero tipo de patriotismo-nacionalismo es de naturaleza *revolucionario-democrática*, pues nos encontramos en el ámbito de la libertad de los modernos. Hace referencia a la relación entre el ciudadano-pueblo, junto al Estado-soberano que, en relación con la raza humana, hace de soporte institucional y constituye la nación. De manera que, como señala Eric Hobsbawm, “no podemos atribuir a la ‘nación’ revolucionaria nada que se parezca al posterior programa nacionalista consistente en crear estados-nación para conjuntos definidos atendiendo a criterios tan acaloradamente debatidos por los teóricos del s. xix como, por ejemplo, la etnicidad, la lengua común, la religión, el territorio y los recuerdos históricos comunes.” (1991: 29).

El segundo tipo de patriotismo-nacionalismo es el propiamente *nacionalista* y hace referencia al binomio *comunidad originaria* y *Estado-nación*. Según dicho binomio, la creación de la entidad política llamada *nación* se deriva a partir de la existencia previa de una *comunidad originaria* que los distinguiría de los extranjeros. De ahí que, aquellos que se adhieren a este tipo de nacionalismo, como los nacionalistas actuales, necesitan de la dialéctica del *ellos* frente al *nosotros* para poderse construir como *nación*. En dicha *comunidad originaria* convergen y se supeditan las voluntades individuales a la voluntad de la nación, pues estamos en el dominio de la libertad de los antiguos (Juaristi, 1998). Este patriotismo nacionalista es un concepto muy devaluado debido al contexto histórico en el que emerge, pero ello no significa que sea un término exclusivo de la derecha ideológica.

Por último, el tercero tipo es el llamado *patriotismo constitucional*, expresión acuñada por Dolf Sternberger en 1979, y que permite a las personas de izquierda reclamarse patriotas con solo quitarle la connotación nacionalista que provoca la devaluación de dicho término. Así pues, el pensamiento de izquierda puede hablar sin complejos de *patriotismo*

constitucional, como lo hace el sociólogo Jürgen Habermas desde la perspectiva de la filosofía discursiva lógico-universal. Habermas nos habla de *patriotas constitucionales* connotando con ello “un patriotismo que se orienta hacia los logros de la democracia”, puesto que considera necesario que existan individuos racionales y autónomos que constituyan un pueblo nacional. El *patriota nacionalista* argumentaría que es necesario que antes preexista la nación, el pueblo nacional con su poder constituyente para que haya un Estado constitucional; una visión ésta que necesita previamente la existencia de legitimidades originarias de los pueblos que hunden sus raíces en la noche de los tiempos. En otras palabras, lo sagrado para el *patriotismo constitucional* es la *sagrada autonomía* kantiana del ciudadano, el pacto de Locke con el magistrado (2006), la autoridad que garantiza la libertad de los modernos. O bien, dentro del método discursivo, el pragmatismo político de la libertad de los postmodernos como Richard Rorty y John Rawls. Por el contrario, para el *patriotismo nacionalista* lo sagrado es la *primacía de la nación*, pues es anterior al derecho del individuo. Al estar la nación por encima del individuo, éste último pierde la dignidad; y, además, se mueve en el marco de la libertad de los antiguos, dentro de la cual, el individuo tiene restringida su libertad a las necesidades de la comunidad y, por extensión, de la nación. Este tipo de patriotismo se alimenta del nacionalismo identitario y uniformizador, aquel que socava los cimientos del pluralismo democrático cuando nos niega el derecho a ser diferentes sin sentir miedo.

3.2.1 El señorío del gran latifundio: *Gutherrschaft*²

En el modelo político de la Europa Central se podían distinguir dos sociedades estamentales con situaciones muy peculiares: el *Gutherrschaft*, al este del río Elba; y, el *Grundherrschaft*, al oeste del río Elba (Millán, 2012: 35-44). En las sociedades rurales y señoríos de Europa Central el señor era aquel que tenía jurisdicción, y por lo tanto, vasallos. Hay que evitar, sin embargo, la posible confusión entre los conceptos de *noble* y *señor*, pues aunque los señores eran nobles, la inmensa mayoría de los nobles no eran señores, puesto que muchos nobles no tenían jurisdicción ni, por lo tanto, vasallos. Tener el privilegio era distinto a tener el poder político en propiedad. La jurisdicción privada de los señores estaba siempre localizada, tenía unos límites geográficos precisos y conllevaba la existencia de unos vasallos en ese lugar. En el Antiguo Régimen los señoríos constituían un sistema complejo, variopinto y muy fragmentado según la localización, lo que explica que su clasificación en el continente europeo, aunque nos sirva para hacernos una idea de la situación, sea bastante inexacta y

² En lo que sigue en esta sección y en las dos siguientes (2.2.2 y 2.2.3) nos hemos apoyado en las notas manuscritas del más que excelente curso de Historia Contemporánea 2011-2012 del profesor Jesús Millán.

contenga abundantes excepciones. Si exceptuamos Rusia, Escandinavia y los Balcanes, estos últimos ocupados por el Imperio Otomano, la clasificación de los señoríos divide a la Europa Central entre el oeste y el este. Toma como frontera de demarcación el río Elba, que nace en Bohemia, pasa por las ciudades alemanas de Dresde y Magdeburgo, para desembocar en el Mar del Norte, cerca de Hamburgo. Encontramos dos Europas muy distintas en cuanto a su desarrollo social: la Europa del Oeste, que sería más evolucionada y compleja; y la Europa del Este, más polarizada y sencilla. Esto está relacionado con la importancia de la economía de las ciudades, y, en especial, con la manera de entender los derechos de propiedad dentro del señorío, lo que constituirá un factor diferencial fundamental comparado con el nacimiento y desarrollo del capitalismo en Inglaterra, como luego veremos.

Al este del río Elba funcionaba el señorío de la finca grande, el *Gutherrschaft*, (*Gut*, significa finca grande). Este territorio incluía Dinamarca, Polonia, Croacia, zonas cercanas al Mar Báltico, y también Hungría. En él encontramos dos categorías jurídicas y políticas, pero no económicas: *el señor y el vasallo*. El primero, dentro de su término, tiene jurisdicción privatizada, competencias políticas parciales, y puede disfrutar de monopolios comerciales y en determinadas actividades económicas. En España, a este derecho exclusivo se le llamaba *regalías* (del latín *rex, regis*). Un molino en condiciones de regalía, por ejemplo, suponía su propiedad y explotación en régimen de monopolio. Es relevante subrayar la fusión entre autoridad política y propiedad porque la prohibición de explotar un molino derivaba del poder político del que disfrutaban los señores gracias a capacidad privada de dictar algunas de sus propias leyes. En algunos señoríos, los vecinos tenían prohibido construir y explotar molinos, pero no estaban obligados realizar las compras en el molino del señor. En otros señoríos, sin embargo, el molino no funcionaba solo como un monopolio de producción y venta, sino también como un monopsonio, es decir, un monopolio de compra donde los vecinos estaban obligados a acudir para realizar sus compras.

Lo característico era que hubiese una gran finca que, a veces, ocupaba más de la mitad del término propiedad del señor. Incluso hoy en día, después de la caída del socialismo, abundan en la orilla del Mar Báltico las grandes fincas de más de cientos de miles de hectáreas. Además de tener jurisdicción privada, el señor era un gran propietario de tierras metido en negocios y, con frecuencia, tenía derecho a reclamar el resto del término como propiedad suya –el llamado *derecho de expulsión*– y a ampliarla a costa de lo que no era suyo pero estaba dentro de su término jurisdiccional. Sin embargo, si la gran propiedad señorial se expandía mucho ello podía llevar a la ruina a los vasallos; de modo que, aunque la monarquía absoluta no podía suprimir lo que los señoríos adquirían por derecho propio,

solían frenar a menudo estos procesos porque les interesaba tener vasallos que pagaran impuestos y tuvieran hijos para las levadas de sus ejércitos.

En cuanto al vasallo, podía dedicarse a muchas tareas e incluso tener una situación económica importante y ser propietario, pero la autoridad política siempre tenía un derecho preferente sobre él. Su condición de vasallo indicaba tan solo que se hallaba bajo la jurisdicción de un señor, pero no conllevaba una situación social determinada. Este proceso histórico se fue consolidando desde final de la Edad Media de tal modo que, a finales de los s. XV y XVI, los señores fueron imponiendo su poder mientras que los vasallos iban quedando en situación más precaria, no podían constituir ninguna corporación o municipio ni podían defenderse de los abusos de los señores. Las sociedades de la Europa oriental de finales del s. XVIII, eran sociedades más sencillas y polarizadas porque, entre otras razones, los vasallos tenían devaluada su condición de propietarios pues, como solía ser precaria, se trataba de propietarios de segunda categoría.

Al este del Elba los vasallos tenían condición servil a diferencia de lo que ocurría en el oeste, donde no lo eran. En el *siervo* concurrían dos circunstancias que lo limitaban. Por un lado, tenían restringida la libertad de movimientos, pues estaban *adscritos a la gleba*, como se decía en la Edad Media, es decir, a la tierra. Para moverse y salir del territorio debían pedir permiso al señor. Igualmente, debían pedir permiso si querían casarse y fundar una familia. Por otro lado, los latifundios se trabajaban con mano de obra *servil* de modo que los vasallos de condición *servil* estaban obligados a realizar un trabajo personal no remunerado en las grandes fincas del señor durante varios días a la semana, a veces con animales, carro, bueyes, etc. El término eslavo *robot*, por ejemplo, hacía referencia al tiempo de trabajo que un siervo tenía que entregar a su señor. En el caso de Francia, el término en francés era *la corvée* (del latín *corregare*, "solicitar con insistencia"). Este tratamiento *servil* duró en Europa del este hasta la primera mitad del s. XIX, y las aportaciones al señor bajo la forma de trabajo no remunerado formaron parte de las relaciones laborales de la época. Los vasallos tenían enormes dificultades en prosperar económicamente al tener los derechos de propiedad restringidos muy a menudo, y al estar sometidos a la condición servil.

A primera vista, el sistema del *Gutherrschaft* podría parecer lejano en el tiempo y arcaico, pero fue fruto de una evolución relativamente reciente, pues a la altura del s. XIX tenía aproximadamente siglo y medio de historia. Además, no surgió como una herencia del pasado, sino que se implantó a raíz de la difusión del comercio y supuso un progreso económico importante. Las explotaciones señoriales se encontraban vinculadas al comercio y

cerca de las ciudades portuarias libres donde las fortunas burguesas comerciaban los productos que transitaban por los países de occidente: Países Bajos, Inglaterra, Francia y España, etc. Hasta bien entrado el s. XIX, los señores –en alemán *Junker*, que significa *señorito*–, a la vez que tenían un ojo puesto en los mercados, eran los propietarios de las grandes explotaciones forestales, de trigo, cereales, ámbar, cuero, caballos, etc. En comparación con Europa occidental, había pocas ciudades libres y los escasos enclaves mercantiles mantenían vínculos mercantiles preferentemente con Alemania, Países Bajos e Inglaterra.

La diferencia entre el mundo rural y la ciudad estaba muy marcada debido, entre otras razones, a la gran separación que existía entre las ciudades importantes y a la escasa penetración de su riqueza en el mundo agrario. No había comerciantes que fuesen vasallos, y donde la riqueza mercantil tuvo pocos alicientes para entrar en el mundo rural, de ahí la frase que rezaba: *el aire de la ciudad hace libres*. Todo esto era propio de las zonas al este del Elba, de una gran polarización social donde las ciudades estaban relacionadas con los negocios, y donde el mundo comercial no jugó el mismo papel que en occidente. En Polonia, por ejemplo, el campo era eslavo y católico, mientras que las ciudades eran una mezcla de holandeses, alemanes y judíos. En esta zona de Europa las iglesias estaban bastante mediatizadas por las monarquías, así que encontramos una serie de países protestantes como Prusia, y otros católicos como el Imperio Austrohúngaro, Polonia y Bohemia. Había necesidad de mano de obra y la tierra era bastante mala, lo que dio lugar a un proceso de colonización, muchas veces de minorías religiosas, como los hugonotes de Francia, los calvinistas de Escocia, y los protestantes del Tirol que fundaron un pueblo y se asentaron.

3.2.2 El señorío del suelo: *Grundherrschaft*

Al oeste del río Elba ya no encontramos el gran latifundio sino el señorío del suelo, el *Grundherrschaft*. El señor tiene, dentro de su territorio, una jurisdicción privatizada y muy limitada en los s. XVIII y XIX. Los delitos de pena de muerte, por ejemplo, ya no son de su jurisdicción y, sin embargo, el señor ingresa directamente impuestos privatizados con mucha frecuencia. Mientras que en otros pueblos el diezmo –una contribución de origen eclesiástico que no llega a la décima parte de las cosechas– que suele cobrarlo la Iglesia o la Corona, es frecuente que lo ingrese el señor. Se trataba de un impuesto muy importante porque se pagaba siempre sobre las cosechas en bruto. También solía haber con cierta frecuencia monopolios y regalías más o menos importantes. La propiedad particular del señor dentro de su término era muy variable, pero había pocos señores que fuesen grandes propietarios al

oeste del Elba, y el tamaño de las propiedades nunca era comparable con las grandes propiedades que existían al este del Elba. Era incluso posible que el señor tuviese la jurisdicción, nombrase al juez, al alcalde, cobrase impuestos, tuviese regalías, pero apenas fuese propietario. Podían tener casas o castillos, pero no solían tener grandes propiedades ni tenían el derecho a ampliar su propiedad a costa de los vasallos ni podían desposeerlos.

Desde la Baja Edad Media, se produjo una evolución divergente en la que ser vasallo significaba cosas muy distintas al este y al oeste. En el oeste los vasallos no tenían condición servil, es decir, no están adscritos a la gleba sino que tenían libertad de movimientos a nivel jurídico. Cosa distinta era que no tuviesen dinero para viajar, pero esto a finales del s. XVIII era una situación establecida, pues eran dueños de trabajo y no están obligados a trabajar de balde para el señor. En castellano es difícil encontrar una palabra que defina esta situación, porque apenas se aplicó. En el s. XVIII, en Cataluña se le llamaba *la tasca*, una reliquia simbólica de trabajar sin remuneración un día al año, que se podía conmutar por una gallina. En España mucha gente se vino hacia Levante tras la Reconquista para trabajar en el campo. Cuando los vasallos abandonaron sus lugares de procedencia, atraídos por las nuevas tierras conquistadas, los señores se vieron impotentes para sujetarlos a la tierra y exigirles trabajo no remunerado, y si querían mano de obra para sus campos tuvieron que negociar con ellos un precio, lo que significaba que escapaban a su condición de dependencia jurídica, y adquirían cierta autonomía económica.

En Europa oriental los señores contrataban en los mercados de productos pero no siempre tenían que contratar la mano de obra. Por el contrario, en Europa occidental tenían que negociar también la fuerza de trabajo, pues este tipo de vasallos, a diferencia de lo que ocurría en el este de Europa, disponían de personalidad jurídica colectiva, es decir, tenían medios de representación institucional, como el ayuntamiento, con posibilidad de convocar asambleas de vecinos y, llegado el caso, podían pleitear contra su señor ante la justicia real, aunque les resultase muy gravoso. No nos encontramos ante un campesinado homogéneo, pues dentro del concepto de vasallo hay muchas categorías económicas, desde pobres, hasta algunos muy ricos, pues en la segunda mitad del s. XVIII era posible que algún vasallo llegase a tener grandes propiedades y a ser noble. A lo largo de los últimos dos o tres siglos ha sido posible la acumulación de patrimonios por comerciantes que, con el tiempo, han adquirido un patrimonio agrario dentro de un señorío. La conexión entre la economía urbana y la sociedad agraria fue un fenómeno importantísimo en las postrimerías del Antiguo Régimen, cuando familias dedicadas al comercio y labradores ricos formaron un patrimonio dentro del señorío y fundaron los mayorazgos y sus vínculos.

3.2.3 La inexistencia del señorío en Inglaterra: los terratenientes

En la Inglaterra de la Revolución Industrial se produjo una situación peculiar como fue la inexistencia del señorío. Aunque formalmente no había señorío y, por lo tanto, no existían las categorías de señor y vasallo, sí que se daba la figura del terrateniente (*landlord*). Se trataba del propietario particular de tierras que, mediante acumulación, había constituido una gran propiedad sometida a un *privilegio*, lo que en España llamaríamos la fórmula del *mayorazgo*. Según este, el patrimonio pasaba a un único heredero, normalmente el mayor de los hijos, y no se podía embargar si la familia tenía deudas, lo cual no dejaba de ser una enorme ventaja. Los demás hijos recibían una cantidad en efectivo para hacer una carrera, o constituir una dote para casarse a un nivel adecuado. En el caso inglés, sin embargo, esta institución de derecho era más flexible porque, aunque hubiese dificultades para vender el patrimonio, se permitía llegar a algún tipo de acuerdo entre padres e hijos si hacía falta vender.

No ha habido aristocracia en Europa que haya tenido la hegemonía de la que ha disfrutado en Gran Bretaña. A principios del s. XIX tres cuartas partes de toda la superficie de Inglaterra estaba en manos de un puñado de familias. Formalmente no se trataba de un señorío jurisdiccional, pues la justicia no era privada como en el continente, sino que se impartía en todo el país en nombre de la Corona y, por lo tanto, no dio lugar a señores ni a vasallos. Los *landlords* eran equiparables a los grandes terratenientes en el continente, quizás solo superados en tamaño por los grandes latifundios en Hungría. En cuanto al nobleza, había muy pocos nobles porque ello equivalía a ser gran terrateniente, mientras que ser pobre excluía la condición de ser noble.

A partir del s. XVI, pero sobre todo durante los s. XVIII y XIX, los grandes terratenientes impusieron a los granjeros el cierre de los terrenos comunales (tierra demanial, de dominio público) mediante las llamadas *leyes de cercamiento* (*enclosure acts*). En un primer momento, esta privatización de los grandes propietarios sobre los campesinos se lleva a cabo mediante los *cercamientos*, es decir, a través del vallado de los campos sin que medie ninguna ley o procedimiento dirigido por el Estado. Por el contrario, se produce a lo largo de decenios, a partir de un incesante goteo de casos particulares que tienen lugar a escala local. Se trata de una privatización mediante expropiación colusiva que surge y es admitida en cada pueblo cuando, llegado el momento propicio, los propietarios de la mayor parte de los terrenos comunales piden cercarlos.

Otra vía para los cercamientos la constituían los *tribunales reales* cuyos jueces eran habitualmente los grandes propietarios, que juzgaban en su tiempo libre para instruir los casos graves. Los grandes propietarios, sin embargo, no podían contar con el respaldo de una monarquía absoluta poderosa porque, aunque representaba al Estado, la monarquía inglesa no tenía fuerza en aquella época. La monarquía absoluta se caracterizaba porque la Corona conllevaba cierta burocracia y ciertos cargos repartidos por el territorio, así como por disponer de un ejército permanente. En Gran Bretaña, sin embargo, nunca hubo monarquía absoluta ni autoridades que dependiesen de la Corona, ni burocracia real ni fuerzas de orden público, ni tampoco ejército dentro de Inglaterra en tiempos de paz, pues luchaba en el extranjero. Todo ello ayudaba a explicar el deseo de los ingleses de mantener un Gobierno barato y un Estado lo más reducido posible, sin ejército ni fuerzas de orden público. De otra forma, un ejército dentro del territorio inglés supondría un peligro para la libertad. Tampoco había policía, ni fuerzas del orden, había unos códigos muy duros, pero el orden se mantenía gracias a la habilidad de la oligarquía terrateniente inglesa que constituía como la clase política del país y que, en tanto que padres de la patria, no podían solicitar ayuda del Estado.

Así pues, los grandes terratenientes se enfrentaban a los intereses de los granjeros del pueblo sin el apoyo de la monarquía, de ahí la importancia de que la privatización de las tierras comunales se produjese a lo largo del tiempo a nivel local y de forma implacable. Todo ello formaba parte de un proceso de transformación en el que los granjeros perdían la tierra comunal, y, al mismo tiempo, podían trabajar en el campo en los cercamientos que había que realizar a mano. La tierra tenía que seguir siendo cultivada, pero durante mucho tiempo el empleo industrial se creó de manera particular en el campo, lo que tuvo sus compensaciones. La revolución inglesa fue industrial y no política en la medida en que el pueblo no se sublevó contra los latifundistas para repartirse las tierras, ni existieron los conflictos típicos de los latifundios. Los *landlords* eran enormemente ricos y si perdían la riqueza dejaban de ser nobles, mientras que en el continente muchos señores tenían privilegios, pero podían llegar a tener una situación económica modesta e incluso ser pobres.

A partir del s. xvii se produce en Gran Bretaña una transformación en el pensamiento político, cuyo máximo representante es Adam Smith, quien promueve una propiedad privada no sometida a interferencias como hasta entonces. De acuerdo con su pensamiento, los grandes propietarios de tierras tendrían el mayor interés en cuidar de sus propiedades y, al hacerlo, proporcionarían el mayor bienestar y desarrollo económico para todos, incluidos los

más pobres. Esta forma de pensar justificaba la eliminación de los comunales, pero al mismo tiempo se difundía la idea de que, si después de todo, los pobres seguían siéndolo, lo serían porque eran vagos. Las autoridades políticas inglesas y la oligarquía inglesa estaban imbuidas de este principio y eliminaron los comunales y los campos abiertos para evitar que los vagos viviesen a costa del propietario, pero acudiría a ellos cuando después tuviese necesidad de contratarlos como mano de obra. Este era el planteamiento que gozaba de credibilidad en aquella época y que sustentaba la conveniencia de seguir ampliando el tamaño de las propiedades. Como hemos visto antes, la privatización del campo inglés se hizo de forma gradual pero implacable, cuando los dueños veían el momento más propicio para privatizar el comunal. Cuando los terratenientes decidían privatizar y vallar, todos los demás propietarios estaban obligados a hacerlo aunque tuviesen un terreno pequeño. Si no podían estaban obligados a vender a los grandes propietarios, hasta que llega un momento en que los pobres no podían pescar ni ir a por leña porque todo estaba vallado.

Sobre la base del gradualismo se fue formando la estructura clásica del campo inglés compuesta, de una parte, por el terrateniente noble que era un gran propietario de tierras (*landlord*) por las que recibía rentas por su arrendamiento; por otra parte, el arrendatario capitalista que ponía un capital y contrataba campesinos para explotar muchas hectáreas y obtener beneficios; y, por último, el campesino, mano de obra asalariada que recibía un salario por su trabajo. De tal forma que el terrateniente recibía la renta o alquiler y los trabajadores el salario. En el caso inglés, sin embargo, se trataba de trabajadores que normalmente ya tenían trabajo. Ello se debía a que los terratenientes no solo se apoderaban de las tierras comunales sino que transformaban el campo, introducían nuevos cultivos o los ampliaban, pues en Gran Bretaña la ampliación de la propiedad iba en paralelo con la ampliación del cultivo. Se labraban y cultivaban superficies que hasta entonces no se labraban, aunque esto no quiere decir que fuesen completamente improductivas, pues se sacaba la turba, la leña, se pescaba.

Pero todo esto no le interesaba demasiado al terrateniente, de modo que además de ampliar la superficie del cultivo lo hace más estable y rentable porque hay más rotaciones de cosechas al eliminar el barbecho. En el s. XVIII, se sustituye el barbecho por el cultivo de algunas plantas, como los nabos, el trébol, etc., que no agotan la fertilidad del suelo sino que lo regeneran y además permiten al ganado, con medios muy discretos y sin ninguna maquinaria, pasar el invierno en el establo y alimentarse. Ya no hará falta sacrificar a los animales en invierno, sino que podrán mantenerse en el establo hasta la primavera, lo que proporcionará estiércol para poder abonar la tierra y dar cosechas más productivas. Estos

hallazgos proporcionaron más trabajo y salarios más regulares, los trabajadores estaban empleados en la agricultura y cuando se produjo la Revolución Industrial no se fueron del campo, sino que incluso se trabajó más y se crearon más oportunidades de empleo.

Estas operaciones fueron divulgadas por la clase terrateniente como un invento propio, puesto que eran ellos quienes habían descubierto las bondades del trébol y los rábanos. De manera que, los terratenientes que cobraban rentas no se consideraban miembros de una clase de rentistas estériles y nadie les llamaba rentistas, aunque lo fuesen. La renta o alquiler de las tierras no tenía nada que ver con los ingresos de los señoríos continentales. Por otra parte, el contrato era muy distinto al derecho señorial, puesto que implicaba una negociación entre las partes, de tal manera que mientras el terrateniente ofrecía tierras, el capitalista ofrecía dinero. No se trataba de una imposición, aunque este tipo de contratos también existían en Europa occidental. Además, se daban las *regalias* que, desde el punto de vista de Adam Smith, se percibían como una interferencia en el derecho de propiedad. Se trataba, en definitiva, de una agricultura muy comercializada en la que normalmente se pactaba un alquiler fijo que en ningún caso era parte de la cosecha. Los terratenientes se consideraban agricultores, gente muy útil y padres de la patria porque se preocupaban y estaban muy al corriente de la mejora de sus campos. Los trabajadores recibían un salario, que se podía complementar con otras fuentes de ingresos que ayudaban a la gente pobre, que había sido privada de los comunales.

A partir de la implantación de la máquina de vapor, la industria doméstica se instaló en el campo, donde los hombres tejían en sus casas y cabañas. En determinados sectores, como el del tejido de algodón, la industria se expandió hasta 1830-40. Con anterioridad se habían promulgado leyes de alivio de la pobreza (*Poor Law Act 1388*; *Poor Relief Act 1576*; *Poor Law Act 1601*, elaborada sobre otra ley anterior de 1576), pero esta vez el progreso económico hizo proliferar los trabajadores pobres, lo que dio lugar al establecimiento del subsidio de pobres. No eran subsidios de desempleo sino impuestos a escala local recaudados por los terratenientes, que los organizaban y administran, y se distribuían entre aquellos trabajadores que, aunque tuviesen trabajo, tenían dificultades para llegar a un mínimo, para mantener a su familia. Los terratenientes se consideraban los padres del pueblo e instauraron un sistema paternalista en el que se consideraban la clase virtuosa, clave para el progreso de Gran Bretaña.

Con anterioridad a 1830-40, en el sistema antiguo, el subsidio también lo recibían los trabajadores pobres, pero no estaban obligados a residir en un establecimiento especial.

Este subsidio era muy anterior y se expandió con el paso del s. XVIII al s. XIX. Que cada vez hubiese más pobres se convirtió en un tema recurrente de preocupación nacional y en 1798 el reverendo Thomas Robert Malthus afirmaba en su famoso *Ensayo sobre el principio de la población* que Inglaterra se estaba convirtiendo un país de pobres subsidiados que no querían ir a las fábricas, lo que encajaba con la idea dominante de que la pobreza era voluntaria. Mientras otros países del continente como Francia, España y todos los países papistas, pensaban que había muchos pobres y que esto impedía el progreso de la sociedad, en Gran Bretaña, por el contrario, se creía que los pobres eran útiles y que podrían contribuir a un mayor desarrollo económico.

3.3 El Estado en la libertad de los modernos: economía y Estado

La separación entre Estado y sociedad que se produjo en el tiempo de la libertad de los modernos rompió la superposición que anteriormente se había dado entre ciudadanos e instituciones en la *polis* del mundo griego, confundiéndolos. Además, constituye el punto de arranque del Estado moderno que, posteriormente, posibilitará la creación del Estado social en sus distintas variantes de acuerdo con el papel de la sociedad civil en cada uno de ellos, y de sus relaciones con el Estado moderno.

De la distinción entre el Estado y la sociedad surgen dos cuestiones clave de las que se ha ocupado el Estado social: la primera es la del derecho de propiedad, que justifica y da origen al Estado moderno que se funda justamente para proteger dicho derecho natural; y, la segunda, la de las desigualdades sociales. En cuanto a la primera, unos consideran que en el *estado de naturaleza* todo pertenece a todos, y que, al igual que los demás derechos, el de propiedad es una creación del Estado, y de él surgen las desigualdades sociales (Sotelo, 2010: 70-71). Así pues, el derecho de propiedad privada constituye la garantía que nos permite la acumulación de bienes y ganancias que se fundamenta en términos morales como un derecho derivado del derecho natural: “Vemos en las tierras comunales que siguen siendo tales por virtud de un convenio que la apropiación de alguna de las partes comunales empieza cuando alguien las saca del estado en que la naturaleza las ha dejado. Sin esto, las tierras comunales no tendrían sentido. Y la apropiación de esta o aquella parte no depende del consentimiento expreso de todos los comuneros.” (Locke, 2006: 35). En cuanto a la segunda cuestión, la de las desigualdades sociales, el Estado social surge para limitar su crecimiento desmesurado.

En el ámbito económico, fue Adam Smith –aunque sin desasirse de la influencia de Aristóteles–, quien subrayó la importancia de las instituciones públicas para el buen

funcionamiento del mercado, y de la economía en general. Pero no hay que perder de vista que el papel que Adam Smith reserva al Estado viene muy determinado, como no podría ser de otra manera, por el contexto histórico del Antiguo Régimen inglés –muy diferente, como hemos visto, al modelo de la Europa Central– en el que el soberano es débil y no existe el señorío, y donde el trabajo en las grandes explotaciones se rige mediante relaciones contractuales. Lo que explica, en parte, que el modelo político inglés se caracterice, por una parte, por un estado mínimo y un gobierno barato y, por otra, por una defensa a ultranza de la libertad, entendida ésta no como un concepto que se pudiese universalizar sino como la consecuencia lógica de la evolución histórica que se produjo en Gran Bretaña. A mi parecer, todo esto ayuda a explicar por qué el *interés propio* que defendía Adam Smith estaba impregnado de un carácter social, y el sistema de intercambio y división del trabajo que propugnaba estaba sujeto a las necesarias *instancias de control* (Conill, 2006: 107).

Asimismo, tal y como veremos en la entrada del capítulo V, la libertad para perseguir el interés propio y aportar la laboriosidad y el capital en competencia con otros estaba subordinada a la no violación de las leyes de la justicia (Smith, 1776 [1994]: 745). Conviene que nos detengamos un momento en este asunto, porque es de capital importancia aunque suela pasarse por alto, o, más bien, precisamente por ello. En ese texto, Adam Smith no habla del marco jurídico o legal vigente en el país. Si lo hubiese hecho le habría dado la razón a Friedman, que defiende que la única obligación que tiene la empresa frente a la sociedad se limita al respeto de las leyes y que, por lo demás, la principal obligación económica es la de maximizar el beneficio y los dividendos de los propietarios-accionistas (Friedman, 1970). Cuando se habla de *la no violación de las leyes de la justicia* lo que más pesa en el enunciado no es tanto la ley como la justicia. La justicia con sus leyes, es decir, la legitimidad de lo justo, esto es, lo justo. Así pues, estaríamos equivocados si pensásemos que la libertad de los modernos, en la que se funda ideológicamente el capitalismo está, por un lado, anclado exclusivamente en el egoísmo, la utilidad y el mercado eficiente. Mientras que, por otro lado, condena al Estado por constituirse en un Leviatán que aplasta la libertad de empresa, distorsiona la eficiencia en la toma de decisiones económicas, y, de este modo, deteriora la productividad y competitividad de la economía y, por ello mismo, la generación de empleo y el bienestar material de todos. Esta postura la mantendrán mucho después tanto los liberales clásicos de la escuela austriaca como Mises, y asimismo los anarcocapitalistas como Murray N. Rothbard (2009), entre otros.

Adam Smith, sin embargo, es mucho más social de lo que habitualmente se piensa, y se encuentra entre los primeros economistas clásicos, sino el primero, en defender la necesidad

de contar con buenas instituciones públicas, incluidas las organizaciones de las que se compone el Estado, para que la economía pueda funcionar de un modo eficiente. En *La teoría de los sentimientos morales*, Adam Smith nos recuerda:

“Del mismo modo, si usted pudiese implantar la virtud cívica en el pecho del desatento al interés de su país, muchas veces no servirá de nada el informarle sobre las mayores ventajas que disfrutaban los súbditos de un estado bien gobernado [...] Podrá usted persuadirlo si le refiere el vasto sistema de política pública que procura estos beneficios [...] si le muestra cómo ese sistema podría ser introducido en su propio país, qué es lo que en la actualidad impide que sea aplicado allí, cómo remover esos obstáculos y hacer que los engranajes de la máquina estatal se muevan con más armonía y suavidad [...] Es casi imposible que una persona escuche un discurso de esa guisa y no se vea imbuida de algún grado de espíritu cívico. Al menos por un momento sentirá algún deseo de suprimir esos estorbos y poner en marcha una maquinaria tan hermosa y ordenada. Nada tiende más a promover la inquietud por el bienestar general que el estudio de la política, de los diversos sistemas de gobierno civil, sus ventajas e inconvenientes, de la constitución de nuestro propio país, su situación e interés con respecto a las naciones extranjeras, su comercio, su defensa [...] Por eso las disquisiciones políticas, si son justas, razonables y practicables resultan las más provechosas de todas las obras analíticas [...] Sirven al menos para animar las pasiones públicas de la gente e impulsarla a buscar los medios para promover la felicidad de la sociedad.” (1759 [2009]: 326-327).

Lo anterior ayuda a explicar por qué A. Smith, en esta misma obra, subraya la dependencia que los ciudadanos tienen del Estado, y lo necesario que resulta que los grupos y clases que forman un Estado renuncien a sus privilegios para preservarlo y hacerlo más próspero. Esto es algo que choca al modelo tradicional de empresa capitalista que propugna Friedman, y que se desentiende de cualquier obligación social más allá del estricto pago de impuestos y del cumplimiento formal de la ley, sin tomar en cuenta las condiciones de producción, humanas o no, en las que trabajan sus proveedores, las externalidades negativas que descargan sobre la sociedad –habitualmente medioambientales, pero no solo éstas–, las externalidades positivas de las que se benefician de la sociedad, etc. Hay en Adam Smith una preocupación moral por el bienestar de los demás ciudadanos –a considerable distancia de la escuela austríaca, y de economistas como Friedman–, de cuya custodia y preservación hace responsable al gobierno:

“Lo que se llama la constitución de cualquier estado depende de la manera en que se halla dividido en los diversos grupos y clases que lo componen, y de la distribución concreta de sus respectivos poderes, privilegios e inmunidades [...]

Todos estos grupos y clases distintas dependen del estado al que deben su seguridad y protección. Que todos son subordinados de este estado, y son establecidos sólo al servicio de su prosperidad y preservación, es una verdad aceptada incluso por el miembro más parcial de cualquiera de ellos. Será con frecuencia arduo, empero, convencerlo de que la prosperidad y preservación del estado exigen una reducción de los poderes, privilegios e inmunidades de su grupo en particular. Esta parcialidad, aunque puede a veces ser injusta, no será por ello inútil. Sirve para frenar el espíritu de innovación. Tiende a mantener cualquiera sea el equilibrio establecido entre los diversos grupos y clases en que se divide la sociedad [...] en realidad contribuye a la estabilidad y permanencia de todo el sistema [...]

Quien no está dispuesto a respetar las leyes y a obedecer al magistrado no es un ciudadano, y quien no aspira a promover, por todos los medios a su alcance, el bienestar del conjunto de sus compatriotas no es ciertamente un buen ciudadano [...]

El apoyo al gobierno establecido es evidentemente el mejor expediente para mantener la situación segura, respetable y feliz de nuestros conciudadanos, siempre que veamos que el gobierno de hecho preserva dicha situación." (1759 [2009]: 403-404).

Por otro lado, para A. Smith, la laboriosidad de las gentes es el factor clave sobre el que se sustenta la riqueza de las naciones, y, en el primer párrafo de *La Riqueza de las Naciones*, allí donde presenta el plan de la obra, ya destaca que: "El trabajo anual de cada nación constituye el reservorio que originariamente la abastece con todas las cosas necesarias y convenientes para la vida que aquella anualmente consume, y que siempre consiste ya sea en la producción inmediata de dicho trabajo, ya sea lo que se compra de otras naciones." (1776 [1994]: lix). También subraya Smith la importancia de la confianza como elemento clave para estimular dicho trabajo y garantizar el éxito de las empresas en la *Teoría de los sentimientos morales*. Esto es importante para el enfoque de la ética discursiva empresarial dado que la confianza constituye la clave de bóveda del mismo, pues a partir de ella se crean los recursos morales de la empresa discursiva:

"¿Cuál es la remuneración más adecuada para estimular el trabajo, la prudencia, la circunspección? El éxito de las empresas. ¿Y es acaso posible que en toda una vida esas virtudes fracasen en conseguirlo? [...] ¿Cuál es la retribución más adecuada por impulsar la práctica de la verdad, la justicia y el humanismo? La confianza, estima y afecto de quienes nos rodean [...] La verdad y la justicia no se regocijan en las riquezas sino en ser confiadas y creídas, recompensas que tales virtudes casi siempre consiguen [...] la práctica de la verdad, la justicia y el humanitarismo es un método seguro y casi infalible para adquirir virtudes a las que básicamente apuntan: la confianza y el aprecio de quienes nos rodean [...] La magnanimidad, la liberalidad y la justicia atraen tanta admiración que deseamos verlas coronadas con riqueza, poder y honores de toda clase, que son efectos naturales de la

prudencia, la laboriosidad y la dedicación, cualidades éstas con las que dichas virtudes no están inseparablemente conectadas." (1759 [2009]: 295-297; 403-404).

3.4 El Antiguo Régimen y las relaciones industriales

En las dos secciones anteriores hemos analizado las enormes diferencias que existían durante los s. XVII y XVIII entre el Antiguo Régimen en vigor en Europa Central y en Gran Bretaña. Durante el s. XIX, las relaciones industriales que prevalecían en Europa continental y en Inglaterra eran muy diferentes y reflejaban la distinta comprensión de la noción de trabajo como mercancía en Alemania y en Gran Bretaña, y que han sido estudiadas para el caso de la industria textil de la lana. Mientras que en Alemania, el empresario se apropiaba de la presencia física, fuerza de trabajo y actividad laboral del trabajador, en Gran Bretaña el patrono se apropiaba más bien de un concepto abstracto de trabajo materializado como producto físico. Así, mientras en Alemania se requería poder disponer del tiempo del trabajador con su presencia física, en Gran Bretaña los obreros se obligaban a entregar el producto pero no necesariamente su tiempo presencial de trabajo.

En el caso de Alemania ello daba lugar a que los salarios se estableciesen en función del número de movimientos de lanzadera realizados, mientras que en el caso de Gran Bretaña se fijasen en términos del número de pulgadas de tejido producido. Los obreros ingleses consideraban que la explotación se producía en la esfera del intercambio entre el producto y el salario por el trabajo realizado y, dado que dicha relación tenía lugar en el mercado, reclamaban salarios justos en el mercado. Los alemanes, por el contrario, pensaban que los patronos no obtenían la plusvalía en el mercado sino en la producción, y, por lo tanto, reclamaban un cambio en las relaciones de propiedad (Biernarcki, 1995). Estos elementos, junto con la forma histórica de desarrollo del Antiguo Régimen, y algunos otros, nos ayudan a comprender las variedades del capitalismo y a tipificarlas como *capitalismo competitivo* y *capitalismo cooperativo*, respectivamente (Hall; Soskice, 2004a).

3.5 La transformación del Estado y su función en economía

Del Estado absoluto defendido por Hobbes se pasó al Estado moderno basado en un poder más compartido que añadía elementos de justicia, moral y derecho, que desembocaron en el derecho de propiedad privada. Este fue entendido como un derecho que, o bien otorgaba el Estado, o bien era anterior al mismo y, por lo tanto, un derecho natural, tal y como defendía Locke (Sotelo, 2010: 43). Además, el Estado moderno permitió distinguir entre sociedad civil y Estado, al cual quedó vinculado el origen del Estado social. Durante los s. XVII y XVIII, la

existencia de instituciones públicas y sociales nos sitúa inmediatamente no solo en el terreno del Estado, sino también en la esfera de la sociedad civil. En cuanto a esta, en relación con el mercado y la empresa, ya sea ésta capitalista ya sea discursiva si se trata de instituciones insertas en la sociedad civil (Cortina, 1998a: 353-388). Así pues, dejaremos de lado las ambigüedades que presenta el concepto de sociedad civil, y entenderemos que tanto la empresa como el mercado forman parte constitutiva de la misma definición propuesta por Víctor Pérez Díaz:

“Sociedad civil *sensu lato* (“sociedad civil uno”) denota un entramado de instituciones sociopolíticas que incluye: un gobierno (o estado) limitado, que opera bajo el imperio de la ley; un conjunto de instituciones sociales, tales como los mercados (u otros órdenes espontáneos extensos) y asociaciones basadas en acuerdos voluntarios entre agentes autónomos, y una esfera pública, en la que estos agentes debaten entre sí, y con el estado, acerca de asuntos de interés público, y se comprometen en actividades públicas. Este es el tipo de sociedad civil al que se refieren los filósofos escoceses del s. XVIII, tales como Ferguson [...] La idea de sociedad civil como un entramado de instituciones sociopolíticas ha demostrado ser compatible, desde un principio, con un abanico de tradiciones intelectuales, incluyendo el liberalismo ‘clásico’ y ‘moderno’, la tradición ‘cívica’ o ‘republicana’, y otras.” (2003: 77).

Liberales como Jeremy Bentham y James Mill entendían la democracia como un sistema político que protegía la libertad del ciudadano frente a los abusos del Estado, mientras que para Maquiavelo y Bodino entendían el Estado como un artificio. Por su parte, Rousseau, con la vista puesta en la Revolución Francesa, lo interpretaba como una comunidad política que estaba llamada a cristalizar en la nación. Más recientemente, se ha llegado a criticar al Estado-nación por haberse transformado en un *megaestado* que se ha adueñado de la sociedad, en lugar de ser su guardián. Y, también por hacer creer al ciudadano que solo puede retener de su propiedad lo que el recaudador de impuestos le consienta, pues “[c]omo señaló Schumpeter (1883-1950) en su ensayo *Der Steuerstaat* [...] el megaestado afirma que los individuos tienen solo lo que el estado, expresa o tácitamente, les permite conservar.” (Drucker, 1993: 125).

El Estado social de derecho arranca en 1880 a raíz de un pacto tácito entre Bismarck y las fuerzas sindicales y socialdemócratas, y toma la forma de Estado de bienestar a raíz de la publicación en 1942 del Informe Beveridge, que establece el seguro social como su piedra sillar. A partir de 1946 alcanzó su pleno desarrollo y, con ayuda del pensamiento keynesiano que atribuye al Estado social de derecho una función estabilizadora del ciclo de los negocios,

mediante el juego de los estabilizadores automáticos, sirvió de protección al capitalismo aunque no fuese esa su función primordial en el pensamiento keynesiano, sino quizás más bien una secuela (Cortina, 1994: 16). El Estado social de derecho contiene tanto elementos del Estado de bienestar como también unos mínimos de justicia que constituyen exigencia ética irrenunciable en cualquier Estado de justicia (Cortina, 1994: 13-14).

El Estado social de Derecho consiste básicamente en poner en práctica un sistema de derechos fundamentales de primera (libertades fundamentales civiles y políticas de participación) y segunda generación (libertades económicas, sociales y culturales). La solidaridad y la libertad, sin embargo, no pueden institucionalizarse, por eso cuando esto ocurre el Estado se convierte en un Estado de bienestar. Solo la sociedad civil puede ser solidaria y cooperar con el Estado, lo que plantea varios problemas: (i) la cooperación de la sociedad civil con el Estado; (ii) los modos de financiación del Estado de justicia, a través del sistema fiscal y de las contribuciones sociales a los distintos esquemas de protección y previsión social, lo que institucionaliza la solidaridad; y, (iii) la competencia transnacional en costes labores y en protección social (Cortina, 1994: 14).

Como señala Adela Cortina, la crítica al Estado fiscal es hoy un lugar común. Desde el punto de vista económico, no parece ser el intervencionismo estatal la medida más adecuada para reactivar la riqueza; y desde la perspectiva social, un estado paternalista solo fomenta la pasividad de los ciudadanos. Parece, pues, que el Estado del bienestar, ha degenerado en un megaestado, luego en el Estado fiscal, y, por último, en el Estado electorero que hoy en día es incapaz de encarnar en la realidad social de los valores éticos que han sido el estandarte de la Modernidad: la igualdad y la libertad. En primer lugar, la igualdad porque la intervención estatal ha sido un freno para la productividad. De ahí que, en estos momentos, pensadores y políticos de distinto signo vean el aumento de la productividad como el único camino para lograr una sociedad más igualitaria. Y, en segundo lugar, la libertad porque el megaestado no solo ha traspasado la barrera de la libertad negativa (independencia individual) sino también la frontera de la libertad positiva (autonomía) a través de una presunta institucionalización de la solidaridad.

El megaestado, con la excusa de lograr el mayor bienestar del mayor número, alegando motivos de solidaridad, ha asumido con respecto a los ciudadanos una actitud paternalista, que consiste en imponer medidas contra la voluntad del ciudadano para evitarle daños o para procurarle bienes, y se siente justificado alegando que el ciudadano es un «incompetente básico» en la materia de que se trate y, por lo tanto, incapaz de decisión

racional al respecto. Este paternalismo del Estado benefactor, propio del despotismo ilustrado, auspicia la convicción de que los ciudadanos no son autónomos, sino heterónomos. El Estado paternalista ha generado un ciudadano dependiente, pasivo, apático y mediocre. Un ciudadano que prefiere ser funcionario a ser empresario, que prioriza la seguridad frente al riesgo. El keynesianismo buscaba más estabilizar las economías capitalistas que lograr la igualdad por razones éticas; y, en lo que respecta a la solidaridad, ocurre con ella lo que con la libertad: que no puede ser impuesta. Ambas caen dentro de ámbito de competencia de los hombres, no de los Estados. Los Estados pueden diseñar un marco jurídico en que ejercite su libertad y solidaridad quien lo desee.

El deber intransferible de cualquier Estado de Derecho legítimo es asegurar universalmente los mínimos de justicia, y satisfacer los derechos básicos de segunda generación, las libertades económicas, sociales y culturales, pero no empeñarse en garantizar el bienestar, que es cosa de cada cual. Es necesario distinguir entre justicia y bienestar, pues mientras la primera es incondicional, kantiana, la segunda no. Como la primera exige recursos públicos del Estado, al igual que la segunda, plantea el problema de la financiación justa y la hace depender de la escasez de recursos, de los impuestos y cargas sociales, y de las restricciones que introduce la justicia social y la solidaridad intergeneracional. Introducir la noción de eficiencia –que aunque sea solo un principio, se considera la primera virtud de la economía–, es decir, cómo asignar recursos escasos ante usos alternativos, enturbia la afirmación y la estimación de lo que es justo en una economía entendida como un conjunto de instituciones sociales. Lo enturbia porque, de acuerdo con Rawls, la justicia es la primera virtud de las instituciones sociales. De ahí la dificultad en establecer unos *mínimos de justicia* o unos *mínimos de decencia* en los estándares acción y protección de los Estados hacia sus ciudadanos (Cortina, 1994: 17), lo que explica en parte el concepto de *trabajo digno* que defiende la OIT o la noción de *trabajo de calidad* que propugna la Comisión Europea.

La institucionalización de los mínimos de justicia, sin embargo, no debería de llevarnos desde el Estado fiscal sin límites al megaestado de Pareto en donde la distribución de la renta está determinada por la cultura de la sociedad y su nivel de productividad, y menos aún al *Estado Electorero*, de actitud paternalista, y donde la elaboración de los presupuestos empieza en los gastos, y no en los ingresos, lo que denota indisciplina e irresponsabilidad fiscal. Esto contribuye a que el papel del político consista en desviar grandes sumas de dinero a favor pequeños grupos de presión y alimete de subsidios a sectores en actividades económicas sin futuro, lo que supone una rémora para la productividad y el crecimiento económico justo (Drucker, 1993: 136-137). El Estado de justicia busca satisfacer derechos

básicos de segunda generación, no garantizar un mínimo bienestar, que está más asociado a un derecho psicológico de felicidad que a la exigencia moral de tener cubiertas ciertas necesidades mínimas e irrenunciables; estas últimas están asociadas a la dignidad de la persona y sirven de base para la justicia. Este mínimo decente tiene un punto de arranque kantiano, pues es un *ideal de la razón*. La justicia es aquí una *genesís* no un derecho adquirido y consolidado sino por conquistar, mientras que el bienestar, siempre asociado a un sentimiento psicológico de felicidad es, como subraya Kant, un *ideal de la imaginación* (Cortina, 1994: 18-20).

El llamado Estado del bienestar ha confundido la protección de derechos básicos, con la satisfacción de deseos infinitos, medidos en términos del *mayor bienestar del mayor número*. Pero confundir la justicia, que es un ideal de la razón, con el bienestar, que es un ideal de la imaginación, es olvidar que el bienestar ha de procurárselo cada cual, mientras que la satisfacción de los derechos básicos es una responsabilidad social de justicia, que no puede quedar exclusivamente en manos privadas, sino que sigue haciendo indispensable un nuevo Estado social de Derecho que sea un Estado de justicia, no un Estado de bienestar. Dicho Estado de justicia es alérgico al megaestado, al 'electorerismo', y consciente de que debe establecer unas nuevas relaciones con la sociedad civil. Éste es el tipo de Estado capaz de satisfacer las exigencias planteadas por la noción canónica de ciudadanía social.

Así pues, hay un problema nominalista y conceptual que hay que desbrozar y acotar para no perdernos en las denominaciones. Hay que devolverle el sentido a las palabras si queremos avanzar en la construcción analítica del Estado de la Justicia. Estaba en lo cierto Max Weber cuando se negaba a definir el Estado por las funciones que desarrollaba, puesto que se ha ido transformando a medida que ha ido asumiendo unas funciones y rechazando otras. En esta sección nos vamos a limitar aquellas que tienen más directamente que ver con los aspectos más relevantes para el buen funcionamiento de la economía, y que los economistas no deberían de perder de vista si quisiesen orientar su actividad como científicos sociales hacia el mundo de la vida (*Lebenswelt*). Sobre todo, porque en la corriente principal del pensamiento económico no prima ese marco analítico, y porque es precisamente "la legitimación del sector público en el seno del capitalismo lo que descansa en la médula de la crisis de visión contemporánea." (Heilbroner; Milberg, 1997: 120).

3.5.1 El Estado como agente jurídico árbitro-legislador

Para que la iniciativa privada funcione con eficiencia necesita un marco legal y una juridificación de sus relaciones laborales, fiscales, mercantiles, etc. Ello obliga a la sociedad

a proveerse de instituciones que hagan posible la emergencia de la confianza entre todos los agentes económicos que intervienen en las decisiones y transacciones del mercado. En las sociedades postindustriales avanzadas el Estado y, en general, el sector público juega una función de primer orden sobre la oferta y la demanda del sistema económico a través de sus acciones sobre el presupuesto público, sobre las empresas públicas, etc.

Tan importante o más que el anterior, un segundo papel que desarrolla el Estado es el de árbitro-legislador que regula las actividades económicas y posibilita el funcionamiento fluido de los mercados contribuyendo, así, al bienestar general. Como hemos visto en la introducción, uno de los que más ha profundizado en el análisis de esta cuestión ha sido Ronald Coase, profesor de la Universidad de Chicago y Premio Nobel de Economía 1991. Coase acuñó el término *costes de transacción* para expresar el precio que los agentes económicos tienen que estar dispuestos a pagar si quieren que funcionen los mercados en los que se intercambian bienes y servicios por dinero (Coase, 1960). Para que el mercado funcione y los agentes que en él intervienen lo hagan confiadamente, se han de dar al menos dos elementos: (i) derecho de propiedad privada, que hace posible la acumulación de bienes y ganancias; y, (ii) reglas de juego conocidas, es decir, que sean aceptables para todos y conocidas de antemano; que sepamos qué clase de dinero que se va a utilizar; y, que haya garantías de cumplimiento de los contratos, y de sanciones, en caso de incumplimiento.

3.5.2 El Estado frente al sector privado

Cuando comparamos la eficiencia de la empresa privada con la del Estado, vemos que aquella no siempre es superior. En algunas ocasiones, la eficiencia privada está viciada en el origen puesto que toma como propios elementos de eficiencia que no le corresponden. En primer lugar, las empresas privadas no asumen en su integridad los costes de algunos de sus inputs como son la educación, la formación de la mano de obra a través de la formación profesional, el funcionamiento eficiente de un sistema financiero estable que les permite el acceso al crédito en condiciones razonables. Las empresas no podrían abastecerse a precios razonables de los factores productivos, capital y trabajo, si es el acceso a dichos factores se financiase exclusivamente con los impuestos que se recaudan de la actividad empresarial. Más bien, al contrario, es su ubicación en sociedades avanzadas como la nuestra lo que hace viable que las empresas funcionen con estructuras de costes competitivas.

En segundo lugar, las empresas privadas tampoco asumen los costes sociales de algunos de sus outputs. Los más populares son las externalidades negativas sobre el medio ambiente.

Menos notoria es la descarga sobre el gasto público de los subsidios por desempleo, de los accidentes de trabajo y la financiación de los gastos de salud y rehabilitación subsiguientes, de las prejubilaciones, etc. En tercer lugar, las empresas privadas entran a menudo en contradicción cuando solicitan al gobierno medidas que dotan de mayor flexibilidad al mercado de trabajo, es decir, poder contratar mano de obra bien cualificada, en buenas condiciones de salud, y dispuesta a la movilidad. Pero son muy reticentes a la hora de financiar con inversiones públicas aquellas políticas de gasto que las hacen posibles. Por último, las empresas privadas pueden mejorar su gestión, su rentabilidad y su respetabilidad mediante el buen uso de la Responsabilidad Social Empresarial. Sin embargo, en sectores como la administración de justicia y la defensa nacional, contrariamente a lo que se podría pensar, la eficiencia del sector privado no tiene por qué ser necesariamente inferior a la del Estado (Rodríguez Braun, 2000).

3.5.3 El Estado como agente económico interventor-distorsionador

El segundo objetivo que persigue el Estado no tiene que ver con una actitud pasiva, limitada a ordenar el libre juego de las fuerzas económicas en vigor mediante normativas, garantías y coerciones. Más bien al contrario, se trata de una actitud proactiva en la que el Estado actúa como un agente económico más en el mercado en el que interviene. Este ocurre, por ejemplo, en los mercados financieros con la emisión de deuda pública por parte del Tesoro; y, en los bancos centrales con sus operaciones de compra y venta de deuda pública, entre otros muchos tipos de intervención estatal. También constituye y gestiona sus propias empresas públicas, recauda impuestos, establece normas, sean estas de calidad, sanitarias o de cualquier otro tipo como, por ejemplo, el establecimiento de un salario mínimo.

Inevitablemente, toda la actividad del Estado como agente económico introduce distorsiones en los precios y en las condiciones de competencia entre países. Desde un punto de vista económico, la intervención del Estado en economía persigue tres objetivos fundamentales que la justifican. En primer lugar, resolver los *fallos del mercado* cuando su mano invisible es incapaz de producir una asignación eficiente de los recursos, es decir, cuando el mercado da lugar a un equilibrio no competitivo que no alcanza el óptimo de Pareto, y, por lo tanto, ni los consumidores maximizan su utilidad ni las empresas sus beneficios a los precios de mercado, los cuales reflejan el coste marginal de la producción. Ello es debido a que se incumple alguna de las condiciones de las que parten los mercados competitivos, lo que da lugar a que el precio del mercado diverja del coste social marginal del bien considerado, y hace ineficiente la asignación de recursos.

Estos fallos del mercado reclaman la intervención del Estado, mediante tres instrumentos. El primero es el *suministro de bienes públicos*, esto es, bienes no-rivales y no-excluibles, entre los cuales se encuentran las instituciones y las infraestructuras públicas. Es difícil determinar qué cantidad de bienes públicos ha de proporcionar el Estado, dado que no es posible conocer la curva de demanda de bienes públicos, ya que las preferencias individuales son difíciles de capturar, y, menos aún, las preferencias sociales. El segundo instrumento de intervención del Estado para combatir los fallos del mercado son las *distorsiones en los mercados*, ante la cual la intervención del Estado se encuentra justificada si se trata de mercados no competitivos, si existen externalidades, o si la información de los agentes es incompleta (Comín, 1996: 32-35).

El segundo objetivo de la intervención del Estado en la economía consiste en aplicar políticas de estabilización económica y financiera frente a perturbaciones macroeconómicas y crisis financieras, a fin de mantener una senda de crecimiento económico robusto y sostenido, y garantizar el buen funcionamiento de los mercados financieros y el flujo del crédito. Ello se obtiene, por una parte, mediante el libre juego de los estabilizadores automáticos; y, por otra, a través de objetivos de estabilidad de precios y finanzas privadas y públicas saneadas y financieramente sostenibles a largo plazo.

El tercer y último objetivo consiste en la búsqueda de la equidad en la economía a través de las *políticas de redistribución de la renta y de protección social y lucha contra la pobreza*. Estas políticas, que buscan la justicia como contrapeso a la eficiencia económica pura y dura, no pueden admitirse sin más como si se tratasen de un coche escoba que va reparando los destrozos que anteriormente han ido provocando las otras políticas. Ello equivaldría a hacerse trampas al solitario. Las políticas de protección social no pueden ser la coartada ideal que permita al sistema económico mostrarse exornado de justicia. Hay que empezar desde el origen, y no cuando el mal ya está hecho.

Para reparar los estragos que produce el sistema económico, hay que crear instituciones económicas justas que ordenen la actividad de los mercados y los agentes privados de un modo que no se puedan violar los valores y exigencias innegociables del Estado de justicia. Ciertamente es una de las funciones principales del Estado moderno consiste en proteger al ciudadano, aunque también es verdad que la reciente globalización ha sembrado de dudas esta afirmación. Sin embargo, las democracias liberales están obligadas a tomar todas las decisiones que sean necesarias para transformarse en Estados de justicia donde los

derechos básicos de las personas se respeten de forma irrenunciable, como ya enunciara en su día Adam Smith:

“De acuerdo con el sistema de la libertad natural, el soberano tiene ciertamente solo tres deberes que cumplir, pero sencillos e inteligibles para el entendimiento común: primero, el deber de proteger a la sociedad de la violencia y la invasión de otras sociedades independientes; segundo, el deber de proteger, en la medida de lo posible, a cada miembro de la sociedad de la injusticia u opresión de cualquiera otro de sus miembros, o el deber de establecer una administración exacta de la justicia; y, tercero, *el deber de erigir y mantener ciertos trabajos públicos y ciertas instituciones públicas* que nunca podrían ser erigidas o mantenidas en interés de ningún individuo, o pequeño número de individuos, porque el beneficio nunca podría compensar el gasto a ningún individuo o pequeño número de individuos, aunque frecuentemente estos trabajos puedan contribuir a compensar mucho más a una gran sociedad.”³ (1776[1994]: 745).

3.6 El mercado: la idea ilustrada⁴

Pasemos a analizar la visión ilustrada del mercado, anclada en la famosa parábola de la mano invisible de Adam Smith que, en mi opinión, no es otra cosa que una versión laica de la providencia divina. Ésta había sido elaborada teológicamente por los estoicos y la escolástica medieval, y, de modo particular, por Santo Tomás de Aquino. Para el aquinate era necesario que en Dios hubiese providencia –que se encontraba en el ámbito del entendimiento y de la voluntad– pues todas las cosas habían sido creadas por Dios y encontraban el bien en la medida en que estaban orientadas a un fin último como era la bondad divina. Esta idea del orden natural que subyace a la idea ilustrada del mercado y de la mano invisible, engarza con la idea de providencia divina, la cual “impone necesidad a algunas cosas, pero no a todas [pues su efecto] no consiste en que algo suceda de cualquier modo; sino que suceda de forma contingente o necesaria [...] el orden de la providencia divina consiste en que lo provisto por Dios suceda tal y como Él lo determina, o sea, de modo contingente o necesario.” (Aquino, 1952: 128; 2006: 273).

No es de extrañar, pues, que tanto el liberalismo de Adam Smith, como el utilitarismo benevolente de David Hume y el liberalismo humanitario de John Stuart Mill –marcado por el romanticismo, mitad kantismo mitad utilitarismo, y revisor del utilitarismo radical de Jeremy Bentham– puedan encontrar algunas de sus raíces trascendentales en la escolástica medieval. Quizás esto también explicaría que un liberal, esta vez español, como Miguel de

³ El subrayado es nuestro.

⁴ Esta sección y la siguiente son deudoras, en parte, del Apéndice y Capítulo 6 de Sanchis 2013.

Unamuno pudiese llegar a afirmar que “[e]l liberalismo es, ante todo, una teología.” (Marichal, 1995: 101). Otros filósofos ilustrados, como Kant, también se verán arrastrados por la idea de un orden natural gobernado por ideas muy cercanas a las de la mano invisible de Adam Smith. En este caso, la expresión *interés propio* se ha transformado en *intención propia*, y la famosa *mano invisible* se ha convertido, en Kant, en la *intención oculta de la Naturaleza*, pues “[p]oco imaginan los hombres que, al perseguir cada cual su propia intención según su parecer y a menudo en contra de los otros, siguen sin advertirlo –como un hilo conductor– la intención de la Naturaleza, que les es desconocida, y trabajan en pro de la misma, siendo así que, de conocerla, les importaría bien poco.” (2006: 4).

Los hombres buscan dar cuenta de la *intención oculta de la Naturaleza*, que les es desconocida, y de la fatalidad de un orden laico del mundo, *como si* otro dios, esta vez distinto del escolástico, tuviese un plan prefijado que lo ordenase todo, y sobre el cual, los hombres no tuviesen ningún dominio. Ese orden nuevo es el orden cultural. La consideración del hombre como un fin en sí mismo, reside en su naturaleza racional y, en este sentido, lo que Kant denomina *intención oculta de la Naturaleza* no puede consistir más que en la subversión del mismo orden natural, es decir, la superación del orden natural determinista (causa-efecto), y la producción de un orden nuevo íntegramente racional. En términos morales, se trataría de pasar del dominio de la heteronomía —que habla del necesario ajuste de todos los objetos de la naturaleza a leyes naturales que ellos no se han dado, a leyes exteriores— al orden de la autonomía, que es el orden del respeto a las normas o a las leyes que los propios seres humanos conciben y se dan a sí mismos, para arreglar su vida en el marco de la intersubjetividad o marco social.

Por otro lado, Kant tiene una visión pesimista de los hombres pues opina que “todos y cada uno de ellos abusarán siempre de su libertad, si no tienen por encima de sí a nadie que ejerza el poder conforme a leyes [...] a partir de una madera tan retorcida como de la que está hecho el hombre no puede tallarse nada enteramente recto.” (2006: 12). Por eso, nos dice Kant, la naturaleza quiere que la humanidad logre por sí misma su propio fin, a saber, el desarrollo de todas sus disposiciones naturales, pues “[e]sta necesidad que constriñe al hombre –tan apasionado por la libertad sin ataduras– a ingresar en ese estado de coerción, es en verdad la mayor de todas, esto es, aquella que se infligen mutuamente los hombres, cuyas inclinaciones hacen que no puedan coexistir durante mucho tiempo en salvaje libertad. Solo en el terreno acotado de la asociación civil esas mismas inclinaciones producirán el mejor resultado: tal y como los árboles logran en medio del bosque un bello y recto crecimiento, precisamente porque cada uno intenta privarle al otro el aire y el sol,

obligándose mutuamente a buscar ambas cosas por encima de sí, en lugar de crecer atrofiados, retorcidos y encorvados." (2006: 11).

Como vemos, Kant cree en la libertad y en los beneficios que se pueden derivar para la sociedad, de la libre competencia entre los hombres. Un asunto éste, que en el ámbito de la microeconomía podría servir de base filosófica para el funcionamiento eficiente de los mercados competitivos. Sin embargo, y a diferencia del liberalismo radical, Kant condiciona y constriñe la libertad al respeto de las leyes coactivas, dado que "no se trata del perfeccionamiento moral del hombre sino del mecanismo de la naturaleza; el problema consiste en saber cómo puede utilizarse ese mecanismo en el hombre para ordenar la oposición de sus instintos no pacíficos dentro de un pueblo de tal manera que se obliguen mutuamente a someterse a leyes coactivas, generando así la situación de paz en la que las leyes tienen vigor." (1994: 39).

Kant no se refiere aquí al marco legal o a la legalidad sino que, al igual que Adam Smith, nos habla de *justicia pública*, de la construcción de un orden que ha de respetar a un *señor* o *jefe supremo* que esté por encima del hombre y que obligue a todos a obedecer para que cada cual pueda ser libre. Esto es un problema para Kant porque el mismo señor es igualmente un hombre; de modo que es necesario que se obligue al hombre, sabedor como era, de que está hecho de madera retorcida, pues "no se concibe bien cómo pueda el hombre procurarse un jefe de la justicia pública que sea justo él mismo, resultando indiferente en este sentido que se trate de una sola persona o de un grupo escogido a tal efecto, pues todos y cada uno de ellos abusarán siempre de su libertad, si no tienen por encima de sí a nadie que ejerza el poder conforme a las leyes. El jefe supremo tiene que ser, sin embargo, *justo por sí mismo* sin dejar de ser un hombre. Por eso esta tarea es la más difícil de todas y su solución perfecta es poco menos que imposible: a partir de una madera tan retorcida como de la que está hecho el hombre no puede tallarse nada enteramente recto."⁵ (2006: 12).

3.7 El mercado: la idea libertaria

En la sección anterior, hemos analizado la visión ilustrada de mercado gracias a la alegoría de la mano invisible de Adam Smith. Asociada a ella, encontraremos en la actualidad la noción, también idealizada, de la hipótesis del mercado eficiente. La crisis financiera global ha demostrado que esta hipótesis es falsa, al menos para los mercados financieros, que son

⁵ En bastardilla en el original.

aquellos mercados que se considera más eficientes en economía. Dicha hipótesis se había convertido en el ariete de la escuela neoliberal entroncada con la escuela austríaca que recorre desde Ludwig von Mises hasta Murray N. Rothbard pasando por Friedrich von Hayek (Ravier, 2011). A ella asociada, se encuentra la noción de equilibrio de mercado, de ausencia de fricciones en los mercados y de autorregulación espontánea de los mismos.

En los mercados financieros, las expectativas racionales son iguales a las predicciones óptimas que el agente económico puede realizar utilizando toda la información disponible, aunque no llegue a asimilarse a una información completa y a una visión perfecta del futuro. Muy probablemente esta visión tautológica descansa en la noción de racionalidad de Rescher, según la cual, “[e]n la medida en que la racionalidad mejora las perspectivas de éxito, aunque sea de forma modesta, referirse a ella representa el mejor apuesta, la mejor evolución, lo más sensato. No es necesaria ninguna *garantía* [por lo tanto] tú deberías ser racional porque ello permite las mejores perspectivas de éxito racionalmente previsibles – en general y a largo plazo.” (1988: 35 y 37). Rescher busca una justificación pragmática de la racionalidad aunque, en nuestra opinión, no lo llega a conseguir y se limita a ofrecer una justificación estrictamente teórica, pues “[c]omo el propio Rescher es muy consciente, esta justificación pragmática de la racionalidad se enfrenta a un serio reto sobre la base de la circularidad [...] pues presupone que las buenas razones putativas son de hecho epistemológicamente imperativas. Después de todo, es por eso (de acuerdo con el argumento de Rescher) por lo que deberíamos ser racionales: deberíamos ser racionales porque hay buenas razones para serlo.” (Siegel, 1992: 27).

Esto último dota a la hipótesis del mercado eficiente de un marcado carácter tautológico, pues asume que los precios de los valores en los mercados financieros reflejan de un modo perfecto toda la información disponible para los agentes de dicho mercado, y, por lo tanto – y aquí se encuentra el punto tautológico–, reflejan el valor intrínseco del título valor negociado en el mercado. Se produce un *petitio principii*. Por un lado, y de acuerdo con las expectativas racionales, se obliga a que el rendimiento esperado de un título valor (R^e) sea igual a la predicción óptima del rendimiento (*optimal forecast of the return*) (R^{of}), es decir, que el rendimiento esperado sea igual al rendimiento de la predicción que realizamos con toda la información que tengamos disponible. Por otro lado, sabemos que el rendimiento esperado sobre un título (R^e) tiende a acercarse al rendimiento de equilibrio en el mercado financiero (R^*), según se deriva del equilibrio de fuerzas de oferta y demanda. Por último, se obliga a que la predicción óptima del rendimiento (R^{of}) sea igual al rendimiento de equilibrio

(R^*) en el mercado financiero puesto, que sabemos que este último (R^*) es igual al rendimiento esperado (R^e). Se concluye que el precio de un título se fijará de modo que el valor que resulte de la predicción óptima del rendimiento de dicho título (R^{of}) realizada por los agentes de bolsa, quienes utilizan toda la información disponible, coincida y refleje el precio de equilibrio de dicho título valor en el mercado, pues en un mercado eficiente el precio de un título refleja toda la información disponible.

Esta forma tautológica de razonar, que además está cargada de ideología, hace buena la afirmación de Blaug, según la cual, "las proposiciones metafísicas o 'núcleo-medulares' en economía, tales como la creencia en que el sistema de precios actúa invariablemente para armonizar los intereses de todos los agentes económicos o que todos los agentes económicos siempre actúan racionalmente en su propio interés, son ciertamente afirmaciones sobre el mundo real, pero son sin embargo irrefutables incluso en principio porque no parece que prohíban que ocurran ningunos acontecimientos." (1997: 84). Entre las dos categorías de proposiciones, esto es, las analítico-tautológicas y las sintético-empíricas, la mayor parte de los argumentos en economía se refieren a las sintético-empíricas. Por eso, Hutchinson critica a los economistas porque la mayor parte de las veces expresan tautologías cuando en realidad están pronunciando afirmaciones empíricas no contrastables (Blaug, 2006: 84). Como reacción a Hutchison, Machlup arguye que la comprobación directa de tales supuestos tan fundamentales como la maximización de la utilidad del consumidor por parte de las familias y de la maximización del beneficio por parte de las empresas mediante la interrogación de un amplio número de consumidores y empresarios es *gratuita*, si no *engañoso*. A esta observación Hutchison responde que "no importa en principio si la especificación de las condiciones de un test de este supuesto fundamental [de racionalidad] se ha obtenido 'directamente' e 'independientemente', o si se ha elaborado indirectamente a partir de los test especificados de las conclusiones hasta los supuestos, a partir de los cuales, se han deducido las conclusiones." (Blaug, 2006: 85).

En la transición desde el capitalismo gerencial corporativo de la segunda mitad del s. XX al capitalismo financiero global actual todos sus actores han mantenido una fe ciega en esta capacidad de autorregulación de los mercados. Sin embargo, como ha demostrado la crisis financiera de 2007, creer que las finanzas se mueven por principios y leyes exactas como la física conduce a excesos costosos que pagan quienes no tienen nada que ver con ella. Los sistemas basados en los mercados financieros, como el estadounidense, tienen una capacidad desestabilizadora sobre las finanzas globales muy superior a la de los sistemas bancarizados, como el europeo o el japonés. Sin embargo, estos últimos están más

expuestos que los primeros a sufrir las repercusiones negativas de la crisis debido a sus estrechas conexiones económicas y financieras con las empresas.

Por otro lado, la fe ciega de muchos economistas en la eficiencia de los mercados financieros ha desempeñado un papel determinante en la aparición de la burbuja. Como hemos visto, se ha demostrado falsa la creencia en la hipótesis del mercado eficiente promulgada por Eugène Fama de la Universidad de Chicago y Michael C. Jensen de la Harvard Business School, según la cual, los mercados financieros siempre valoran los activos en su preciso valor intrínseco, a condición de que se disponga de toda la información públicamente disponible. Dicha ideología les impidió darse cuenta de que los precios de los activos poco tenían que ver con la situación fundamental del mundo real, sino más bien con el precio de otros activos.

La caída de Lehman Brothers, y el subsiguiente colapso del sistema financiero mundiales equivalente a la caída del muro de Berlín para el comunismo soviético. El colapso de la ideología comunista ha dado vía libre al resurgir de otra ideología utópica, la del fundamentalismo de mercado y del *laissez-faire* ultraliberal. A su vez, el colapso económico que se ha derivado de la Gran Recesión, aunque no constituye el final del capitalismo, sí que certifica, en mi opinión, el fracaso de la ideología del *laissez-faire* ultraliberal de la que se ha alimentado, y continua haciéndolo, el pensamiento económico de los gurús financieros desde que se impulsó la desregulación financiera al estilo americano a mediados de los años 1980. También existe un claro paralelismo con el 11-S, momento en que se inicia el fin del liderazgo norteamericano, pues más allá de la crisis financiera, creo que la actual situación refleja la pérdida de liderazgo económico y político norteamericano, ya que una economía debilitada como la norteamericana será incapaz de mantener por mucho tiempo los gastos que se derivan de su hegemonía militar.

Llegados hasta aquí, y a la vista del papel ideológico atribuido al mercado por dichos gurús, quizás valga la pena preguntarse si nos hemos parado a pensar detenidamente, a examinar con cuidado, en qué consiste realmente el mercado, qué es *ideología capitalista* y qué es *mercado*. Recuerdo que, hablando de estos asuntos, mi Director de Asuntos Monetarios de la Comisión Europea me solía decir: “¿El mercado? ¿Me habla Vd. del mercado? ¿Ha comido Vd. alguna vez con él?”. Esta reacción era lógica porque el hombre tiende por naturaleza a antropomorfizar el mundo pues lo concibe reflejándose en él a través del sentimiento mitológico, como se encarga de recordarnos, entre otros, Miguel de Unamuno. Hay, además, una identificación equivocada entre capitalismo y mercado que es preciso subsanar. El

capitalismo consiste, en esencia, en un modo de vida económica que puede tomar forma en sistemas políticos diversos, e incluso contrapuestos, como la democracia liberal y el comunismo, pero siempre basado sobre la defensa de la propiedad privada de los medios de producción. El mercado es el complemento lógico de dicha estructura de propiedad, pero no se confunde con ella, y se ocupa de ajustar un conjunto enorme de decisiones independientes de productores y consumidores, como alternativa a un plan previamente determinado por los burócratas y los políticos.

Es cierto que, a la hora de ser liberal caben muchos matices, pero hay un liberalismo político radical que nace con John Locke, Jeremy Bentham, Bernard de Mandeville y James Mill, filósofo y economista utilitarista quien, junto con Bentham, fue uno de los líderes del movimiento de los filósofos radicales. Esta corriente del liberalismo político radical entroncará en el s. xx con autores como Friedrich August von Hayek, discípulo de Friedrich von Wieser y de Ludwig von Mises y, más tarde en el ámbito económico, con Milton Friedman, defensor del libre mercado y exponente del monetarismo neoclásico de la escuela de Chicago. Este liberalismo económico clásico, hunde sus raíces filosóficas en el utilitarismo defensor de las bondades que los vicios privados ejercen sobre la cosa pública, y ha impregnado el pensamiento de la corriente principal de la profesión de los economistas. De acuerdo con esta tradición, lo mejor que puede hacer un gobierno es no intervenir en la economía, pues cuando toma parte en ella mediante políticas de regulación de mercados e impositivas distorsiona el proceso de formación de precios, y cuando aplica políticas anticíclicas, amplifica aún más si cabe el ciclo económico en lugar de estabilizarlo como sostienen los defensores de los ciclos reales de los negocios (RBC, por su acrónimo en inglés).

La propuesta del liberalismo económico radical es bien sencilla y consiste en dejar que la economía se auto-regule, y que el mercado, guiado por una mano invisible, se encargue de ajustar la economía. Para esta corriente de pensamiento económico, el mercado está sometido a los movimientos espontáneos de la sociedad que alteran la fuerza relativa de los participantes en él. El mercado simplemente procesa los cambios y los refleja de forma puramente anónima, impersonal y mecánica, pero tiene una intención oculta, busca un fin del que no son conscientes los que en él participan, y tiene una fuerza propia que no hay que encauzar. En mi opinión, esta visión radical de la economía constituye un claro reflejo de la metáfora de la mano invisible de Smith, la creencia de que cualquier acción reguladora por parte del gobierno es nefasta, pues introduce distorsiones en la economía que la hacen menos eficaz. Adam Smith, sin embargo, rechaza la noción de que la avaricia ilimitada

(*unbounded*) puede producir una sociedad próspera. En el contexto del sector financiero de su tiempo, y como veremos a continuación, Smith respalda la intervención mediante leyes que restrinjan la avaricia sin límites y toma de riesgos que puedan poner en peligro la seguridad de toda la sociedad.

Para mayor desgracia de estos economistas liberales radicales, en toda la obra de Smith solo se menciona en tres ocasiones la traslación de la mano invisible. Para mayor escarnio, en una de ellas, la *Historia de la Astronomía*, la referencia de Smith a la mano invisible adquiere, un descarado aire burlón, ya que rechaza que sea la mano invisible de Júpiter la causante de acontecimientos naturales inesperados como truenos o relámpagos. Pero, sobre todo, porque para Smith las leyes naturales que rigen la acción humana en el ámbito de lo económico están orientadas a que el hombre alcance la felicidad y la prosperidad. En Smith su concepción de un orden natural no es ajena a su visión de un Dios providente, de ahí que su concepto de libertad natural tiene lugar cuando la intención de la naturaleza es capaz de asegurar el orden establecido por los planes de Dios, los cuales a su vez están orientados a garantizar la felicidad de todas las criaturas. Sin embargo, cuando esto no ocurre, Adam Smith respalda la regulación y exige poner su fe en reglas apropiadas que restrinjan a todos los banqueros tomar riesgos excesivos que pongan en peligro a la sociedad en su conjunto, pues, su idea de libertad no es irrestricta como en los hobbesianos libertarios, sino que contiene límites muy precisos en aquellos aspectos que violen la libertad natural como vemos en el párrafo siguiente:

“Contener a las personas privadas, podríamos decir, de recibir en pago los pagarés de un banquero, por cualquier suma sea grande o pequeña, cuando ellos mismos están deseando recibirlas; o, refrenar a banquero a que emita tales pagarés, cuando todos sus vecinos están deseosos de aceptarlos, es una violación manifiesta de la libertad natural, cuando la propio de la ley de los negocios no es infringir sino apoyar. Tales regulaciones pueden, sin duda, considerarse en algunos aspectos como una violación de la libertad natural. Pero los esfuerzos de la libertad natural de unos pocos individuos, que pueden poner en peligro la seguridad de toda la sociedad están, y tienen que estar, restringidos por las leyes de todos los gobiernos; de los más libres a los más despóticos. La obligación de construir paredes medianeras, para evitar que el fuego se comunique, es una violación de la libertad natural, exactamente del mismo tipo que las regulaciones del comercio bancario que aquí se proponen [...]

Un papel moneda consistente en billetes de banco, emitidos por personas de indudable crédito, pagadero a la demanda sin condiciones, y de hecho pagado siempre enseguida tan pronto como se presenta al cobro, es a todas luces, igual en valor al oro y al dinero de plata; puesto que el oro y la moneda de plata pueden obtenerse a cambio en cualquier

momento. Todo lo que es comprado o venido contra dicho papel moneda, tiene que ser comprado o vendido necesariamente tan barato como si lo hubiese sido contra oro o plata.” (1776 [1994]): 353).

Esta concepción de orden natural resultará, sin embargo, muy molesta para los economistas liberales radicales que, como Hayek, rechazan la existencia de un orden previamente establecido por alguna mente, ya que ello no solo limita la libertad sino que la anula (Hayek, 2014). Por eso, Hayek introduce la distinción entre *taxis*, que es un orden que resulta de una intención deliberada, y *kosmos*, que resulta de fuerzas espontáneas (Alcón, 1994: 76). Por el contrario, Smith escapa a esta distinción al pensar en un orden establecido deliberadamente, no por una mente humana, sino por Dios, y, por lo tanto, sujeto a las intenciones de éste y dirigido por la sabiduría divina. El orden natural de Adam Smith era un orden reglado que marcaba las directrices naturales que el hombre debía de seguir para alcanzar la felicidad y el progreso, pero permitía a la vez la libertad, pues no obligaba sino que se limitaba tan solo a establecer el marco de acción para evitar la desmesura, pues el fin de las reglas era orientar la conducta del hombre, no determinarla.

Hemos visto pues cómo la corriente principal de la economía actual sigue anclada en los principios fundamentales del utilitarismo radical. También hemos visto las grandes diferencias que existen entre las distintas formas de entender la libertad, el mercado, y la metáfora de la mano invisible. Los economistas de la escuela de Chicago, sin embargo, han realizado en los últimos treinta años una aplicación ideologizada de estos principios liberales radicalizándolos. Este hecho se encuentra en la raíz de la crisis financiera actual y responde al anclaje de esta escuela de pensamiento económico en el universo filosófico de los s. XVIII y XIX, en el que el capitalismo comercial empezaba a dar paso a un incipiente capitalismo financiero, y no se vislumbraba remotamente ni el capitalismo corporativo gerencial ni el actual capitalismo financiero global. Hasta la crisis financiera global, la corriente de opinión predominante entre la profesión de los economistas ha sido la de los liberales radicales que, dando por buena la hipótesis del comportamiento racional las personas e identificándolo con un proceder utilitario, crematístico y egoísta, han defendido a ultranza la desregulación completa de los mercados a fin de dar la mayor libertad posible a los agentes que en él intervienen. Por lo tanto, ni rastro de la virtud de la justicia en el mercado.

Por todo ello, creo que es un error aproximarse a la realidad económica de nuestros días con los clichés de aquellas épocas pasadas, sobre todo, cuando la economía no está únicamente regulada por actores totalmente racionales que, como guiados por una mano invisible, desean emprender actividades destinadas a obtener única y exclusivamente el máximo

beneficio individual y a satisfacer solo y exclusivamente su interés propio. También existen muchas otras actividades que no están gobernadas por un comportamiento que se ajusta estrictamente a una racionalidad utilitaria, sino por estímulos que mueven a las personas y que, no siempre ni principalmente, son de naturaleza crematística.

En definitiva, en un sistema económico existen muchos mercados diferentes, y no todos deberían de regularse con la misma intensidad. Posiblemente, los mercados que funcionan con mayor estabilidad deberían de estar menos regulados, mientras que los más inestables tendrían que estar más regulados. Pero todos ellos, sin exclusión, deberían de funcionar respetando los criterios de justicia como primera virtud de la economía. En mi opinión, el debate actual no debería de estar circunscrito a la contraposición entre mercado y Estado, como a veces nos quieren hacer creer los neocons libertarios, sino más bien entre mercado justo (libre o reglado) y mercado injusto (reglado o libre). Quizás una nueva concepción de la racionalidad económica que fuese menos ciclópea y más macroscópica contribuiría a explicar mejor el funcionamiento de las economías o por qué los *animal spirits* son causa principal de las fluctuaciones económicas.

3.8 El mercado: la idea postmoderna

Es necesario que avancemos hacia un nuevo concepto de mercado que, sin renunciar a sus ventajas para la sociedad, como puedan ser la asignación eficiente de los recursos escasos y el papel de informativo en la formación de precios, nos acerque a su capacidad de construir una institución social justa en la que todos nos sintamos reconocidos, y, por lo tanto, que esté socialmente legitimada. De este modo, “solo si los mercados son percibidos no simplemente como máquinas de asignación de recursos, sino como constructos sociales que atienden a (cumplen con) una función social, podrá ser más centralmente integrado en el análisis económico el papel de las estructuras organizativas, de las innovaciones tecnológicas, y de las normas culturales y hábitos.” (Heilbroner; Milberg, 1997: 105). Esta visión del mercado de Heilbroner y Milberg es mucho más amplia que la visión de Robbins, como más amplia es también su comprensión de la economía como ciencia de la escasez y se acerca más al enfoque de las capacidades de Amartya Sen o a la idea de mercado justo.

Los mercados son un anejo necesario a un orden construido sobre la acumulación de capital, pero no son suficientes para constituir dicho sistema (Heilbroner; Milberg, 1997: 108). De modo que, en el sector privado encontramos no solo el ‘mecanismo’ del mercado, sino también la organización interna del proceso de trabajo que se encuentra asimismo ampliamente exenta de responsabilidad política, de manera que los agentes sociales solo

están sujetos a la *aprobación* del mercado (Heilbroner; Milberg, 1997: 108). Esto es grave, no porque haya que intervenir el mercado, sino por la propia autonomía moral que se le otorga desde la misma sociedad a una institución social que al ser tachada de *mecanismo* se pretende exenta de responsabilidad moral. Mientras que, por el contrario, el mercado al ser una institución social ha de estar sujeta a la justicia. No está claro que el capitalismo sea más hospitalario con la democracia y con el desarrollo de la sociedad civil que cualquier otro sistema estratificado no bifurcado (Heilbroner; Milberg, 1997: 108). Ortega y Gasset, por ejemplo, opina lo contrario. Tampoco estamos de acuerdo en que la ciencia económica sea una forma de investigación social peculiar de las sociedades capitalistas (Heilbroner; Milberg, 1997: 109). Creemos, sin embargo, que “utilizar la elección racional del agente representativo como el principio organizador que nos permite pensar sobre el capitalismo moderno organizado, no solo limita el alcance de la economía sino que la tuerce en una dirección que es incapaz de proporcionar una explicación forzada de nuestra experiencia.” (Heilbroner; Milberg, 1997: 109-110).

Guzmán Cuevas recoge una interesante reflexión de Stiglitz sobre la dicotomía entre eficiencia y equidad en economía, para quien “el interés personal y el paradigma del mercado no sólo fracasaron en generar resultados eficientes, sino que, aun cuando éstos se producen, no coinciden con la justicia.” (2005: 11). Dado que Stiglitz circunscribe la justicia económica a las disparidades de renta, Guzmán Cuevas se pregunta si podemos limitarla al cumplimiento del *criterio de igualdad de renta* (2005: 12). Como veremos en la segunda parte de esta tesis, la idea de justicia es muy invasora y ocupa amplios espacios de la economía; y, además, desborda el ámbito de las políticas redistributivas tradicionales. Pero aun ciñéndonos a estas últimas, no creemos que el igualitarismo de rentas sea la solución al problema de la justicia económica, puesto que, a la postre, puede resultar empobrecedor para todos. Antes bien, creemos que hay que dar prioridad a la libertad –enriquecedora para todos, y en muchos planos vitales, pero siempre trenzada con la igualdad– para que dé sus frutos en un marco de instituciones sociales que, como el mercado, sean justas a los ojos de los ciudadanos.

Entre los economistas es moneda corriente que se relacione erróneamente a la ética con lo bueno; y así, se suele afirmar: “Esta es una buena política”. Surge al instante la pregunta: “¿Buena para quién?”. Y es que los valores éticos que buscamos en la economía tienen que ver con lo justo, no con lo bueno. La razón reside en que objetivar lo justo atañe a lo correcto, nos guste o no; y, además, llegar a una idea de lo bueno no tiene tantas dificultades como hacerlo con la idea de lo justo, que atañe a distintas visiones

omnicomprensivas del bien sobre las cuáles es más difícil encontrar una *cultura general de fondo* sobre la que estamos obligados a llegar a acuerdos.

La visión posmoderna del mercado y, por extensión, de la economía, trata de conciliar el afán de lucro particular, legítimo siempre que tenga lugar después de haber respetado las leyes de la justicia, es decir, después de que ese interés particular se haya conseguido respetando el sentido de la justicia a través de instituciones justas que defiendan no solo el interés general de todos los afectados, sino también el de las generaciones futuras, y que, por esta razón, haya recibido la legitimación social. En nuestra opinión, la solución no puede encontrarse en la búsqueda de “leyes de comportamiento económico de naturaleza autorregulada, estable, permanente y universal.” (Guzmán Cuevas, 2005: 16). Esto es sencillamente imposible porque el hombre no es un cuerpo celeste.

CAPÍTULO IV: RACIONALIDAD EN ECONOMÍA

Una persona racional es metódica y precisa. Es pulcra y ordenada, sobre todo en el pensamiento [...] Metódicamente aumenta su capital, tanto cognitivo cuanto financiero. Prefiere reinvertir sus beneficios antes que convertirlos en placer, poder o *status* [...] Los acuerdos entre hombres son racionales de modo similar, guiados por la libre elección de fines claros para ambos socios, y por la fría valoración de las ventajas inherentes a cualquier acuerdo entre ellos [...] La libre elección de medios se ve alentada, por un lado, por la especificación clara de los objetivos, y por otro, por la nivelación del mundo, todas las cosas son igualmente sagradas e igualmente profanas, de tal modo que no hay ni prescripciones ni proscripciones que inhiban la elección de los métodos. Éstos pasan a estar sujetos a consideraciones de eficacia [...] Weber apuntó a una religión puritana, monoteísta y nomocrática como progenitora de la racionalidad ordenada y simétrica, solo la cual hace posible la ciencia y la economía modernas [...] Los seres humanos, el trabajo humano, también cuentan entre estos medios. Su trabajo también es tratado como una mercancía. Se lleva cabo aislado de lo que es la obra de una persona y parte de su vida. Es precisamente esta indiferencia la que permite hacer del trabajo algo instrumentalmente eficaz, y también es, evidentemente, una de las acusaciones que pueden hacerse al 'racional' sistema productivo capitalista [...] Los romanos consideraban que un esclavo era 'una herramienta parlante', la racionalidad en la producción convierte al trabajador en algo similar [Ernest Gellner (2005): *Razón y Cultura*. Madrid, Síntesis, pp. 182-186].

4.1 La racionalidad económica como cientifismo

Durante los periodos de ciencia normal, la actividad de los científicos descansa en el supuesto de que la comunidad científica sabe cómo es el mundo. No está claro que, en el ámbito de la economía, sepamos si estamos hoy en día en un periodo de ciencia normal o de ciencia revolucionaria. No hay unanimidad entre los economistas a la hora de extraer las conclusiones que se derivan de la crisis financiera global y, sin embargo, sí que existe un gran malestar en la profesión sobre tres cuestiones (¿anomalías?) que han fallado: el azar moral, los fallos del mercado y la mano invisible (Sanchis, 2012). En efecto, el argumento del tipo *too big to fail* es indefendible cuando, a cambio, no hay una política férrea de regulación. Su ausencia permite el azar moral en el sistema financiero mundial, es decir, alentamos que las instituciones financieras tomen decisiones arriesgadas, que nunca habrían tomado si no tuviesen la seguridad de que, en último término, las consecuencias de las mismas serán siempre asumidas por las autoridades económicas. Por otro lado, la crisis ha demostrado que es falsa la afirmación según la cual hay que dejar tranquilas a las instituciones financieras porque saben lo que hacen. Esto plantea ahora la necesidad de limitar el poder de los bancos. Estamos, pues, ante una crisis de falta de prudencia y de

responsabilidad moral que permitió crear las condiciones que alimentaron la burbuja inmobiliaria estadounidense y, con ella, una mayor inestabilidad en los mercados de activos.

Para algunos filósofos de la ciencia “es frecuente que la ciencia normal suprima novedades fundamentales porque necesariamente son subversivas en lo que respecta a sus compromisos básicos.” (Kuhn, 2006: 63). Es muy posible que así haya ocurrido en la ciencia económica en estos últimos años. Salirse de la corriente principal de la economía, tiene su correlato en las publicaciones. En mi opinión, tanto el control como la deriva metodológica de las publicaciones científicas en economía han estado muy sesgados hacia el abuso de una formalización matemática, que ha dejado de ser necesaria cuando ha vaciado parcialmente de contenido y significado económico la cuestión objeto de análisis. Este hecho ha sido y es muy nocivo para el estudio de la economía y hace caer sobre ella la sospecha de cientifismo, término que introdujo Hayek “para denotar la copia acrítica de los métodos de la física matemática, con la creencia, no menos acrítica, de que esos métodos son de aplicación universal y un ejemplo singular que ha de seguir toda actividad científica [...] esa imitación acrítica de métodos que solo tienen sentido dentro de los esquemas particulares de las ciencias que los han desarrollado.” (Schumpeter, 1994: 53).

4.2 Apariencia y realidad económica

En el terreno de la ciencia, la objetividad constituye su piedra angular y, sin embargo, esa misma objetividad “nos obliga a reconocer el carácter teleonómico de los seres vivos [...] Hay pues ahí, al menos en apariencia, una contradicción epistemológica profunda.” (Monod, 1993: 30). Por lo que se refiere a la idea de verdad, es posible que la ciencia y, en particular, la económica, haya podido caer también en el error de los escépticos y fundacionalistas al querer avanzar en el conocimiento de las verdades y leyes de la economía mediante una sistemática modelización matemática del comportamiento del ser humano en cuestiones económicas. El problema no es tanto la matematización –al fin y al cabo no hay empirismo sin estadística ni matemáticas– como los supuestos estadísticos (agente representativo) y de comportamiento (maximización de la utilidad) sobre los que descansa. Ello ha supuesto, en cierto modo, para la ciencia económica circunscribir el conocimiento a la resolución de problemas a partir de representaciones simplificadas de una realidad predeterminada de antemano. Esto tiene un grave inconveniente, pues como señala Rorty a Vattimo: “Si piensas que el conocimiento es justamente la habilidad de resolver problemas, como Kuhn, entonces pensarás que la investigación no tiene fin, porque siempre

tendremos nuevos problemas, y siempre encontraremos nuevas maneras de resolverlos.” (Rorty; Vattimo, 2006: 118).

Las percepciones sensibles de los sentidos son producidos por objetos externos semejantes a ellas lo cual se pretende resolver “por la experiencia, seguramente.” (Hume, 2004: 22-23). En economía, además de los datos sensibles y la razón, también las observaciones y los datos –equivalentes en economía a los *matter of fact* humeanos– nos pueden tender celadas, sobre todo, a la hora de modelizarla matemáticamente. Hay cierto pitagorismo económico que se presenta exornado con el respetable ropaje del rigor matemático, cuando en realidad, constituye tan solo un placebo científico. ¿Puede funcionar la matematización de un modelo económico? Sí, pero a condición de que la economía sea un sistema cerrado, que casi no existen, y cuyos únicos ejemplos son el sistema solar y otros ejemplos de la física. Las decisiones humanas, y la economía no es más que un conjunto sistematizado de decisiones humanas, tienen lugar en el ámbito de sistemas abiertos que, por eso mismo, contienen un fuerte componente aleatorio y, por definición, imprevisible. Esto no significa que no debamos hacer modelos económicos. Sin embargo, dado que la mayoría de los subsistemas en economía son abiertos, el hecho de trabajar como si fuesen cerrados reduce su importancia y significado epistemológicos. Por lo tanto, “si el proceso económico es irreversible y dialéctico, y si el sistema económico es abierto y dinámico, hay que plantearse una nueva estrategia para la investigación económica, si se quiere que ésta sea significativa para dirigir el sistema hacia unos fines que pueden ir variando y para controlarlo.” (Condominas, 1975: 20).

Conviene tener todo esto presente porque, en primer lugar, tanto la buena investigación empírica como el buen análisis económico requieren, para empezar, un examen detenido de las trampas que nos tienden los propios datos lo cual, en muchas ocasiones, sitúa a la economía más cerca de un arte que de una ciencia. En segundo lugar, porque los datos están cargados de teoría muchas veces, y este hecho produce un adelgazamiento del proceso de objetivación en economía y del valor pretendidamente objetivo del análisis económico, de las verificaciones empíricas, y de su carácter predictivo. El investigador, con su actitud hacia lo que anda buscando, también distorsiona y sesga los resultados.

Lo anterior entronca, de forma parecida con lo que afirmaba Wittgenstein “[4.024] Entender una proposición quiere decir saber lo que es el caso si es verdadera. (Así pues, se la puede entender sin saber si es verdadera.) Se la entiende cuando se entienden sus partes constituyentes.” [2008: 151], pues aprehender el sentido de una proposición exige conocer

el procedimiento para establecer su verdad, de lo contrario tampoco se podría comprender la proposición, de ahí que el sentido de una proposición sea el método de su verificación. Esta fue una de las formulaciones más crudas y en las que Wittgenstein que más se aproximó al principio de verificación, que venía a decir: dime *cómo* buscas y te diré *qué* buscas.

Por esta razón, es conveniente que, antes de empezar cualquier investigación, sopesemos con cuidado lo apropiado que resulta elegir unas u otras series de datos, valoremos lo que llamaría *limpieza de datos*. Es importante utilizar datos económicos apropiados, *limpios* y descargados de teoría, algo que se aproximaría –aunque de lejos– al concepto de *errores de medición* (*measurement errors*) que utilizan los económetras, y que tiene una importancia capital en el análisis económico. En ocasiones, algunas teorías metafísicas se encuentran aparentemente confirmadas por los “hechos que, si se examinan más de cerca, resultarán haber sido seleccionados a la luz de las mismas teorías que deberían poner a prueba.” (Popper, 1994a: 125). La buena economía exige que una teoría económica “sólo puede considerarse corroborada si uno es incapaz de encontrar hechos que la refuten, en vez de si uno es capaz de encontrar hechos que la apoyen.” (Popper, 1994a: 125, n10). Una actitud, sin embargo, altamente infrecuente entre los economistas.

También conviene evaluar qué problemas nos pueden crear las observaciones extremas, las interacciones y, sobre todo, las variables irrelevantes que tantas malas pasadas juegan a los sistemas abiertos y complejos, como es el caso de la economía, y que impiden a menudo que se le pueda aplicar la definición clásica de conocimiento, es decir, la de creencia verdadera justificada. Además, aun teniendo *datos limpios*, y evitando la influencia de las variables irrelevantes, todavía es posible un comportamiento perverso de los mismos, y aquí es donde entra en juego el famoso dilema Goodhart. El origen de este dilema se encuentra en la capacidad que tienen algunas variables económicas para comportarse de forma caprichosa e inconsistente con lo que había sido, hasta ese momento, su trayectoria vital. Ello es debido a que el poder político las sitúa bajo su foco de observación y atribuye a su evolución un elevado valor político. Desde el momento en que se encuentran sometidas a un estricto control y presión políticos, según este profesor de la LSE, cualquier relación estadística estable tenderá a debilitarse tan pronto como pretenda utilizarse como mecanismo de control; y, por eso, es conveniente que en economía distingamos entre apariencia y realidad.

4.3 El conocimiento como acumulación

Para Descartes la empresa del conocimiento es de naturaleza individual y se encuentra resumida en la razón. Pero también es igualitaria, pues la tenemos todos y por eso mismo es un bien común en sentido aristotélico. Para ejercerla, el investigador lo hará en soledad, de tal modo que el conocimiento es concebido en términos individuales e individualistas. A pesar de ello, Descartes tiene una visión acumulativa y *progresadora* de las experiencias: las realizadas por unos sirven de base y punto de apoyo para que otros las continúen con el fin de llegar más lejos. Es un escéptico metódico puesto que cree que se puede llegar a conocer todo, dado que la razón es potencialmente infinita, de modo que todo es cognoscible. Además, hace de las experiencias la base del conocimiento pues “éstas son tanto más necesarias cuanto más se ha avanzado en el conocimiento. Pues, en los inicios de la investigación, es más conveniente utilizar de forma exclusiva aquellas experiencias que se presentan por sí mismas a nuestros sentidos y que no podríamos ignorar aunque realicemos una mínima reflexión, que el buscar otras más raras y complicadas.” (Descartes, 1999: 71).

Sin embargo, y contrariamente a lo que opina Descartes, el conocimiento es un producto social que se puede acumular con el tiempo. Para las sociedades que se comportan colectivamente atendiendo al crecimiento económico como un objetivo respetable de la racionalidad económica, la acumulación del conocimiento es un factor importante pues influye decisivamente en el crecimiento económico y se encuentra formalizado en los modelos económicos de crecimiento endógeno. Las teorías de crecimiento endógeno (Romer, 1990) atribuyen un papel preponderante a la acumulación de conocimiento e ideas como fuerzas motrices del crecimiento económico a largo plazo. Dado que el crecimiento está impulsado fundamentalmente por la acumulación de bienes no-rivales y parcialmente excluibles, tratar el conocimiento como un bien no-rival y parcialmente excluible equivale a poder hablar de las externalidades positivas que de él se pueden obtener.

Mientras que una de las habilidades del ser humano como la capacidad de añadir –es decir, la capacidad que tiene cada persona de ir añadiendo habilidades mediante la formación profesional, por ejemplo– se deprecia con el tiempo y está limitada por el número finito de años que le queden de vida. Los bienes no-rivales, por el contrario, se pueden acumular sin límite. Por consiguiente, la parte del capital humano de una persona que se refiere a sus habilidades profesionales se pierde para siempre una vez muerta. Por el contrario, la producción científica, la patente, o el invento que esa persona haya podido dejar en vida le sobrevive. Esto hace que la acumulación de conocimiento por medio de patentes, del

descubrimiento de una nueva ley de la física, etc., al ser bienes no-rivales, puedan acumularse sin límite y jueguen un papel crucial en las teorías del crecimiento endógeno; mientras que algunos aspectos del capital humano, como la habilidad para añadir, no se puede acumular de forma ilimitada.

Por todo ello, el capital humano, aunque es fundamental para el crecimiento económico, no goza de las mismas cualidades que la acumulación de conocimiento y es similar, en muchos aspectos, al capital físico. El capital humano puede ser proporcionado por los agentes privados e intercambiado en los mercados competitivos. De ahí que la acumulación de capital humano (y físico) al stock existente contribuya a desplazar hacia arriba la curva de output potencial de una economía aumentando las posibilidades de producir bienes y servicios sobre bases competitivas y con vocación de permanencia a largo plazo. ¿Qué hace de la inversión en conocimiento un factor de crecimiento económico? En primer lugar, los descubrimientos y las nuevas ideas pueden ser utilizados por muchas personas a la vez sin que por ello se agoten. En segundo lugar, y debido a que son bienes de naturaleza inmaterial, la acumulación conocimientos no está sometida a las restricciones propias de los bienes físicos. A lo sumo, el conocimiento se encuentra físicamente en las sinapsis del sistema neuronal de nuestro cerebro. Por lo tanto, y a diferencia del capital humano, el conocimiento permite ser acumulado y crecer sin límite, a condición de que haya recompensas apropiadas al esfuerzo en invención.

Sin embargo, para crecer no es suficiente con innovar, necesitamos además un sistema jurídico que permita a los innovadores e investigadores el control de sus innovaciones y restrinja parcialmente su uso mediante derechos de propiedad intelectual (copyright, patentes) que les confiera rentas de monopolio con carácter temporal. Pero, sobre todo, es necesario que esta protección no sea meramente formal; necesitamos un sistema judicial ágil y eficaz que cree realmente los incentivos necesarios para estimular el esfuerzo de innovadores e investigadores. De ahí la importancia que tienen las políticas sobre la propiedad intelectual y sobre la sociedad del conocimiento, la información y la comunicación, pues aumentan el capital tecnológico y nos permiten crecer más y con mayor calidad.

En lo relativo al comportamiento individual, sería bueno poder encontrar criterios de racionalidad económica que fuesen más allá de la consistencia en la propia elección y de la maximización del propio interés, entendido éste como egoísmo. Sería interesante incluir en los modelos de comportamiento económico la asunción de otros valores distintos de los estrictamente lucrativos o utilitaristas, entre los que se incluirían los valores éticos, como

factores determinantes de la función de utilidad del agente económico. A dicha función habría que llamarla de otra manera, con el fin de que no se siguiese identificando con la filosofía utilitarista, y se debería de contrastar empíricamente dicho modelo. En otras palabras, sería conveniente construir un modelo de comportamiento económico y humano en el que además de las variables determinantes habituales del interés propio existiesen otras de naturaleza ética que entrasen en la función de utilidad del agente racional, entendiendo la utilidad no como tal, sino como la maximización de la felicidad del agente, de la plenitud moral de una acción que formaría parte y sería un factor determinante de su comportamiento ético.

Quizás las investigaciones de Daniel Kahneman, que critican el modelo del agente racional basado en la teoría de la utilidad, puedan ser útiles a estos efectos. Sus trabajos demuestran que el juicio humano y sus subsiguientes decisiones racionales no siempre se producen de una forma objetiva cuando estamos en situaciones de incertidumbre, y que dicha falta de objetividad tiende a seguir patrones regulares que admiten una descripción matemática. Sus investigaciones se basan en considerar el comportamiento asimétrico del agente racional debido a su aversión al riesgo. Pero aquí surge una pregunta: ¿Existe también un comportamiento asimétrico ante opciones distintas en las que sea visible un claro componente ético que las diferencie? ¿Es posible encontrar evidencia empírica sobre pautas de regularidad en elecciones del agente racional en las que en lugar de mostrar aversión al riesgo, mostrase aversión al comportamiento no ético?

4.4 Elección racional bajo incertidumbre⁶

Para Robbins “el estudio del movimiento no tiene nada que ver con la economía.” (1932 [2007]: 32). Sin embargo, estudiar lo que nos mueve es lo que hace el marketing, el cual determina la demanda, la cual determina parcialmente la oferta. Es pues la de Robbins, y la de aquellos que así piensan sobre la economía, una forma velada de no querer reconocer que no hay en la economía un ámbito libre de moral y de reducir los límites de la elección a términos técnicos, dado que “la técnica meramente prescribe ciertos límites dentro de los cuales puede tener lugar la elección.” (1932 [2007]: 32n).

Los enfoques que prevalecen en el problema de la elección racional, tanto en la teoría de la decisión como en economía, hacen referencia a dos atributos de la racionalidad económica. De acuerdo con el primero, para que la elección que realice el agente sea racional es

⁶ Esta sección y las dos siguientes son deudoras, en gran medida, de Sanchis 2014a.

necesaria la "consistencia interna" (Gellner, 2005: 185-192). El segundo atributo se identifica con la persecución del "interés propio" (utilidad) del agente, y ello suprime de manera frontal la posibilidad de la ética, pues cualquier comportamiento que se ocupe de intereses distintos a los propios es etiquetado como "irracional". Al fin y al cabo, para los que ven las cosas desde este prisma, el pensamiento económico no es otra cosa que una prolongación de la lógica formal, aunque en mi opinión se trate, más bien, de una lógica turbia. El concepto de interés propio, se confunde a menudo con la idea de consistencia interna cuando se define la utilidad (interés propio) como la relación de las "ventajas reveladas". Sin embargo, mientras la consistencia interna es una categoría demasiado permisiva, el interés propio (utilidad) es demasiado restrictivo, pues sería absurdo tachar de comportamiento irracional a cualquiera que persiguiese otros intereses además del propio.

Mientras que estos atributos "tienen interpretaciones muy directas en elecciones bajo *certidumbre*." (Sen, 2004: 225), difícilmente se pueden aplicar en una elección racional en condiciones de incertidumbre, como ocurre en economía, de modo que "conseguir un asidero para la noción de racionalidad bajo *incertidumbre* incluye un gran número de problemas que surgen también cuando caracterizamos la racionalidad en elecciones *sin incertidumbre*." (Sen, 2004: 228). En el mundo real, sin embargo, las decisiones económicas se suelen tomar en contextos de incertidumbre y, además, los llamados *animal spirits* juegan un papel central. Cuando esto ocurre, los economistas, al pensar de una manera intuitiva, están sujetos a sesgos cognitivos, a pesar de que sus decisiones no sean atribuibles a efectos motivacionales, y a que estén persuadidos de ser minuciosos, y reciban recompensas cuando obtienen las respuestas correctas. Por estas razones, mantener que la racionalidad económica está guiada por las características de consistencia interna y utilidad, maximización, o egoísmo, presenta enormes dificultades (Sen, 2008b: 30-39).

La pregunta, pues, sigue en el aire, y consiste en saber si la coherencia interna puede ser, si no el único, sí al menos, uno de los principios rectores de las decisiones racionales en economía. Parte del problema reside en que "la moderna teoría de la decisión considera la probabilidad subjetiva como la opinión cuantificada de una persona ideal [...] Para un individuo puede derivarse una medida de probabilidad subjetiva internamente consistente, o coherente, si sus elecciones entre apuestas satisfacen ciertos principios, es decir, los axiomas de la teoría. La probabilidad derivada es subjetiva en el sentido de que reconoce que individuos diferentes tengan probabilidades diferentes para el mismo evento." (Kahneman, 2012: 564). Esta medida de la probabilidad es subjetiva, puesto que se ajusta a los axiomas de la hipótesis de las expectativas racionales, donde los agentes realizan

predicciones con toda la información disponible, visión perfecta, y en condiciones de incertidumbre. Sin embargo, de acuerdo con Kahneman y contrariamente a la hipótesis de las expectativas racionales, ello no daría lugar a predicciones óptimas, sino sub-óptimas, pues los errores de predicción lejos de ser cero en promedio, exhibirían un claro sesgo, por lo que ya no serían necesariamente las más precisas.

4.5 Expectativas racionales: ¿son realmente eficientes los mercados?

La escuela de pensamiento de la Nueva Macroeconomía Clásica (NMC) se suele enmarcar en la tradición de la escuela de Chicago, defensora del liberalismo económico a ultranza, y se centra en la hipótesis de las expectativas racionales y en la hipótesis de los mercados eficientes. Ambas están relacionadas con la capacidad especulativa y de predicción económica del hombre. En el ámbito de las predicciones económicas, el primer movimiento mental y real de especulación económica de la historia del que tenemos constancia escrita, antes de llegar a Locke y a Hume, nos lo ofrece Tales de Mileto. Aristóteles documenta en *Política* la capacidad especulativa y predictiva de Tales de Mileto: "Cuentan, en efecto, que como la gente le echaba en cara su pobreza y la achacaba a que la filosofía es improductiva, previó gracias a sus conocimientos de astronomía, cuando todavía era invierno, la cosecha que producirían los olivos y, como tenía un poco de dinero, se aseguró mediante fianza el arrendamiento de todos los molinos de Mileto y de Quíos, por poco, ya que no tenía ningún competidor. Cuando llegó el momento oportuno y muchos acudieron a la vez y apresuradamente en busca de los molinos, los arrendó en las condiciones que quiso y, reuniendo mucho dinero, demostró que es fácil para los filósofos enriquecerse si quieren, pero que no se afanan por ello." [Política I, 11, 1259a9-19].

Luego vendrá el *Ensayo sobre el Entendimiento Humano* de Locke (1999), que divide los argumentos en demostrativos y probables, y después Hume, quien consideraba que "[h]ay ciertamente una probabilidad que surge de la superioridad de posibilidades que tiene una opción; y según esta superioridad crece y sobrepasa las posibilidades contrarias, se incrementa proporcionalmente su probabilidad, produciendo un grado todavía más alto de creencia o asentimiento a esta opción en la que descubrimos la superioridad." (2004: 145).

Pero no será hasta John Maynard Keynes con su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, cuando se lleve la noción de expectativas hasta un lugar central en el análisis económico. En ella se afirma que los factores que determinan las expectativas a largo plazo son la mayor probabilidad de algunas previsiones, y el mayor grado de confianza que les

atribuimos: "El estado de expectativa a largo plazo que sirve de base a nuestras decisiones, depende, por tanto, no solo de los pronósticos más probables que podamos realizar, sino también de la *confianza* con que hagamos la previsión –de qué magnitud estimamos la probabilidad de que nuestro mejor pronóstico sea por completo equivocado–. Si esperamos grandes modificaciones pero estamos muy inseguros sobre la forma precisa en que ocurrirán, entonces nuestra confianza será débil. El *estado de confianza*, como se la llama, es un asunto al que los hombres prácticos conceden la atención más estrecha y preocupada. Pero los economistas no lo han analizado cuidadosamente y se han conformado como regla con estudiarlo en términos generales." (Keynes, 1971: 136).

Robert Skidelsky (2009: 107-108) subraya que Keynes, en su obra *A Treatise on Probability*, distingue tres tipos de probabilidad: el primero es la probabilidad cardinal o mensurable, que permite comparar la probabilidad cuantificándola mediante números. El segundo es la probabilidad ordinal que consiste en disponer las probabilidades de forma relativa dentro de una clasificación, lo que nos hace entrar en el ámbito de la incertidumbre al clasificar unos acontecimientos como más probables que otros. Este tipo de probabilidad se encuentra a medio camino entre la frecuencia estadística y la incertidumbre *irreducible*, y representa lo que podría denominarse *conocimiento impreciso*. El tercer y último tipo es la probabilidad desconocida, que cae dentro del ámbito de la incertidumbre irreducible que surge en situaciones en las que no podemos asignar ningún tipo de probabilidad, ni cardinal ni ordinal.

El concepto de probabilidad en Keynes es de un marcado contenido subjetivo y culpable de psicologismo, aunque sea de orden muy matizado, pues tal y como señala Stephen Toulmin "[u]na gran cantidad de lógicos y matemáticos, desde Bernoulli, pasando por Boole y de Morgan, hasta Keynes, Jeffreys y Ramsey, son, a pesar de todo, declarados culpables de 'psicologismo matizado': 'Aferrándose aún a la creencia de que, de alguna manera, debe haber una estrecha relación entre la lógica y el pensamiento, afirman que la lógica trata sobre el razonamiento correcto o racional'. Carnap corrige este error." (2007: 120).

En la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Keynes abandona la categoría de las probabilidades ordinales con objeto de que se percibiesen con mayor claridad las diferencias entre su propia teoría de las probabilidades desconocidas y las teorías de los economistas clásicos. Estos últimos abrazaban el concepto de probabilidad entendida como *frecuencia relativa* propuesto por von Mises y Reichenbach, quienes, a su vez, ya habían sometido a enérgica crítica a la teoría clásica de la probabilidad elaborada durante el s. XVIII

por Jacobo Bernoulli (1654-1705), Thomas Bayes (1702-1761), y Pierre Simon de Laplace (1749-1827), que la definían como la ratio entre número de casos favorables y el de todos los casos posibles.

Por eso, al hablar del rendimiento probable de las inversiones como uno de los factores que determinan la eficiencia marginal del capital, Keynes ponía el acento en los *animal spirits* que gobiernan la economía, al afirmar que “el hecho más destacado es lo extremadamente precario de las bases de conocimiento en que han de basarse nuestros cálculos de los rendimientos probables [...] Si hemos de hablar con franqueza, tenemos que admitir que las bases de nuestro conocimiento para calcular el rendimiento probable en los diez años próximos de un ferrocarril, una mina de cobre, una fábrica textil, la clientela de una medicina patentada, una línea trasatlántica de vapores o un edificio de la City de Londres, es muy limitado y a veces nulo; y aun lo es en los cinco años próximos.” (1971: 137). Ciertamente es que, desde Adam Smith, la gente se comporta racionalmente tomando en cuenta sus intereses económicos, pero Keynes introduce un matiz nuevo mediante la noción de *animal spirits* al considerar que no son los motivos económicos los únicos sentimientos que gobiernan al hombre en materia económica, éste también se guía por los no económicos.

Cuando Keynes utiliza el concepto de *animal spirits* se refiere a la parte que de forma habitual consideramos menos racional en el comportamiento económico. Los *espíritus animales*, de los que habla también Hume en su obra *Investigación sobre el entendimiento humano*, eran una hipotética substancia a la que la fisiología del s. XVIII hacía responsables de la transmisión de los impulsos nerviosos. Para Akerloff y Shiller, “en el uso original del término, en su forma latina antigua y medieval *spiritus animalis*, la palabra *animal* significa ‘de la mente’ o ‘animando’. Se refiere a una energía mental y fuerza vital básicas. Pero en la economía moderna *animal spirits* ha adquirido un significado un poco distinto; ahora es un término económico que se refiere a un elemento inconsistente y que inquieta en la economía. Se refiere a nuestra relación peculiar con la ambigüedad o incertidumbre. A veces nos deja paralizados. Aunque en otras ocasiones nos refresca y revigoriza, haciéndonos superar nuestros miedos e indecisiones.” (2009: 3-4). Se trata de una capacidad cognitiva imperceptible cuya esencia es la pura intuición que tiene un carácter cogente y nos arrastra a tomar decisiones. Ello explica que muchas de las decisiones económicas “dependen más del optimismo espontáneo que de una expectativa matemática, y sean el resultado de la fogosidad –de un resorte espontáneo que impulsa a la acción de preferencia a la quietud, y no como consecuencia de un promedio ponderado de los beneficios cuantitativos multiplicados por las probabilidades cuantitativas–” (Keynes 1971: 147).

En 1923, Hicks (1946) introduce en *Value and Capital* la noción de *elasticidad de las expectativas*. Más tarde, Fisher (1930) propone el concepto de *expectativas adaptativas*, de acuerdo con las cuales los agentes revisan sus expectativas iniciales en cada periodo en función de la diferencia entre el valor actual de la variable y la expectativa que sobre ella se había elaborado. En 1941, aparece el enfoque de las *expectativas extrapolativas* (Metzler, 1941) que, al igual que las adaptativas, toma solo como base del cálculo de las expectativas los valores pasados de la variable a predecir. Este hecho impide tomar en cuenta transformaciones económicas substanciales como los cambios en el *régimen de políticas* (*policy regime*). Además, da lugar a errores de predicción sesgados de forma sistemática, de modo que las decisiones de los agentes económicos dejan de ser óptimas.

En cuanto a las *expectativas racionales*, las podríamos caracterizar de forma resumida como aquellas predicciones sobre el futuro que son realizadas en condiciones de incertidumbre, con toda la mejor información disponible y con una visión completa (*full foresight*) de los agentes económicos. Ello da lugar a predicciones óptimas en las que los errores son cero en promedio, no exhiben sesgo o patrón, y son las más precisas. La evidencia empírica no ha confirmado la hipótesis de las expectativas racionales, por lo que ha quedado falsada en el sentido de Karl Popper. Ante esto se han alzado líneas de defensa del paradigma al estilo del cinturón protector en torno al núcleo del paradigma kuhniano.

Una de las líneas de defensa más dogmática la encontramos en la opinión de Robert Lucas, Premio Nobel de Economía 1995, quien afirma que todo modelo bien articulado capaz de dar respuesta a las cuestiones que se le planteen ha de ser artificial, abstracto e irreal (Lucas, 1980). No sorprende la opinión este influyente Premio Nobel, pues como ya hemos señalado en el capítulo II opina que “[l]a teoría económica es análisis matemático. Todo lo demás son solo dibujos y conversación.” (Lucas, 2001: 9). Sin embargo, su desprecio a los hechos de la pura realidad no le ha ahorrado críticas severas al uso de modelos dinámicos estocásticos de equilibrio general (DSGE, por sus siglas en inglés). En ellas se censura que dichos modelos atribuyan las fluctuaciones en las variables agregadas a fuerzas causales imaginarias que no están influidas por la acción que tome ninguna persona

Lo anterior lleva a afirmar a Paul Romer, refiriéndose a Robert Lucas, lo siguiente: “mi intuición es que el problema es incluso más profundo que la evitación. Varios economistas que conozco parecen haber asimilado una norma que la macroeconomía post-real promueve activamente –que es una violación extremadamente seria de algún código de honor para

cualquiera criticar abiertamente la figura de un personaje reverenciado– y que ni los hechos que son falsos, ni las predicciones que son erróneas, ni los modelos que no tienen ningún sentido importan lo bastante como para preocuparse. Una norma que coloca la autoridad por encima de las críticas ayuda a la gente a cooperar como miembros de un terreno de creencia que persigue objetivos políticos, morales, o religiosos.” (Romer, 2016: 21).

Con todos los respetos que me merece un Premio Nobel, la afirmación anterior me parece un despropósito. No es el carácter sistematizado de cualquier problema económico, por muy formalizado que se encuentre en términos matemáticos, lo que le da la garantía de verdad económica, o de aproximación a una verdad sobre la que nos podamos apoyar para tomar decisiones racionales con un mínimo de exigencia de validez. Podemos sistematizar cualquier cosa, aunque sea una enorme estupidez, y con ello ya le estamos dando una pátina de verosimilitud y de verdad, pero la consistencia sistémica no es garantía de racionalidad económica, sobre todo porque los sistemas económicos no suelen ser cerrados. A pesar de ello, “ni siquiera los curas acuden al obispo cuando están enfermos: a quien primero consultan es al médico. En cambio, nosotros nos detenemos en los despachos de muchos pseudo-científicos y ‘expertos’ sin alternativa. Ya no creemos en la infalibilidad papal; pero parece que creemos en la infalibilidad del Nobel.” (Taleb, 2011: 389).

4.6 Riesgo sistémico y azar moral académico

El término azar moral nace y se desarrolla en el ámbito de la economía financiera aunque también ha invadido la macroeconomía. En una acción económica, como pueda ser la contratación de un seguro contra incendios, o la obtención de un préstamo bancario por parte de un individuo, el azar moral emerge cuando dicho individuo no se hace cargo de todos los costes que produce su acción. Cuando esto ocurre, los incentivos que tiene el individuo para evitar o reducir un accidente, sea un incendio o la propia devolución del préstamo bancario, son menores que si tuviese que responder por completo de todas las consecuencias de sus acciones. Por lo tanto, el individuo actúa de forma diferente pues se despreocupa, en parte, de las consecuencias irresponsables de su acción de la que está solo parcialmente preocupado. Por otro lado, el azar moral no implica, por sí mismo, que el mercado sea ineficiente –hecho que justificaría la intervención del Estado en la economía para introducir una mejora paretiana–, sin embargo, “siempre que el azar moral está presente, el equilibrio del mercado es ‘potencialmente’ ineficiente [y] las ineficiencias asociadas al equilibrio del mercado con azar moral toman formas diversas.” (Arnott y Stiglitz, 1991: 92).

El azar moral es una de las dos formas que toma el problema de la *información asimétrica* en economía, la otra es la *selección adversa* que ocurre *antes* de que se formalice la transacción financiera (Mishkin, 2013: 81-82). En el azar moral, por el contrario, el problema de la información asimétrica ocurre *después* de que se ha consumado la transacción financiera. Como el comprador y el vendedor no están igualmente informados (*información asimétrica*) sobre la calidad del producto –un hecho que ocurre continuamente en las instituciones financieras–, el riesgo en exceso (azar moral) que de ahí resulta es asumido por quien tiene menos información que, en el caso de un crédito o de un seguro, es siempre el banco o la compañía aseguradora (Ritter *et al.*, 2009: 193-194). Aquí la palabra *moral* no denota un comportamiento de acuerdo con la filosofía moral o la moralidad misma. Más bien al contrario, el hecho de que una acción esté sujeta al azar moral crea incentivos para un comportamiento inmoral.

Aunque algunos autores han traducido al castellano el azar moral como *riesgo moral*, no nos parece que sea ésta una equivalencia afortunada. El azar es aleatorio e imprevisible, porque ante la incertidumbre completa (irreducible) sobre el futuro, no está sometido a ninguna regla o norma que determine su evolución. El riesgo, sin embargo, no parte de un futuro incierto sino que atribuye probabilidades de que ocurran eventos en función de elementos que las condicionan. Por eso se reflexiona sobre el riesgo, pero nadie lo hace sobre el azar. Como *lo moral* hace referencia a una norma, mientras que *el azar* no está sometido a norma alguna. De ahí que el binomio *azar moral* sea una especie de oxímoron que expresa la idea de estar ante un azar normativizado o moralizado (o inmoral, según se vea), dado que queda en nuestras manos poder determinar su sentido mediante nuestros hábitos (*mos, moris*), incentivados y guiados por nuestra propia irresponsabilidad.

El despertar de la crisis financiera puso de manifiesto las debilidades de la economía académica, y aumentó la incertidumbre de los agentes económicos condicionando sus decisiones de gasto. Cuando las decisiones se toman bajo incertidumbre se produce una distinción ya clásica entre incertidumbre y riesgo según la cual el riesgo, al estar sometido a frecuencias observables, puede ser medido mediante el cálculo de probabilidades; mientras que la incertidumbre no tiene ninguna base objetiva a partir de la cual estimar probabilidades (Knight, 1921). Lo malo es que la economía está muy influida por la incertidumbre. La hay de varios tipos y afectará de forma diferente a los distintos sectores económicos. Aunque la incertidumbre económica no es directamente observable, hay modo

de analizar su impacto sobre la actividad económica mediante el uso de variables *proxy* que nos informen sobre su intensidad, persistencia y evolución dinámica (Haddow y Hare, 2013).

En el marco de la gestión macroeconómica, nos encontramos con una dificultad añadida como es el papel que juegan las creencias de los individuos, puesto que las ideas se tienen pero en las creencias se está, nos tienen y nos sostienen, “[c]aber decir que no son ideas que tenemos, sino ideas que somos.” (Ortega y Gasset, 2010c: 662). Por eso, constituyen la base sobre la que el individuo construye las probabilidades subjetivas (bayesianas) que sirven para determinar el comportamiento y las decisiones del individuo. El papel de las creencias y del comportamiento es esencial para comprender las decisiones bajo una situación de incertidumbre.

Lo anterior ha dado lugar a dos enfoques en la modelización de los procesos de decisión bajo incertidumbre. El enfoque estándar *racional* y el enfoque *conductual*, de los que se extraen conclusiones diferentes sobre la conveniencia de la intervención política. Pero uno de los aspectos del punto de vista conductual que es relevante para los mercados financieros consiste en que la gente tiende a seguir la acción de los otros, pues este tipo de comportamiento refleja el hecho de que la gente no desea correr el riesgo de equivocarse por seguir estrategias diferentes a las normales. Si se sigue la misma estrategia, en caso de error el castigo es menor tal y como Keynes ya subrayó que ocurría con los bancos (Aikman *et al.*, 2010: 7-9).

Por otro lado, la inevitable necesidad de utilizar modelos en economía no nos ahorra el ejercicio de modestia a la vista de los errores de predicción que contienen. Los propios modelos económicos son una fuente segura de riesgo en algunos productos financieros, dado que “para los productos estructurados de riesgo crediticio el paradigma básico de la fijación de precios de los derivados –replicación perfecta– no es aplicable, por lo que hay que apoyarse en una especie de evaluación rápida y aproximativa de estos contratos sobre la base de datos históricos. Desgraciadamente, datos históricos difícilmente estaban disponibles en la mayoría de los casos lo que significó que hubo que apoyarse en simulaciones con supuestos relativamente arbitrarios sobre las correlaciones entre riesgos y probabilidades de quiebra. Esto hace que los cimientos teóricos de todos estos productos sean altamente cuestionables –el equivalente a construir un edificio con un cemento sobre el que no tuviésemos seguridad acerca de sus componentes.” (Colander *et al.*, 2009: 5).

Algunos autores han subrayado el papel de los modelos económicos como una fuente de riesgo adicional, a la vez que contribuyen a ignorar factores importantes que influyen en los mercados mundiales. Así mismo, señalan la necesidad de poner en conocimiento del público las limitaciones y debilidades de los mismos, lo que obliga a establecer un código ético entre la profesión que evite su mal uso y su abuso. Esto es relevante porque uno de los problemas principales de los mercados desregulados que surgió durante la Gran Estabilidad fue el riesgo sistémico. Sobre todo, porque aunque no ha sido completamente ignorado, sí que se ha dejado fuera de la responsabilidad del mercado en los modelos teóricos formalizados. Al hacerlo, “el azar moral relativo al riesgo sistémico ha sido un atributo necesario e incorporado en el sistema. La omisión de la parte sistémica en la ‘forma normal de funcionamiento’ implica, por supuesto, que los efectos externos no se toman en cuenta adecuadamente y que se tenderá a que los participantes del mercado ignoren la influencia de su propio comportamiento sobre la estabilidad del sistema. El aspecto más interesante reside en que éste era un elemento conocido y aceptado de las operaciones. Hay que subrayar que la culpa no debería caer solo en los participantes en el mercado sino también sobre la ignorancia deliberada de los factores de riesgo sistémico o la incapacidad para señalar al público que estos factores conducen a un cierto ‘azar moral’ académico.” (Colander *et al.*, 2009: 5).

Desde una perspectiva individual, el desarrollo de los aspectos de fijación de precios y gestión del riesgo financiero puede dar lugar a que el supuesto del *caeteris paribus* sea complemente irrelevante o irreal cuando algún participante en el mercado cuenta con un notorio poder de influir en el comportamiento de los demás participantes. En ese caso, caeremos en la falacia de composición, muy importante en economía y que consiste en afirmar del todo lo que es cierto de una parte sin mejor razón. Nos ayuda a comprender por qué la consecución de estrategias individuales en los mercados financieros, conduce a comportamientos sincronizados, y cómo la reacción simultánea genera un resultado macroeconómico que no beneficia a los participantes individuales en el mercado, y pone en peligro sus propias estrategias individuales óptimas, caso por caso, pero erróneas y sujetas al efecto contagio en su conjunto.

Buscar los cimientos de la macroeconomía en la microeconomía y en la economía de Robinson Crusoe tan querida por algunos economistas, me parece un ejercicio arriesgado por muy distinguidos que estos sean, porque a diferencia de la microeconomía aquí no nos encontramos ante un comportamiento individual puro, sino de muchos a la vez. Por eso, la macroeconomía se encuentra, en mi opinión, mucho más sometida permanentemente a la

falacia de composición que la microeconomía. En los mercados financieros, subestimar el *efecto manada*, el *efecto dominó*, y el *riesgo sistémico* puede ser letal para los propios mercados y, en general, para la propia macroeconomía, lo que aconseja “un cambio de enfoque que tome en serio la formación de expectativas que tome en cuenta lo que nos enseña la investigación en economía del comportamiento [...] sería una falacia cambiar solo el actual paradigma por un agente ‘no-racional’, (como a veces se hace en la literatura reciente). Lo que se necesita es, más bien, unos micro fundamentos apropiados que consideren la interacción a un cierto nivel de complejidad y extraiga las regularidades macroeconómicas (hay donde existan) a partir de los modelos microeconómicos con actividad dispersa.” (Colander *et al.*, 2009: 9).

A pesar de su creciente complejidad, los modelos que utiliza la industria financiera son incapaces de conseguir la imprescindible robustez estadística. Suelen funcionar y dar buenos rendimientos y beneficios, siempre y cuando los riesgos de empeoramiento no se materialicen. Sin embargo, los investigadores económicos que desarrollan y utilizan dichos modelos no dan cuenta de las limitaciones ni de su fragilidad estadística, a la vez que defienden su neutralidad académica. Otros autores, sin embargo, no consideran “creíble esta opinión. Los investigadores tienen la responsabilidad ética de señalar al público cuándo está siendo mal utilizado el instrumento que ellos han desarrollado. Es responsabilidad de los investigadores dejar claras desde el principio las limitaciones y supuestos subyacentes de sus modelos así como prevenirlos de los peligros de una utilización mecánica de los mismos [...] Los participantes en el mercado y los reguladores tienen que ser más sensibles a la debilidad potencial de los modelos de gestión del riesgo. Dado que no conocemos el ‘verdadero’ modelo, la robustez ha de ser una preocupación capital.” (Colander *et al.*, 2009: 6).

Tiene sentido que, a partir de supuestos no realistas, los modelos financieros lleguen a conclusiones también no realistas. Por todo ello, es conveniente que la modelización económica sea compatible con el conocimiento que proporcionan otras ramas del saber sobre el comportamiento humano, y abandone una forma de entender el comportamiento humano que se compadece mal con la evidencia empírica, de ahí que “en mucha de la literatura actual el comportamiento humano no se ajusta al paradigma establecido en los modelos de expectativas racionales [...] Sino que reflejan varias formas de racionalidad limitada que usa reglas heurísticas y se deja influir por la inercia cuando recibe información nueva y decide actuar. También se ha comprobado que los mercados financieros están fuertemente influidos por las reacciones emocionales y hormonales [...] la modelización

exige que la consistencia interna sea complementada con la consistencia externa." (Colander *et al.*, 2009: 8).

SEGUNDA PARTE – VERSIONES RIVALES DE LA JUSTICIA

CAPÍTULO V: SENTIDOS DE LA JUSTICIA DESDE LA ECONOMÍA⁷

Todo hombre, con tal de que no viole las leyes de la justicia, queda perfectamente libre para perseguir su propio interés a su modo, y aportar su laboriosidad y su capital en competencia con los de otros hombres, o clases de hombres [Smith, 1776 (1994): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Nueva York, The Modern Library, p. 745].

5.1 Intrínseca e extrínseca a la razón económica utilitarista convencional

Durante el s. XIX, el positivismo y los historicistas modernos, impresionados con los logros de la física y la cosmología, entendían que la conducta del hombre en sociedad estaba igualmente sometida a leyes cosmológicas. Ello se debía a que tanto la sociabilidad del ser humano como la misma sociedad eran realidades materiales del mundo social, y, por lo tanto, se hallaban sujetas al mismo tipo de constantes y regularidades que el mundo físico. Popper nos previene sobre la insistencia del historicista moderno sobre el hecho de que “las ciencias sociales no pueden esperar, y no deben intentar, conseguir la precisión en las predicciones astronómicas [y aunque] las revoluciones puedan ser predichas por las ciencias sociales, ninguna de estas predicciones puede ser exacta; tiene que haber un margen de incertidumbre en cuanto a sus detalles y en cuanto al momento en que va a ocurrir.” (Popper, 1994a: 51).

Otro tanto ocurría en la esfera económica, y tanto la escuela marginalista como la escuela de Lausana, con Léon Walras (1834-1910) a la cabeza, introdujeron un elevado grado de abstracción en la economía y procedieron a su completa matematización. Walras, muy influido por el físico Louis Poinsot, decidió tomar como modelo la física y hacer de la economía lo mismo que Poinsot había hecho con la física, es decir, analizar el modo en que las diversas partes de los sistemas físicos están interconectadas, se mueven hacia un equilibrio, y se sostienen en él por la acción y reacción de fuerzas opuestas. Fue Walras quien estableció el concepto de utilidad marginal para demostrar que el equilibrio de intercambio se produce en aquel punto en el que se igualan las utilidades marginales, o escaseces, ponderadas por los precios. Asimismo, conjeturó que la mano invisible de Adam Smith reflejaba, a través del mercado, la acción de individuos que estaban interesados en sí mismos, y que era este interés propio el que inducía a la maximización del crecimiento económico y al bienestar social.

⁷ Este capítulo, en forma resumida, aparecerá próximamente publicado en Sanchis (2018).

Sin embargo, la concepción utilitarista no considera qué fin se persigue con la obtención del bien, lo que vacía de contenido moral el obrar humano que se ejerce mediante la voluntad libre, y además, “no todos los intercambios son voluntarios y algunos contienen elementos de *coerción*.” (Dutt; Wilber, 2010: 119). De modo que es posible entender otra concepción racional del bien más amplia que, sin desatender completamente la concepción utilitarista, declare la primacía del bien cuando este se obtiene de forma honrada, puesto que la honradez es aquello a lo que se orienta la voluntad libre del hombre en la medida en la que sirve a su perfeccionamiento ontológico y a su buena vida en sociedad. De hecho, las conclusiones clave que los economistas comportamentales, los psicólogos, los economistas experimentales, y los neuro-economistas han alcanzado son principalmente que las personas no se rigen solo por el interés propio; que les importan los motivos y la justicia; que no son siempre ni solo calculadores racionales, sino que el comportamiento económico también puede verse alterado por hechos tan aleatorios como pueda ser una liberación autónoma de hormonas (Wight, 2015: 147), pero también por consideraciones éticas.

Hay dos niveles argumentativos sobre la ética que, tal y como nos enseñó Max Weber (2010), nunca debemos de perder de vista. Por un lado, la ética de las convicciones, la que llevará al emperador alemán Fernando I de Habsburgo, Archiduque de Austria y posteriormente Emperador del Sacro Imperio Romano, a afirmar *fiat iustitia, pereat mundus*. Y, por otro lado, la ética de la responsabilidad, la de las consecuencias. Sin embargo, tanto el nivel de las convicciones como el de la responsabilidad se solapan hasta llegar a confundirse. Por una parte, estamos en el nivel de la ética entendida como “el alma bella del corazón duro que jamás se reconcilia con los hechos [...] que sigue un imperativo formal *a priori*.” (Camps, 2005: 11-12). Pero estas leyes *a priori*, y a pesar de que la filosofía moral descansa en la parte pura, “requieren ciertamente un juicio bien templado y acerado por la experiencia para saber distinguir en qué casos tienen aplicación y en cuáles no, y para procurarles acogida en la voluntad del hombre y energía para su realización; pues el hombre, afectado por tantas inclinaciones, aunque es capaz de concebir la idea de una razón pura práctica, no puede tan fácilmente hacerla eficaz *in concreto* en el curso de su vida.” (Kant, 2003: 14-15).

Por otra parte, una ética de la acción, de la decisión concreta, debe valorar no solo los principios sino sobre todo sus consecuencias. Por este motivo “[l]a política es hoy imprescindible a la hora de tomar medidas para prevenir consecuencias indeseables del desarrollo tecnológico y por eso no puede olvidar su dimensión de moralidad. Ahora bien, esto no significa que el principio de la ética discursiva tenga que aplicarse *directamente* a la

política, de modo que ésta quede inmediatamente moralizada, sino que –siguiendo con Apel– una *ética de la responsabilidad*, a diferencia de una ética de la intención, nunca puede exigir una aplicación inmediata de su principio ético, ya que, mientras el defensor de la ética de la intención se desentiende de las consecuencias y de los contextos concretos que acompañan a la aplicación de los principios, de suerte que triunfe la máxima *fiat iustitia, pereat mundus*, el defensor de la ética de la responsabilidad ha de contar siempre con las consecuencias y los contextos.” (Cortina, 2008a: 113-114).

Si sopesan tanto los principios como las consecuencias, entonces “los fines y los medios no son ámbitos separados [...] Cuando los fines son valores abstractos, como ocurre con los fines éticos, no hay medios estratégicos, sino concreción, delimitación, prefiguración de los fines.” (Camps, 2005: 13). Así pues, es difícil pasar del imperativo categórico kantiano a la ética de la acción sin mancharse las manos. De nada sirven los fines si no funcionan como orientaciones de una acción que, aunque no se desea utópica, sí que se realiza con intencionalidad utópica con el fin de salvar “algunos problemas que dejaron pendientes Marx, Weber y los primeros francfortianos.” (Cortina, 2008b: 122). Junto con otros anti-utópicos de la Escuela de Frankfurt como Horkheimer, Apel y Habermas entienden que la acción debe contener tres elementos: (i) actuar con intención utópica; (ii) actuar con ideas reguladoras para la acción; y, (iii) actuar con un canon para la crítica.

Por lo que se refiere a la economía existen límites que la razón económica utilitarista basada el excluyente principio del interés propio no puede franquear, como tampoco puede reclamar un ámbito libre de valores morales y únicamente regido por el principio de la eficiencia supeditado a la virtud de la justicia. Este tipo de justicia económica es exclusivo al modo de pensar la ciencia económica en donde solo cabe la acción del agente representativo guiada por su interés propio. La justicia extrínseca al pensamiento utilitarista, sin embargo, no va contra la eficiencia económica general ni contra el bienestar de todos.

Tampoco va contra la misma ciencia económica siempre que, a pesar de todo, se quiera humana, y no más bien “[u]na ciencia que, en una independencia imaginaria, ve la formación de la praxis, a la cual sirve y es inherente, como algo que está más allá de ella, y que se satisface con la separación del pensar y el actuar, ya ha renunciado a la humanidad. Determinar lo que ella misma puede rendir, para qué puede servir, y esto no en sus partes aisladas sino en su totalidad, he ahí la característica principal de la actividad del pensar. Su propia condición la remite, por lo tanto, a la transformación histórica, a la realización de un Estado de justicia entre los hombres [...] La autodeterminación de la ciencia se vuelve cada

vez más abstracta. El conformismo del pensamiento, el aferrarse al principio de que este es una actividad fija, un reino cerrado en sí mismo dentro de la totalidad social, renuncia a la esencia misma del pensar." (Horkheimer, 2008: 270-271). Aunque referido específicamente a la ciencia económica, en parecidos términos se expresa Maurice Allais en su discurso de recepción del Premio Nobel de Economía de 1988: "Cuando ni la hipótesis ni las implicaciones de una teoría pueden ser confrontadas con el mundo real, dicha teoría está desprovista de cualquier interés científico." (Allais, 1990: 5).

La justicia extrínseca a la razón económica utilitarista convencional tampoco va contra el libre juego de las fuerzas de mercado, pero exige que estas se establezcan de forma justa, claro está. Sí que establece con claridad, por el contrario, unos límites morales de la actividad económica, es decir, unas condiciones de justicia económica mínima. Nos puede servir de ejemplo la archiconocida de la teoría del justiprecio, debida a Santo Tomás de Aquino, según la cual, las circunstancias del comprador no pueden ser utilizadas para obtener un precio mayor: "El precio justo debe determinarse de modo que no solo atienda a la cosa vendida, sino al quebranto que ocasiona al vendedor por deshacerse de ella [...] Pero si el comprador obtiene gran provecho de la cosa que ha recibido de otro y éste, que vende, no sufre daño al desprenderse de ella, no debe ser vendida en más de lo que vale, porque, en ese caso, la utilidad, que crece para el comprador, no proviene del vendedor." [Suma Teológica, II-II, C.77 a.1].

En ciertas ocasiones, sin embargo, el hecho de que los intercambios en el mercado puedan ser anónimos constituye un beneficio intrínseco al mismo. Por otro lado, aunque a veces el mercado puede destruir valores morales, la prohibición de algunas transacciones del mercado también puede crear incentivos perversos y generar más problemas de justicia de los que pretende resolver. Tampoco hay que olvidar que la acción del Estado, mediante su paternalismo y burocracia impersonal puede ser más corrosiva sobre la naturaleza humana que un mercado impersonal a la hora de corromper la dignidad de las personas y destruir su capacidad para tomar el control de sus vidas y dirigir las con libertad soberana y responsable (Wight, 2015: 144).

Otra de las perversiones que introduce la primacía del concepto de eficiencia frente a la virtud de la justicia en economía consiste en dar por bueno que no está afectado por valores éticos, esto es, reclamar que las soluciones económicas han de regirse por el principio de eficiencia se encuentran en una zona geográfico-mental de la argumentación exenta de valores. Si en ese ámbito de la razón económica el único valor que cuenta es el resultado,

con independencia del medio utilizado, podemos imaginar un mercado de viviendas de alquiler donde se hubiese introducido una normativa de discriminación racial que satisficiera completamente las preferencias de los propietarios con respecto a los inquilinos blancos, haciéndolo así eficiente tanto para los propietarios como para los inquilinos, de modo que el mercado puede ser eficiente al satisfacer preferencias racistas o sexistas (Wight, 2015: 141 y 186).

Además, como ya hemos visto en capítulos anteriores, la actividad económica no se produce al margen de un contexto social, político y económico más amplio que podamos soslayar. En ese contexto, es precisamente “la legitimación del sector público en el seno del capitalismo lo que descansa en la médula de la crisis de visión contemporánea [...] aquí recordamos las recomendaciones limitadas, pero no sin importancia, de Smith con respecto a los deberes del gobierno, o las exhortaciones de Ricardo en relación con la abolición de los aranceles proteccionistas [...] no obstante, en todas estas visiones iniciales, la intervención del gobierno era descrita como una interferencia necesaria pero, por otra parte, siempre servil con el fiable funcionamiento del sistema [...] recordemos al lector de la certeza de Keynes sobre que su teoría era ‘moderadamente conservadora en sus implicaciones’ y que no había ‘razón para suponer que el sistema existente seriamente emplea mal los factores de producción que utilizamos.” (Heilbroner; Milberg, 1997: 120).

Más recientemente, el marco donde se desenvuelve la actividad económica ha sido objeto de atención por parte de nuevos economistas y premios nobel, como Östrom entre otros, han dado nuevo impulso a la teoría del modelo de negocios haciendo hincapié en los *stakeholders*. Östrom sostiene que, más allá de la cuenta de resultados y del reparto de dividendos, las empresas son responsables y tienen obligaciones adicionales hacia sus trabajadores, proveedores y clientes. Para ello se basa en Kant, quien afirma que “[e]n el reino de los fines todo tiene un precio o una dignidad. Aquello que tiene precio puede ser sustituido por algo equivalente; en cambio, lo que se halla por encima de todo precio y, por tanto, no admite nada equivalente, eso tiene una dignidad.” (2003: 74).

5.2 Conmutativa: proceso justo

La visión estrecha del utilitarismo, tanto marginalista como neoclásico, ya se encontraba superada en los clásicos. Adam Smith promueve en la Riqueza de las Naciones una justicia procedimental o conmutativa, esto es, reglas justas para el intercambio a través de mercados competitivos. Para que una actividad económica sea justa es necesario para Adam

Smith que se establezcan “reglas justas para que se produzca un intercambio justo en un mercado competitivo.” (Wight, 2015: 178). El enfoque de Adam Smith subraya la *libertad negativa* del individuo, es decir, la independencia individual y el derecho a no ser dañado por los otros. En el caso concreto del mercado de trabajo, la diferencia entre Adam Smith y los marginalistas y neoclásicos reside en que aquel tenía conciencia plena de los fallos del mercado y era muy proactivo a la hora de promover un proceso justo, en lugar de asumir simplemente que el proceso es justo (Wight, 2015: 188).

5.3 Distributiva: resultado justo

A diferencia del anterior, este enfoque de la justicia económica subraya la *libertad positiva* del individuo, esto es, el derecho a esperar que el resultado de la actividad económica sea justo, pues “ninguna persona moderna tendría un gran celo por el mercado libre a menos que opere en un contexto de ‘justicia distributiva’ en el que estuviesen tolerablemente contentos.” (Viner, 1960: 68). Para Adam Smith las políticas que se deben aplicar para alcanzar mejores resultados incluyen cambios en las reglas y proporcionar subsidios para la educación de los pobres (Wight, 2015: 179). Sin embargo, aquellos economistas que defienden los gobiernos reducidos privilegian que se fomente la justicia procedimental, pues un gobierno que se inmiscuya demasiado en la vida económica del ciudadano puede abocarle a la dependencia y al declive moral. Por lo tanto, arguyen que el papel del gobierno debería de restringirse a proporcionar y poner en práctica un marco de competencia y de derechos de propiedad (Wight, 2015: 182).

5.4 Neoclásica: eficiencia exenta de valores morales

Dentro de la economía neoclásica queda incluida la escuela monetarista de Chicago, la nueva macroeconomía clásica que, junto con la macroeconomía post-real, en cierto modo la sustituyó, la escuela de la elección pública, así como aquellos desarrollos posteriores de la nueva economía institucional que, aunque fue iniciada por Douglass North y Ronald Coase, han seguido la metodología del *mainstream* en economía. Desde el punto de vista del *mainstream*, es perfectamente aceptable juzgar la bondad o maldad del funcionamiento económico, que para esta macroeconomía se reduce a la eficiencia, sin ninguna referencia a la distribución de la renta y la riqueza. Al hacer esto, esta macroeconomía toma en cuenta los intereses de las personas de forma desigual porque, debido a su poder de compra, las preferencias de los ricos cuentan más en la determinación de la eficiencia que las de los pobres. Ello es así porque tanto para A.C. Pigou como para A. Marshall, las comparaciones *interpersonales* de utilidad eran tanto posibles como deseables (Wight, 2015: 183). Así pues,

el análisis de la eficiencia se encuentra desterrado de cualquier discusión explícita sobre los impactos distributivos de las políticas. De este modo, la caja de herramientas del economista se encuentra desprovista de las herramientas necesarias para analizar la equidad, pues simplemente es considerada fuera de los límites de la ciencia económica (Wight, 2015: 184).

Otra razón para este aparente desinterés por estudiar las diferencias de renta surge de la creencia de que los resultados *eficientes* son también *justos* (Wight, 2015: 185). Sin embargo, la historia de la eficiencia es difícil de respaldar sin asumir las condiciones básicas de leyes que protegen los derechos humanos básicos (Wight, 2015: 186). De ahí que sean necesarias regulaciones que supriman la discriminación y fijen las restricciones dentro de las cuales puedan funcionar mercados competitivos que aseguren un resultado justo basado en el esfuerzo aportado por cada cual, reflejado en su rendimiento y medido por su productividad. Sin embargo, suele ser difícil identificar los logros individuales, y, cuando esto ocurre, la teoría de la distribución de la productividad marginal es discutible (Wight, 2015: 187).

No debemos olvidar que “la médula de las reacciones al *Essay* de Robbins se centró en el Capítulo Sexto con su insistencia en la naturaleza puramente convencional de las comparaciones interpersonales de bienestar. También al argüir que la ciencia económica es neutra con respecto a los objetivos de política económica.” (Blaug, 2006: 76). Blaug nos recuerda cómo “Hutchinson subraya la contradicción lógica entre adoptar comparaciones *intrapersonales* de utilidad como base garantizada de la teoría del consumidor, y al mismo tiempo, negar las comparaciones *interpersonales* de utilidad como base para economía del bienestar [de manera que] si no hay métodos objetivos para inferir nada sobre el bienestar de los diferentes agentes económicos, tampoco hay métodos objetivos para inferir nada sobre las *preferencias* de los distintos agentes [...] y eso sin mencionar el consumo motivado no ya por las preferencias propias, sino por las percepciones que uno tiene sobre las preferencias de los demás, como en los efectos de moda y esnobismo (Koopmans). La proposición de que todos los agentes económicos tienen bien definidas sus preferencias – que son maximizadores racionales– es falsa. El apriorismo, la creencia de que las teorías económicas están basadas en axiomas indudablemente obvios, es en realidad menos peligroso en la teoría de la demanda que en la teoría de la economía del bienestar.” (Blaug, 2006: 78).

Aquí entra en juego la política como agente ordenador del consenso entrecruzado entre agentes concernidos (*stakeholders*) que es lo que hace justa la elección, y no la elección

social paretiana de la economía del bienestar, pues “un examen más detallado de esta racionalidad para entender la eficiencia de acuerdo con los principios paretianos rápidamente disipa la ilusión de que la elección de un concepto de eficiencia para evaluar los estados sociales es moralmente neutra. Aunque las comparaciones interpersonales de utilidad pudiesen ajustarse con mayor finura, identificar la eficiencia de un estado social con su tendencia a maximizar su utilidad general presupone una visión moralmente controvertida de lo que es la sociedad [...] entendida como un aparato maximizador de la utilidad general. Esta visión de la sociedad puede ser incompatible con acordar un respeto debido a las personas individuales, las cuales no tienen por qué ser vistas como meros contribuidores a fines que no son los suyos, incluyendo el objetivo de maximizar la utilidad global. La noción de eficiencia como utilización de los medios efectivos menos costosos en relación con el fin de uno mismo no es responsable de esta carga puesto que asume una unidad de propósito, se abstrae del conflicto de intereses, y no implica que se use al individuo para que alcance fines que no son los suyos [así pues] utilizar el Principio (global) de Maximización de la Utilidad, o más sencillamente el Principio de Utilidad, es también controvertido moralmente porque parece hacer caso omiso a la noción intuitivamente plausible de que la sociedad es o debería ser, en un sentido muy básico, un acuerdo *mutuamente ventajoso*.” (Buchanan, 1988: 8-9).

En mi opinión, sin embargo, el problema no reside, una vez más, en el carácter mutuo de la ventaja sino más bien en que dicha ventaja sea justa, además de mutua. De ahí que, como señala A. Buchanan “una situación en la que la mayor parte no tiene nada y unos pocos lo tienen todo puede ser Pareto Óptima, porque mejorar la condición de la desafortunada mayoría puede requerir el empeoramiento de las condiciones de la minoría privilegiada. Pero chirría el supuesto de que PPO es un instrumento apropiado para la valoración de acuerdos sociales.” (1985: 10). A mi juicio esto es debido a que los neoclásicos no consideran la historia, de modo que, contrariamente a lo que piensan, cuando no existe la historia “moverse de un Pareto Inferior a un Pareto Superior puede no beneficiar a nadie [ni] se puede mantener que un Pareto Superior es un principio incontrovertido porque moverse a un Pareto Superior no debería de dar razones a nadie para protestar [así pues] podemos estar en un Pareto Superior pero moralmente inferior.” (Buchanan, 1988: 10).

Una objeción al principio de Pareto superior es que “la decisión sobre cuánta importancia hay que dar a que un acuerdo social particular satisfaga uno de estos criterios de eficiencia no es una decisión moralmente neutral [...] y es un error mantener que el principio de superioridad de Pareto es un principio de racionalidad.” (Buchanan, 1988: 11-13). Ello se

debe a que los individuos en lugar de pensar racionalmente lo hacen estratégicamente de modo que "puede haber una serie de movimientos en los que las ganancias de unos dependan de las ganancias de otros obtenidas en movimientos anteriores de esa serie de movimientos." (Buchanan, 1988: 13).

Si la historia no juega ningún papel, ni tampoco la dinámica económica, no es extraño que se llegue a pensar de esta forma. En cualquier caso, es indudable que "la popularidad irreflexiva del concepto paretiano de eficiencia se debe o bien a la incapacidad de sus partidarios para reconocer que el Principio de Utilidad, para el cual ellos ven los principios de Pareto como un sustituto, no es moralmente neutral, o bien al escepticismo tácito sobre la posibilidad de alcanzar un consenso sobre teoría moral, o bien a la creencia errónea de que la eficiencia y la moralidad no pueden entrar en conflicto, o bien a la creencia igualmente errónea de que los principios de Pareto son principios de racionalidad [o bien] porque asumen que el Utilitarismo es la teoría moral correcta." (Buchanan, 1988: 13).

Cierto es que "el utilitarismo carece de principios y espera que la mayoría los determine." (Camps, 2005: 94). A pesar de ello, en el aspecto de la justicia como igualdad, y dentro del utilitarismo neoclásico nos encontramos con dos posiciones, la de quienes defienden la igualdad en el bienestar, que sería un indicador de resultados (output) y las de quienes defienden la igualdad en la distribución de recursos a disposición del individuo. Para esta última, Hal Varian "ha propuesto la etiqueta de 'justa' para un Pareto óptimo y libre de envidia, y ha defendido esta concepción como éticamente atractiva [...] Un estímulo al estudio de una asignación de recursos Pareto óptima y libre de envidia es que no lleva consigo comparaciones interpersonales de bienestar." (Hausman; McPherson, 1993: 697).

Este enfoque, sin embargo, conlleva varios problemas, el primero reside en el planteamiento del concepto de equidad. Para Varian esto se reduce a preguntarse sobre el modo justo de dividir una cantidad fija de bienes entre un número fijo de agentes. Dado que los agentes tienen gustos y preferencias diferentes una división uniforme o igualada dará lugar a incentivos para el intercambio. Aunque todos ganan con el comercio, sin embargo, unos ganan más que otros, por lo que en la transición desde una posición Pareto ineficiente a otra de asignación Pareto eficiente, cualquier equidad inherente a la situación inicial quedará destruida. Además, para Varian, si empezamos con una situación inicial que no es Pareto eficiente, habrá una asignación en la que todos estén mejor económicamente (Varian, 1973: 1-2). Para las dos teorías que se ocupan de la división justa, esto es, la economía del

bienestar clásica y la teoría de la decisión social, que la elección sea *buena* depende, en parte, de cómo el agente *se siente* respecto a esa asignación (Varian, 1973: 4).

Sin embargo, Varian olvida que la justicia no es una cuestión de gustos, preferencias o de *estar mejor* en el sentido de tener más renta. Todo esto último trata de lo que se considera bueno desde la óptica utilitarista cuya máxima es *la mayor felicidad para el mayor número*, entendiendo mayor felicidad como mayor renta. Pero la justicia no trata de lo bueno, ni se dirige a los sentimientos de felicidad, ni a como se sienten los agentes. La acción de la justicia, por el contrario, nos habla lo que debe realizarse de forma incondicional, no nos habla de bueno sino de lo correcto, con independencia de que nos guste o no, o de que nos haga *sentir mejor* o *estar peor*.

Además, un enfoque tradicional utilitarista como el de Varian considera, en primer lugar, que una asignación es equitativa si ningún agente prefiere el lote de bienes de otro agente; y, en segundo lugar, que es justa si es equitativa y Pareto eficiente (Varian, 1973: 2). En este caso, ¿qué decir entonces de las preferencias individuales de los agentes cuando resulta que no son comparables? La solución a esta dificultad que suelen plantear los neoclásicos utilitaristas consiste en una compensación económica, pero no resuelve su problema porque ciertamente “podemos compensar a la gente por haber nacido ciega, pero no por no tener ambición [de ahí que, a diferencia de los utilitaristas]. Tanto en los bienes primarios de Rawls como en las capacidades de Sen la valoración de estos recursos debe depender de la evaluación de la importancia de su papel a la hora de facilitar un abanico de vidas buenas.” (Hausman; McPherson, 1993: 699).

Pero cuando se pregunta a los que pierden cuánta compensación necesitan para no oponerse a la puesta en práctica de políticas que no les benefician ¿no es lo mismo que lo que proponía Larry Summers al llevar la polución a los PVD? Este tipo de lógica económica casa bien dentro de lo que es la ética subyacente a la economía del bienestar, y así, ante la política del Banco Mundial en relación con la descarga de los residuos tóxicos de los países desarrollados a los países en vías de desarrollo, le hace que afirmar a Larry Summer que “una de las razones en favor de dicha política consiste en que la medición de los costes que la polución inflige en la salud depende del lucro cesante debido a una mayor morbilidad y mortalidad [...] debería realizarse en el país con el coste más bajo que es el que tiene los salarios más bajos. Creo que la lógica económica detrás de la descarga de los desechos tóxicos en los países de salarios más bajos es impecable y deberíamos hacer frente a esto.” (Economist, The [1992: 82]).

Otros autores, como Layard y Glaister justifican la fundamentación de la política social en la obligación de compensar, mediante pago u otro medio, a quien se perjudica por la pérdida de bienestar que sufre con nuestra acción. Sin embargo no podemos agregar el bienestar material sin realizar comparaciones interpersonales de bienestar, de modo que cuando se afirma que lo importante es la gente y se habla de su bienestar, ¿por qué no se habla de sus derechos y libertades? (Hausman; McPherson, 2006: 147). Este es, a nuestro juicio un componente clave del utilitarismo que lo incapacita para servirnos de guía sobre la noción de justicia que debería regir en el mundo económico, y puesto que “la violación o cumplimiento de las libertades o derechos básicos tiende a ser ignorado en la economía de bienestar utilitaria tradicional [...] ninguna importancia básica o directa se atribuye en el marco utilitario a los derechos y libertades en la evaluación del estado de la cuestión.” (Sen, 2004: 281).

No solo esto, sino que “se han subrayado una serie de problemas con el utilitarismo, además de descuidar los derechos y las libertades. En primer lugar, el utilitarismo plantea preguntas sobre la definición y la medida del placer y del dolor [por lo que] ha sido sustituido por las implicaciones de la teoría de la elección, que asume que una persona está mejor (obtiene más utilidad) cuando elige una cosa frente otra distinta cuando podría haber elegido esta última. Mientras que esto resuelve el problema del placer y el dolor, tiene el problema de que asume que a la gente siempre le parece que experimenta más felicidad o placer con lo que han elegido que con lo que no han elegido, algo que no siempre es así. Esto ha llevado a algunos psicólogos y economistas a distinguir entre la utilidad de decisión (relacionada con la elección) y la utilidad experimentada (que se refiere a los sentimientos subjetivos de uno que resultan de realizar dichas elecciones). En segundo lugar, tiene el problema de que requiere comparar las utilidades de gente diferente y de sumarlas, es decir, conlleva comparaciones interpersonales de utilidad.” (Dutt; Wilber, 2010: 44-45).

Con todo, algunos neoclásicos son conscientes de que algo no funciona bien del todo, así ocurre con Arrow cuando “postula que para que el sistema de precios funcione bien es necesario un sistema kantiano que lo equilibre: ‘El sistema de precios no es, y quizás en cierto sentido básico no puede ser, universal. En la medida en que es incompleto, tiene que ser suplementado por un contrato social explícito o implícito. Por lo tanto, uno puede decir de forma aproximada que el imperativo categórico y el sistema de precios son complementos esenciales.’” (Wight, 2015: 227-228).

En cuanto a la eficiencia económica, no se trata de una noción libre de valores ni tampoco cabe puede aplaudirla cuando no respeta los derechos humanos, pues está claro que “puede ser juzgada como un buen resultado solo si se implantan instituciones que imponen reglas procedimentales relativas a que no se dañen a otros. Esto requiere un sistema legal y jueces.” (Wight, 2015: 227). Estas instituciones, su creación, la adecuada formación de sus miembros, y su eficaz funcionamiento son garantía del respeto de los derechos humanos. Sin embargo, no surgen *ex nihilo*, por el contrario, requieren financiación a través de los poderes públicos, por más que muchas veces no suelen entrar en el universo académico de los modelos de crecimiento, pues “la perspectiva que prevalece es la superioridad implícita del gasto privado comparado con el público, con la excepción de un orden inverso en tiempos de guerra [cuando en realidad] un enfoque más considerado con el sector público no significa darle prioridad automáticamente, sino que la visión antigua de la actividad pública ya no es asequible.” (Heilbroner; Milberg, 1997: 123).

Damos pues por sentado que “[l]a eficiencia económica descansa sobre la existencia de derechos humanos, sin los cuales los perdedores de las políticas públicas se enfrentan a una coerción inaceptable. Ello también requiere jueces virtuosos que refuercen los derechos de propiedad y periodistas valientes que expongan los abusos. Intentar hacer entrar con calzador todos los comportamientos que surgen de las obligaciones y virtudes en un resultado que descansa en la maximización de la función de utilidad es un ejercicio de desfiguración.” (Wight, 2015: 229). Adam Smith, sin embargo, era mucho más prudente y consciente que los actuales neoclásicos sobre los efectos no deseados de la actividad económica, y tampoco daba por válido todo lo que conllevaba el progreso económico, puesto que “mientras Adam Smith favorecía un comercio más libre, le preocupaba que moverse en esa dirección demasiado deprisa destruiría la inversión de aquellos que habían construido las factorías bajo las viejas reglas; crecimiento económico y justicia son ambos importantes en la elaboración de las políticas.” (Wight, 2015: 230).

La visión de los neoclásicos sigue el argumento utilitario de maximizar la felicidad para el mayor número, pero considera que el bienestar de cada persona es igual (Layard, 2005: 8). Ya hemos visto que esto no es así, pues las comparaciones interpersonales de utilidad y de preferencias no son posibles. ¿Qué nos hace entonces felices? Para algunos neoclásicos como Layard son siete los factores que afectan a la felicidad: relaciones de familia; situación financiera; trabajo; comunidad y amigos; salud; libertad personal; y, valores personales y los asimila a las capacidades personales propuestas por Sen como objetivos para las políticas públicas (2005: 62-73 y 113). Es un grave error, porque para Sen la guía de la política

pública no es la felicidad sino la justicia, mientras que para los neoclásicos en general, y para Layard, en particular, “la *mayor felicidad* es la guía para la política pública. Es también el criterio para las decisiones éticas privadas. Cuando me pregunto qué he de hacer, debería de buscar la *mayor felicidad* de *todos los afectados*.” (2005: 115). Pero esta es su realidad y, aunque esté desenfocado y no lo mencione, en esta última reflexión da la impresión de que en ella quiera dejar asomar la cabeza a Habermas. No es de extrañar pues que, como él mismo señala, “el principio de la *Mayor Felicidad* ha sido objeto de ataques violentos por parte de filósofos como Sen y Bernard Williams.” (2005: 117).

No es el único lugar, sin embargo, en donde Habermas anda rondando, aunque Layard no lo cite. Por supuesto, se alaba la enorme fuerza positiva y creadora del mercado libre, al que Layard le impone restricciones a su funcionamiento y condiciona su lógica de funcionamiento al respeto de unos mínimos de justicia, pues “[l]a eficiencia del mercado libre es su enorme fuerza, porque suprime mucho del desperdicio que tendría lugar en cualquier otro sistema. Pero es eficiente solo si se satisfacen tres condiciones. Primero, el mercado ha de ser verdaderamente libre de modo que puedan entrar en él nuevos participantes y vender al precio que quieran [...] A continuación, los compradores y vendedores deben disponer de la misma información sobre lo que se está vendiendo [...] Finalmente, y crucial para nuestro argumento, el intercambio voluntario funciona bien si cada trato afecta solo a las partes del intercambio. Si el trato afecta negativamente a otras partes, puede haber de hecho pérdidas netas para la sociedad en su conjunto aunque haya ganancias para las partes implicadas en el trato.” (Layard, 2005: 129-130).

Layard subraya la fuerza positiva y creadora de la eficiencia del mercado verdaderamente *libre*, la cual permite que se materialicen las ganancias derivadas del comercio que benefician a los concernidos en cada intercambio, y que se suprima cualquier desperdicio. Esta virtud positiva y creadora del principio de eficiencia está sometida, sin embargo, a los límites que le impone la justicia. El principio de eficiencia responde al concepto de equilibrio, mientras que la virtud de la justicia al concepto de corrección, de lo que es debido, en definitiva, del sentido común. Así pues, aunque todo intercambio pueda ser completamente eficiente “puede no ser una situación justa si las personas empezaron en situaciones muy desiguales, y puede no ser muy deseable si la gente tiene gustos que son difíciles de satisfacer. Pero dada la situación inicial de partida es eficiente.” (Layard, 2005: 129).

Afortunadamente, hay opiniones más matizadas que la anterior, y si suponemos que la oferta y demanda de pan encuentran su equilibrio, por ejemplo, al precio de dos libras, y

que, como consecuencia de ello, habrá cincuenta personas que puedan comprar pan a dos libras y otras cincuenta que no lo podrán hacer. De todo ello, “¿podemos concluir que el resultado del mercado libre, a saber, que cincuenta personas compren barras de pan a dos libras la pieza y cincuenta no, es socialmente óptimo? La respuesta para cualquier persona con sentido común solo puede ser que no. Es a menudo perturbador observar cuantos economistas carecen de sentido común y continúan insistiendo en que tal equilibrio [...] es óptimo [...] No es ciertamente óptimo para el grupo de los cincuenta que no compran pan y tienen hambre. Tampoco es óptimo para el primer grupo de los cincuenta que compran el pan. ¿Por qué no? [porque] hay individuos en el grupo I (no todos ellos, por supuesto) que estarán disconformes porque el resultado contraviene su sentido de justicia. Algunos pueden incluso compartir su pan con los pobres.” (De Grauwe, 2018: 41-42). Y, sin embargo, “[p]recisamente esta renuncia de lo político es lo que permite que el Mercado pueda triunfar y aparecer como una fuerza incoercible e imprevisible que puede producirlo todo: tanto un desarrollo sin precedentes de ciertas regiones (por ejemplo, el despampanante nuevo Shanghai) como un paisaje devastado (por ejemplo, la Argentina).” (Dufour, 2009: 96).

La visión neoclásica del concepto de la eficiencia, y del mercado y sus límites éticos, aunque más matizada que la Robbins, viene a converger con las opiniones de otros economistas, generalmente keynesianos, aunque no solo, en relación con la importancia de la dinámica económica, de las relaciones sociales y, en general, de la historia. En cuanto a *la lógica del mercado*, cierto es que el economista profesional (*practitioner*) ha de asumirla de inmediato si no quiere sufrir riesgos aún mayores. Del mismo modo, ante un infarto cualquier médico ha de utilizar su saber médico como técnica pura y dura de supervivencia, no es el momento de consideraciones de vida sana que suprima el riesgo futuro de infarto sino del masaje cardíaco y desfibrilación. Pero no podemos agazaparnos ante *la lógica del mercado* como si de una maldición divina se tratase. Mucho antes de llegar a una situación de economía infartada hay mucho que hacer en el terreno procedimental y distributivo, y aquí es donde entraría en economía el poder coercitivo del legislador democrático.

Hay que reconocer entonces que “la economía tiene que mirarse a sí misma como una disciplina mucho más estrechamente aliada con el conocimiento impreciso de las perspicacias de la política, la psicología, y la antropología, que con el conocimiento científico preciso de las ciencias físicas [...] En la formulación convencional de hoy en día, la política está detrás de la economía porque se presume que ésta habla con la voz imparcial de la racionalidad [...] En otras palabras, *no hay tal cosa como un orden apolítico*, solo hay organizaciones de existencia humana colectiva más o menos razonables, responsables,

efectivas, y 'justas'. Una sociedad cuya actividad económica está políticamente guiada por visiones auto-conscientes y que utiliza el análisis de medios-fines no exacerbará los peligros, siempre presentes, de politización de su vida. Solo incorporará la política en la agenda de una sociedad que desea ella misma ser gobernada por sus propias elecciones, no por la obediencia ciega." (Heilbroner; Milberg, 1997: 126-128).

5.5 Equitativa: igualdad de oportunidades

Esta forma de entender la justicia en economía conlleva dos aspectos diferentes de la igualdad de oportunidades. Por una parte, la *igualdad de oportunidades formal*, que requiere el derecho negativo a que los trabajadores no sean dañados al ser excluidos, por razones ajenas a su control, de concurrir por los mejores puestos de trabajo; y, por otra parte, la *igualdad de oportunidades substantiva*, que es de naturaleza positiva, y refiere el derecho positivo que todos deberíamos tener de disponer de ciertos bienes básicos necesarios para poder iniciar nuestros esfuerzos por la competición económica (Wight, 2015: 192-193). Esto último encaja con la perspectiva de Rawls, según la cual, "alguna redistribución de riqueza y de oportunidades sería probablemente necesaria para crear oportunidades justas para todos. Al mismo tiempo, una igualdad perfecta sería indeseable porque dificultaría la capacidad generadora de riqueza de los mercados. Premiar el esfuerzo y la destreza con mayores recompensas crea incentivos que hacen mayor la tarta económica, beneficiando a los menos aventajados." (Wight, 2015: 197).

Sin embargo, para que fuese posible tener una competencia económica justa sería necesario que contemos con capacidades básicas antes de que el juego económico pueda ser jugado en una situación de igualdad de oportunidades (Wight, 2015: 208), lo que nos acerca a Amartya Sen. Este último y Rawls serán objeto de un análisis de mayor profundidad en los capítulos VII y VIII. De momento, dejemos aquí constancia de que a estos enfoques se oponen ferozmente los libertarios como Hayek, para quienes las sociedades desarrollan un orden espontáneo que no puede ser manufacturado o inventado desde un discurso racional (Wight, 2015: 198).

Quedan pendientes, por último, los derechos de los aún no nacidos y las obligaciones que tenemos con respecto a la autocomprensión de la persona y al autorrespeto de la especie, lo que incluye, lógicamente, el respeto a la naturaleza. De lo contrario, el sujeto queda reducido en el ámbito económico, a un objeto, y el hombre a una cosa y objeto sobre el que otro sujeto se sitúa por encima de él y se arroga el derecho de injerencia sobre su persona

interrumpiendo su autonomía para decidir su propio proyecto de vida. Esto es así a menos que nos hayamos dado por vencidos y hayamos concluido, parafraseando a un gran filósofo de la responsabilidad en la civilización tecnológica, que la economía ha engullido al hombre como materia prima de su propio estudio, manipulación y explotación, y que el dominio de la economía por el hombre se convierte en un acto de autoinvestidura de poderes que modifica nuestra autocomprensión de la especie (Jonas, 2008).

En cuanto al primer aspecto, las no-personas no tienen elección en el asunto y no juegan ningún papel en el contrato social de Rawls, salvo en la decisión sobre cuánto ahorrar en beneficio de las generaciones futuras de acuerdo con el principio de ahorro justo (Rawls, 2010: 266-281). Dado que en muchas teorías éticas las no-personas no tienen soporte desde el que protestar y hacer valer sus derechos, no es de extrañar que el modelo de bienestar económico se limite a maximizar la satisfacción potencial de las preferencias basadas en el poder de gasto del mercado, y que los intereses de las personas futuras no estén directamente considerados, dado que no forman parte del mercado actual (Wight, 2010: 203). De ahí que, de acuerdo con el informe Brundtland, la sostenibilidad signifique "satisfacer las necesidades de la generación actual sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras." (Wight, 2015: 207).

5.6 Liberadora: libertad para las potencialidades

El marco social en el que se encuadran los principios de la justicia de Rawls nos hablan de la *estructura básica de la sociedad*, es decir, de cómo las instituciones tienen que distribuir los derechos y libertades. Desafortunadamente, no nos informan sobre la formación de los gobiernos, ni sobre las transacciones individuales en el mercado, tampoco sobre el comportamiento de los individuos y grupos que, junto con instituciones y reglas, determinan los resultados en sociedad y, sobre estas bases, armará Sen la crítica al enfoque de Rawls (Dutt; Wilber, 2010: 49).

El enfoque de las capacidades de Sen, que veremos con mayor profundidad en el capítulo VIII, afirma que no es suficiente con utilizar la lista de bienes sociales primarios establecida por Rawls o de capacidades humanas básicas establecida por Nussbaum, si no podemos saber si la gente puede efectivamente utilizarlos para alcanzar sus propias metas vitales. Por el contrario, lo sustantivo no es tanto el derecho formal como la potencialidad de que: primero, se hayan suprimido todas las barreras de acceso a los recursos y derechos, de modo que ello me permita tener un acceso real y efectivo a los mismos; y, después, que la

sociedad cree las condiciones de posibilidad para que cualquier ciudadano pueda libremente decidir transformar dichas capacidades en recursos y derechos, en funcionamientos personales con arreglo a sus proyectos personales de vida buena. Sen arguye que la política social debería de centrarse, más que en los funcionamientos personales, en desarrollar las capacidades personales, esto es, en la habilidad que mediante una elección libre y personal tenemos de alcanzar el nivel de funcionamiento que deseamos.

CAPÍTULO VI: SENTIDOS DE LA JUSTICIA DESDE LA FILOSOFÍA MORAL

Los pecados de Israel

Clama a voz en cuello, sin cesar, alza tu voz como trompeta, y echa en cara a mi pueblo sus iniquidades, y a la casa de Jacob sus pecados. Día tras día me buscan y quieren saber mis caminos, como si fueran un pueblo que ama la justicia, sin apartarse del derecho de su Dios. Me piden leyes justas y se complacen en acercarse a Dios. ¿A qué ayunar, si tú no lo ves? ¿A qué humillar nuestras almas, si no te das por entendido? Sí, pero en el día de ayuno os vais tras vuestros negocios y oprimis a todos vuestros servidores. Ayunáis para mejor reñir y disputar y para herir inicualemente con el puño. No ayunéis como lo hacéis ahora, si queréis que en lo alto se oiga vuestra voz.

El ayuno grato a Yahvé

¿Es acaso así el ayuno que yo escogí, el día en que el hombre se mortifica? ¿Encorvar la cabeza como un junco y acostarse con saco y ceniza? ¿A eso llamáis ayuno y día agradable a Yahvé? ¿Sabéis qué ayuno quiero yo?, dice el Señor Yahvé: Romper las ataduras de iniquidad, deshacer los haces opresores, dejar libres a los oprimidos y quebrantar todo yugo; partir tu pan con el hambriento, albergar al pobre sin abrigo, vestir al desnudo y no volver tu rostro ante tu hermano. Entonces brotará tu luz como la aurora, y pronto germinará tu curación e irá delante de ti tu justicia, y detrás la gloria de Yahvé. Entonces llamarás, y Yahvé te oirá; le invocarás, y Él dirá: Heme aquí.

Cuando quites de ti el yugo, el gesto amenazador y el hablar altanero; cuando des de tu pan al hambriento y sacies el alma indigente, brillará tu luz en la oscuridad y tus tinieblas serán cual mediodía. Yahvé será siempre tu pastor y en el desierto hartará tu alma y dará vigor a tus huesos. Serás como huerto regado, como fuente de aguas, que no se agotan [Is 58, 1-11].

6.1 Bien común y noción de justicia

Entendemos el bien común como aquel de tipo moral que obliga de forma incondicional a los individuos que integran una sociedad a cooperar en un esfuerzo común y a una distribución, también común, de los beneficios de dichos esfuerzos, entre todos los individuos y sin excepciones⁸. Lo anterior obliga a establecer un criterio racional que guíe la distribución de cargas y provechos de un modo justo y equitativo. A partir de ese momento, la justicia se convierte en el instrumento adecuado para establecer en qué medida debe contribuir cada hombre en la distribución social de las dichas obligaciones, y hasta qué punto está legitimado para participar de los beneficios que se derivan del bien común y de vivir integrado en sociedad. Como vemos, el bien común es un tipo de bien que va más allá de la

⁸ Este párrafo y algunos posteriores de esta sección son, en parte, tributarios del *syllabus* de la asignatura de Derecho Natural mecanografiado y anónimo (¿quizás de Rafael Belda, de Lucas Verdú, del padre Arza S.J.?), que recibí en el primer curso economía en la Universidad Comercial de Deusto (1970: 19-24).

justicia, puesto que incluye una serie de bienes sociales y políticos que, primero la sociedad, y luego el Estado, han ido acumulando históricamente y constituyen la condición de posibilidad para la producción de los bienes materiales y espirituales en un momento dado. El bien común es una idea más amplia que la de justicia porque abarca aspectos históricos y valiosos de la vida en común entre seres humanos como, por ejemplo, las instituciones, los medios de pago, la familia, el derecho, el lenguaje, la tecnología, la ciencia, etc.

En cuanto a la noción de justicia cabe, preguntarse en qué momento y en qué contexto empezamos a tener referencias escritas en torno ella. La noción de justicia trata de una forma de bien de tipo ontológico, puesto que está fundada en el ser del hombre. Sin embargo, este bien humano no toma la forma de bien abstracto. No nos encontramos ante un constructo mental que no toca la vida ni tiene conexión directa con ella. La primera noción sobre la justicia nos llega de Platón. Las primeras las encontramos en *La República*, donde Platón distingue entre la justicia de cada cual y la justicia de la ciudad, y toma a esta última como referencia que nos puede ayudar en la investigación sobre lo justo desde nuestra percepción personal:

“– La investigación que emprendemos no es de poca monta; antes bien, requiere, a mi entender, una persona de visión penetrante. Pero como nosotros carecemos de ella, me parece –dije– que lo mejor es seguir en esta indagación el método de aquel que, no gozando de muy buena vista, recibe orden de leer desde lejos unas letras pequeñas y se da cuenta entonces de que en algún otro lugar están reproducidas las mismas letras en tamaño mayor y sobre fondo mayor también. Este hombre consideraría una feliz circunstancia, creo yo, la que le permitiría leer primero estas últimas y comprobar luego si las más pequeñas eran realmente las mismas.

– Desde luego –dijo Adimanto. Pero ¿qué semejanza adviertes, Sócrates, entre este ejemplo y la investigación acerca de lo justo?

– Yo te lo diré –respondí–. ¿No afirmamos que existe una justicia propia del hombre particular, pero otra también, según creo yo, propia de una ciudad entera?

– Ciertamente –dijo,

– ¿Y no es la ciudad mayor que el hombre?

– Mayor –dijo.

– Entonces es posible que haya más justicia en el objeto mayor y que resulte más fácil llegarla a conocer en él. De modo que, si os parece, examinemos ante todo la naturaleza de la justicia en las ciudades, y después pasaremos a estudiarla también en los distintos individuos, intentando descubrir en los rasgos del menor objeto la similitud con el mayor.”
[República II, 368c-369a].

Si continuamos huroneando en los orígenes de la reflexión filosófica sobre la justicia nos encontramos con Aristóteles, para quien la justicia es, en cierto modo, la amistad universalizada y nace a pesar de, y en contra de, la amistad. En la historia de los inicios de la amistad aparece un pequeño tono, un pequeño matiz, la *hetaireia*. La sociedad guerrera de la Grecia de los siglos VIII y VII a.C. creará una nueva forma de relación que sale del humo de la hoguera familiar. Los amigos son los que están bajo la misma tienda, ese sentido del compañerismo, de los que van a constituir una pequeña compañía, ese círculo del yo que se expande en otros *yo* porque hay una utilidad en ello, un no-daño, se valen de la *filia*, de esa propiedad que llega a servir hasta para adjetivar mi vestido como mi *fila almata*. La evolución democrático-militar de la *filia* conlleva otro rasgo: la división del hombre entre amigos y enemigos, la tendencia hacia unos y el enfrentamiento hacia otros.

En este inicio de la moral popular, la *areté* se mide tanto en el bien que se hace a los amigos como en el mal que se hace a sus enemigos, y abre una brecha entre el hombre de más allá de la muralla y el de más acá de la muralla. Al ser negador del otro se afirma el sustento de los suyos y la rigurosidad con la que uno se entrega a los intereses de los suyos frente a los de los otros. Para que dure, esta ley marcada por el impulso de la amistad necesita que se sostenga en la *areté*, en algo interior, en una *estructura que elige* en relación con nosotros, con una limitación de la razón, de la prudencia. Es decir, necesita de una *hexis proairetiké*, de *un tener elige*. Por eso, el amor, la amistad, la *filia* griega, es anterior a la justicia en la sociedad heroica, homérica y clásica, e impide la emergencia de la justicia, de la *diké*, que encuentra dificultades para emerger. De ahí que, como decíamos antes, la justicia sea, hasta cierto punto, la amistad universalizada. Además, la amistad es anterior a la justicia. Los pueblos, como los individuos, han practicado el amor mucho antes de conocer del derecho. En el origen de la sociedad ha existido la *filia* sin que existiese todavía la justicia e incluso le ha impedido nacer, y, cuando muchas veces la justicia ha nacido, entonces ha sido la *filia*, la que ha entrado en lucha con ella. Por eso, este sentimiento de *filia* es la preparación del advenimiento de la *diké*, de la justicia (Lledó, 1995: 107-112).

Entendemos, con Aristóteles, que el bien que es la justicia no es una *idea* sino más bien una *genesis*, pues la idea que tenemos de la justicia brota de un sentir que se configura en nuestra mente y nos empuja a instaurarla en la vida cotidiana. La justicia no es una *idea* es una *genesis*, un objetivo que perseguimos y que queremos construir a diario. No nos importa tanto saber en qué consiste la justicia como ser justos, pues la justicia es la idea del bien que tiene el ser humano en el ámbito personal y social, lo que supone reconocer derechos en los demás que nos hacen deudores de cambiar nuestro comportamiento y

nuestras acciones. Vemos, pues, que el concepto de justicia está referido a un principio de equilibrio y armonía tanto personal como social (Platón 2006; Aristóteles 2005), es decir, a la necesidad de un ajuste armónico de partes que contiene el espíritu del hombre y al funcionamiento entre las mismas. Dicho ajuste armónico de partes, tanto desde un punto de vista de la persona como de la sociedad, tanto en el interior de cada ciudadano como entre ciudadanos en el seno de la sociedad, es el que hace posible la emergencia de la justicia orientada al bien común. Así pues, tenemos dos ámbitos de la justicia: la *justicia individual*, y la *justicia social*.

La *justicia individual* se orienta a las relaciones de los particulares, ya sea entre sí, o bien en relación con la sociedad de la que forman parte. Y, dentro de ella cabe distinguir, por un lado, la *justicia distributiva*, la cual establece mediante la comunidad o la autoridad, que es el sujeto pasivo, qué parte del bien común corresponde a cada miembro de la sociedad en tanto que contribuyente y beneficiario, en tanto que es el sujeto activo de la misma; y, por otro lado, la *justicia conmutativa* que estudia las relaciones de intercambio entre los particulares que son miembros de una sociedad, lo que exige de nuevo un equilibrio y una nueva armonía entre las partes que realizan la transacción, es decir, la prestación y la contraprestación.

La *justicia social*, se orienta hacia la armonía social y el bien común, y puede desdoblarse, por un lado, en *justicia general o legal*, que es aquella que regula los actos de la sociedad y exige que los actos de humanos, tanto de la comunidad que constituye el sujeto activo, como de los individuos que son los sujetos pasivos, ya sean estos ciudadanos o gobernantes, se orienten al bien común y a la preservación de la cohesión social.

A partir de 1931, se propone una cuarta especie de justicia, la *justicia social* en sentido estricto (Messner, 1967), que se ocupa de las relaciones entre grupos sociales y entre los individuos que son miembros de los mismos. Surge para hacer frente a los problemas políticos y sociales creados por el capitalismo, y se ocupa de la distribución equitativa de la riqueza superflua y del derecho de los indigentes a participar de la misma, así como del derecho al trabajo digno y a participar de los beneficios económicos y sociales del crecimiento económico y del progreso material y moral de nuestras sociedades.

En este capítulo VI abordaremos las distintas nociones de justicia, mientras que en los capítulos VII nos detendremos a examinar detenidamente las bases y principios de la teoría de la justicia de Rawls, y en capítulo VIII la idea de la justicia en Sen. Dejando la tercera

parte de esta investigación para poner en relación estas propuestas con algunos de los campos que estudia la economía. Vamos a analizar, en definitiva, cómo refiere a la equidad la teoría de la justicia de Rawls, la idea de la justicia de Sen, y nuestra propia propuesta.

Queremos analizar, desde varias perspectivas, qué tipo de enganche se produce, si es que se produce, entre justicia y economía. La primera perspectiva, que hemos denominado mesodialógica, aborda fundamentalmente la responsabilidad social corporativa, y las prácticas económicas a nivel intermedio, como son las reestructuraciones sectoriales. La segunda es microdialógica, en ella analizamos las bases los mercados, y proponemos la noción de mercado de trabajo justo. La tercera perspectiva aborda distintos aspectos de la macroeconomía para ver en qué medida se orienta hacia un crecimiento económico justo que garantice la estabilidad monetaria, financiera y social. La cuarta propone los principios y el diseño general de una economía que suprima barreras al ejercicio de la libertad real del ciudadano, fortalezca las bases económicas del Estado de justicia, corrija las desigualdades y luche contra la exclusión social y la pobreza, y estimule y amplíe el ejercicio de la sagrada autonomía del ciudadano.

Parte del problema de la noción de justicia y de conceptos omniabarcantes similares como el de libertad, igualdad, etc., reside en lo ilimitado de su aureola significativa. Su excepcional carga simbólico-utópica urge a los anhelos de la razón para encontrar un centro de gravedad que permita organizar el pensamiento y guíe la acción. Por su propia naturaleza este tipo de conceptos se convierten en *nociones huidizas de la razón pública*, de tal manera que cuanto más quiere la razón acercarse a ellas más se desdibujan cuando nuestros ojos contemplan la realidad. Cuanto más pretendemos acotar analíticamente este tipo de conceptos, más se nos escurren entre los dedos al avizorar la realidad social.

A partir de esta concomitancia de efectos y adherencias comunes a la noción de justicia surge, empero, el primer problema de la noción de justicia. Ello es debido a que “el desacuerdo que engendra conflictos aparentemente irresolubles por una vía racional, descansa y se nutre en esa ambigüedad de ciertos términos o formas de hablar, que nos impide clasificarlos como puramente descriptivos o prescriptivos. Deriva de la insuficiencia representativa del lenguaje [...] no son ‘ideas simples’, dirían los empiristas clásicos [...] no basta conocer sus reglas de uso semántico: que ‘deber’ moral significa ‘universalidad’, que ‘justicia’ significa ‘igualdad’. Porque tales reglas remiten a otro concepto tanto o más equivoco que el anterior.” (Camps, 2005: 30-31).

Algo análogo ocurre cuando se quiere equiparar “la reflexión sobre la justicia con una reflexión sobre la igualdad. Con ello entramos de lleno en el debate en torno a la pregunta de *¿por qué la igualdad? (Why Equality?)*. Y gran parte de esta discusión, de naturaleza predominantemente filosófica –pero también económica– gira en torno al valor relativo que haya de darse al principio de igualdad como elemento sustantivo adherido al concepto de justicia [para, a continuación] establecer el *objeto* de la distribución igualitaria [...] definir cuáles son los bienes o los recursos que hay que distribuirse igualitariamente. Sería el debate en torno a la *igualdad, ¿de qué? (Equality of What?)* [...] La *igualdad, ¿de qué?* sería, pues, la auténtica pregunta.” (Vallespín, 2005: 292-293).

Para empezar, atribuir “la categoría de lo ‘justo’ a un determinado complejo institucional, a normas o prácticas depende de una decisión previa respecto a lo que tiene valor, lo que merece la aprobación *moral* en el campo de la acción social en un contexto dado. Y es esta dependencia contextual de concepciones del mundo, creencias religiosas o valores y concepciones del bien vigente en una determinada sociedad lo que hace que la justicia se haya visto siempre, por decirlo con Aristóteles, como un concepto ‘variable’.” (Vallespín, 2005: 289-290). Ello es así porque la justicia es reflejo del orden moral, jurídico, y político que está vigente en cada sociedad y en cada momento. Así pues, y a la vista de este dinamismo, “[l]a justicia permite proceder así a una continua evaluación moral del orden jurídico-político.” (Vallespín, 2005: 291).

Como vemos, la gama de concepciones de la justicia es muy amplia debido, entre otras razones, a que la categoría de justicia encaja en lo que antes hemos denominado *nociones huidizas de la razón pública*. A pesar de lo anterior, es posible identificar algunas de “las concomitancias y los elementos comunes que tradicionalmente han caracterizado a todas las concepciones de la justicia –su íntima vinculación con la idea de imparcialidad y reciprocidad (o a otros criterios procedimentales), su construcción a partir de la esencial igualdad de la persona humana, la eliminación de la arbitrariedad o la consideración del principio del mérito–” (Vallespín, 2005: 290). Así, por ejemplo, “podemos decir, con H. L. A. Hart (2012: 156 y sigs.), que el concepto de la justicia está próximo a la idea de la *equidad* y la *imparcialidad* en el reparto de cargas y ventajas sociales. No se predica tanto de la conducta de un determinado individuo, como de ‘la forma en la que son tratadas determinadas *clases* de individuos, cuando alguna carga o beneficio requieren ser distribuidos entre ellas’.” (Vallespín, 2005: 291).

También creo que podríamos estar razonablemente de acuerdo al decir que existen dos caminos para reflexionar sobre la justicia. El primero sería el de la justicia como la construcción estática de una estructura arquitectónica organizada por bloques de pensamiento abstracto y analítico. De carácter más axiomático e indefinible en términos prácticos, este enfoque trataría de buscar aquellos principios rectores (ἀρχή) que deberían de servir de guía al diseño institucional, al entramado de naturaleza más bien arquitectónica que permitiese la construcción de una sociedad que, sin rubor, pudiésemos llamar justa. En nuestra opinión, y quizás también en la de Sen, la idea de justicia de Rawls se ajusta más a este enfoque de tipo ingenieril-economicista basado en idealizaciones, como hace la economía, de naturaleza axiomática, sistemática y abstracta, y cuyo objetivo consiste en crear instituciones justas de las que, a pesar de ello, puedan resultar consecuencias injustas si miramos qué ocurre en la realidad cotidiana.

El segundo camino, complementario del anterior, sería el camino de la justicia como generación (γένεσις) o creación dinámica que no se detiene en los principios, sino que requiere un plasmación real, aunque nunca se llegue a alcanzar plenamente. Como señala Aranguren, “la justicia ni fue establecida ni puede establecerse de una vez para siempre, que el reparto se desequilibra constantemente y que siempre volvemos a ser *-iterato-* acreedores y deudores; que la ‘reductio ad aequalitatem’ nunca termina; que no es posible – como quiere el marxismo– un estado ‘ideal’ y ‘definitivo’ en que la justicia quede implantada para siempre. La justicia es, en realidad, lucha por la justicia, y la *restitutio*, una tarea infinita [...] Con lo cual se puntualiza y corrige la idea anteriormente expuesta, de que la *dike* o lo justo consiste en orden, ajustamiento. Sí es un orden, pero no estático, sino dinámico, en función del tiempo. No hay un ‘orden justo’ establecido de una vez para todas.” (2009: 314). Esta otra visión se acercaría más a la idea de justicia en Amartya Sen, que sirve de contraste para poder analizar las realizaciones concretas del anterior, que son muy pobres. Aunque Sen se postula como superador de Rawls en realidad lo complementa y, solo en parte, lo critica.

Estas dos versiones, que podríamos llamar *mainstream*, en la literatura académica sobre la justicia, se corresponden *grosso modo* con la distinción clásica en la literatura sánscrita sobre ética y la filosofía del derecho de la India entre una visión de la justicia basada en esquemas y otra basada en realizaciones. La primera es la justicia *niti*, un término que en sánscrito se emplea para referirse a la justicia y que connota idoneidad de las instituciones y corrección en el comportamiento. La segunda es la justicia *nyaya* que, en contraste con la anterior, connota las realizaciones concretas de la justicia, una noción global de la justicia

realizada (Sen, 2010: 51). En otras palabras, y como decía Aristóteles, a mí no me interesa saber qué es la justicia (primer enfoque) sino ser justo o vivir en una sociedad justa (segundo enfoque). Se trata, en definitiva y por encima de todo, de actuar con justicia y contribuir a ella a título personal y como ciudadano en el diseño y gestión de las instituciones.

El enfoque de las capacidades que defiende Sen pretende ser superador del enfoque de Rawls y, sin embargo, se limita a criticarlo, completarlo, y ampliarlo. Otro análisis que converge con Rawls y Sen es el de Jürgen Habermas, que nos habla de la sociedad de instituciones, y defiende que las instituciones sociales no son amorales. Aquí el problema reside en que Habermas no considera el mercado como una institución social, ni se interesa por los aspectos sociales de la economía, ni entra a discutirlos.

Hasta ahora, la justicia ha interesado a la economía en tanto que distribución de beneficios y cargas y, en cierto modo, se solapa con ella en la medida en que ésta se ocupa de la correcta distribución de recursos escasos en la sociedad. Todos defienden la igualdad de oportunidades, muy probablemente porque no hay acuerdo claro sobre su ámbito y contenido, pero la evaluación económica presupone unos principios de justicia bien definidos. Mientras que para los utilitaristas la justicia se reduce a maximizar la utilidad agregada para cooperar y resolver conflictos de intereses, para los anarco-liberales la justicia es simplemente un asunto de respeto de derechos de acción y de propiedad que ellos reconocen como tales. De ahí que la noción de contrato, al establecer lazos entre la justicia, el consentimiento y la racionalidad, sea tan atractiva, sobre todo, para estos últimos (Hausman; McPherson, 2006: 198-200). Ni tampoco es de extrañar que G. Brennan y J. Buchanan, así como otros partidarios de la elección pública, propugnen que las reglas redistributivas se consignen directamente en la constitución, a fin de evitar que se deje la redistribución en manos de administraciones ineficientes, políticos corruptos, o intereses particulares espurios. (Hausman; McPherson, 2006: 211-212).

6.2 Justicia y utilitarismo: bienestarismo

Para los utilitaristas, el ámbito de la ética no penetra en los mercados sino que queda circunscrito a la conformidad general con las reglas que constituyen el marco social y legal del mercado que maximiza la utilidad social (Buchanan, 1988: 53). Este enfoque puede entenderse como la combinación de los principios de bienestarismo, clasificación-resumen, y consecuencialismo (Sen, 2018c: 1). Según este punto de vista, una distribución desigual en

el mercado tiene efectos sobre la producción, pues “la perspectiva de ganar más renta o riqueza mediante un mayor gasto en esfuerzo y una mayor toma de riesgos proporciona al individuo un incentivo para hacer aumentar la productividad, lo que a su vez resulta en un aumento de la utilidad social [por lo tanto] la maximización de la utilidad social requiere un papel relativamente amplio para el mercado además de un programa de bienestar mínimo o una ‘red de seguridad’ o ‘mínimo decente’ de bienes y servicios básicos garantizados para todos los que no puedan alcanzarlos por sí mismos [...] El truco se encuentra en establecer el nivel necesario de imposición fiscal [...] que evite una reducción excesiva de incentivos a la productividad.” (Buchanan, 1988: 58-59).

El utilitarismo defiende que no debe hacerse extensiva a todas las personas la garantía de un mínimo decente. Pero sí reconoce que, en casos especiales, el mercado debe estar constreñido por políticas que garanticen dicho mínimo, pues “sigue habiendo razones utilitarias de peso contra el mercado sin trabas y a favor de un mayor papel para el mercado restringido y complementado por un programa de bienestar de un mínimo decente garantizado.” (Buchanan, 1988: 61). Sin embargo, esto deja sin resolver el problema de la comparación interpersonal de utilidades que socaba los argumentos utilitaristas a favor del mercado, pues impide utilizar las utilidades como guía de la política social.

La justicia no constituye para los utilitaristas una noción que reclame atención por sí misma, sino más bien un elemento que deben añadir a la maximización del bienestar social. En la economía del bienestar utilitarista, el problema de la justicia se equipara al de la maximización de la utilidad agregada de los individuos, en donde el maximando en todos los ejercicios de elección se toma como la suma total de las utilidades individuales. Defienden dicha agregación bien directamente, porque atribuyen igual importancia a cada uno de los intereses individuales, bien indirectamente, porque “invocan algún modelo de ‘impersonalidad’ o ‘equidad’ al considerar que las personas eligen sabiendo que tiene la misma probabilidad de convertirse en cualquier otro.” (Sen, 2008c: 2).

Aunque algunos utilitaristas reconocen el problema de las comparaciones interpersonales, se protegen preconizando el uso del Principio de Superioridad de Pareto, al que Rawls objeta, en su *Teoría de la Justicia*, su naturaleza moral y no técnica, puesto que el utilitarismo, según Rawls, no proporciona una base segura de fundamentación de las libertades básicas civiles y políticas. Esta deficiencia explica la impotencia del utilitarismo para fundamentar los derechos civiles y políticos fundamentales de las personas ni entiende que la sagrada autonomía de una persona esté separada de la del vecino, pues considera que los objetos

morales son los deseos o preferencias, no las personas ni incluso los organismos individuales sentientes (Buchanan, 1988: 61-62). En definitiva, "las objeciones morales y técnicas al utilitarismo hacen imposible confiar *exclusivamente* en los argumentos sobre qué maximizará la utilidad social en su intento de evaluar el sistema de mercado, y aunque estas condiciones se puedan cumplir, los datos empíricos requeridos en una evaluación utilitarista del mercado son tan complejos que un juicio general utilitarista a favor o en contra el mercado es improbable." (Buchanan, 1988: 62).

6.3 Justicia y libertarismo

La teoría de la elección social, como James Buchanan y Gordon Tullock señalan en su famoso libro *The Calculus of Consent*, se basa en una racionalidad que "tiene que intentar explicar o describir los medios a través de los cuales los intereses en conflicto pueden ser reconciliados." (2004: 3-4). Como Sen ha sugerido y Arrow defendió con su "Teorema General de la Posibilidad" (1951), uno de los problemas que presenta la exigencia de racionalidad en la teoría de la elección social y en la teoría de la elección pública reside en que "al intentar obtener una preferencia social integrada a partir de preferencias individuales diversas, en general, no es posible satisfacer incluso algunas condiciones suaves que parecerían reflejar demandas elementales de razonabilidad." (Sen, 2004: 262). La racionalidad económica, para otros libertarios como Hayek, sin embargo, no tiene relación alguna con la justicia social, sino que consiste más bien en un reflejo tribal, en efecto, "[l]a demanda de la 'justicia social' expresa en realidad la rebelión del espíritu tribal contra esas exigencias abstractas que son esenciales para la coherencia de una Sociedad Abierta." (1976: 144).

A nuestro modo de ver, Buchanan analiza lo que constituye una cuestión medular sobre la noción de justicia, es decir, la tensión que existe entre dos extremos: por un lado, atender los intereses de los ciudadanos; y, por otro, hacerlo sin violar sus derechos. De este modo se puede mantener "la consistencia de los principios tradicionales con respecto al modo en que las políticas deberían responder a los intereses individuales y respetar los derechos individuales." (Hausman; McPherson, 1993: 712). Por otra parte, estos derechos y libertades cívicas están caracterizados en un sentido tan amplio que no parece que quede nada, más allá de su reconocimiento explícito aunque, claro está, reconocer derechos no es lo mismo que llevarlos de forma efectiva a la práctica cotidiana (Sen, 2008c: 6).

Desde la perspectiva institucionalista de la teoría de la elección social, se persigue asegurar las libertades y derechos básicos que igualen las oportunidades más que las recompensas puesto que, como ya sugirió Wicksell, los esfuerzos por mejorar los resultados distributivos deberían concentrarse en reformas de las instituciones de la propiedad en lugar de aumentar el potencial redistributivo del sistema fiscal (Buchanan; Tullock, 2004: 189). El institucionalismo como el propuesto por Buchanan sigue dando prioridad absoluta a la libertad, aunque reconozca la relación existente entre la racionalidad económica y la justicia, y considere que ese vínculo pueda ser insuficiente.

Otras teorías libertarias, como la teoría de los *derechos de acción y propiedad* de Nozick, formulan una teoría de la justicia fundamentada en derechos que tienen prioridad absoluta y que incluyen no solo libertades personales, sino también derechos de propiedad sobre pertenencias y el libre uso de sus frutos para el intercambio, la dación o la herencia (Sen, 2008c: 6). No obstante, si a partir de un sistema institucional fundamentado en principios de justicia y sustentado en un entramado de instituciones justas orientadas a la protección de estos derechos (justicia *nit*) se derivan situaciones injustas (justicia *nyaya*), está claro que tenemos un problema moral y de justicia, pues “un sistema de derechos del tipo especificado por Nozick puede muy bien coexistir con la emergencia y permanencia de inaniciones extensas y hambrunas que, a menudo, son más el resultado del ejercicio legalmente sancionado de los derechos de propiedad que de las calamidades naturales [...] Aunque Nozick refiere la posibilidad de que, en caso de ‘horrores morales catastróficos’, los derechos puedan estar comprometidos.” (Sen, 2008c: 6).

6.4 Justicia y contractualismo

Dentro del contractualismo, y en relación con las teorías de la justicia, podríamos distinguir al menos tres variedades que vamos a pasar a analizar a continuación. El primer contractualismo es aquel que entiende la justicia como ventaja mutua y negociación (Hobbes, Hume, Gauthier), en la medida en que vincula la racionalidad al interés propio o egoísmo, y el acuerdo al resultado de la negociación (Hausman; McPherson, 2006: 200). El segundo contractualismo concibe la justicia como imparcialidad (Kant, Rousseau) en la medida en que vincula la racionalidad a la consecución autónoma de fines, que no se orientan necesariamente al interés propio y al acuerdo por consenso. El tercer contractualismo piensa la justicia como reciprocidad (Rawls) en el marco de la cooperación entre los agentes de la sociedad, a diferencia de la justicia como imparcialidad que se compromete de forma incondicional con el bien común (Hausman; McPherson, 2006: 200).

6.4.1 Justicia como ventaja mutua y negociación: Hobbes, Hume y Gauthier

Las teorías de la justicia como ventaja mutua asumen que “obedecer los principios de la justicia es racional, aun cuando se asuma que los actores racionales están exentos cualquier deseo independiente de ser justos.” (Hausman; McPherson, 2006: 210). Con ello se persigue, en definitiva, dar por válida una racionalidad económica guiada solo por el interés propio y la consistencia interna de las decisiones de los agentes en sus relaciones económicas recíprocas. Así, se va preparando el terreno para vaciar de contenido moral el ámbito del mercado, que es definido como libre de valores morales, así como también las relaciones económicas a él asociadas, que son todas. Aunque A. Smith y J. Locke utilicen el principio de la ventaja mutua antes que el principio de utilidad, incurren en cierta ambigüedad al defender que el mercado es mutuamente ventajoso porque la noción de *ventaja* es comparativa y, por lo tanto, se obtienen de ella distintas interpretaciones diversas según el punto de referencia que adoptemos para establecer dichas comparaciones (Buchanan, 1988: 63).

Sin embargo, esa pretendida “neutralización ética implícita en el enfoque puramente económico está condenada a fracasar, puesto que admite, en primer lugar, el supuesto inaceptable de que los medios utilizados (trabajo, capital y recursos naturales) no poseen valor inherente (restricción del aspecto de valor para los propósitos de las acciones) y, en segundo lugar, la existencia de un único criterio de interés neutral (la ficción del bien común).” (Ulrich, 2010: 112). Al establecer, como fundamento de la zona libre de moral que delimita al mercado, el hecho de que surja una ventaja mutua para los agentes que en él intervienen, se hace una injusta abstracción.

En primer lugar, de las posibles ventajas o desventajas de los que no intervienen, pero se ven directamente concernidos. En el caso de que los afectados sufrieran algún perjuicio o desventaja, esta no puede quedar resuelta en justicia mediante una mera compensación económica. Por el contrario, es necesario que antes se haya podido escuchar a los afectados, los cuales deben de haber podido expresar su malestar, podido deliberar y ver respetados sus intereses legítimos, mediante un ejercicio de ética comunicativa.

Y, en segundo lugar, que el acuerdo o la transacción en el mercado proporcionen una ventaja mutua no significa que ésta sea necesariamente justa. Podemos encontrarnos con posiciones de compra y de venta en las que –aunque nadie tenga fuerza suficiente para

determinar el precio de mercado y todos los intervinientes sean precio-aceptantes– las condiciones sociales de cada cual puedan dar lugar a contratos leoninos de compra-venta, a compras y ventas forzadas, etc. Dar por justificado éticamente este modo de funcionamiento del mercado equivale a permitir que las innegables virtudes que lo adornan, cuando funciona bajo criterios de justicia, como mecanismo de asignación de recursos escasos, se transformen en un ariete que penetre los usos habituales de cooperación de la sociedad y los sobredetermine, sin que las consecuencias no deseables de las transacciones en el mercado no solo no sean tomadas en cuenta, sino que no se las considere exentas de consideración moral.

De ahí que, por el contrario, “darle primacía a esta lógica del mercado, como principio determinante de la coordinación social de las acciones significa reducir la lógica normativa de las relaciones interpersonales (reciprocidad moral) a la lógica económica de la ventaja mutua [...] En lugar de que el mercado sea integrado en las relaciones sociales de un modo apropiado, hay una reversión radical de posiciones de tal modo que, al final, las relaciones sociales son embebidas en el mercado [...] la idea de una economía de mercado eficiente se expande conceptualmente en una ideología de una *sociedad de mercado total* [...] La primera cuestión básica se refiere al *problema del margen de maniobra* para la acción moral en el mercado [...] Lo que está a debate aquí es el status metodológico de las condiciones funcionales de un sistema económico moderno [...] El supuesto teórico básico que tiene que ser críticamente examinado es el *determinismo económico* [...] La segunda cuestión básica se refiere al *problema de la ‘moralidad del mercado’* [...] ¿o es que la ‘mano invisible’ del ‘mercado libre’ conduce por sí misma a resultados éticamente buenos y justos, como esperan los defensores del economicismo? [Para ellos] el mercado funciona para provecho de todos los participantes (tesis del bien común) [...] el supuesto teórico básico que tiene que someterse aquí a una crítica ideológica es el *reduccionismo económico*.” (Ulrich, 2010: 113-114).

Como hemos indicado en apartados anteriores, en nuestra opinión, el problema no es la asignación óptima de recursos que resulta del mero funcionamiento del mercado, sino que el provecho que produce para todos los concurrentes sea justo, es decir, adecuado a esfuerzo respectivo, con independencia de que sea mutuo, pues se da por descontado que así ha de ser, y no solo para los que acuerdan algo, sino también para los que están fuera del acuerdo pero se ven afectados por él. Es decir, es necesario que –a pesar de que ningún concurrente al mercado pueda influir en el precio– la *ventaja mutua* no sea más favorable para unos que para otros, sino que dicha ventaja esté equilibrada tanto en favor de unos como de otros. El

equilibrio en el precio *per se* no garantiza la justicia del intercambio de los concurrentes en el mercado cuando las condiciones iniciales de los concurrentes y los factores determinantes de la oferta y de la demanda son desequilibradas e injustas.

Desde la perspectiva de la ética institucional que defiende Lütge, se pueden afrontar los problemas de las sociedades modernas actuales y reelaborar, con la ayuda de la ciencia económica, categorías de la ética tradicional que han estado pensadas y elaboradas en tiempos de las sociedades pre-modernas que entienden la economía como un juego de suma cero, y no como uno de suma positiva. Este enfoque institucional permite considerar “que la obtención individual de ventajas en un *sistema institucional adecuado* no implica necesariamente la explotación de otros, sino que puede dar lugar a mejoras mutuas.” (Lütge, 2005: 2). El énfasis en la ética institucional es pertinente a la vista de los problemas que encuentra la ética de quienes defienden la teoría tradicional del contrato social cuando “aplica la idea de justificación en términos de las ventajas de *acciones individuales*, no de las normas o instituciones. Pero esto no produce suficiente estabilidad social. Si la gente tiene que calcular las consecuencias de sus acciones en cada caso en particular, los otros tendrán dificultades en predecir suficientemente su comportamiento. Por tanto, en la concepción de la ética institucional propagada aquí, son las reglas, no las acciones individuales, las que tienen que ser justificadas por ofrecer ventajas para todos. En este sentido, se entiende que la ética está interesada en promover ventajas individuales y mutuas –a largo plazo.” (Lütge, 2005: 9-10).

Una vuelta de tuerca a la ventaja mutua proviene de aquellos que, como Gauthier, entienden la justicia como ventaja mutua sin conceder ningún espacio a la moral en el ámbito de la cooperación que siempre es mínimamente necesaria para que un acuerdo sea ventajoso para todas las partes. Las ideas medulares de Gauthier son “la estipulación contra el mejoramiento de uno mismo mediante el empeoramiento de los demás, la zona moralmente libre proporcionada por el mercado perfectamente competitivo, el principio de la concesión relativa mínima y la disposición de la maximización restringida.” (2000, 34).

Para que se realice una transacción en el mercado es necesario un acuerdo y negociación previos entre las partes. Sin embargo, cuando los concurrentes al mercado guían su acción estratégica de acuerdo a estrictos criterios de maximización de sus respectivas utilidades personales las soluciones del mercado no son óptimas. Para salvar este problema, los utilitaristas plantean la necesidad de la cooperación, a la que suponen exenta de cualquier moralidad, pues por mucho que se pregunten “¿En qué condiciones la interacción

cooperativa es justa o imparcial?" (Gauthier, 2000: 165), lo bien cierto es que no salen de la burbuja utilitarista del interés propio como único factor que determina el comportamiento de las personas, pues el objetivo de la cooperación sigue teniendo un carácter estratégico o instrumental, y "la cooperación aparece como un intento de alcanzar un resultado óptimo en situaciones en las cuales la presencia de externalidades hace que el resultado de la interacción natural o de la interacción del mercado sea subóptimo." (Gauthier, 2000: 204).

Se ve claramente que Gauthier está atrapado en su deseo de hacer depender la acción racional del individuo exclusivamente de sus utilidades, lo que le lleva a resultados subóptimos y, por lo tanto, inconsistentes con la idea de la mano invisible inherente al equilibrio y optimalidad del mercado competitivo. Ello le obliga a proponer que todos los concurrentes en el mercado deben cooperar, pues esperan obtener de la teoría de juegos la solución que determine la moral correcta del mercado, a la que se ha llegado por acuerdo. Así pues, "[d]ado que los contractualistas creen que lo que es moralmente correcto es lo que los agentes racionales acordarían bajo circunstancias apropiadas, y que la teoría de juegos puede determinar el contenido de dichos acuerdos, la teoría de juegos puede jugar un papel a la hora de determinar lo que es moralmente correcto." (Hausman; McPherson, 1993: 718). De ahí que a Gauthier le interese "concebir la interacción cooperativa como una mano visible que reemplaza a la mano invisible, a fin de alcanzar el mismo ideal que suministra el mercado cuando se desarrolla en condiciones de perfecta competencia. En el intercambio del mercado, los costos y los beneficios se relacionan de un modo que no solo es óptimo sino que además le proporciona a cada persona un rendimiento de un valor equivalente al de su contribución marginal." (2000: 176).

De aquí resultan dos consecuencias, por un lado, para que emerja la mano visible del mercado, Gauthier se ve obligado a renunciar a la optimalidad del equilibrio del mercado. Y, por otro lado, esto le impide continuar arguyendo que el resultado del mercado es justo puesto que los agentes obtienen en rendimiento el mismo valor que en lo que han contribuido. Por lo tanto, si las cargas y recompensas están equilibradas y el intercambio se produce en condiciones de imparcialidad entonces esta solución no óptima de la cooperación en el mercado sí que cumple con dos de los principios de justicia que vimos al principio de este capítulo: imparcialidad, por un lado, y a igual contribución igual carga, por otro. Sin embargo, se llega a esta solución sub-óptima sin renunciar al principio rector del utilitarismo, es decir, manteniendo el principio de maximización de la utilidad individual. Solo que ahora dicho principio estará sometido a restricciones que le obliguen a hacer concesiones a los otros concurrentes en el mercado si el individuo no quiere perder toda su utilidad.

Es decir, se sigue maximizando la utilidad pero sujeta a restricciones. Se salvan los muebles pero la noción de racionalidad como interés propio que subyace a este enfoque sigue vigente y continúa siendo de naturaleza utilitarista, como afirma el propio Gauthier: "Nuestra posición sostiene que en ciertas situaciones que incluyen la interacción con los demás, un individuo elige racionalmente solo si limita la búsqueda de su propio interés o conveniencia a fin de acatar los principios que expresan la imparcialidad característica de la moral. Para elegir racionalmente uno debe elegir moralmente." (2000: 19). Pero, ¿no es todo esto una contradicción? Cuando unas páginas más adelante manifiesta su nulo interés por la imparcialidad, a uno le asaltan serias dudas de que realmente le interese la justicia: "Nuestra teoría no implica ninguna preocupación fundamental por la imparcialidad, sino únicamente una preocupación derivada de los beneficios del acuerdo, y esos beneficios están determinados por los efectos que cada persona puede ejercer en los intereses de sus congéneres." (2000: 34).

Ciertamente, como hemos visto antes, para Hart "el concepto de la justicia está próximo a la idea de la *equidad* y la *imparcialidad* en el reparto de cargas y ventajas sociales." (2012: 156), de ahí que Gauthier también postule que "igualar la renta con la contribución marginal asegura precisamente esa imparcialidad [o que] la esclavitud del salario no puede ni debe ser un rasgo del mercado perfectamente competitivo." (2000: 137). Sin embargo, se olvida de valorar y justipreciar las diferencias del contenido en esfuerzo de cada una de las contribuciones de los concurrentes al mercado, puesto que el esfuerzo que tiene que realizar cada una de las aportaciones es función directa de las distintas posiciones originales de partida, y éstas son muy variadas y suelen estar sesgadas a favor de los más favorecidos, al tiempo que olvida la ley de hierro de los salarios y el ejército industrial de reserva de Marx.

Para Gauthier, por lo tanto, la imparcialidad está condicionada a la obtención de la ventaja mutua, le interesa más la ventaja mutua que la imparcialidad y los sesgos y desventajas en la posición original, y así, nos dirá: "podemos condenar todas las relaciones coercitivas, pero solo dentro del contexto del beneficio mutuo, esa condenación puede apelar a una moral con bases racionales [...] ocupaciones y actividades efectivamente accesibles a la mayor parte de los individuos sobre la base de sus deseos y habilidades." (2000: 35), de donde deducimos que atribuye poco valor a las desventajas inherentes a la pobreza, que es la coerción y violencia máximas, como tampoco a las barreras de acceso al empleo y a los cargos públicos, etc., que impone la sociedad a distintos grupos y minorías marginadas.

Cierto es que se trata de un utilitarismo capitidismuido pero su fundamentación filosófica no se ha movido ni un milímetro de su punto de origen, veámoslo: “lo que sostenemos es que al proporcionar partes iguales del superávit [sic, excedente] cooperativo a todas las personas, el principio de concesión relativa minimáxima garantiza que la imparcialidad de la negociación vincule la contribución que hace cada persona con la cooperación, con el beneficio que recibe de ella.” (Gauthier, 2000: 210). Como vemos pues, la clave de bóveda que sostiene la construcción de la noción de justicia de los partidarios de la moral por acuerdo viene dada la necesidad de renunciar a la optimalidad de mercado y, sin renunciar a su funcionamiento, hacer descansar la obtención de soluciones subóptimas en la cooperación de los concurrentes a él mediante la aplicación del *principio de concesión relativa minimáxima*, que reza así: “el principio de la conducta racional en la interacción cooperativa, la interacción basada en la estrategia conjunta aceptada en la negociación. Cada individuo obra no para maximizar su propia utilidad sino para alcanzar el resultado que es objeto de la negociación y que le proporciona a cada persona una utilidad esperada no menor que la que podría esperar de sus pretensiones máxima y su concesión minimáxima.” (Gauthier, 2000: 196).

El *principio de la concesión relativa minimáxima* constituye el punto de apoyo que permite afirmar a Gauthier que es posible la imparcialidad y racionalidad, y por lo tanto, la justicia, cuando individuos racionales establecen reglas (la teoría de juegos) que les llevan a cooperar y negociar en el mercado y a alcanzar resultados racionales por acuerdo de los individuos concurrentes. En efecto, así ocurre cuando señala que “[d]urante todo este largo análisis de la racionalidad interna de la cooperación la justicia ha estado ausente. Pero, como veremos inmediatamente, la justicia y la razón coinciden en un ideal único de interacción cooperativa. El principio de concesión relativa minimáxima no sólo sirve como base de un acuerdo racional sino también como fundamento de una restricción imparcial a la conducta de cada individuo. Y la justicia es la disposición sujeta a esa restricción.” (Gauthier, 2000: 202).

Sin embargo, el principio de la concesión relativa minimáxima, sigue anclado en el principio utilitarista de la maximización de la utilidad. Esto es lógico desde la perspectiva utilitarista pero, en nuestra opinión, no tiene tanta lógica que se pretenda encumbrar como el único principio que guíe moralmente el comportamiento de individuos racionales, con objeto de dejar libre de valores morales lo que suceda en el mercado, al menos por tres razones. En primer lugar, porque como indica el título de su famoso libro, a la moral se llega por acuerdo, y no parece que quepa otro acuerdo fuera de universo utilitarista cuando “Gauthier

argumenta que los individuos racionales que son conscientes de su propia racionalidad y de la racionalidad de otros y que son conscientes de las consecuencias de su negociación en términos de utilidad, aceptarán la solución de concesión relativa minimáxima [...] y que este argumento basta para establecer que esta solución es justa." (Hausman; McPherson, 1993: 722).

En segundo lugar, porque solo considera una racionalidad de los individuos que intervienen en la negociación, la cooperación y el acuerdo, cuando además de la racionalidad utilitarista y hay muchas otras. Confunde la moral por acuerdo, en el sentido de la filosofía moral o de la ética, con la ética discursiva, que es una materia muy distinta al acuerdo entre individuos que solo quieren maximizar su propio interés. Cierto es que, en el caso de "las teorías de la justicia como ventaja mutua el interés propio juega un papel mayor, y las reglas de la justicia están concebidas como el resultado de una negociación racional entre actores bien informados y egoístas." (Hausman; McPherson, 1993: 710). Pero no olvidemos que, por un lado, una *negociación racional* no es lo mismo que un *acuerdo racional*, característica distintiva de la ética discursiva; y que, por otro lado, en el caso concreto de Gauthier, queda patente que el objetivo que persigue consiste en evitar a toda costa que las decisiones de los concurrentes a dicha la negociación "descansen en motivaciones morales independientes que den cuenta y razón de la voluntad de la gente de cumplir con la justicia [pero] muy poca ética es completamente incontrovertida y muy poco se puede decir de aquella ciencia económica que descansa solo sobre premisas morales incontrovertidas." (Hausman; McPherson, 1993: 710 y 712).

Por último, Gauthier reclama que la interacción cooperativa "a diferencia del mercado, esa exclusión [de parcialidad] exige que cada individuo restrinja su actividad maximizadora. La interacción que logra la imparcialidad sin restricción constituye una zona moralmente libre, de la cual están ausente las externalidades que conducen a los maximizadores de la utilidad a convertirse en jugadores liberos y en parásitos [*free riders*]." (Gauthier, 2000: 203). Sin embargo, como el mismo Gauthier reconoce, su análisis adolece de dos puntos débiles. Por un lado, no tiene en cuenta la posición inicial de partida de los concurrentes y únicamente examina el proceso de negociación. Y, por otro lado, y en relación con esto último, la imparcialidad que defiende, dentro del proceso de negociación, no es la de espectador imparcial de A. Smith, esto es "la cualquier individuo que ocupe un punto de vista imparcial especialmente concebido." (2000: 203). Así pues, el enfoque de Gauthier se sitúa "en la elección cooperativa de una estrategia conjunta, elección que es imparcial porque toda persona implicada, situada en cualquier perspectiva, la considera aceptable." (2000: 203),

puesto que lo que interesa a Gauthier es “mostrar que, si la cooperación se da partiendo de un acuerdo racional, la restricción que imponga esa cooperación ha de ser justa. Pero alguien puede aun preguntarse, con el Necio de Hobbes, si es racional ser justo, adherirse a la restricción que uno ha acordado racionalmente.” (2000: 203).

A lo anterior cabe añadir, por nuestra parte, dos reflexiones. En primer lugar, no cabe hablar de justicia, a nuestro juicio, cuando el acuerdo al que se llega arranca de una situación inicial desequilibrada y desigual, pues no hay mayor desigualdad que la igualdad entre desiguales. De ahí la relevancia de la propuesta de Rawls sobre la posición original y el velo de la ignorancia para poder iniciar un diálogo racional que nos conduzca a acuerdos racionales y justos, pero aquí se trata de una racionalidad distinta a la de Gauthier. Y, en segundo lugar, no podemos dar por buena la racionalidad congénita al utilitarismo puesto que esto nos llevaría a tener que aceptar la asimilación de lo real a lo racional: “Lo que es racional es real, y lo que es real es racional.” (Hegel, 2005: 59). Esto es algo peligroso que nos obligaría a justificar la existencia de los campos de concentración nazi y los actos que allí se perpetraron. Además, en el ámbito de los intercambios del mercado, haría redundante cualquier juicio moral sobre el resultado de la cooperación necesaria entre individuos racionales para poder llegar a acuerdos justos mediante negociación.

6.4.2 Justicia como imparcialidad: Kant y Rousseau

Entre los atributos que son comunes a las distintas teorías de la justicia se suele encontrar una “íntima vinculación con la idea de imparcialidad y reciprocidad (o a otros criterios procedimentales), su construcción a partir de la esencial igualdad de la persona humana, la eliminación de la arbitrariedad o la consideración del principio del mérito.” (Vallespín, 2005: 290). La concepción de la justicia como imparcialidad es privilegiada por autores como Kant y Rousseau debido, sobre todo, al vínculo que establecen entre racionalidad y consecución autónoma de fines (Hausman; McPherson, 2006: 200). Una formalización más sistematizada de la justicia como imparcialidad arranca con las derivaciones utilitaristas de Harsanyi (1975) y Vickrey, quienes proponen como criterio de imparcialidad la necesidad de interrogarse sobre aquellos principios morales que aceptarían agentes racionales “si se les hurtase saber qué personas eran en la sociedad [y] si (como consecuencia de aplicar el principio de indiferencia) creyesen que podrían tener la misma probabilidad de ser cualquiera [...] Tal enfoque contractualista conduce naturalmente al utilitarismo medio –maximizando el bienestar medio– en vez de al utilitarismo clásico –maximizando el bienestar total. El ejercicio conlleva decidir cómo gente egoístas elegiría en esta situación hipotética, pero la

decisión de conformar la conducta de uno a los principios resultantes en la vida real *no* se explica por el egoísmo: no hay afirmación de que *mi* interés está siempre mejor servido al maximizar la utilidad *media*." (Hausman; McPherson, 1993: 708-709).

El enfoque de Harsanyi y Vickrey constituye un antecedente de la propuesta rawlsiana de posición original bajo el velo de la ignorancia. Bien es cierto que Rawls especifica con mayor detalle las condiciones en las que tiene lugar la situación inicial y añade dos modificaciones: "Primero, Rawls sugiere que los agentes detrás del velo de la ignorancia elegirán entre los principios que determinarán sus oportunidades en la vida, sobre la base de cuáles les asegurarán mejor los medios básicos (bienes primarios) necesarios para vivir cualquiera de entre un número de planes de vida racionales. Al no saber quiénes son ni qué preferencias tienen, no son ni pueden ser maximizadores de su utilidad. Segundo, Rawls arguye que los agentes racionales, en lo que él diseña como 'la posición original', no descansarán en el principio de indiferencia, por lo que además cortocircuita el argumento del utilitarismo. Rawls sostiene que, antes que maximizar la utilidad, los agentes sujetos a una incertidumbre radical, y conscientes de su interés fundamental en asegurarse los medios para una vida decente, adoptarían una estrategia de 'seguridad primero' al dar su asentimiento a los principios de justicia." (Hausman; McPherson, 1993: 709).

El principio de imparcialidad es clave para la noción de justicia porque ayuda a legitimar medidas económicas y sociales siempre que sean expresión de la razón pública y el resultado de la deliberación entre los afectados. Sin embargo, esto "no significa necesariamente que todos los agentes económicos están afectados en igual grado [ello explica por qué la] oposición a cambios en las condiciones generales para la consecución legítima de intereses particulares en defensa de 'derechos adquiridos' ya existentes pero que otorgan privilegios, no puede, en principio, considerarse una forma aceptable de resistencia cívica a las reformas institucionales razonables y públicamente llenas de sentido [por ello] La legitimidad del marco institucional debe descansar sobre la supresión de todas esas ventajas inmerecidas de los concurrentes en los mercados que se derivan de privilegios injustificados o comportamientos de *gorrón moral*, de tal forma que el éxito en la competencia se decide por el funcionamiento del mercado bajo condiciones de igualdad de competencia." (Ulrich, 2010: 300-301).

En la *Teoría de la Justicia* de Rawls, la racionalidad del individuo sigue las mismas pautas de comportamiento que las que establece la teoría económica para el agente racional representativo. Por otro lado, cualquier concepción de la justicia se apoya, en alguna medida

en la intuición, a la vez que la asignación de valores constituye una parte sustancial. A pesar de ello, Rawls, en su construcción de la justicia como imparcialidad, intenta reducir el papel de la intuición mediante tres elementos. En primer lugar, proponer que los principios de la justicia sean escogidos en la posición original. En segundo lugar, entiende que dichos principios pueden ser capaces de organizarse gracias a un orden lexicográfico de tal modo que lo que Rawls denomina *estructura básica de la sociedad* pueda disponer las desigualdades de tal manera que sean congruentes con la garantía de libertad igual para todos. Y, en tercer lugar, defiende que se sustituya el juicio moral por el prudencial (2010: 26, 51 y ss.).

Sobre esto último, no veo gran diferencia entre uno y otro, pues si recordamos la definición de virtud (*areté*) que, como hemos visto antes, *Aristóteles* define como *un tener que elige* como lo haría un *frónimos*, alguien sensato (1106a4-5), esto vendría a ser lo que Rawls, al realizar algunas observaciones sobre la teoría moral, desarrolla como "concepto de juicio madurado en un equilibrio reflexivo así como las razones para introducirlo." (2010: 55). Lo que, a nuestro juicio, no dejar de ser otra cosa más que una falaz *lista de principios* que, al estar sostenida *ex nihilo*, diríase caída del cielo. Pero no, no es maná sino que, a su vez, está sustentada en principios, como no podía ser de otra forma, por mucho que Rawls no los haga explícitos.

El *equilibrio reflexivo* es el método del que se vale Rawls para elaborar un discurso propio, una metodología específica que le permita identificar concepciones morales rivales que probablemente compartan los primeros principios significativos que definen la moralidad absoluta, esta es la noción de *consenso entrecruzado* (Martínez García, 1985: 109). La convicción de Rawls es elaborar una filosofía política que dé lugar a un consenso estable, confiable, viable, ligado a los fines compartidos por diversas cosmovisiones. Lo que Rawls denomina *pluralismo razonable*, refleja la existencia de un pluralismo de doctrinas comprensivas razonables, con independencia de que sean incompatibles.

Lo que persigue Rawls en su *Teoría de la Justicia* entendida como imparcialidad, y en donde los principios escogidos en la posición original coincidirían con su noción de equilibrio reflexivo, no es otra cosa que una mayor claridad y sistematización que le permitan evitar los recelos ante el intuicionismo y el perfeccionismo (2010: 60). Según Martínez García, ello sitúa a Rawls en una posición intermedia entre el perfeccionismo y el utilitarismo clásico (1985: 188). El utilitarismo clásico recurre a la figura del espectador imparcial (Smith, 2009: 74-76), esto es, a un observador ideal, racional y animado por una *simpatía humeana*, que

no se aíra ante las mayores injusticias. La noción de observador ideal que defiende el utilitarismo no establece supuestos desde donde se derive la noción de lo justo y la virtud de la justicia.

La definición contractual, sin embargo, va más allá pues proporciona una base deductiva para dichos principios. Aunque también hay otros caminos que permiten proporcionar una base deductiva al principio de la justicia, como hace Hume, con su propuesta de observador imparcial perfectamente simpático, quien es capaz de adherirse a dichos principios de justicia, gracias al placer que le produce dicha simpatía, aunque no sea éste un sentimiento muy fuerte (Rawls, 2010: 178-179). Asimismo, es capaz de aprobarlos cuando siente satisfacción al contemplar el funcionamiento eficaz de las instituciones sociales, pues “[I]a *regla general* va más allá de los casos particulares de que surgió, mientras que al mismo tiempo simpatizamos con los demás en los sentimientos que de nosotros tienen. *De este modo, el interés por uno mismo es el motivo originario del establecimiento de la justicia, pero la simpatía por el interés público es la fuente de la aprobación moral que acompaña a esa virtud.*” (Hume, 2008: 671).

El error de la filosofía utilitaria radica en confundir imparcialidad con impersonalidad (Rawls, 2010: 182). En cambio, Rawls deja que sean los participantes en el contrato quienes decidan y escojan libremente la concepción de justicia desde una posición original de igualdad. De ahí que, los mayores atractivos de la teoría de la justicia como imparcialidad se deriven tanto de la necesidad de justificar las desigualdades ante los desaventajados, como de la prioridad que goza la libertad sobre la igualdad. Estas dos limitaciones le sirven, sin embargo, para diferenciar a la teoría de la justicia como imparcialidad del intuicionismo y de las teorías teleológicas (Rawls, 2010: 235). Así pues, la fundamentación de la teoría de la justicia como imparcialidad es, en parte, kantiana, aunque no se base en la noción kantiana de autonomía, puesto que la racionalidad kantiana radica en la libertad de elección racional para un reino de los fines que no son conocidos. El velo de la ignorancia, por el contrario, impide elegir a los participantes en el contrato en tanto que seres racionales y libres que deciden heterónomamente principios heterónomos.

En cuanto a los principios de la justicia, no suponen fines sino deseos de bienes sociales primarios, aunque Rawls sin embargo sostiene que “son también imperativos categóricos en sentido kantiano.” (Rawls, 2010: 237-238). De igual forma, la posición original permite nociones no puramente transcendentales, por lo que la teoría de la justicia de Rawls refleja lo que él denomina una *interpretación kantiana* de la justicia como imparcialidad, entendida

dentro del campo de una teoría empírica (Rawls, 2010: 241-242). Sin embargo, lo que Rawls denomina *posición original* solo es imparcial una vez estamos dentro de ella, no así si nos encontramos fuera de dicha posición original, cuando lo decisivo para determinarnos dentro de la posición original se encuentra fuera y no dentro. Seguimos pues dentro de la posición originaria sabiendo que lo relevante y decisivo está fuera, de ahí que Rawls confunda la imparcialidad como sinónimo de neutralidad. Pero si la fundamentación de la justicia se encuentra en la imparcialidad, podemos ser neutrales pero parciales y, por lo tanto, injustos (Martínez García, 1985: 131).

Una vez tomado este camino, el proceso económico y social tendrá que desarrollarse a través de aquellas instituciones políticas diseñadas con una estructura legal apropiada que permita una imparcialidad básica, y que, en consecuencia, dé lugar a un proceso distributivo justo (Rawls, 2010: 257). Sin embargo, esta noción particular de imparcialidad contiene sesgos pues, al estar confundida con la idea de neutralidad, no discrimina entre los desiguales lo que conlleva cierta servidumbre de injusticia. Ello es, en parte, el resultado de que la doctrina de la justicia de Rawls sea una concepción *política*, de ahí que, como señala Vallespín, en su libro *El liberalismo político* Rawls "identifique el valor de la *neutralidad* respecto de las distintas concepciones del bien como el rasgo esencial de una concepción *política* de la justicia. Solo así podría organizarse –ésta es la tesis– una convivencia política justa y estable de 'ciudadanos profundamente divididos por doctrinas morales, religiosas y filosóficas, razonables, aunque incompatibles'." (Vallespín, 2005: 295).

Por último, en la distribución de cargos públicos, Rawls reconoce que los miembros mejor acomodados en la sociedad serán normalmente aquellos que ocuparán puestos políticos relevantes al tener mayores capacidades y habilidades personales. De ahí que, a fin de salvar su principio de imparcialidad, Rawls se vea obligado a recurrir a una forzada distinción entre *obligación*, por un lado, que reserva para las exigencias morales del principio de imparcialidad; y, por otro lado, *deber natural*, que se ocupa de otras exigencias, esta vez las naturales (2010: 315). Pero volveremos, más adelante, sobre estos asuntos en el capítulo VII cuando analicemos en detalle la doctrina de la justicia de Rawls, baste esbozar aquí, de momento, sus líneas maestras.

6.4.3 Justicia como reciprocidad: Rawls

Una tercera perspectiva de la teoría contractualista es la que propone Rawls cuando "argumenta que la imparcialidad sugiere un compromiso incondicional con la promoción del bien común, mientras que la reciprocidad implica la buena disposición a hacer uno su parte

en un esquema cooperativo a condición de que los otros también hagan las suyas. Como la imparcialidad, y a diferencia de la ventaja mutua, la reciprocidad puede a veces traer consigo actuar contra el interés propio, pero solo en circunstancias en las que también los otros (si es necesario) están dispuestos a hacer lo mismo [...] Un contractualista de la imparcialidad o de la reciprocidad insiste en que los principios morales son racionalmente aceptables para todo agente que quiere asumir una perspectiva que reconozca la necesidad común de acuerdo." (Hausman; McPherson, 2006: 200 y 201).

La idea de reciprocidad en Rawls se encuentra implícita en una sociedad bien ordenada en la que se produce una cooperación social entre personas iguales en beneficio mutuo y, por ello, es inconsistente con el principio de la filosofía utilitarista, según el cual, los agentes no tienen otro interés más allá de la maximización de su utilidad personal (2010: 27). La propuesta rawlsiana sobre la justicia como reciprocidad viene expresada en torno al *principio de la diferencia*, el cual mantiene que las desigualdades sociales en autoridad y económicas en riqueza, "solo (sic) son justas si producen beneficios compensadores para todos y, en particular, para los miembros menos aventajados de la sociedad." (Rawls, 2010: 27). Tanto la eficiencia como la equidad "están apoyadas por el 'segundo principio' de Rawls que *inter alia* incorpora su 'Principio de la Diferencia', en el que se da prioridad a fomentar los poderes del grupo de los más pobres. Estos poderes son juzgados por los índices de 'bienes sociales primarios' que cada persona quiere." (Sen, 2008c: 3).

¿Es legítimo que se mejore la situación de los más desaventajados proporcionándoles los bienes materiales que desean, a cambio de que se muestren dispuestos a renunciar a ciertos derechos y perspectivas de vida? En opinión de Rawls, ello es justo solo bajo dos condiciones. En primer lugar, que los afectados estén dispuestos a llegar a un acuerdo para la negociación; y, en segundo lugar, que las libertades básicas queden excluidas de dicho acuerdo. Que esta idea de reciprocidad, o ventaja mutua, se pueda materializar requiere poder ejercer las libertades básicas con independencia de la situación individual en la posición original, de lo contrario, la categoría de *libertad básica real* quedaría vacía de contenido. Para Rawls, un mínimo vital que solo cubra las necesidades humanas esenciales que permitan una vida decente queda fuera de la noción de *bienes primarios* que, basada en una idea de reciprocidad, hacen posible que todo el mundo disponga de un mínimo social y contribuyen a reforzar las *bases sociales del autorrespeto* (Rawls, 2002: 179). Lógicamente, surge la pregunta relativa a "dónde ubicar el mínimo autorrespeto permisible; si los bienes primarios son o no suficientes para satisfacer las necesidades básicas de los individuos; la

incompatibilidad entre el ideal de igualdad política formal y sus condiciones materiales necesarias y los presupuestos de la economía de mercado." (Vallespín, 2005: 302).

Si la libertad no se pudiese ejercer realmente, aquellos cuya urgencia de necesidades materiales no estuviese satisfecha estarían *felices* de renunciar a derechos no esenciales para la vida y preferirían cambiarlos por bienes primarios de los que carecerían en la posición original. Para Rawls, sin embargo, es legítimo el intercambio desigual entre bienes primarios muy distintos, es decir, renunciar a derechos no esenciales para la vida a cambio de bienes materiales básicos (Ulrich, 2010: 235-237). Pasaríamos de la lógica del sistema económico capitalista a la del sistema social capitalista, es decir, entraríamos de lleno en el trapicheo y la mercantilización de derechos básicos. Más que ante una situación de reciprocidad e intercambio justo *en el mercado*, nos encontraríamos ante otra de abuso de posición de dominio por parte de los más aventajados *en la sociedad* quienes, mediante un chantaje encubierto, estarían proponiendo el trueque de intercambio bienes primarios que se ofrecen *en el mercado* a cambio de derechos básicos que solo garantiza la justicia *en la sociedad*. En el fondo, esta es la misma lógica económica que subyace en la propuesta del Banco Mundial, antes comentada y vehiculada por Lawrence Summers, para que los países ricos descarguen en los países pobres la contaminación y los residuos medioambientales a cambio de una compensación económica, pero que olvida que tan importante o más que el bienestar lo es la libertad y la justicia, por mucho que Lawrence Summers nos recuerde que el óptimo paretiano habla de ser feliz (*be happy*) y de estar mejor materialmente (*better-off*) (Hausman; McPherson, 2006: 12, 15 y 20).

La primera virtud de la sociedad no es ser feliz sino ser justa, los ciudadanos no quieren *estar* felices sino *ser* justos y *vivir* en sociedades justas. Por eso, es erróneo asimilar el óptimo de Pareto (*be happy, better off*) a una situación en la que la sociedad es más justa (*fair*), y a otra en la que es más justo el intercambio económico entre bienes primarios y derechos básicos. En primer lugar, porque estamos hablando de conceptos (bienes sociales primarios vs. derechos y libertades) inconmensurables. Así pues, es imperativo "mantener la primacía de la mayor libertad 'real' de todos y la 'justa igualdad de oportunidades' frente a la lógica del intercambio mercantil [pues] una igualdad de oportunidades 'justa' se pone en peligro cuando las desigualdades de riqueza exceden ciertos límites y la libertad política tiende a perder su valor." (Ulrich, 2010: 237-240). En segundo lugar, porque la vigencia de la justicia no es ni puede ser una función del nivel de vida, es decir, no hay razón para creer que con un menor nivel de vida se haya de vivir con menos justicia. En tercer lugar, el hecho de satisfacer preferencias no aumenta necesariamente el bienestar. Por último, un

intercambio pretendidamente *voluntario* no es necesariamente mutuamente ventajoso, pues uno puede verse obligado a aceptar la transacción dada la debilidad de su posición negociadora. Pero que sea voluntaria o pseudovoluntaria la decisión nada tiene que ver con su racionalidad: se pueden tomar decisiones voluntarias sin que sean racionales. La *voluntad de pagar* (*willingness to pay*) y de cobrar son malas guías para decidir sobre cuestiones morales. De ahí que, para ser justo, un intercambio exigiría respetar la igualdad de condiciones (*level playing field*), y la reciprocidad (Hausman; McPherson, 2006: 21-22 y 36-37).

CAPÍTULO VII: RACIONALIDAD NEOCONTRACTUALISTA: LA JUSTICIA EN JOHN RAWLS

Los acuerdos entre hombres son racionales de modo similar [libre elección de medios alentada por la especificación clara de objetivos, y la elección de métodos sujetos únicamente a consideraciones de eficacia], guiados por la libre elección de fines claros para ambos socios, y por la fría valoración de las ventajas inherentes a cualquier acuerdo entre ellos. Las relaciones contractuales reemplazan a aquellas basadas en el *status*. La sociedad llega a verse bajo la misma luz. Su organización no es algo dado sino que algo determinado por un contrato racional. No es sino la suma de contratos libres y racionales, llevados a cabo por individuos libres y racionales [Ernest Gellner (2005): *Razón y Cultura*. Madrid, Síntesis, p. 183].

7.1 Elementos básicos de *El Liberalismo Político* en Rawls

7.1.1 Las ideas fundamentales

El libro de Rawls *El liberalismo político* (2006) está constituido por ocho conferencias distribuidas en tres partes. En la primera el autor recoge las tres conferencias que dictó en la Universidad de Columbia en abril de 1980, y en las que Rawls fija el trasfondo filosófico general del liberalismo político en la razón práctica. La primera de estas tres conferencias, que es la que vamos a desarrollar aquí, presenta la *justicia como equidad* como una concepción política de la justicia, no como verdadera, sino como razonable.

Una concepción política de la justicia razonable que es articuladora de valores políticos, y no de todos los valores, y suministra con ello una base pública de justificación. Se trata de una nueva forma de liberalismo político que da por sentado no solo el pluralismo simple sino el pluralismo razonable. El pluralismo razonable abarca el conjunto de condiciones que hacen posible una base pública razonable de justificación para las cuestiones políticas fundamentales. El pluralismo razonable es un pluralismo de doctrinas omnicomprensivas tanto religiosas como no religiosas.

Como el propio Rawls subraya en las conferencias, las distinciones entre filosofía moral y filosofía política son fundamentales. Por eso, distingue entre una base pública de justificación en lo atinente a las cuestiones políticas fundamentales, por un lado; y, por otro, varias bases no públicas de justificación que pertenecen a diversas doctrinas omnicomprensivas que solo resultan aceptables para sus adeptos. Para no despistarse es necesario separar los elementos de la concepción política de la justicia, de aquellos elementos análogos de los que están compuestas otras doctrinas más omnicomprensivas o

englobantes. El liberalismo político no es el liberalismo omnicomprensivo, pues su objetivo consiste en investigar cómo es posible una sociedad justa y libre en condiciones de profundo conflicto sin perspectivas de solución.

El término liberalismo político en Rawls difiere del concepto habitual. Para explicarlo Rawls se formula varias preguntas. La primera pregunta es esta: ¿cuál es la concepción más adecuada de la justicia? Aquella que persiga establecer los términos equitativos de la cooperación social entre ciudadanos libres e iguales, considerados como miembros plenamente cooperativos de la sociedad y, durante toda su vida, desde una generación hasta la siguiente. La segunda pregunta es esta: ¿cuáles son los fundamentos de la tolerancia entendida de un modo general? Se trata de la tolerancia entendida como una cultura política que acepte la diversidad de doctrinas religiosas, filosóficas y morales que, aunque estén encontradas y sean irreconciliables, sean asimismo razonables.

De las dos preguntas surge una tercera: ¿cómo es posible la existencia duradera de una sociedad justa y estable de ciudadanos libres e iguales que no dejan de estar profundamente divididos por doctrinas religiosas y morales razonables? Para dar cumplida respuesta, Rawls acude a un conjunto de ideas y conceptos. La primera cuestión fundamental consiste en discernir la concepción más adecuada de la justicia. En el momento presente, no hay consenso sobre el modo en que las instituciones básicas de una democracia constitucional deberían satisfacer los términos equitativos de la cooperación entre ciudadanos considerados libres e iguales. Esto queda claro ante la controversia sobre el modo de expresar los valores de libertad e igualdad en los derechos y libertades básicos de los ciudadanos, de tal manera que respondan tanto a las exigencias de la libertad como a las de la igualdad.

Este desacuerdo se puede entender como un conflicto interno entre dos tradiciones. Por un lado, la tradición vinculada a Locke, que concede más peso a la libertad de los modernos: libertad de pensamiento, de conciencia, ciertos derechos básicos de la persona y de la propiedad, y, el imperio de la ley; y, por otro, la tradición ligada a Rousseau, que atribuye más importancia a lo que Benjamin Constant llamó la libertad de los antiguos: igualdad de libertades políticas y valores de la vida pública.

La libertad como justicia se presenta como un compromiso entre estas dos tradiciones enfrentadas mediante la propuesta de dos principios de justicia que sirvan de orientación para que las instituciones básicas realicen los valores de libertad y de igualdad; y, la

definición de un punto de vista que permita justificar la superioridad de esos principios frente a otros principios familiares de justicia. Se trata de mostrar que una determinada estructuración de las instituciones políticas y sociales básicas resulta más adecuada para realizar los valores de la libertad y la igualdad.

Los dos principios de justicia son, en primer lugar, que todas las personas son iguales en punto a exigir un esquema adecuado de derechos y libertades básicos iguales. Y, en segundo lugar, que las desigualdades sociales y económicas tienen que satisfacer dos condiciones: la primera que deben estar vinculadas a cargos abiertos a todos y en condiciones de igualdad equitativa de oportunidades; y, la segunda, que deben promover el mayor beneficio para los miembros menos aventajados de la sociedad. Los dos principios juntos, teniendo el primero prioridad sobre el segundo, regulan las instituciones básicas que realizan estos valores.

Estos principios son ejemplos del contenido de una concepción liberal de la justicia, que viene dado por tres rasgos principales: (i) la definición de ciertos derechos, libertades y oportunidades básicos; (ii) la asignación de una primacía especial para esos derechos, libertades y oportunidades básicos con respecto a las exigencias del bien general; y, (iii), las medidas que garanticen a todos los ciudadanos medios de uso universal adecuados para que puedan utilizar de manera efectiva sus libertades y oportunidades. En mi opinión, esto último contiene claras resonancias del enfoque de las capacidades de Amartya Sen (2008a).

Los dos principios expresan una forma igualitaria de liberalismo en virtud de tres elementos: (i) la garantía del valor equitativo de las libertades políticas, de forma que no sean meramente formales; (ii) la igualdad equitativa, y no meramente formal, de oportunidades; y, (iii) el principio de diferencia, que afirma que las desigualdades sociales y económicas en relación a cargos, tienen que estructurarse dando mayor beneficio a los miembros menos aventajados de la sociedad (¿principio de la justicia como desigualdad entre desiguales?).

Pero, volvamos a la pregunta inicial, ¿cómo puede la filosofía política hallar una base compartida con la que establecer la familia de instituciones más adecuadas para garantizar la libertad y la igualdad democráticas? Quizás a lo más que podemos aspirar es a la reducción del espectro de desacuerdo, aunque es verdad que las convicciones más firmes se desinflan con el tiempo: guerras de religión, esclavitud, etc. Rawls propone agrupar estas convicciones que ya se han decantado en la historia para tratar de organizar las ideas y principios básicos implícitamente reconocidos en ellas. Para ello empieza observando la

cultura pública misma como el fondo compartido de ideas y principios básicos implícitamente reconocidos.

Con este fondo esperamos poder formular ideas y principios de modo claro que se combinen entre sí dando lugar a una concepción política de la justicia que case bien con nuestras convicciones más firmes. Esta cultura política pública puede ser bicéfala, dada la disputa sobre el modo de entender la libertad y la igualdad, por lo que tendremos que formular y organizar nuestros principios de forma que den lugar a una concepción política de la justicia capaz de expresar esas ideas y principios de forma algo diferente. La justicia como equidad expresa las ideas de libertad e igualdad de un modo diferente, y trata de hacerlo mediante una idea organizadora fundamental: una sociedad como sistema equitativo de cooperación social entre personas libres e iguales concebidas como miembros plenamente cooperativos a lo largo de un ciclo vital. El objetivo de la justicia como equidad es práctico pues puede ser compartida por los ciudadanos como una base de acuerdo político razonado, informado y voluntario. Pero, para ser razonado, la concepción de la justicia necesita ser tan independiente como sea posible de las doctrinas filosóficas y religiosas contrapuestas que abrazan los ciudadanos. El liberalismo político exige aplicar el principio de la tolerancia a la filosofía misma. Así, persigue atraerse el apoyo de un consenso entrecruzado de doctrinas religiosas, filosóficas y morales, todas ellas razonables, para sentar las bases que permitan la respuesta a la segunda pregunta: ¿Cómo pueden ciudadanos profundamente divididos por doctrinas religiosas y morales mantener una sociedad democrática justa y estable?

La razón pública se deja orientar por una concepción política, y no metafísica, cuyos principios y valores puedan aceptar todos los ciudadanos, pues el liberalismo político aspira a una concepción política de la justicia independiente, porque no ofrece una doctrina metafísica ni epistemológica específica. Aunque tampoco niega que haya otros valores que puedan aplicarse en el ámbito, personal, familiar y asociativo, ni que los valores políticos estén separados de los otros valores. Uno de sus propósitos consiste en definir el dominio de lo político y su concepción de la justicia, de tal manera que puedan atraerse el apoyo de un consenso entrecruzado, a fin de que los ciudadanos entiendan la concepción de la justicia como si ella derivara de, o fuera congruente con, el resto de sus valores.

7.1.2 La idea de una concepción política (no metafísica) de la justicia

La idea de una concepción política de la justicia tiene tres rasgos primordiales. El primero tiene que ver con el objeto de la concepción política: es una concepción elaborada para las instituciones políticas, sociales y económicas principales. Se aplica a la estructura básica de

la sociedad que se entiende cerrada e independiente o autocontenida, es decir, a un régimen democrático moderno. El segundo rasgo tiene que ver con el modo de presentación: una concepción política de la justicia se presenta con ambición de independiente, nunca justificada o derivada de una doctrina omnicompreensiva. Es importante distinguir entre el modo en que se presenta una concepción política y el hecho de que forme parte, o sea derivable, de una doctrina omnicompreensiva, pues la concepción política es un módulo que encaja con varias doctrinas omnicompreensivas razonables y que puede ser apoyado por esas doctrinas. Por último, el tercer rasgo de una concepción política de la justicia tiene que ver con que su contenido está expresado en términos de ciertas ideas fundamentales que se entienden implícitas en una cultura política pública de una sociedad democrática. Esa cultura pública abarca desde las instituciones políticas de un régimen constitucional y las tradiciones públicas de su interpretación hasta textos y documentos históricos que son de conocimiento común. Las doctrinas omnicompreensivas de tipo religioso, filosófico, moral, etc. dan lugar a una cultura social, no política. Mientras que, en una sociedad democrática hay una tradición de pensamiento democrático que nos resulta familiar, y las instituciones de la sociedad y su interpretación constituyen el fondo de ideas y principios implícitamente compartidos.

Así pues, la idea de la justicia como equidad nace de las entrañas de una tradición política determinada y adopta como su idea fundamental la de una sociedad como sistema equitativo de cooperación a lo largo del ciclo vital. La concepción política de la justicia como idea organizadora, se desarrolla junto con dos ideas fundamentales, por una parte, la idea de ciudadanos como miembros comprometidos en la cooperación, concebidos como personas libres e iguales; y, por otra, la idea de una sociedad bien ordenada, es decir, una sociedad efectivamente regulada por una concepción política de la justicia.

La idea organizadora fundamental de la justicia como equidad, es que la sociedad constituye un sistema equitativo de cooperación a lo largo del tiempo desde una generación hasta la siguiente. Podemos especificar más la idea de cooperación social resaltando tres elementos de la misma. Primero, que la cooperación es un asunto distinto de la mera coordinación social de la actividad, pues se orienta mediante reglas y procedimientos públicamente reconocidos y aceptados por los cooperantes, y concebidos por ellos, como efectivamente reguladores de su conducta; segundo, que la cooperación tiene que ver con la idea de equidad en la cooperación, pues cada cooperante acepta los términos equitativos de la cooperación, que son los que definen una idea de reciprocidad, siempre que todos los demás los acepten del mismo modo y que los procedimientos resulten beneficiosos de un

modo convenientemente fijado. De tal manera que, los beneficios generados por el esfuerzo de cada cual sean equitativamente distribuidos y compartidos desde una generación hasta la siguiente. Y, tercero, que la idea de cooperación social requiere una noción de ventaja racional, o del bien, de cada participante, de lo que trata de conseguir desde su punto de vista.

Sobre esto último vale la pena desarrollar la idea de reciprocidad puesto que se encuentra a mitad camino entre la imparcialidad, que es altruista y busca el bien general, y la ventaja mutua que es promoción de la ventaja de todos respecto de la situación presente. Además, se trata de una relación entre ciudadanos en una sociedad bien ordenada. Así pues, la idea de reciprocidad no coincide con la idea de ventaja mutua, y, por eso, ninguna concepción razonable de la justicia podría pasar el test de la ventaja mutua.

7.1.3 Una concepción política (no metafísica) de la persona como ciudadanos libres

Es erróneo pensar que la posición original y la descripción de las partes, presupone una visión metafísica determinada de la persona, sea esta: cartesiana, leibiniziana o kantiana; realista, idealista o materialista. Aunque Rawls dice que no puede mostrarlo en su libro, sí que esboza al menos una descripción de la concepción política de la persona que se desprende de la caracterización de la posición original. En primer lugar, los ciudadanos son libres en cuanto que se reconocen con la facultad moral de tener una noción del bien, y son capaces de alterar esta visión por motivos razonables y racionales, y pueden hacerlo si lo desean. Una sociedad en la que los derechos básicos y las reclamaciones reconocidas dependen de la afiliación religiosa y de la clase social, no tiene una visión igualitaria de las personas. Hay un segundo sentido de identidad, la identidad moral o no institucional, que se define en relación con los objetivos, compromisos y vínculos (políticos y no políticos) más profundos del ciudadano.

En segundo lugar, los ciudadanos se conciben a sí mismos como libres cuando sienten que son fuentes auto-autentificadoras de exigencias válidas. Lo que significa que se ven a sí mismos con derecho a presentar exigencias a sus instituciones, con el ánimo de promover sus concepciones del bien; y, entienden que estas exigencias tienen peso por sí mismas, con independencia de concepciones políticas públicas. Para nuestra auto-autenticación, también cuentan las exigencias que los ciudadanos creen fundadas en deberes y obligaciones derivados de su concepción del bien y de la doctrina moral que sostienen en su propia vida. Por contraste, resulta claro en los esclavos, que no cuentan como fuentes de exigencias, debido a que no cuentan como seres capaces de derechos y obligaciones. Al no ser

reconocidos como personas están social y políticamente muertos, por lo que su maltrato no se basa en las exigencias de los esclavos sino en las de sus propietarios, o de los intereses generales de la sociedad. Por eso, una concepción de los ciudadanos como personas libres, en virtud de sus facultades morales y de tener una concepción del bien, va ligada a una particular concepción política de la justicia.

En tercer lugar, los ciudadanos se conciben a sí mismos como libres porque son concebidos como capaces de responsabilizarse de sus objetivos, lo que afecta al modo en que se evalúan sus exigencias. Se considera que los ciudadanos son capaces de ajustar sus objetivos y aspiraciones a la luz de lo que razonablemente puedan esperar, pues el peso de sus exigencias no viene dado por la fuerza e intensidad psicológica de sus deseos y preferencias por muy racionales que, desde su punto de vista, sean dichos deseos y preferencias.

Las tres tesis principales pueden resumirse del siguiente modo. La primera tesis: los ciudadanos se conciben como personas libres e iguales en virtud de dos facultades de la personalidad moral que poseían en el grado requerido, es decir, la capacidad para un sentido de la justicia; y, la capacidad para una concepción del bien. Y estas dos facultades las vinculamos con los dos elementos principales de la idea de cooperación, esto es, con la idea de los términos equitativos de la cooperación; y, con la idea de la ventaja racional, o bien, de cada participante. La segunda tesis son los tres aspectos por los que las personas se conciben como libres. Y, por último, la tercera tesis: ¿qué concepción política de la justicia resulta la más adecuada para realizar en las instituciones básicas los valores de libertad e igualdad? El propósito de la justicia como equidad es resolver esta cuestión.

Consideremos ahora la idea fundamental de la persona. Para empezar tendrá que ser consistente con la idea de sociedad como sistema equitativo de cooperación a lo largo del tiempo entre generaciones que Rawls adopta. Por lo tanto, diremos que una persona es alguien que puede ser un ciudadano, esto es, un miembro normal y plenamente cooperante de la sociedad a lo largo del ciclo completo de su vida, pues se entiende que la sociedad no solo está cerrada sino que, además, es capaz de abrir espacios para la cooperación desde el nacimiento hasta la muerte, y porque existe a perpetuidad a lo largo de generaciones.

Rawls entiende que las personas son iguales en la medida en que posean las facultades que las hacen libres en el grado mínimo requerido para ser miembros plenamente cooperantes de la sociedad; y, entiende que son libres en virtud dos tipos de facultades. Por un lado, de

las facultades de la razón, es decir, de juicio, de pensamiento, y, de aquellas otras facultades que se relacionan con estas; y, por otro lado, de las dos facultades morales de la persona. Por un lado, la capacidad para sostener un sentido de la justicia, es decir, la capacidad para entender, aplicar y actuar de acuerdo con la concepción pública de la justicia que define los términos de la cooperación social; así como, la disposición o el deseo de actuar con respecto a los demás de un modo que sea aceptado públicamente por ellos.

Y, por otro lado, la capacidad para poseer una concepción del bien, es decir, su capacidad para formar, revisar y perseguir racionalmente una concepción de la propia ventaja racional, o del propio bien; así como, la capacidad para adquirir la noción del propio bien, es decir, de lo que es valioso en la vida humana, de un esquema más o menos determinado de objetivos finales que queremos realizar por sí mismos, pero que pueden cambiar a lo largo de la vida; así como, de la noción de nuestra relación con el mundo en el ámbito religioso, filosófico y moral, esto es, a través de los vínculos con varios grupos y asociaciones.

Dado que Rawls parte de la idea de la sociedad como un sistema equitativo de cooperación, supone que las personas, en tanto que ciudadanos, están en posesión de todas las capacidades que les permiten ser miembros cooperantes de la sociedad. Deja de lado las incapacidades físicas o mentales que impiden a las personas ser miembros cooperantes de la sociedad, de manera que idealiza y simplifica la idea de persona implícita en la cultura política pública de varias formas. Hay otras cuestiones adicionales que se pueden abordar como problemas de extensión de la justicia como equidad, y sobre las cuales ésta puede arrojar respuestas razonables, parciales o incompletas, como es, por ejemplo, la extensión de la justicia como equidad a las generaciones futuras, a través del debate sobre la tasa de ahorro justa; la extensión de la justicia como equidad hasta alcanzar el derecho de los pueblos; la ampliación de la justicia como equidad a aquellas personas que incumplen las condiciones de miembros plenamente cooperantes a lo largo de la vida, como son los discapacitados; y, prolongar la justicia como equidad hasta los animales y el resto de la naturaleza.

Dejaremos de lado estos problemas de extensión para centrarnos en la cuestión fundamental de la justicia política, que ha sido el foco de la crítica liberal a la aristocracia de los ss. XVI y XVII; de la crítica socialista de los ss. XIX y XX; y, actualmente, del conflicto entre liberalismo y conservadurismo sobre la propiedad privada y la legitimidad, contrapuesta a la eficacia, de las políticas sociales ligadas a la construcción del Estado de bienestar.

7.1.4 La idea de la posición original (*common playing field*)

Una vez concebida la sociedad como un sistema equitativo de cooperación entre ciudadanos libres e iguales, Rawls introduce la idea de la posición original al objeto de averiguar qué concepción tradicional de la justicia consigue definir los principios más adecuados para la realización de la libertad y la igualdad (2010: 119-184). Puesto que de lo que se trata es de saber qué concepción de la justicia lo consigue, la idea de la posición original nos puede ayudar a contestar estas preguntas: ¿cómo han de establecerse los términos equitativos de la cooperación? ¿Por una autoridad externa, por ley de Dios, o mediante negociación entre las personas mismas a la luz de lo que consideran su ventaja mutua? Según la respuesta que demos, tendremos un concepto distinto de cooperación social.

La justicia como equidad reformula la doctrina del contrato social y se suma a la última respuesta. Es decir, que los términos equitativos de la cooperación social son alcanzados por quienes están comprometidos con ella, esto es, por ciudadanos libres e iguales, nacidos en la sociedad en la que viven. Pero el acuerdo tiene que proceder bajo unas condiciones adecuadas en las que no se permitan posiciones negociadoras más ventajosas que otras, excluyendo las amenazas de fuerza y coerción, engaño y fraude.

Este enfoque plantea al menos dos dificultades. La primera estriba en que los acuerdos alcanzados en la vida cotidiana se producen en situaciones más o menos claras, encauzadas en un trasfondo institucional de la estructura básica al que queremos extender la idea de contrato. Para lo cual, necesitamos una perspectiva, un punto de vista que nos permita alcanzar ese acuerdo equitativo entre ciudadanos libres e iguales. Ese punto de vista es la idea de la posición original junto con un conjunto de rasgos que Rawls llama el velo de la ignorancia. La posición original debe abstraerse de las contingencias del mundo para suprimir así las ventajas negociadoras y crear las condiciones que permitan el acuerdo equitativo.

La segunda surge por la necesidad de entender la posición original como un mecanismo de representación, de manera que cualquier acuerdo ha de entenderse como hipotético y no histórico. Pero, si el acuerdo no es vinculante, ¿cuál es el significado de la posición original? El significado viene dado por el papel desempeñado por los varios rasgos que caracterizan a la posición original como mecanismo de representación. Si las partes tienen que representar a ciudadanos libres e iguales que han de llegar a un acuerdo en condiciones equitativas, es requisito imprescindible que estén simétricamente emplazadas. Además,

suponemos que una de nuestras convicciones es que no podemos esperar que nuestra posición social constituya una buena razón para pensar que los otros acepten una concepción de la justicia que favorezca a quienes están en esa posición. Tampoco podemos esperar que abrazar una doctrina omnicomprensiva constituya una buena razón para pensar que los otros acepten una concepción de la justicia que favorezca a quienes están persuadidos de ella. Modelar esa convicción en términos de la posición original implica no permitir que las partes conozcan la posición social o doctrinal, de raza, sexo, o de vocaciones innatas de los otros. Para expresar figurativamente esos límites a la información diremos que las partes están detrás de un velo de ignorancia, de modo que la posición original no es más que un mecanismo de representación.

Estas dos dificultades pueden orillarse concibiendo la posición original como un mecanismo de representación, que conceptualiza las condiciones equitativas cuyo respeto permite a los representantes de los ciudadanos libres e iguales definir los términos de la cooperación social; y, asimismo, las restricciones aceptables a las razones que disponen las partes para favorecer una concepción política de la justicia sobre otra. Además, la conceptualización de las condiciones equitativas sirve de instrumento de reflexión pública y autoclarificación, así como de idea por medio de la cual todas nuestras convicciones pueden entrar en contacto unas con otras.

Rawls introduce la idea de la posición original como una forma de elaborar una concepción política de la justicia, a partir de la idea de sociedad como un sistema continuo y equitativo de cooperación de ciudadanos concebidos libres e iguales. Esta idea de sociedad contiene un elevado grado de abstracción y se presta a malentendidos y peligros como, por ejemplo, entender que presupone una concepción metafísica particular de la persona. No hay que olvidar, sin embargo, que la idea de la posición original es un mecanismo de representación; y, que el velo de la ignorancia no tiene implicaciones metafísicas específicas acerca de la naturaleza del yo. Para evitar malentendidos, conviene distinguir tres puntos de vista: el de la posición original; el de la sociedad bien ordenada; y, el nuestro, el de cada uno de nosotros. Los dos primeros puntos de vista pertenecen a la concepción de la justicia como equidad y constituyen una representación cuyas partes lo son de la posición original, que está fijada por nosotros y cuya naturaleza está cortada a nuestra medida.

El tercer punto de vista, el de cada uno de nosotros, permite evaluar la justicia como equidad como aquella concepción global que, después del examen debido, consigue articular

nuestras convicciones más firmes acerca de la justicia política. Una concepción de la justicia que satisfaga este criterio será la concepción más razonable para cada uno de nosotros.

7.1.5 La idea de la sociedad bien ordenada

En la justicia como equidad la idea de la sociedad como sistema equitativo de cooperación a lo largo de generaciones se desarrolla en compañía de otras dos ideas como son, la idea de ciudadanos entendidos como personas libres e iguales; y, la idea de sociedad bien ordenada, como una sociedad efectivamente regulada por una concepción política de la justicia. Una sociedad bien ordenada comporta tres elementos imprescindibles: se trata de una sociedad en la que cada uno acepta, y sabe que los demás también aceptan, exactamente los mismos principios de justicia; su estructura básica satisface estos principios de un modo público y notorio; y, sus ciudadanos cumplen generalmente con las instituciones básicas de la sociedad.

Como vemos, se trata pues de un concepto muy idealizado y, sin embargo, cualquier concepción de la justicia que no sea capaz de ordenar bien una democracia constitucional resulta inadecuada como concepción democrática, pues su contenido podría autorrefutarse en el mismo momento en que fuese públicamente reconocido. Además, una sociedad democrática lleva la impronta del pluralismo, necesita atraerse el apoyo de los ciudadanos razonables que abrazan doctrinas omnicomprendivas razonables, es decir, atraerse el apoyo de un consenso entrecruzado razonable, lo cual constituye la condición necesaria para elaborar una adecuada concepción política de la justicia.

La razón de esta condición necesaria es que la cultura política de una sociedad democrática se caracteriza por tres rasgos fundamentales. El primer hecho consiste en que exista diversidad de doctrinas omnicomprendivas religiosas, filosóficas y morales, lo cual es un rasgo permanente de la cultura pública democrática, no un mero episodio histórico pasajero. Hay que distinguir entre pluralismo factual y pluralismo razonable. El pluralismo factual refleja las fuerzas brutas del mundo, es decir, recoge meros intereses individuales o de clase, o comprensiones del mundo desde un prisma limitado y no macroscópico; mientras que el pluralismo razonable es el resultado de la libre razón humana pues escoge, de entre los puntos de vista que se forman, una variedad de doctrinas omnicomprendivas razonables que abrazan ciudadanos razonables, las cuales no son el mero reflejo de intereses sino el precipitado del trabajo de la razón práctica en el marco de las instituciones libres.

El segundo hecho nos dice que un entendimiento continuo y compartido sobre una doctrina religiosa, filosófica o moral solo se puede mantener mediante el uso opresivo del poder del Estado. Tanto la afirmación de la fe católica en la Edad Media, como el utilitarismo, o el liberalismo razonable de Kant o Mill constituyen para Rawls el hecho de la opresión.

Por último, el tercer hecho radica en un régimen democrático duradero y seguro tiene que ser apoyado libre y voluntariamente por, al menos, una mayoría sustancial de sus ciudadanos políticamente activos. Del mismo modo, para Pedro Schwartz: "La ética del liberalismo exige precisamente una teoría del Estado y del servicio público. Lo ideal, lo que buscamos los liberales, es que, a parte de su carácter coercitivo, el poder del Estado para defender la libertad sea legitimado por la gran mayoría, o incluso la totalidad de los ciudadanos, porque no impone a nadie lo que sería imposible de imponer a todos, como podría haber dicho Kant." (1998: 174). Esto significa que para servir de base pública a la justificación de un régimen constitucional, una concepción política de la justicia tiene que poder ser aceptada por doctrinas comprensivas muy distintas y enfrentadas, aunque razonables.

La concepción política de la justicia compartida por una sociedad democrática bien ordenada tiene que ser una concepción limitada a lo que Rawls llama el *dominio de lo político* y a los valores de éste. Suponemos que los puntos de vista globales de los ciudadanos tienen dos partes. Una parte coincide con la concepción política de la justicia públicamente reconocida; y, la otra parte, es una doctrina omnicomprensiva, plena o parcialmente, con la que de alguna forma está relacionada la concepción política. Son los ciudadanos los que deciden el modo en el que la concepción política pública en la que todos coinciden se relaciona con sus propios puntos de vista más omnicomprensivos y englobantes.

Una concepción política de la justicia puede ordenar bien una sociedad democrática cuando los ciudadanos que abrazan doctrinas omnicomprensivas pero enfrentadas, entren en un consenso entrecruzado; es decir, acepten esa concepción política de la justicia como el contenido de sus juicios a cerca de las instituciones básicas; y, las doctrinas omnicomprensivas irrazonables (utópicas) no adquieran fuerza suficiente para socavar la justicia esencial de la sociedad. Estas condiciones no obligan a todos los ciudadanos a abrazar la misma doctrina omnicomprensiva, sino que se limitan a exigir una coincidencia en la concepción pública de la justicia.

En cuanto a la idea de un consenso entrecruzado, hay que señalar que se presta fácilmente a malentendidos. Significa que partimos del supuesto de que un régimen constitucional democrático es razonable justo y viable, y de que vale la pena defenderlo de modo que pueda atraer un apoyo amplio suficiente para conseguir la estabilidad. Rawls propone dos caminos para conseguir esto. Por un lado, examinar las doctrinas omnicomprendivas disponibles y, por otro, elaborar un índice de bienes sociales primarios que converja con el centro de gravedad de dichas doctrinas. Es decir, de una especie de promedio de las necesidades de quienes abrazan dichas doctrinas. Esto incrementa la probabilidad de garantizar el consenso entrecruzado, pero convierte a la justicia como equidad en política por una vía equivocada; en cambio, lo que hace la justicia como equidad es elaborar una concepción política como noción independiente, tan independiente como sea posible de las doctrinas religiosas y filosóficas, con la esperanza de que esta idea, con el índice de bienes sociales primarios que conlleva, pueda ser el foco de un consenso entrecruzado razonable.

La tesis de la justicia como equidad consiste en que los bienes sociales primarios no resultan equitativos respecto a las doctrinas omnicomprendivas sino con respecto a los ciudadanos libres e iguales que las abrazan. Por eso, esta concepción política de la justicia como equidad toma un punto de vista independiente que parte de una sociedad democrática sin presuponer mayor alcance a ninguna doctrina en particular, lo que implica que no pone obstáculos doctrinales a la necesidad de ganar apoyos, a fin de atraerse un consenso entrecruzado razonable y duradero.

Pero una sociedad bien ordenada no es ni una asociación ni una comunidad. En primer lugar, no es una asociación porque una sociedad democrática ha de entenderse como un sistema social completo, es decir, autosuficiente para los principales propósitos de la vida; y, cerrado, pues la única entrada en él es por nacimiento y la única salida lo es por defunción. En una sociedad entramos al nacer, mientras que en una asociación nos adherimos cuando tenemos uso de razón. En segundo lugar, una sociedad democrática no tiene objetivos y propósitos finales, como las personas y asociaciones, que ocupen un lugar destacado en las doctrinas omnicomprendivas. Los objetivos de una concepción política de la justicia tienen que poder abarcar propósitos constitucionalmente definidos de una sociedad, como aquellos que figuran en el preámbulo de una constitución: justicia más perfecta, bendiciones de la libertad, etc. Muchas sociedades del pasado pensaron diferente y persiguieron metas finalistas: religión e imperio, dominación y gloria, etc., y al concebirse como asociaciones discriminaron a sus miembros según su función para alcanzar el objetivo, conculcando su igualdad.

Una sociedad bien ordenada tampoco es una comunidad, es decir, una sociedad gobernada por una doctrina omnicomprensiva religiosa, filosófica o moral compartida. Este hecho es crucial para la idea de razón pública que una sociedad bien ordenada se haga. Quien piensa en la democracia como en una comunidad así definida ignora el limitado alcance de la razón pública fundada en una concepción política de la justicia. Es cierto que nuestro celo por la verdad total nos tienta hacia una unidad más amplia y profunda, pero no puede ser justificado por la razón pública.

7.1.6 La abstracción para comprender el liberalismo político de Rawls

Rawls desarrolla unas cuantas ideas familiares básicas contenidas en la cultura política pública de una sociedad democrática, hasta llegar a una familia de concepciones en cuyos términos puede definirse y comprenderse el liberalismo político. La primera es la concepción de la justicia misma; y la segunda, la concepción de la sociedad como un sistema equitativo de cooperación social a lo largo de tiempo, y las dos ideas que la acompañan, esto es, la concepción política de la persona como libre e igual; y, la concepción de una sociedad bien ordenada. También se sirve de otras dos ideas en la presentación de la justicia como equidad, como son, la concepción de la estructura básica, y, la concepción de la posición original. Por último, a la hora de presentar la sociedad bien ordenada como un mundo social posible utiliza la idea de un consenso entrecruzado, y la idea de una doctrina omnicomprensiva razonable, en relación a la cual se define el pluralismo razonable.

Así pues, el liberalismo político de Rawls plantea tres condiciones suficientes, aunque no necesarias, para que la sociedad sea un sistema estable de cooperación entre ciudadanos libre e iguales profundamente divididos entre sí por las distintas doctrinas omnicomprensivas del bien, que abrazan. La primera condición descansa en que la estructura básica de la sociedad está regulada por una concepción política de la justicia. La segunda, en que esa concepción política es la médula de un consenso entrecruzado entre doctrinas omnicomprensivas razonables. Y, la tercera, establece que cuando están en juego las cuestiones básicas constitucionales y de justicia, la discusión se realiza de los términos de la concepción política de la justicia. Estas tres cuestiones resumen el modo abstracto en que el liberalismo político entiende el ideal de la democracia constitucional.

Rawls reconoce que acaso hay un exceso de abstracción en su concepción política de la justicia como equidad, se defiende subrayando que, en el ámbito de la filosofía política, la

abstracción viene impuesta por conflictos políticos profundos, que solo son ignorados por los doctrinarios, los ideólogos y los panfletarios. Pero que nos volvemos hacia la filosofía política cuando nuestros acuerdos políticos comunes se quiebran, y también cuando nos sentimos desgarrados (Walzer, 1997).

Rawls defiende que la filosofía política no se abstrae de la sociedad y del mundo, ninguna concepción política de la justicia podría ganar fuerza si no contribuyera a ordenar nuestras convicciones acerca de la justicia a todos los niveles de generalidad, desde lo más general a lo más particular. Una de las funciones de la posición original consiste en contribuir a eso, a ordenar nuestras convicciones acerca de la justicia a todos los niveles de generalidad. Nos servimos de la posición original para promover valores, principios y criterios que reconocemos libremente que aceptamos o deberíamos aceptar.

También considera equivocado pensar en las concepciones abstractas y principios generales como si siempre fueran a prevalecer sobre nuestros juicios particulares; y la razón reside, en su opinión, en que estos dos lados de nuestro pensamiento práctico tienen que ajustarse el uno con otro hasta que se equilibren en una concepción coherente. La abstracción no es gratuita, surge cuando se han quebrado los acuerdos comunes compartidos menos generales (Walzer, 1997). Rawls opina que cuanto más profundo es el conflicto relativo a la naturaleza de la tolerancia y de la base para la cooperación en pie de igualdad, mayor es el grado de abstracción que tenemos que estar dispuestos a aceptar para llegar a alcanzar una visión más clara y distinta de sus raíces, y que por esta razón, la abstracción resulta esencial para obtener una concepción política razonable de la justicia.

7.2 La *Teoría de la Justicia* de Rawls: valoración crítica de su contractualismo

Rawls entiende la tarea de la filosofía política como los esfuerzos por establecer un procedimiento para la ética, y se pregunta si es posible establecer criterios que nos permitan discutir sobre la objetividad de las proposiciones prácticas. Distingue las proposiciones teóricas, que nos llevan a conocer, describir e informar sobre lo que *es* la cosa, de aquellas otras proposiciones prácticas que, mediante la reflexión, actúan como orientaciones para la acción de forma inmediata o mediata. El gran problema de Rawls consiste en establecer un criterio de delimitación del valor de las proposiciones prácticas, es decir, que nos permita saber si son auténticas proposiciones que proporcionan conocimiento, del tipo verdadero o falso, o bien, si son subjetivas y no tienen la capacidad de alcanzar la objetividad. Al igual que en *El Liberalismo político*, este es el problema de fondo que aborda en la *Teoría de la*

Justicia (1971), donde no le interesa la verdad sino la objetividad, y donde confronta por una parte la teoría utilitarista, según la cual una sociedad justa es aquella que persigue la mayor felicidad para el mayor número; y, por otra, los enfoques intuicionistas, que defienden que los valores y principios morales se encuentran fuera de nosotros y los captamos por intuición. Rawls busca una alternativa a ambas y recurre a la historia de la filosofía política y encuentra que, después de que Fichte defienda el *derecho de resistencia* contra el soberano, la tradición del contrato social ha perdido toda su fuerza y ha quedado relegada.

Rawls analiza la conciencia moral-política de la democracia liberal que, en su opinión, funciona como si hubiese sellado un pacto entre los ciudadanos y el Estado. Esta teoría del contrato social es eficaz contra el utilitarismo, al que se opone, y al quiere superar porque defiende a los individuos con sus derechos. Dentro de las éticas teleológicas, que defienden lo bueno, nos encontramos con el utilitarismo (satisfacción y preferencias de utilidades) y el perfeccionismo de Aristóteles y Nietzsche; mientras que las éticas deontológicas, que tratan de lo justo y a las que se adscribe Rawls, se ocupan de los individuos y sus derechos. Rawls defiende una teoría contractualista que sea sustantiva y con contenido, no le interesa una teoría analítica, sino esbozar algunos principios de la justicia que tengan algún contenido, combinando las ideas de libertad y de igualdad mediante el equilibrio reflexivo, que se basa en lo que él denomina *juicios meditados* acerca de la justicia en sociedades muy concretas.

En *El liberalismo político*, los *juicios meditados* serán, como vemos en la sección dedicada a la razón pública, la *cultura política* como conjunto de valores de la moralidad política de una sociedad. Y, a partir de esa *cultura política*, se diseñarán unos principios de la justicia tales que las propias instituciones políticas y sociales se reconozcan en ellos. Se trata, como ahora veremos, de los principios de igual libertad y de una real igualdad de oportunidades y poder de participación en bienes y cargos públicos. El hecho del contrato tiene lugar en una situación ideal llamada *posición original* que constituye un elemento de mediación entre personas libres e iguales que, sin dejar de ser egoístas racionales, se encuentran en una situación de imparcialidad dispuestos a deliberar, tomar decisiones y alcanzar acuerdos, siempre que se respete el principio de reciprocidad.

7.2.1 Los principios de la justicia social

Los principios juegan un papel relevante en la justicia social y proporcionan una asignación de deberes y derechos fundamentales, así como una distribución de esfuerzos, recompensas

y ventajas que se alcanzan gracias a la cooperación. Rawls es muy astuto al tomar el punto de vista de quien no se preocupa tanto por la aceptación de los principios que “podemos encontrar odiosos”, según dice, pero evita caer en la falacia de composición, pues es consciente de que una combinación de instituciones justas puede dar lugar a una situación de injusticia, y viceversa. A este tipo de administración de la justicia imparcial y congruente Rawls le llama *justicia formal* –dentro de la cual Rawls considera que es probable encontrar la *justicia sustantiva*– que hace posible que a partir de la existencia de instituciones injustas se obtenga como resultado una situación de justicia. Aunque también pueda ocurrir lo contrario, que de una aplicación igualitaria del derecho se llegue a una situación injusta (2010: 65-66). Esto último iría en contra de la tradición tomista de la ley natural que sostiene la opinión de que “las leyes hechas por el hombre que están en contradicción con estos principios [de moralidad verdadera o justicia] no son leyes válidas, ‘Lex injusta non est lex’.” (Hart, 2012: 156).

La elección de los principios de la justicia social sobre los cuales cabría alcanzar la unanimidad juega, en Rawls, un papel clave en su concepción *política* de la justicia, que él entiende como imparcialidad y reciprocidad, y sobre la cual elabora un marco analítico que presenta las cuestiones a debate a un tamaño manejable y las sitúa al alcance de nuestras facultades intuitivas, lo que permite juzgarlas con mayor facilidad y orientar nuestra sensibilidad moral (2010: 61). Así pues, la teoría de la justicia como imparcialidad se deriva de que las desigualdades se justifiquen ante los desaventajados, y de la prioridad de la libertad. Según Rawls, estas dos restricciones la distinguen del intuicionismo y de la teoría teleológica (2010: 235). Además, los principios de la justicia son también imperativos categóricos y no suponen fines sino deseo de bienes sociales primarios (2010: 237-238). La función de los bienes sociales primarios, como ha señalado Martínez García, es parecida a la de la utilidad y son un dato de la posición original (1985: 114). Sin embargo, alguien debe haber producido dichos bienes sociales primarios con sus capacidades naturales, y a ese alguien habrá que atribuirlos si no queremos ser injustos. Por otro lado, es difícil establecer el modo de distribuirlos en sociedades donde escasean, pues para Nozick no se trata de distribuirlos como si fuesen maná, mientras que para Bell es un mal planteamiento razonar como si estuviésemos en una economía estática sin contar con los efectos distributivos del crecimiento económico (Martínez García, 1985: 115).

Los principios de la justicia persiguen, por un lado, establecer la estructura básica de la sociedad y el diseño de instituciones sociales relevantes que cooperen entre sí; y, por otro lado, gobiernan la asignación de derechos y deberes en esas instituciones y determinan la

distribución de cargas y deberes en la vida social (Rawls, 2010: 62). Una primera enunciación de los dos principios de justicia para Rawls es la siguiente: "*Primero*: Cada persona ha de tener un derecho igual al esquema más extenso de libertades básicas que sea compatible con un esquema semejante de libertades para los demás. *Segundo*: Las desigualdades sociales y económicas habrán de ser conformadas de modo tal que a la vez que a) se espere razonablemente que sean ventajosas para todos, b) vinculen a empleos y cargos asequibles para todos." (2010: 67-68).

Estos dos principios de la justicia están basados en varios supuestos y constituyen un caso particular de una concepción más general de la justicia basada en una distribución igualitaria de valores, a menos que no sea ventajosa para todos, de tal modo que la definición de la injusticia resulta de aquella desigualdad que no es ventajosa para todos (Rawls, 2010: 69-70). Con esta formulación, sin embargo, Rawls esquiva el problema de la justicia que, a mi modo de ver, radica en parte, en la palabra *razonablemente* y en la expresión *ventajosa para todos*, aunque esto, a mi modo de ver, no es lo peor. Lo más embarazoso reside en su visión estática, o de estática comparativa entre dos situaciones diferentes de desigualdad social y económica. Esto deja la construcción analítica de Rawls exánime y sujeta a un bloqueo situacional que condena de por vida a las personas a renunciar a un *status* de vida superior y acorde a sus esfuerzos, a la plenificación de sus virtudes cívicas y sociales, y a las realizaciones concretas de los funcionamientos de sus potencialidades como hombres y ciudadanos.

En cuanto a la primera, la desigualdad que tiene lugar pero es legítima cuando produce *ventajas razonables para todos*, lo que impide calibrar cuánta ventaja hay que conceder a cada cual para considerar *razonable* el grado de desigualdad social y económica con el que hay que convivir. Si pensamos en la economía y en los mercados, por ejemplo, nos encontraremos frente al hecho de que las posiciones de dominio de mercado son difíciles de suprimir una vez establecidas, lo que podría inducir a aquellas empresas con posición dominante a que *tolerasen* que *todos* los demás agentes dentro y fuera del mercado obtuviesen alguna *ventaja razonable*, por muy pequeña que ésta fuese, a cambio de poder aumentar la desigualdad y explotar su posición de dominio *ad vitam eternam*. Ese comportamiento no sería injusto en opinión de Rawls, puesto que todos se beneficiarían al ganar *razonablemente* algo.

A mi parecer, sin embargo, lo que hace inadecuado el razonamiento de Rawls, no radica en el *qué* sino en el *cuánto*. Podemos estar de acuerdo con él cuando afirma que "la injusticia consistirá entonces, simplemente, en las desigualdades que no benefician a todos." (2010:

69). Sin embargo, creo que cae en la falacia material de apelación irrelevante (*non sequitur*) cuando sostiene que la justicia consiste en que las desigualdades beneficien a *todos*. Creo que esto último requiere una fundamentación, porque si ignoramos en *cuánto* les beneficia, y se mantiene esa visión estática, o estático-comparativa, en lugar de dinámica, no podemos concluir mucho. Da la impresión, pues, de que el fantasma de Pareto le ronda por la cabeza. Esta es su perspectiva, cuyo segundo principio de la justicia vuelve a reformular más adelante en una segunda enunciación que reza así: "Segundo: Las desigualdades sociales y económicas habrán de disponerse de tal modo que sean tanto a) para el mayor beneficio de los menos aventajados, como b) ligadas a cargos y posiciones asequibles a todos en condiciones de justa igualdad de oportunidades." (2010: 88).

Esta nueva formulación introduce, con respecto a la primera, un elemento corrector del desequilibrio de partida. Ya no es suficiente que todos saquen provecho, sino que exige que unos saquen más ventaja que otros, y que sean los más desaventajados los que más ventaja saquen. No obstante, sigue sin especificar si ese segundo principio de la justicia introduce algún criterio que obligue a compensar solo proporcionalmente o si, por el contrario, contiene algún grado de progresividad, y exige compensar más que proporcionalmente a los elementos menos aventajados de la sociedad. Sin embargo, y como el propio Rawls reconoce, "la dificultad más seria es la de cómo identificar al grupo menos afortunado." (2010: 100). Para empezar, no solo es difícil sino también arbitrario, ¿en base a qué principios o criterios?, ¿de acuerdo con qué tipo de contingencias? (2010: 99-102).

A la hora de elaborar este segundo principio de la justicia, Rawls defiende que cada persona se beneficie de las desigualdades que estén permitidas dentro de la estructura básica de la sociedad. Pero, como acabamos de ver, no piensa en personas específicas sino en individuos o grupos de individuos representativos, lo que significa que "para cada hombre representativo o relevante, definido por esta estructura, tiene que ser razonable que, al ver que la empresa funciona, prefiere sus perspectivas con la desigualdad en lugar de las que tendría sin ella." (2010: 71). Aquí se produce, en mi opinión, una *petitio principii* o argumento circular muy típico de la economía tan propensa a sufrir problemas de endogeneidad: abrazo la desigualdad porque mejoro mis perspectivas, y mejoro mis perspectivas porque abrazo la desigualdad. Es algo así como justificar la necesidad del aumento de la desigualdad si queremos que se produzca el crecimiento económico, una argumentación muy en boga en la España franquista y entre algunos economistas americanos de finales de los años 90.

Esta idea es la misma que subyace en la concepción general, cuando acepta la distribución desigual de los bienes sociales primarios, en la que cabe el intercambio entre bienes sociales primarios, lo que le hace concebir que pueda ser justo cambiar la libertad por bienes económicos; en la concepción especial, sin embargo, las libertades básicas o fundamentales se autonomizan y ya no cabe el intercambio entre las libertades y los bienes económicos, las primeras adquieren prioridad sobre los segundos (Martínez García, 1985: 150). Esta distinción entre concepción general y especial no queda muy justificada en Rawls, pues la especial, la de división de honor, parece que esté reservada para las sociedades ricas.

De manera que Rawls considera que la concepción especial solo se debe aplicar a partir de un cierto nivel de renta, la cual prioriza de forma tajante las libertades básicas frente a los bienes económicos entre los distintos bienes sociales primarios. De ahí que, como señala Martínez García, “[c]uando el nivel de desarrollo es muy bajo preocupa sobre todo el bienestar material y la seguridad, que son temas más acuciantes que la participación política [...] Las libertades básicas y la igualdad de oportunidades no interesan demasiado en estas circunstancias y se estaría dispuesto a renunciar a ellas si se garantiza que a cambio se conseguirá un sistema económico más eficaz. La razón de este desinterés es que con un nivel material tan bajo esos derechos y libertades carecen de contenido real [a la] posibilidad real de ejercitar y dar contenido a estos derechos enunciados abstractamente la llama Rawls el ‘valor de la libertad’, concepto que representa un puente o una reconciliación entre el lado abstracto y el concreto.” (1985: 154). El grave obstáculo moral que, a mi juicio, tiene este planteamiento de Rawls, estriba en la imposibilidad de reificación que tienen los valores, si son tales, claro está. De modo que es difícil de entender o de imaginar que pueda haber una sociedad justa sin que existan reconocidas las libertades básicas. El valor de la libertad no puede ser una función del nivel de renta. Está muy extendida la idea de que Salvador de Madariaga en el prólogo a su obra *España* alude a la expresión de un jornalero que se negó a aceptar el trabajo que le ofrecía el capataz del señorito de un pueblo de Andalucía: “En mi hambre mando yo”. Nosotros no la hemos encontrado en las ediciones de 1931 y 1978, aunque eso sea lo de menos. Lo que realmente importa es que el mayor o menor ejercicio de las libertades que cada cual pueda hacer dependerá de las circunstancias económicas de cada sociedad y momento histórico, pero negar cualquier valor en aras de una mayor eficiencia o desarrollo es mercantilizar, poner precio a lo que solo tiene valor.

Esta es la forma que tiene Rawls de reconciliar libertad e igualdad, cuando afirma que “la libertad está representada mediante el sistema completo de las libertades de la igualdad ciudadana, mientras que el valor de la libertad para las personas y grupos depende de su

capacidad para promover sus fines dentro del marco definido por el sistema. La libertad en tanto libertad equitativa es la misma para todos; no se presenta la cuestión de compensar por tener menos. Sin embargo, el valor de la libertad no es el mismo para todos. Algunos tiene más autoridad y más riqueza, y por tanto más medios para alcanzar sus objetivos. No obstante, el menor valor de la libertad está compensado, ya que la capacidad que tienen los miembros menos afortunados de la sociedad para alcanzar sus objetivos sería aún menor si no aceptasen las desigualdades inexistentes en todos los casos en que se satisface el principio de diferencia. No obstante compensar por el menor valor de la libertad no ha de confundirse con compensar una libertad desigual." (2010: 195).

A menos que dé por supuesto que las sociedades menos desarrolladas y, por lo tanto, con menor nivel de renta sean, por definición, menos libres y menos justas que las más ricas, esta perspectiva de Rawls se contradice con lo que él mismo opina sobre las virtudes que deben primar en las sociedades justas: "la justicia es la primera virtud de las instituciones sociales, como la verdad lo es de los sistemas de pensamiento [...] Cada persona posee una inviolabilidad fundada en la justicia que ni siquiera el bienestar de la sociedad en su conjunto puede atropellar. Es por esta razón por la que la justicia niega que la pérdida de libertad para algunos se vuelva justa por el hecho de que un mayor bien es compartido por otros. Por tanto, en una sociedad justa, [...] los derechos asegurados por la justicia no están sujetos a regateos políticos ni al cálculo de intereses. Lo único que nos permite tolerar una teoría errónea es la falta de una mejor; análogamente una injusticia solo es tolerable cuando es necesaria para evitar una injusticia aun mayor. Siendo las primeras virtudes de la actividad humana, la verdad y la justicia no pueden estar sujetas a transacciones." (2010: 17-18).

Pues bien, si el valor de la libertad es función de las libertades que hace posibles *el sistema*, como lo denomina Rawls, queda claro que el objetivo de cualquier corrección del distinto valor que tiene la libertad para cada individuo, o grupo de individuos, no puede ser la compensación (¿a cambio de otros bienes sociales primarios distintos de la libertad, como puedan ser los bienes económicos?) sino la acción de corrección que se dirige de forma directa sobre *el sistema* a fin de que posibilite y haga realidad que el valor de la libertad sea igual para todos. Esto es lo que nosotros entendemos y hemos denominado *igual libertad para todos*, a diferencia del sentido que le da Rawls a lo que él denomina *libertad equitativa para todos*, y que quizás deberíamos haber denominado *igual valor de libertad para todos*.

Refiriéndose a la postura de Rawls sobre este asunto, Martínez García sostiene que “La distinción entre libertad y valor de libertad es la tradicional entre libertad negativa o libertad “de” (libertad de fines, posibilidades formales) y libertad positiva o libertad “para” (libertad de medios, posibilidades reales). Es el valor de la libertad el que es mínimo y hace que sea prioritario el interés por elevar la calidad de la civilización. Aunque es un interés económico en sus manifestaciones, lo que persigue no es un simple crecimiento material sino la posibilidad de que llegue un momento en el que las libertades iguales puedan ser ejercidas por todos. Si se llega a suprimir las libertades presentes es precisamente en beneficio de la libertad futura [pues] Parece cierto que unas condiciones dictatoriales pueden forzar a la gente a trabajar, originando un gran crecimiento económico. Sin embargo, no está claro si se puede hacer esto en nombre de la libertad, como pretende Rawls; si el fomento de la libertad puede pasar a través de atropellos a la misma. Quizás esto comprometa más la libertad futura que la pobreza. Y puede que a largo plazo, o quizá no tan largo, la pobreza se supere mejor en libertad.” (1985: 155).

A las dificultades que esta línea argumental presenta para Martínez García, nos gustaría añadir que no podemos comerciar con la supresión de la libertad presente a cambio de la libertad futura porque, en ese caso, si no somos libres, no podríamos realizar los planes para unas vidas que valgan la pena ser vividas. Aunque sea en sus formas más primitivas, la libertad, al igual que la justicia o las leyes sociales, no es una función del nivel de renta ni del desarrollo económico o social de los grupos humanos en los que funcione la reciprocidad como base de la justicia, de la ley y de la libertad, por muy primitiva que sea, pues “la compulsión social, la consideración por los derechos efectivos y por las pretensiones de los otros ocupan siempre un lugar preeminente en la mente del nativo, así como en sus formas de conducta, una vez esto ha sido bien comprendido. También es indispensable para asegurar el funcionamiento uniforme de sus instituciones [...] Cualquiera que sepa lo extremadamente difícil, si no imposible, que es organizar un grupo de melanesios [...] comprenderá el papel y la necesidad de la compulsión debida al convencimiento nativo de que otro hombre tiene algún derecho sobre su trabajo.” (Malinowski, 1971: 42-43). Sin el reconocimiento del derecho que el otro pueda tener sobre nuestro trabajo difícilmente podremos concebir una sociedad justa y, por lo tanto, libre.

Por otro lado, el planteamiento de Rawls, ayudaría a justificar las tropelías de dictaduras como la franquista; cuando, en realidad, la libertad, la justicia, y la democracia son factores determinantes positivos para el crecimiento económico y el bienestar material y moral de las sociedades, aunque lo hagan por variables interpuestas, como los éxitos en educación y las

menores distorsiones al mercado. Barro y Sala Martín, por ejemplo, utilizan índices de derechos políticos y libertades civiles en sus regresiones econométricas sobre los factores determinantes del crecimiento económico, y afirman que “[e]stas variables son utilizadas como sus propios instrumentos, aunque la exogeneidad de las libertades políticas y las libertades civiles con respecto al crecimiento económico puede ser cuestionada. El resultado es que las variables son insignificantes individual y conjuntamente [de manera que] Si uno quiere sostener que la democracia es buena para el crecimiento, entonces el canal de los efectos tiene que operar indirectamente desde la democracia hacia otras variables independientes, tales como el éxito educativo y las distorsiones de mercado.” (1995: 439).

En el caso concreto de España, y después de un examen atento del libro biográfico de Stanley Payne y Jesús Palacios sobre Franco, hemos manifestado en un artículo que ambos autores revisionistas faltan al rigor, omiten aviesamente lo relevante, distorsionan la historia y yerran en su objetivo de embellecer la figura del dictador. El dictador Franco es el paradigma del *pensamiento económico vacío*, cuya naturaleza reaccionaria junto con su resistencia al cambio supusieron una pesada losa para el bienestar material y moral de España, a la que “siempre le ha sentado bien la libertad. Cada vez que hemos tenido periodos de libertad, hemos renacido como nación y como pueblo, y hemos despertado la admiración de nuestros vecinos. Así ocurrió, por ejemplo, en el s. XIX con los progresistas, con la Primera República, y con la Institución Libre de Enseñanza. Estos efímeros periodos de libertad fueron destruidos por obispos, reyes y militares. Sin embargo, el reencuentro de España con la libertad le permitió volver a progresar durante la II República, con la transición hacia la democracia, y con la integración europea. También en el terreno económico hemos avanzado siempre que hemos disfrutado de libertad. Ocurrió con el Plan de Estabilización (1959), con el Acuerdo Comercial Preferencial con la CEE (1970), con el ingreso en la CEE y el Acta Única (1986), con el Tratado de Maastricht (1992) y el Mercado Único Europeo (1993) y con el lanzamiento de la Moneda Única (2002). Cada vez que la sociedad y la economía españolas han sido convocadas a la libertad han respondido a este desafío con mayor crecimiento económico y prosperidad moral. Todo esto, sin embargo, siempre fue lo que Franco más odió y más profundamente. Precisamente por eso, no creo que sea muy arriesgado concluir que Franco se resistió todo lo que pudo y más hasta convertirse en la mayor rémora para el crecimiento económico y la construcción de un mundo moral en España. Una rémora cuyo pensamiento económico tuvo la magnitud cósmica del vacío envuelto en la nada.” (Sanchis, 2015a: 291).

La pregunta que surge casi espontáneamente es esta: ¿cuánta esclavitud, y durante cuánto tiempo, y cuánta injusticia, y durante cuánto tiempo han de ser soportadas, hasta cuándo y en qué magnitud tiene que aumentar la desigualdad para que podamos disfrutar de las ventajas para todos del crecimiento económico, para que podamos llamar *justo* a ese tipo de crecimiento? La actual acumulación de riquezas del segmento más acaudalado de la población mundial ¿no deja, a los pies de los caballos, y como encapsulados o condenados a no poder salir de esa situación de desigualdad *ventajosa*, a masas ingentes de ciudadanos? ¿No está la justicia más bien relacionada con el aumento de la movilidad social que con el mantenimiento del *statu quo* de las desigualdades, aunque este resulte *razonablemente* ventajoso para todos? La verdad es que no era ésta el tipo de sociedad que propugnaba el capitalismo financiero de finales del s. XIX, que estaba gobernado por la burguesía financiera y reclamaba las virtudes del ahorro y el esfuerzo como palancas que promovían el ascenso social, así como la necesaria asunción de riesgos patrimoniales que justificasen y legitimasen la acumulación de beneficios. En aquella fase del capitalismo el estrato burgués constituía “un activo nacional que toda organización [debía] utilizar. Esto [implicaba] algo más que abstenerse de exterminar a dicha clase.” (Schumpeter, 2015: 366).

Sin embargo, si aceptamos la segunda enunciación del segundo principio de la justicia nos vemos abocados, en nuestra opinión, a una visión de la sociedad capitalista y su justicia que nos sitúa ante el capitalismo monopolista de Estado, el cual destruye el marco institucional de la sociedad capitalista y deslegitima la función social de la burguesía debido a “que la empresa gigante tiende a desalojar a la burguesía de la función a la cual debe su importancia social.” (Schumpeter, 2015: 261). Ya no nos encontramos, pues, ante una *desigualdad ventajosa para todos*, puesto que la eficiencia real del capitalismo de las grandes corporaciones se impone al capitalismo de las pequeñas empresas, tal y como advierte Schumpeter: “ha sido mucho mayor que en la era precedente de las empresas pequeñas o medianas.” (2015: 342). No es la única vez que, desde distintas perspectivas, Schumpeter subraya la naturaleza autodestructiva del capitalismo y la degradación de la función social de la burguesía como, por ejemplo, cuando afirma que el capitalismo mata al rey, la aldea y los gremios artesanos (2015: 259), y que la gran sociedad anónima, a pesar de ser un producto del capitalismo, destruye sus raíces (2015: 290). Se trata de factores objetivos y subjetivos, económicos y extraeconómicos del propio proceso capitalista que destruyen la misma armazón del capitalismo y lo transforman para, según Schumpeter, preparar la llegada del socialismo (2015: 298-299), y que parecen desembocar en una acumulación sin límites si aceptamos los criterios de Rawls.

7.2.2 El *principio de la diferencia*: cuatro interpretaciones

A la hora de interpretar el segundo principio de justicia, Rawls reconoce que expresiones tales como *igualmente asequible a todos* y *ventajas para todos* son turbias y, por lo tanto, requieren mayor concreción. A este fin, Rawls combina los dos sentidos naturales independientes que contienen los conceptos de *igualmente asequible* y *ventajas para todos* para obtener una matriz de cuatro interpretaciones posibles del *principio de la diferencia*: (i) el sistema de libertad natural; (ii) la igualdad liberal; (iii) la aristocracia natural; y, (iv) la igualdad democrática.

La primera interpretación del segundo principio, que él denomina *sistema de libertad natural*, resulta de asociar el *principio de eficiencia* aplicado a las instituciones –que es simplemente el principio de optimalidad de Pareto– a la *igualdad como posibilidades abiertas a las capacidades* mediante un sistema social que favorezca la apertura de posibilidades profesionales, de manera que obtengamos aquella estructura básica de la sociedad donde los empleos sean asequibles para quienes deseen obtenerlos y tengan la capacidad de desempeñarlos. Una configuración eficiente, o Pareto óptima, puede cambiar siempre que beneficie al menos a una persona o mejore sus expectativas sin que perjudique a ninguna otra o empeore sus expectativas, que vienen definidas por Rawls como el índice de bienes sociales primarios que un hombre representativo *tiene a su disposición* (2010: 96) o *puede razonablemente esperar* (2010: 95 y 97). Para Rawls, el principio de eficiencia definido de este modo no establece una determinada configuración o distribución de mercancías, derechos y deberes de un individuo en la estructura básica de la sociedad, pero permite discernir y preferir las distribuciones justas frente a las injustas, aunque seamos incapaces de establecer una prioridad específica entre las justas (2010: 72-73). Un problema, que el propio Rawls reconoce, atañe a la elaboración del propio índice (2010: 96), pero lo más grave es que esto no evita caer en todas las limitaciones y críticas que los enfoques basados en los agentes *representativos*, sean consumidores o productores, plantean en la ciencia económica.

A la hora de elaborar distribuciones eficientes y justas de los bienes primarios, Rawls asume que aquellos entre quienes se distribuyen dichos bienes aceptan el *principio de eficiencia* en la posición original. De acuerdo con dicho principio, y partiendo de una dotación inicial fija de bienes primarios, una *curva cóncava* (AB) desde el punto de origen del eje de coordenadas representa el óptimo de Pareto entre dos personas, de tal modo que una de ellas no puede tener más bienes primarios si no es a costa de que la otra tenga menos. Así

pues, todos los puntos de la *curva cóncava* (AB) representan distintas distribuciones eficientes de bienes primarios, sin que podamos establecer cuál de ellas es la más eficiente, es decir, todos los puntos de la *curva cóncava* (AB) son igualmente eficientes. La línea de las distintas combinaciones de dotaciones de bienes –mercancías, las llama Rawls–, entre dos individuos representa todos y cada uno de los puntos de la *curva cóncava* (AB). Dicha línea AB refleja la frontera de las posibilidades de dotación (y, por lo tanto, de producción y distribución) de bienes primarios, pues en el análisis de estática comparativa que Rawls nos propone, este tipo de sociedad simplificada es incapaz de proveer y distribuir bienes primarios más allá de dicha *curva cóncava*. Se trata de un ejercicio simplificado de una sociedad con solo dos individuos y, por lo tanto, no refleja el caso concreto de la estructura básica de la sociedad que él propone.

También podríamos decidir situarnos en los puntos interiores a dicha curva cóncava o superficie OAB⁹. Pero, no todos los puntos de la *curva cóncava* (AB) son superiores en eficiencia a los puntos del interior de la superficie OAB, pues para Rawls no es posible ordenar por grado de eficiencia los puntos de la *curva cóncava* AB junto con los de la superficie interior OAB. Cada punto de la *curva cóncava* (AB) es superior en eficiencia a cualquier otro punto de la superficie interior OAB *únicamente si* este último se encuentra al sudoeste del punto de la curva cóncava AB, mientras que no es necesariamente así en todos los demás puntos interiores, puesto que no es posible una ordenación entre los puntos sobre la curva y puntos interiores, salvo entre aquellos que se sitúan en la superficie correspondiente al rincón sudoeste.

Dado que no todos los puntos se puedan jerarquizar, el principio de eficiencia es solo parcial y necesita, según Rawls, un principio adicional que él denomina *principio de justicia*. Así pues, un punto D situado sobre la línea cóncava solo es superior a aquellos puntos del interior de la línea cóncava que se encuentren por debajo y a la izquierda del punto D. Nada podemos decir, en términos de una eficiencia superior, sobre los demás puntos interiores a la línea AB que se encuentren por encima y a la izquierda de D, o por debajo y a la derecha del punto D. Por otro lado, Rawls entiende una distribución equitativa de los bienes primarios como aquella que viene definida por la línea de 45° desde el origen. Esto significa que una ordenación de distribuciones de bienes primarios es más equitativa cuanto más cercana esté a dicha línea de 45°. Así pues, Rawls entiende que los puntos que reflejan las distribuciones más justas son preferidos a aquellos otros que reflejan mayor eficiencia pero

⁹ Incomprensiblemente el texto habla de *conjunto convexo*, quizás se trate de una mala traducción al castellano, vid. Rawls (2010: 74).

también distribuciones más injustas. La eficiencia está condicionada al cumplimiento de la justicia y las distribuciones justas son preferidas a las injustas, aún a costa de perder eficiencia (2010: 76).

A nuestro juicio, esta primera interpretación del segundo principio plantea el inconveniente de asumir, como condición suficiente para que se dé una situación de justicia, que la distribución final de bienes sea equitativa. Así, cualquier punto de la superficie interior OAB a la *curva cóncava* (AB), además de ser eficiente, sería también justo, debido a su cercanía a la recta de 45°. Sin embargo, ello equivaldría a dar por buena la situación inicial del proceso de adquisición y acumulación de los bienes primarios cuando, en realidad, poco sabemos sobre la dotación inicial de bienes que poseen los dos individuos. El sistema de libertad natural supone que la distribución inicial de bienes primarios está regulada por acuerdos que presuponen igual libertad y economía de mercado, igualdad formal de oportunidades, distribución inicial de activos para contingencias. Asimismo, presume que las distribuciones existentes reflejan el efecto acumulativo de las distribuciones previas de los activos naturales en talentos y capacidades, pero deja abierta la puerta a contingencias fortuitas, a los accidentes y a la buena o mala suerte, lo que deja en entredicho la posible justicia de este sistema de libertad natural, puesto que los accidentes inesperados de la vida influyen injustamente en las porciones individuales distribuidas al inicio (2010: 78). Así pues, dado que la dotación inicial de bienes primarios viene dada y está sujeta a factores aleatorios, no es justo limitar la acción de la justicia a corregir o compensar la desigualdad distributiva final, es decir, a determinar qué dotación de bienes se distribuyen al final entre los dos individuos. Tampoco es garantía de justicia que la dotación inicial de bienes primarios se establezca con arreglo a estos u otros principios de justicia o, como diría Adam Smith, respete las leyes de la justicia.

Para hacer frente a estos problemas surge la segunda interpretación del segundo principio de justicia, el de *igualdad liberal*. Con el fin de neutralizar o mitigar la influencia de las contingencias de fortuna y sociales, en esta interpretación el acceso a los puestos de poder ya no es ya formal; y, además, las expectativas de acceder a ellos no vienen condicionadas por la extracción social de los aspirantes. Ello obliga a que el funcionamiento de la economía y los mercados se rijan por instituciones que creen las condiciones de una justa igualdad de oportunidades, principalmente educativas, y se evite la acumulación excesiva de riquezas. La pervivencia de los accidentes inesperados de la vida mantiene el elemento de aleatoriedad en la distribución de bienes, y al introducir este elemento de arbitrariedad en el sistema de la *igualdad liberal* lo hace injusto.

Una tercera interpretación del segundo principio es la de la *aristocracia natural*, según la cual las ventajas de las personas con mayores talentos han de limitarse a cambio de mayores las ventajas que promueven el bien en los sectores menos favorecidos. En este caso, la ventaja de los que tienen mayores dotes naturales solo se considera justa cuando los menos favorecidos obtienen menos bienes cuando se distribuyen menos bienes a los que tiene mayor dotación de bienes, a los de arriba (2010, 79-80). En mi opinión, en esta interpretación se trata de aplicar una especie de óptimo de Pareto invertido, pero ni en esta, ni en las anteriores se resuelve el problema de la aleatoriedad y contingencia de los accidentes inesperados de la vida, que surge de una perspectiva dinámica, y no estática-comparativa, en la que entran en juego las expectativas, la incertidumbre y el riesgo a ella asociado, que puede dar lugar a accidentes en los que en nada interviene la voluntad humana ni, por lo tanto, el juicio moral.

La cuarta y última interpretación del segundo criterio de la justicia (*principio de la diferencia*) es el de la *igualdad democrática* que da por hecho la existencia de instituciones que garantizan la libertad igual para todos y la justa igualdad de oportunidades, y que pretende precisamente dar respuesta al problema de la contingencia. A tal fin, sostiene que es justo que las perspectivas de los más favorecidos mejoren siempre que las de los menos favorecidos también lo hagan (2010: 81). Sin embargo, el hecho de que la mejora de unos y otros pueda darse en grado diverso plantea serios problemas de justicia, algunos de los cuales son señalados por el propio Rawls: “un esquema es injusto cuando una o más de las mayores expectativas son excesivas.” (2010: 84).

Con independencia de que el uso de la palabra *excesivo* en cualquier argumentación sobre la justicia –que es, sobre todo, equilibrio, medida, reciprocidad y proporcionalidad–, invalida de oficio lo que sigue, el grado de injusticia que contenga el acuerdo dependerá, de acuerdo con Rawls, de cuán excesivas sean las perspectivas de los más favorecidos. En otras palabras, y puesto que el principio de la diferencia funciona de forma maximizadora, la distancia entre ricos y pobres tiene que cerrarse lo más posible para que podamos considerar justa la mejora de expectativas de los más afortunados, lo contrario “viola tanto el principio de la mutua ventaja como la igualdad democrática.” (2010: 84).

A la hora de concretar el contenido de los principios de justicia y de justificar su orden lexicográfico, Rawls se decanta por esta cuarta interpretación, quizás por tres razones: (i) porque le deja margen para corregir posibles contingencias naturales y sociales; (ii) porque

es compatible con el principio de eficiencia aunque con restricciones, como ahora veremos; y, (iii) porque, cuando el orden inicial es injusto, la justicia tiene primacía sobre la eficiencia al exigir cambios en la estructura social, aunque introduzcan una menor eficiencia. Estas consideraciones suavizan los postulados del utilitarismo que subyace en las otras tres interpretaciones. Además, añaden dosis adicionales de justicia al enfoque de Rawls que, a pesar de todo, contiene a nuestro juicio una clara inspiración paretiana.

Sin embargo, tanto el utilitarismo y la economía del bienestar basada en el óptimo de Pareto como el enfoque de Rawls son incapaces de justificar el distinto valor que atribuyen unos y otros hombres a cantidades homogéneas de bienes primarios o mercancías. Además, y esto me parece más grave, ignoran la evolución histórica, esto es, la dinámica de la producción, los intercambios, y la distribución de bienes primarios. La afirmación de que el resultado de una producción y su distribución es eficiente y Pareto-óptima –y, por lo tanto justa, según el utilitarismo neoclásico–, siempre se realiza por comparación con respecto a la situación inmediatamente anterior, y se justifica afirmando que beneficia a todos, pues nadie sale peor parado; o, en lenguaje rawlsiano, que conlleva *ventajas para todos*. A nuestro juicio, nos encontramos ante un argumento falaz.

En primer lugar, queda en el aire un problema de gradación. ¿Cuánto es más? ¿Es más eficiente (y también justo, para utilitaristas y paretianos) que Steve Jobs aumente su renta anual en mil millones de euros, siempre que a mí este hecho me permita aumentar la mía en, digamos, un euro? En este caso, ¿seguimos recibiendo respectivamente iguales beneficios como compensación justa a nuestras cargas y esfuerzos respectivos? Y, a la inversa, si aumento mi renta en 1.000 euros anuales, a costa de que Steve Jobs la reduzca en un dólar ¿seguiría siendo justa la nueva situación? Este es posiblemente el grado de *expectativas excesivas* al que se refiere Rawls, aunque no queda del todo claro porque, más adelante, se muestra a favor de lo que me permitiría en llamar *la justicia del centavo*: “Parece extraordinario que la justicia de aumentar las expectativas de los mejor situados, digamos en un billón de dólares, haya de depender de si las perspectivas de los menos favorecidos aumentan o disminuyen en un centavo.” (2010: 153).

En mi opinión esta es la falacia que subyace en la noción del óptimo de Pareto, solo que ahora no estamos hablando de eficiencia sino de justicia. Ello hace más sangrante si cabe el argumento, porque la justicia, como ahora veremos, hace referencia a proporción entre cargas y ventajas que aquí brillan por su ausencia, porque veamos, ¿cuánto es *mejor (better-off)*?, ¿es de justicia que aumenten en 1 céntimo las perspectivas de los menos

favorecidos, mientras que las de los más favorecidos aumentan en, digamos, un billón de dólares?, ¿cuánto es *bastante*? No creo que la envidia, siempre rondando las cuestiones de filosofía moral, juegue aquí ningún papel.

En definitiva, y como señala Bandrés Moliné, “[e]l problema básico es que el principio de diferencia tan solo exige comparaciones interpersonales ordinales para descubrir la clase social menos favorecida y, en consecuencia, no ofrece ninguna posibilidad de medir la cuantía de las pérdidas y ganancias que su aplicación produce en los distintos estratos de renta [...] Un caso extremo en el que se elevase la renta del escalón inferior en, digamos, un uno por ciento bastaría para justificar una política de ese tipo, aun cuando los niveles siguientes perdiesen mayores porcentajes y los más ricos resultasen netamente favorecidos.” (1993: 235).

En segundo lugar, porque la justicia hace referencia, por un lado, al equilibrio o proporción entre cargas y beneficios, esfuerzo y recompensa; y, por otro, a algún daño que reclama compensación (Hart, 2012: 158-159). Por lo tanto, el hecho de que se respete una proporción entre esfuerzos y recompensas tal que nos permitiese calificar como justa a la posición inicial, nada nos asegura que esa situación justa de mayor dominio inicial no sea más que un paso obligado, un tránsito, que coloque a aquellos que más se benefician de esa situación de preeminencia en una posición que les permitirá abusar en el futuro, y que solo se materializará en el largo plazo. Las condiciones y las expectativas no empeoran o incluso mejoran de forma no *excesiva* a corto plazo. A largo plazo, sin embargo, ese mismo reparto más proporcionado entre cargas y beneficios y, en definitiva más justo, puede verse afectado negativamente y trastocarse en injusto, desde esa perspectiva dinámica ¿No es, en definitiva, muy cortoplacista y estático el análisis utilitarista, paretiano y rawlsiano? ¿No compromete esta eficiencia paretiana, e incluso rawlsiana, mi igualdad y mis capacidades futuras de acceso a bienes sociales primarios como podrían ser, por ejemplo, el acceso a bienes (cargos) de representación y poder público?

En tercer lugar, el *principio de la diferencia* exigiría considerar cómo afecta cada medida política a los más desfavorecidos. Sin embargo, evaluar cómo se cumple el principio de diferencia en cada cuestión exigiría comprender cómo funciona con exactitud la economía, cuáles son las externalidades positivas y negativas de cada acción política, tanto a corto como a largo plazo, etc. Dichas evaluaciones resultarían enormemente complejas y se encontrarían sujetas a supuestos económicos discutibles que limitarían severamente o impedirían completamente que se pudiese llegar con cierto rigor a conclusiones definitivas.

Así pues, quizás lo mejor sería, como sugieren algunos autores, aceptarlo como aspiración política en el preámbulo constitucional y, por lo tanto, sin fuerza jurídica (Martínez Navarro, 1995: 122).

Por último, un cuarto flanco débil se encuentra en la engorrosa cuestión de la envidia en los hombres. Sobre este asunto Rawls razona al principio como si este problema y otras patologías psicológicas no existiesen (2010: 480). Tampoco habla Rawls del resentimiento de unas clases sociales contra unas minorías que se perpetúan y que amplían la acumulación de riqueza en unos pocos, generación tras generación. Ni una palabra sobre el desprestigio y la incapacidad que tenemos hoy en día para justificar que dicha acumulación histórica sea bien merecida al ser el resultado lógico del esfuerzo continuado de todas las generaciones anteriores (Shiller, 2012: 188).

7.2.3 La prioridad de la libertad sobre la igualdad

Podemos subrayar también algunas notas discordantes por lo que se refiere a la enunciación lexicográfica de los dos principios de justicia. La primera de ellas es la que se refiere a la mayor libertad equitativa, mientras que la segunda atañe a la justa igualdad de oportunidades atemperada por el principio de la diferencia (2010: 124), que se traduce en un principio de maximización que, según Rawls, es estrictamente compatible con el principio de eficiencia puesto que permite que la justicia sea congruente con la eficiencia, al mismo tiempo que los dos principios son plenamente satisfechos (2010: 84).

Rawls atribuye importancia a otras consideraciones y, sin embargo, da prioridad a la libertad lo que puede no ser aceptable (Sen, 2008c: 6). Un problema clave para la aceptación del orden lexicográfico de los dos principios de la justicia que Rawls propone reside en la complejidad de imaginar que se pueda llegar a satisfacer y, por lo tanto, a reconciliar justicia y eficiencia en condiciones dinámicas. Sobre todo, si pensamos que el sistema económico sobre el que se tendrían que cumplir es el capitalista, que fue definido por Werner Sombart y luego popularizado por Schumpeter como un proceso de destrucción creativa en el que se crean nuevos productos y sectores económicos –y, por consiguiente, las clases sociales a ellos asignados– al tiempo que se destruyen y desaparecen viejos productos, actividades económicas, y los tipos de trabajo a ellos asociados.

Rawls da por sentado que las mejoras de los más desfavorecidos se extienden a toda la sociedad, puesto que si los menos aventajados se benefician también lo harán los situados

en posiciones intermedias, lo que produce una mejora en cadena en todos los segmentos de la sociedad. Esto nos parece, sin embargo, una *petitio principii* que se compadece mal de la realidad actual a la vista de la depauperización y exclusión social que inflige la globalización sobre las clases medias de gran parte de los países avanzados. Además, la hipótesis de Rawls, según la cual, "parece creíble que si los menos aventajados se benefician, también lo harán los que están en posiciones intermedias." (2010: 87) no parece pues que se sostenga debido, en parte, a que no tiene en cuenta que la causalidad en economía no es lineal sino multifuncional, lo que invalida un pensamiento de tipo extrapolativo.

Aunque Rawls, cuando concreta el principio de la diferencia adopta cierta visión dinámica de la economía y la sociedad al introducir las expectativas (*encadenadas* o no, *conectadas* o no) de los hombres representativos pero situados (2010: 83-85), se trata de un tipo de expectativas muy poco adecuadas a la realidad económica, pues son de naturaleza más bien extrapolativa, lo que les confiere cierta rigidez, en lugar de razonar en términos de expectativas *adaptativas*, o incluso *racionales*, a pesar de las muchas deficiencias que estas puedan también contener. La base para la elaboración de las expectativas son los bienes sociales primarios constituidos por categorías amplias como los derechos y libertades, el sentido del propio valer, las oportunidades y acceso a puestos de poder y riquezas. Las expectativas vienen definidas a partir de la elaboración de un índice de dichos bienes sociales primarios (naturales y sociales), que un individuo representativo puede razonablemente esperar, y son los *instrumentos* para alcanzar los *finés* de los planes racionales que constituyen el bien de una persona (2010: 95-96).

7.2.3.1 El principio del maximin lexicográfico

Rawls perfila su enfoque de bienes sociales primarios haciéndolo destacar mediante la comparación con los postulados del utilitarismo clásico. De hecho, el *principio de la diferencia* toma la forma de un *maximin lexicográfico* basado en comparaciones de naturaleza interpersonal de índices de bienes sociales primarios. Sen ha criticado, sin embargo, que esta regla pueda ser axiomatizada al igual que lo ha sido la regla del *maximin lexicográfico* basada en las utilidades, con la diferencia de que los objetos de valor son índices de bienes sociales primarios en lugar de utilidades (2008: 3). Se abre así la puerta a la posibilidad de axiomatizar el concepto de justicia de acuerdo con un orden lexicográfico de los dos principios de la justicia y, sobre todo, se da cuestionable prioridad al principio de libertad. En este caso, ¿se podría también axiomatizar el concepto de la justicia en los mercados de bienes, servicios y títulos valores? Si así fuese, habría que ampliar dicho

concepto e incluir a los *stakeholders* a la hora de axiomatizar la prioridad de la libertad sobre la igualdad y el resultante *minimax* que habría que aplicar al principio de la diferencia.

En efecto, como subraya Amartya Sen, la idea de que los bienes primarios representen las demandas de justicia mejor que las utilidades se basa en que las utilidades no reflejan adecuadamente la ventaja de una persona en términos de bienestar o poder, pero también que, desde la perspectiva utilitarista, hay otros placeres que deberían *contar* y, sin embargo, pueden estar sujetos en sí mismos a cuestiones relevantes de juicio moral que contienen requisitos no plausibles como, por ejemplo, que: “si los hombres obtienen placer de discriminar contra otros [...] la satisfacción de estos deseos tiene que ser ponderada en nuestras deliberaciones de acuerdo con su intensidad, o lo que sea, junto con otros deseos.” (Sen, 2018a: 4). Aunque un utilitarista como Harsanyi excluye de la lista de preferencias todas aquellas que son *anti-sociales*, ello no deja de indicar que, al hacerlo, ha tenido que aplicar algún tipo de valoración y, por lo tanto, la pretensión de establecer que la ciencia económica está libre de valores queda reducida a una ilusión vana siempre que no sepamos quién, y en razón de qué, determina el valor y el disvalor de las preferencias del agente económico representativo.

El criterio lexicográfico para mejorar a los menos aventajados mediante el *maximin* es complejo de aplicar. De acuerdo con Martínez García, la elección del punto de vista de los menos aventajados no tiene suficiente apoyo desde la teoría de la decisión, de manera que “[s]i aceptamos como racional asignar probabilidades iguales a cada posición social, parece que el utilitarismo, en su versión más segura de la utilidad media, sería una buena solución. Como Rawls rechaza estos cálculos de probabilidades piensa que no se aceptaría.” (1985: 159-160). Tiene otro defecto más, pues a partir de un mínimo la cantidad de bienes sociales primarios que deseemos puede resultarnos indiferente; si, además, lo que estamos evaluando son decisiones bajo una situación de incertidumbre, necesitaríamos conocer también cuál es la aversión al riesgo que tiene cada individuo o grupo de individuos y, como Rawls no las toma en cuenta, sin pensiones al riesgo el *maximin* no funciona.

El *maximin*, por último, permitiría una situación a lo Piketty, es decir, una gran acumulación histórica por parte de los más pudientes, a condición de una mínima mejora para los menos aventajados. Esta afinidad con el óptimo de Pareto es real, aunque Rawls no lo quiera admitir, a la vez que la condición de no empeorar la situación y perspectivas de vida crea una cierta ilusión de justicia para los más desaventajados. Pero sigue siendo, en nuestra opinión, falsa. ¿Cuánto es bastante? (*How much is enough?*). Es ilusoria porque no es capaz

de explicar por qué la remuneración de los esfuerzos de los individuos que componen la sociedad no queda reflejada en una distribución del ingreso total nacional más justa, esto es, con arreglo a las productividades respectivas; y, en el caso de que ésta sea baja, como ocurre con los trabajos de baja cualificación, las remuneraciones también lo serán, por lo que será necesario establecer esquemas de protección social bien diseñados para evitar la aparición de trabajadores pobres.

Quizás un ejemplo más claro sobre lo que queremos decir quede recogido en el caso del Sr. Manuel Pizarro, presidente de ENDESA desde 2002. Entre 2004 y 2006, este señor duplicó su sueldo con subidas del 44% y 43% en 2005 y 2006, respectivamente. En 2006, cobró entre sueldo fijo, bonus, dietas, seguros y aportaciones al fondo de pensiones más de 3,6 millones de euros, lo que equivale al de un taxista durante toda su vida o varias vidas seguidas ¿Estaba la subida salarial del Sr. Pizarro en línea con sus aumentos de productividad? Si nos atenemos a lo que prescribe la teoría económica deberíamos de suponer que sí, pero podemos dar por seguro que respondía a rentas cautivas derivadas de la configuración jurídica del sistema de remuneración de los consejos de administración de las grandes corporaciones españolas, y sus correspondientes reglas de funcionamiento. No, no es el capitalismo, sino el poder coercitivo del legislador democrático, que surge de nuestro sistema político de democracia liberal, el responsable de estos desaguisados.

El enfoque de Rawls regresa a la satisfacción de necesidades planteada por Smith y Marx, lo que obliga a Amartya Sen a plantear una crítica más sustantiva al enfoque de los bienes sociales primarios. Dado que la habilidad que tiene la gente para transformar los bienes sociales primarios en capacidades y funcionamientos varía de una persona a otra, utilizarlos como indicadores que nos permitan juzgar *per se* con qué ventajas cuenta la gente puede llevar a resultados decepcionantes. Ello lleva a Sen a propugnar una noción de justicia menos abstracta y más cercana a la realidad al centrar mucho más la atención en la justa distribución de las capacidades de la gente (Sen 1982, 1985).

El enfoque de Sen tiene un gran interés porque añade dosis adicionales de realismo al poner de manifiesto la necesidad de transformar los bienes sociales primarios en capacidades. Sin embargo, necesita ser ampliado puesto que no solo se trata de potenciar las capacidades de los individuos, sino de la sociedad en su conjunto, puesto que es esta última la que crea barreras de acceso a dicha distribución individual de capacidades. Como analizaremos posteriormente en el capítulo dedicado a Sen, la consecución de capacidades estará, desde luego, causalmente relacionada con el control sobre, y el acceso a, los bienes sociales

primarios. Las capacidades, a su vez, influirán en el modo en que se alcanzan las utilidades, de tal manera que las distintas medidas alternativas no serán independientes unas de otras (Sen, 2018a: 4).

En la formulación del utilitarismo se maximiza la suma total de las utilidades individuales, lo que, de acuerdo con Sen, "puede interpretarse como una amalgama de tres principios distintos: (1) bienestarismo, (2) clasificación-resumen, (3) consecuencialismo." (Sen, 2008c: 1). Sin embargo, la concepción rawlsiana de la justicia rechaza tanto el bienestarismo (*welfarism*) como la clasificación-resumen (*sum-ranking*) y el consecuencialismo, que queda también bajo sospecha desde el momento en que el principio de libertad es contrario a juzgar la elección de todas las variables solo por las consecuencias, pues "lo correcto de la teoría de la justicia se muestra tanto en sus consecuencias como en la aceptabilidad *prima facie* de sus premisas." (Rawls, 2010: 98), de lo contrario, se podría "argumentar en contra de la justicia como imparcialidad y de las teorías contractualistas en general, diciendo que tienen como consecuencia el que los ciudadanos queden obligados por regímenes injustos que obtienen su consentimiento por medio de la coerción o que consiguen su aceptación tácita por medios más sutiles." (Rawls, 2010: 114).

Por el contrario, son precisamente las consecuencias las que le dan dignidad a una teoría de la justicia decente que, al estar pegada a la realidad nos obliga a aceptarlas, pues si analizamos las razones últimas de la acción separadas de los medios para conseguirlas, quedan reducidas a meras abstracciones filosóficas que, al simplificar la realidad, enturbian la razón y nos impiden determinarnos con claridad. Así pues, los fines últimos, los valores universales por los que se aboga pueden llegar a ser muy racionales pero, al mismo tiempo, poco razonables, porque "la adhesión a unos principios rígidos, mantenidos a toda costa [...] sean cuales sean, solo pueden mantenerse públicamente a costa del terror [pues] al carecer de límites precisos [es], por tanto, algo difícil mantenerlos como principios a ultranza sin incurrir en dogmatismos y en actitudes totalitarias [...] el aprendizaje de los valores últimos es el aprendizaje de sus mutuas limitaciones. Y valorar las consecuencias no significa más que entender que la defensa de un valor puede tener como resultado la violación de otro que merece idéntica protección." (Camps, 2005: 106 y 107). Y, lo que es peor, no nos informan del grado de razonabilidad que cabe esperar de los medios para que contengan una racionalidad tal que justifique la acción orientada a dichos grandes ideales universales.

A esta idealización de la justicia que busca un compromiso en consecuencias y principios de un contractualista como Rawls cabría contraponer que "por debajo del contrato social, que

explica y legitima, de una vez por todas, la necesidad de la justicia e incluso establece sus criterios básicos, por debajo de ese gran contrato, habrá otros contratos o consensos que irán explicitando el *cómo* de la justicia [pues] solo en el uso se “verifican” los universales, del mismo modo que solo en la aplicación, en sus varias aplicaciones, puede ser reconocida la regla.” (Camps, 2005: 80 y 83). De ahí que, a mi entender, quepa un matiz al imperativo categórico kantiano, pues “[h]ay una célebre nota de Kant recogida en sus agendas que dice: ‘Rousseau me ha enderezado’. Quería decir que había aprendido de Rousseau que el perfeccionamiento de la civilización y la altura en el cultivo de la mente no son garantía para el progreso en la moralidad humana. Su conocida filosofía moral descansa efectivamente en esta profunda convicción. La autojustificación moral del hombre no es una tarea de la filosofía, sino de la moralidad misma. El tan citado imperativo categórico de Kant se limitó a formular en una reflexión abstracta lo que dice la ‘autorresponsabilidad práctica’ de cada uno. Eso supone el reconocimiento de que el saber de la razón teórica no puede reclamar la superioridad sobre la autonomía práctica de la racionalidad. De este modo, la propia filosofía práctica está supeditada a ciertas condiciones prácticas. Su principio es el ‘hay tal’, ‘se da’; en el lenguaje kantiano esto se llama el ‘formalismo’ de la ética.” (Guadañar, 2004: 316).

Sin embargo, esta dicotomía entre el discurso puramente abstracto, que no toca la realidad, y el conflicto que se produce cuando se quieren plasmar los grandes principios en la realidad cotidiana no constituye un atributo intrínseco a la ética. También la padece la política y la economía cuando se confrontan con la ética, puesto que ambas disciplinas se constituyen como sistemas de proposiciones que van adquiriendo su estatuto de validez en la medida en que contribuyen a reforzar la consistencia interna de sus discursos respectivos. De donde se desprende que buscar la eficiencia en economía o en política, bajo el exclusivo prisma de las consecuencias, pero sin tener en cuenta el respeto de principios básicos está tan exento de ética como perseguir solo el cumplimiento incondicional de los principios abstractos que solo nos garantizan su naturaleza ética en el mundo de la abstracción.

De este modo, “una ética de la responsabilidad nos obliga a ponderar en qué situación y qué consecuencias se seguirán previsiblemente de su aplicación, evitando interpretar el principio como un imperativo categórico en el sentido en el que lo hace A. Pieper: ‘Obra siempre como si fueras miembro de una comunidad ideal de comunicación’. Obrar de este modo es a todas luces una irresponsabilidad porque vivimos en una comunidad real que, en muy buena medida, vive de la racionalidad estratégica y no de la comunicativa; por eso una ética de la responsabilidad política exige aplicar el principio ético mediándolo con un principio estratégico de conservación de la comunidad real y contar, por decirlo con M. Kettner, con

'estrategias contra estrategias'." (Cortina, 2008a: 114). La respuesta debe de encontrarse, pues, en el valor compartido de fines y medios, principios y consecuencias, pues "sería una ilusión el intento de derivar las ideas normativas en abstracto y darles validez con el pretexto de su rectitud científica. Se trata pues de un concepto de ciencia que no preconiza el ideal del observador distante, sino que impulsa la concienciación del elemento común que a todos vincula." (Guadañar, 2004: 307).

7.2.3.2 El principio de compensación

Para combatir "la objeción de que el principio de la justa igualdad de oportunidades conduce a una endurecida sociedad meritocrática." (Rawls, 2010: 103), Rawls propone un *principio de compensación* –no confundir con el *principio de la diferencia*, que no exige que la sociedad trate de nivelar desventajas–, según el cual, la mayor atención a los mejor dotados está justificada siempre que ello contribuya a mejorar las expectativas a largo plazo de los menos favorecidos; y, para que esto último ocurra, "el valor de la educación no deberá ser medido únicamente en términos de eficiencia económica y bienestar social." (Rawls, 2010: 103-104). El *principio de la diferencia* expresa una noción de reciprocidad o beneficio mutuo, pero aquellos individuos que ya tienen una ventaja sobre los demás, debido a sus mayores dones naturales o se han visto más favorecidos que los demás por las contingencias naturales o sociales de la vida deben, por esa razón, considerarse a sí mismos ya compensados (Rawls, 2010: 105), y es incorrecto que "tengan derecho a un esquema cooperativo que les permita obtener aún más beneficios." (Rawls, 2010: 106).

En la construcción de una sociedad justa, la prioridad que Rawls atribuye al principio de libertad sobre el principio de igualdad nos obliga a huronear, pues la tensión entre principios fundamentales es irresoluble en abstracto. Sin algún grado de libertad no podemos defender una sociedad justa, del mismo modo que tampoco podemos hacerlo sin algún grado de igualdad. Así pues, señalemos, en primer lugar, que ambos no son siempre compatibles, lo que significa que en unas ocasiones de la vida cotidiana primará un orden de precedencia, y en otras el contrario. En esto Rawls, sin embargo, siempre da prelación a la libertad, pero ¿a qué tipo de libertad se refiere? De aquella que podríamos imaginar en cualquier Estado de derecho de corte occidental, que se desenvuelve en una economía capitalista, lo que supone mercado libre y liberalismo económico defendido por el burgués, que circunscribe sus intereses personales a su individualismo posesivo, y suele ser refractario a ser ciudadano. Este trasfondo garantiza la maximización de las ventajas y expectativas (¿bienestar, beneficios?) de los más favorecidos, siempre que ello no impida que los menos favorecidos

obtengan también ventajas. Esto es, en mi opinión, lo que obliga a Rawls, en tanto que liberal social, a introducir el principio de la diferencia para no tener que renunciar a la prioridad de la libertad. No obstante, el Estado se legitima a sí mismo en la medida en que está constituido por ciudadanos y no por mónadas asociales leibnizianas. Además, la exigencia de libertad queda sometida al principio de universalidad, y restringida a encontrar sus propios límites dentro de la racionalidad kantiana.

Si quiere ser racional y razonable, la libertad no puede estar de manera incondicional por encima de cualquier otro valor, incluida la justicia y la igualdad, sino que debe obligarse a considerar estos principios en el mismo plano de exigencia moral, en tanto que valores fundantes de una sociedad bien ordenada. De manera que, si queremos que la justicia, en este caso procedimental, no desemboque en situaciones de manifiesta desigualdad e injusticia –recordemos que *Lex iniusta non est lex*–, debemos entenderla como la condición de posibilidad para que pueda darse la igualdad y la dignidad de quien aspira a ser libre. Este es uno de los inconvenientes que presenta la *Teoría de la Justicia* de Rawls, pues al plantear la primacía de lo justo sobre lo bueno recupera una tradición contractualista que pretende asegurar que lo justo equivale a un procedimiento específico que, al ser neutro y limpio, se puede juzgar como equitativo (Ricoeur, 1999: 77).

Aplicar la libertad rawlsiana para todos obliga a ocuparse de los más desaventajados para que también ellos tengan libertad efectiva, y no solo formal. Esto, lógicamente, complica el análisis rawlsiano. ¿A cambio de qué?, ¿qué tipo de compensación habría que reclamar para los desaventajados?, ¿estamos en el mismo universo argumentativo que el de Larry Summers cuando propone deslocalizar las industrias contaminantes a los países de bajos salarios y compensarles económicamente por dicha descarga de desechos tóxicos, simplemente porque hacerlo tiene sentido económico? Este tipo de lógica económica es también la que, a mi juicio, subyace en el planteamiento de la teoría de la justicia de Rawls aunque, esta vez, aplicada al ámbito de la filosofía moral.

Por lo tanto, y dado que lo formal no es garantía de lo efectivo, el poder coercitivo del legislador democrático está más que legitimado para establecer la normativa que haga efectiva la libertad para y la dignidad de todos, sin las cuales, hablar de justicia e igualdad es un sarcasmo, cuando no una provocación. Requiere establecer una prioridad de valores sin contrapesos, dando primacía a la libertad frente a la igualdad, cuando los derechos esenciales básicos siguen insatisfechos –y lo están, en muchas de nuestras sociedades–, nos

conduce a su contrario. Proclamar *la libertad para todos* no es lo mismo que proclamar *la igual libertad para todos*.

Es necesario, por lo tanto, ampliar la base sobre la que se asientan los derechos básicos de los ciudadanos si queremos dar alguna prioridad a la libertad sobre la igualdad. Si la libertad fuese el vértice superior de un triángulo isósceles y la igualdad su base, y, al mismo tiempo, no pudiésemos modificar la superficie de dicho triángulo, tendríamos tantas combinaciones de sociedades bien ordenadas y justas como triángulos isósceles posibles: unas se ajustarían más a la socialdemocracia liberal, otras al liberalismo con preocupación social, pues el tipo de liberalismo que se propone en la teoría de la justicia de Rawls, si bien es "liberal en el sentido de un compromiso inequívoco con las libertades individuales básicas, *también* es socialista, por lo menos en el sentido de un compromiso serio con los valores más básicos del socialismo democrático [que] persigue una determinada concepción de la justicia que implica cierta comprensión de la *libertad*, de la *igualdad* y de la *fraternidad* [...] la articulación rawlsiana de estos valores está más cerca de la tradición del socialismo democrático que de la comprensión convencional del liberalismo." (Martínez Navarro, 1995: 119).

La base del triángulo se podría ensanchar a condición de que siguiese siendo un triángulo cuyo vértice fuese la libertad. Pero ampliar la base hasta hacer desaparecer la superficie del triángulo significaría sucumbir a la tentación de suprimir la libertad y, con ella, el anhelo de establecer una sociedad justa. Cuando la libertad entra en conflicto con otros valores nos enfrentamos a dilemas éticos que solo se resuelven, aunque solo sea en parte, en el paradisíaco universo de las ideas. Mucho más difícil es, sin embargo, ponerse de acuerdo sobre la prevalencia de los principios cuando intentamos conciliarlos en el prosaico mundo de la realidad terrenal. En él, la racionalidad de los principios teóricos depende de su valor práctico. Convertida entonces en razonabilidad, será ésta, y no la racionalidad, la encargada de preservar los demás valores sin hacer sucumbir el de la libertad, pues esta última será la que humanice la vida, siempre que no se destruya a sí misma.

Rawls sugiere el establecimiento de un marco institucional que garantice la *igual libertad para todos* mediante medidas concretas como la financiación pública de las elecciones, restricciones a los donativos para las campañas electorales, e igualdad de acceso a los medios públicos, con el objetivo de ajustar las libertades de expresión y prensa, y dar lugar a una *democracia deliberativa* (Martínez Navarro, 1995: 121).

Discrepamos en que lo que Rawls denomina la *distinción clásica* entre liberalismo y socialismo reside en la extensión del sector público (Martínez Navarro, 1995: 123), pues confunde el sistema económico (capitalista) con el sistema político (democracia liberal). Una mayor extensión del sector público solo quiere decir eso mismo, que el sistema económico capitalista va a dejar que la acción del Estado se inmiscuya y asuma funciones en aquellos terrenos de la actividad económica que no le corresponden. Ampliar el campo de acción del Estado a través de, por ejemplo, más empresas públicas, no equivale a socializar el Estado y sus políticas, sino más bien a extender la estatalización de las funciones del empresario. Cuando, desde la filosofía política, queremos analizar las ideas y las estructuras políticas que de ellas se derivan no debemos traer a colación el funcionamiento del sistema económico capitalista, pues este tiene su fundamento en el respeto a la propiedad privada de los medios de producción y en la libertad de emprender actividades económicas.

Evidentemente, esto último tiene sus propias derivaciones políticas, pero no constituye en sí mismo el objeto de estudio de la filosofía política que, para Rawls “ha de ser capaz de pensar modelos políticos que conjuguen la deseabilidad moral con la viabilidad práctica.” (Martínez Navarro, 1995: 125), algo muy similar le ocurre a la economía en relación con la virtud de la justicia. A mi juicio, sin embargo, y a diferencia de lo que opina Martínez Navarro (1995: 126), ampliar el tamaño del sector público (empresarial, financiero, etc.) tiene poco que ver con extender el ámbito de funcionamiento de la democracia de propietarios y el socialismo liberal dentro de un marco constitucional que respete las libertades básicas y regule las desigualdades económicas y sociales mediante la aplicación del principio de la diferencia, tal y como lo propugna Rawls.

Esta democracia de propietarios, inspirada en las cooperativas de trabajadores de las que hablaba J.S. Mill en *Principios de Economía Política* (Martínez Navarro, 1995: 129), es entendida por Rawls como alternativa al capitalismo, y por contraste y rechazo del Estado de bienestar capitalista (Martínez Navarro, 1995: 127). Nuevamente, Rawls vuelve a mezclar dos elementos dispares que hacen discurrir los argumentos de la filosofía política y la economía por planos que se superponen, pero nunca llegan a cortarse al tratarse de dos racionalidades que no se pueden refundir en una sola so pena de crear más confusión de la que quieren disipar. Es precisamente esto lo que ocurre cuando, como señala Martínez Navarro, Rawls quiere contrastar dos categorías dispares como el Estado de bienestar, por un lado, que él etiqueta como *capitalista*; y, por otro, la *democracia de propietarios*, que dispersa la posesión de riqueza y capital, e impide que una minoría controle la economía (1995: 127).

A mi juicio, sin embargo, cuando reclamamos ampliar el sector público nos adentramos en el terreno de la economía, mientras que cuando propugnamos extender y profundizar el sistema de protección social que proporciona el Estado de bienestar penetramos en territorio de la democracia y, por lo tanto, de la filosofía política. Ciertamente un diseño eficaz de los distintos esquemas de protección social con los que pueda contar una sociedad desarrollada tendrá una influencia positiva sobre el funcionamiento general del sistema económico capitalista, pero no es consustancial a él. Solo en la medida en que el Estado de bienestar esté diseñado de tal forma que cree los incentivos apropiados para que valga la pena ponerse a trabajar, estará entonces contribuyendo a movilizar la mano de obra que hasta ese momento se encontrase fuera de la población activa. Todo ello reforzará las contribuciones sociales, ayudará a la sostenibilidad financiera de las pensiones, y desplazará hacia arriba la curva de crecimiento potencial de la economía.

El Estado de bienestar es consustancial a la democracia liberal, no al sistema capitalista, ni a la sociedad de mercado o sociedad capitalista. Establecer, como hace Rawls, cinco sistemas sociales, económicos y políticos, y confundirlos al mismo tiempo en otros tantos tipos de regímenes (2015: 186-189) introduce, a nuestro juicio, cierta confusión analítica. Los regímenes sociales, que podríamos identificar con los sistemas de protección social de las economías capitalistas, se suelen agrupar bajo la famosa tipología de Gøsta Esping-Andersen (2015); mientras que las variedades del capitalismo han sido estudiadas por Peter A. Hall y David Soskice (2004a, 2004b), y Bob Hancké, Martin Rhodes y Mark Thatcher (2007), entre otros. Aunque entre ambos enfoques haya cierta correspondencia, la asimilación entre democracia liberal, estado de bienestar y economía capitalista es muy forzada en un tipo de enfoque como el de Rawls que tiene un carácter muy arquitectónico y procede mediante la ensambladura de conceptos analíticos muy bien definidos. Todo ello nos impide estar completamente de acuerdo con él cuando desgrana su idea de *democracia de propietarios*: “La intención no es simplemente asistir a los que salen perdiendo por accidente o por mala fortuna (aunque esto deba hacerse), sino más bien colocar a todos los ciudadanos en una posición en la que puedan gestionar sus propios asuntos partiendo de un nivel adecuado de igualdad económica y social. Los menos aventajados no son, si todo va bien, los desafortunados y desventurados –objeto de nuestra caridad y compasión, aunque mucho menos de nuestra piedad– sino aquellos a los que se debe reciprocidad en nombre de la justicia política, justicia política para una totalidad de ciudadanos libres e iguales.” (Rawls, 2015: 190).

Con todo, la idea de la *democracia de propietarios* como contraposición al Estado de bienestar es muy interesante en la medida en que no pone el acento *al final* del proceso económico, en el *para quién* samuelsoniano de la actividad económica, en las políticas redistributivas, sino *al inicio* del mismo, es decir, en las políticas de empoderamiento del ciudadano. Así pues, si en el capitalismo del Estado de bienestar nadie debe estar por debajo de una calidad de vida mínima decente que satisfaga sus necesidades básicas, y la redistribución se realiza al final, creemos que en el Estado de justicia, por el contrario, las exigencias de *igual libertad para todos*, y por lo tanto, igual justicia para todos, deben de equipararse al principio y no solo, o preferentemente, al final. De manera que las instituciones públicas están obligadas a poner al alcance del ciudadano los medios de producción suficientes, y no solo el capital humano sino también los bienes raíces, que le permitan ejercer como miembros cooperantes de la sociedad (Martínez Navarro, 1995: 128), lo que nos conduce al problema de la posición original.

7.2.4 La posición original

El concepto de *posición original* no persigue estudiar los determinantes psicológicos de la conducta humana sino establecer qué interpretación filosófica preferimos sobre la situación inicial de la teoría de la justicia como imparcialidad, entendida esta última como una teoría de los sentimientos morales que nacen de juicios meditados y reflexiones equilibradas de personas racionales y razonables, pues “[e]n la filosofía política un papel de las ideas sobre nuestra naturaleza ha consistido en pensar las personas de un modo estándar, o canónico, tal que todas puedan aceptar el mismo tipo de razón. En el liberalismo político, sin embargo, intentamos evitar los puntos de vista naturales o psicológicos de este tipo, así como doctrinas teológicas o laicas. Dejamos de lado las consideraciones sobre la naturaleza humana y, en su lugar, contamos con una concepción política de las personas como ciudadanos.” (Rawls, 1999a: 608).

Sin embargo, la posición original solo es imparcial desde dentro, pero no desde fuera, de manera que la imparcialidad no es sinónimo de neutralidad, además, surge la sospecha de que lo importante no es lo que ocurre dentro de la posición original que, al fin y al cabo, es una construcción intelectual que deja poco margen para la discrepancia, pues de los supuestos iniciales no se puede llegar a conclusiones muy divergentes entre personas razonables, seguimos dentro de la posición originaria sabiendo que lo decisivo está fuera, pues la posición original cumple una función tecnológica similar a la de un experimento mental (Martínez García, 1985: 131 y 134).

Con el método que Rawls gusta en llamar *constructivismo kantiano*, lo que busca es imponer una serie de restricciones a una situación de elección racional para obtener un resultado justo y equitativo (*fair*). En otros términos, supone la incorporación de la justicia procesal o procedimental *pura* a la posición original. Por tal se entiende, que la justicia de los principios elegidos en ella viene condicionada por el propio proceso a través del cual son seleccionados." (Vallespín, 2008: 591). Así pues, la *posición original* trata de una situación idealizada y meramente hipotética, una construcción heurística a partir de la cual no podemos realizar cálculos probabilísticos, ni estimaciones de modelos de comportamiento conductual porque no existe un criterio sobre lo justo. Habrá que esperar hasta el final del procedimiento para saber cuáles son los criterios elegidos que inspiran a la justicia, aunque sí que se espera que sean capaces de explicar por qué los hombres tenemos un sentido de la justicia. Frente a las diversas interpretaciones posibles que se pueden realizar sobre la situación inicial, tendremos que esperar al resultado del procedimiento para decidir y conocer cuáles son los principios preferidos sobre lo justo.

Para Rawls, los dos principios de la teoría de la justicia, esto es, el principio de la libertad equitativa, y el principio de la diferencia nos ayudan a escoger la que él denomina *posición inicial* como la favorita entre las diversas opciones (2010: 119-124). La *posición original* es presentada por Rawls como una interpretación procesal de la noción kantiana de autonomía, que nos permite establecer lazos entre distintas nociones que no son puramente transcendentales ni carentes de conexión con la conducta humana. Rawls renuncia a los dualismos kantianos, los refunda y los vuelve a formular con su fuerza moral en el campo de la teoría empírica y lo explica en lo que él denomina interpretación kantiana (2010: 241-242).

Si los principios que rigen el concepto de lo justo han de regir la asignación de derechos y deberes, ventajas y cargas, es necesario que su racionalidad se derive de la teoría de la que forman parte y, por lo tanto, sería conveniente que dichos principios fuesen: (i) generales: que las partes se vean forzados a aceptarlos de modo intuitivo; (ii) universales: que en su aplicación se tengan en cuenta las consecuencias previsibles si todos los aceptasen; (iii) de carácter público: condición natural del carácter contractual; (iv) priorizadores: que imponga una ordenación de demandas conflictivas; y, (v) definitivos: sin capacidad de apelación a otros principios superiores (2010: 130-135).

Estos principios no están exentos de cierta fragilidad. Así, sobre el primero no entendemos cómo, de modo intuitivo, puede haber libertad en la elección si las partes “se verán forzadas a acogerse a principios generales.” (2010: 131). En el segundo, se comete el error de composición, puesto que al considerar que “los principios habrán de ser escogidos teniendo en cuenta las consecuencias previsibles si todos las [sic] obedecen.” (2010: 131), se está invalidando el principio en sí, pues atribuye al todo una virtud que solo es de la parte, sin mejor razón; así, la virtud del ahorro es un activo para cada uno de nosotros pero una maldición para la economía si todos somos virtuosos y ahorramos a la vez.

Por último, en el cuarto principio, que impone una ordenación de las demandas, Rawls establece el principio de transitividad para las distintas demandas que entran en conflicto (2010: 133). Ahora bien, hablar de principios, que son los que, a fin de cuentas, guían los sistemas públicos de reglas que gobiernan las instituciones, no es lo mismo que hablar de sistemas sociales justos o injustos, de manera que la transitividad entra, o puede entrar en conflicto, con el mayor o menor grado de justicia que asignamos a la estructura básica de un sistema social. Así, tal y como Rawls nos advierte, en la medida en que un sistema social refleja el resultado final de combinar las acciones de las instituciones que lo estructuran, dicho sistema social puede ser injusto a pesar de que cada una de las instituciones que le dan forma consideradas aisladamente sean justas, es decir, aunque el sistema de reglas públicas constitutivas de cada institución sea justo separadamente.

Aquí sí que es consciente Rawls de que no se puede tomar la parte por el todo a la hora de anticipar las consecuencias previsibles que se pueden esperar del funcionamiento conjunto de instituciones regidas por sistemas públicos de reglas y de los principios justos que se les aplican tanto a ellas como a los individuos (2010: 62-64). Si de normas injustas (regidas por principios) podemos obtener instituciones justas, y viceversa; y, si de instituciones injustas podemos alcanzar sistemas sociales que no lo sean, y viceversa (2010: 65), estaremos dando por bueno el fin aunque los medios y los principios que los orientan sean repulsivos; así pues, podemos no aceptar los principios de una concepción de la justicia, “podemos incluso encontrarlos odiosos e injustos. Sin embargo, son principios de justicia en el sentido de que, en este sistema, ellos adoptan el papel de la justicia: proporcionan una asignación de derechos y deberes fundamentales y determinan la división de las ventajas debidas a la cooperación social.” (2010: 65).

Ante esto se plantea la cuestión de saber si es posible o no ordenar de forma transitiva demandas de justicia que entran en conflicto, tal y como pretende Rawls. Cuesta

comprender qué motivos puede tener un individuo o ciudadano para renunciar a su derecho a la justicia ante la acción de una institución que actúa de forma odiosa contra él, por la sola razón de que el funcionamiento del sistema social, que se deriva de la interacción de las instituciones y los individuos, mejore su nivel de justicia. ¿Está obligado ese ciudadano a aceptar sumisamente la esclavitud muda a la que le somete la institución opresiva a cambio de que el mejore la calidad de la justicia del todo el sistema social? Este juego mental es parejo al principio del *maximin* lexicográfico, analizado en la sección 7.2.3.1.

En lugar del sentido y valor que tiene la utilidad de un bien económico para cada cual, estaríamos aquí comparando el sentido y el valor que tiene la justicia para cada uno, y que asigna a su situación particular de justicia/injusticia ante una institución. En este caso, es de suponer que la maximización de otras situaciones justas difícilmente alivie al sometido; y, en cualquier caso, la injusticia, al igual que la violación de derechos, no tiene precio pero sí valor. De modo que, no es susceptible de ser compensada con la maximización de ventajas para otros en términos de justicia, o con un mayor grado de justicia para el sistema social en su conjunto. Si las utilidades individuales no se pueden comparar, mucho menos la insolente opresión que las instituciones de poder pueden ejercer sobre el ciudadano, por mucho que se pretenda un resultado final positivo en términos globales. Aquí la aritmética de sumar y restar, aunque dé un saldo positivo, falla de raíz. La justicia no trata de meros números o de geometría.

En cualquier caso, es hasta cierto punto contradictorio consigo mismo, pues más adelante afirma que si la legislación es justa o injusta en relación con las políticas económicas y sociales ello depende de las distintas doctrinas especulativas políticas y económicas y de la teoría social que las sustentan; y cuyo objetivo es, si seguimos el segundo principio de la teoría de la justicia (principio de la diferencia), la maximización de las expectativas a largo plazo de los ciudadanos menos aventajados (2010: 190-191). Pero, cuando pasamos a aplicar las reglas a los casos particulares, las cuestiones de política económica caen bajo la noción de justicia procesal casi pura (2010: 192). A pesar de ello, "la filosofía política según Rawls tiene que ser más ambiciosa [en la medida en que] tiene que servir como instancia crítica de fondo frente a los atropellos cometidos contra las personas en virtud de algún injusto diseño de las instituciones sociopolíticas y económicas básicas. Y si no ambiciona tal cosa, se convierte en un discurso elitista y oportunista." (Martínez Navarro, 1997: 117). Algo similar a lo que le ocurre en economía al habitual discurso metafísico sobre el mercado y su funcionamiento ideal.

En cuanto al carácter contractual de la elección, la contraposición de intereses entre individuos que buscan el acuerdo sobre los principios de la justicia, y los sentimientos de resentimiento, envidia y egoísmo, cabe señalar que para Rawls los individuos *standard* no tienen intereses ni pueden ser contrapuestos, sino que convergen; y, si convergen, no puede haber contrato, pacto y transacción (Martínez García, 1985: 129). Así pues, la elección tiene carácter contractual, pero de hecho no es un contrato en el sentido de acuerdo, sino un procedimiento deductivo (Martínez García, 1985: 137), pues Rawls busca un individuo *standard* idealizado que hace el contrato (Martínez García, 1985: 135), al igual que la teoría económica se basa en la figura del consumidor *standard*, que no existe.

Se trata más bien de idealizaciones. No estamos frente un contrato por acuerdo que exige el consentimiento entre las partes, sino ante un contrato al que se llega tras un procedimiento deductivo que exige una mera declaración del entendimiento más que más que una adhesión de la voluntad. Hay que hablar más bien de descubrimiento, de *desvelación* del entendimiento más que de adhesión de la razón y de la voluntad (Martínez García, 1985: 137). Por último, en cuanto a la envidia, Rawls no la considera irracional en la medida en que es lógicamente consistente, aunque sí entiende que debemos considerarla intuitivamente incompatible con un juicio moral (2010: 135), puesto que niega el encuentro con el otro, y el reconocimiento en él de una semejanza, “[p]or eso, la amistad engendra la justicia.” (Lledó, 1995: 107). Aunque con resistencias, la justicia es la *philia* universalizada.

7.2.4.1 El velo de la ignorancia

Terminaremos la exposición de los principales constructos intelectuales que componen la teoría de la justicia contractualista de Rawls con un análisis de la noción de *velo de la ignorancia*, que arranca con el supuesto de la elección de un concepto de la justicia a partir de la *posición original*, y previa deliberación racional entre individuos informados a la luz de todo el conocimiento disponible. Dicha deliberación es la pertinente en todo momento, sobre aquellas cuestiones políticas y los principios que rigen la teoría económica convencional pues se trata de elegir aquellos “principios con cuyas consecuencias estén dispuestas a vivir.” (2010: 136-137). Esta noción presenta varias dificultades entre las que Rawls señala su carácter irracional, que despacha subrayando las limitaciones que introduce cualquier modelización analítica, al representar de forma simplificada la realidad, a la que se ve obligada cualquier teoría si quiere disfrutar de cierto grado de operatividad. Imagina también que las partes disfrutan de la misma racionalidad y, para hacer más realista su

supuesto, se comunican mediante un árbitro mediador que prohíbe coaliciones entre las partes, lo que en teoría de los mercados se llamaría comportamiento colusivo.

Este enfoque, sin embargo, plantea varios interrogantes adicionales. En primer lugar, la condición clave del velo de la ignorancia relativa la información y al concepto de persona es difícil de cumplir. ¿Cuáles son los *hechos generales* y la *información general* en la posición original? Según Rawls, no son personas sino *personas duraderas* que no se interesan por sí mismos, sino también por las generaciones venideras como *personas duraderas*, *jefes de familia*, *líneas genéticas*, o *líneas continuas de demandas* (Martínez García 1985: 105). Pero es difícil entender cómo es posible que la posición original suponga que las partes van a defender sus intereses, si el velo de la ignorancia impide a las partes saber cuáles son los intereses de las *personas duraderas*, *jefes de familia*, *líneas genéticas*, o *líneas continuas de demandas*. Por otro lado, la información cambia y el mundo lo hace continuamente. Las tecnologías de la información y la comunicación abren nuevos horizontes para la elección y la decisión. Asimismo, la capacidad de actuar racionalmente con información completa y visión completa del futuro es, como ya hemos analizado en la sección 4.5, relativa a las expectativas racionales, deja mucho que desear.

En segundo lugar, las reacciones en el intercambio entre las partes pueden tener una misma racionalidad o una racionalidad común, pero ésta no dejará de tener matices que serán reflejo de la psicología de cada individuo. Además, Rawls no considera que puedan existir sesgos cognitivos en la elección, ni tampoco que ésta tenga lugar desde perspectivas diferentes que continuamente los alimentan.

En tercer lugar, las reacciones de los individuos, aunque compartan una racionalidad común, diferirán todas ellas según los individuos se encuentren realizando un ejercicio de laboratorio, y por lo tanto idealizado, o se enfrenten ante una situación de la vida real.

En cuarto lugar, Rawls entiende la teoría económica convencional con sus supuestos de partida tradicionales como son el comportamiento egoísta del individuo cuando consume, produce y distribuye. Pero, al mismo tiempo, da por sentado que el hombre es bueno y racional y se ve arrastrado por los principios de justicia. A mi juicio, esto supone una clara contradicción, sobre todo, cuando señala la noción del velo de la ignorancia le parece implícita en la ética de Kant (2010: 135n y 139), el cual no es un iluso, en el sentido de que no se hace ilusiones sobre la naturaleza del hombre, y es perfectamente consciente de que *de una madera tan torcida no puede salir nada recto*.

Por último, no solo la incertidumbre es completa, sino que, más aun, el velo de la ignorancia introduce la ignorancia absoluta en la que se mueve el hombre idealizado de Rawls, lo que convierte su discurso en un razonamiento complejo difícil de asimilar en algunos de sus tramos. Como las partes no saben en qué tipo de sociedad viven y desconocen en qué época histórica y civilización se desenvuelven, difícilmente podrá este hombre idealizado tener un plan de vida que pueda desear. Si esto es irrelevante para la teoría de la justicia surge la pregunta sobre “¿por qué privar a la partes también de este conocimiento de manera que sea irrelevante para las discusiones sobre la justicia el plan de vida que tenga cada uno?” (Martínez García, 1985: 112-113). Uno se ve tentado a afirmar que si el plan de vida de cada cual es irrelevante para la teoría de la justicia, entonces la teoría de la justicia es irrelevante para cada cual, y también para mí.

Rawls arranca con los principios de la justicia para que luego le dejen el margen de maniobra suficiente para encajar en ellos el concepto del bien de cada cual, el plan de vida de cada uno. Para Rawls, mantener al hombre en la posición del velo de la ignorancia le hace ser imparcial y evita la arbitrariedad (Martínez García; 1985: 113). En mi opinión, sin embargo, esto no es así puesto que el velo nos hace ignorantes absolutos y, por lo tanto, sin base para poder ejercer la razón informada de forma discrecional. Discrecionalidad no es arbitrariedad. Rawls prefiere mantenerse en la abstracción y evitar la realidad porque es molesta (Martínez García, 1985: 120), como en economía, pero al mutilar la realidad se induce a la mala comprensión de la justicia y con la supresión de lo arbitrario se elimina también mucho de lo esencial, se olvida la historia, y convierte a los hombres en seres desmemoriados incapaces de juicio moral y capacidad operativa (Martínez García, 1985: 121-122), no considera situaciones concretas, sino que ciñe la justicia al ámbito institucional siguiendo el un contractualismo de la regla, no del acto (Martínez García, 1985: 128).

7.2.4.2 La racionalidad de las partes

Sobre la racionalidad de las partes, nos limitaremos aquí a subrayar que lo racional para Rawls, básicamente consiste en que cada cual hace todo lo posible para promover sus intereses, aunque nadie sepa cuál es su plan de vida ni, por lo tanto, sus intereses. La racionalidad de Rawls es parcialmente instrumental, una racionalidad no trascendental del deseo y el interés (Martínez García, 1985: 142). La solución que propone para resolver esta aparente indeterminación consiste en asumir que todo individuo racional prefiere tener más bienes sociales primarios a tener menos (2010: 140). A nuestro juicio, sin embargo, esta

solución no resuelve la indeterminación sino que introduce una nueva inconsistencia porque si esta concepción de la racionalidad de las partes quiere dejar espacio, como así parece ser, para que el individuo racional posea también cierto sentido de la justicia, lo racional debería de tomar en cuenta también los intereses de los demás. Por eso, para salvar dicha indeterminación, “[e]l velo de la ignorancia les hace tomar en cuenta los intereses de los demás a la vez que los propios y consigue así la óptica de justicia.” (Martínez García, 1985: 124). Surge la pregunta: si no conocemos los intereses de los demás, como tampoco conocemos los nuestros propios ¿cómo los podremos tomar en cuenta? Por otro lado, de la satisfacción de los distintos bienes privados no se sigue automáticamente el bien común aun sin proponérselo, no solo es esta la vieja aspiración utilitarista sino que responde a la falacia de composición, típica de la racionalidad económica que sigue Rawls y que reclama como cierto del todo, aquello que lo es solo de la parte, sin mejor motivo.

A partir de bases estrechas se busca un amplio consenso que sirva de base para un acuerdo ampliado entre personas razonables. La extensión del consenso mediante la ampliación de las bases del acuerdo fragmentario le permite proseguir en su método de construcción sistémica hasta alcanzar una concepción completa de su teoría de la justicia (Martínez García, 1985: 103). Al mismo tiempo, sin embargo, ello le acarrea otros problemas de método, pues difícil será que de premisas débiles y ampliamente compartidas, se pueda llegar a conclusiones fuertes. Por otro lado, en la posición original no sabemos qué concepto del bien tenemos ni qué concepción de la justicia resulta más favorable a la visión idealizada del individuo racional y ajeno a la envidia que mantiene Rawls (2010: 141).

No se trata solo de que la justicia sea anterior al bien sino que, además, Rawls deja en suspenso el problema del bien (Martínez García: 1985: 113). Por ello, será difícil que el concepto de racionalidad comúnmente utilizado en la teoría social, y que Rawls también utiliza, sea capaz de establecer la racionalidad de las partes desde un punto de vista filosófico, puesto que su supuesto consiste en que las partes tiene un sentido de la justicia puramente formal y “son racionales en la medida en que no suscribirán acuerdos que no estén dispuestos a cumplir.” (2010: 143). A nuestro juicio, esta argumentación es falsa pues, dado que el individuo racional, en el sentido en el que lo concibe Rawls, solo se determina en la promoción de sus intereses, cualquier violación de los acuerdos suscritos que promueva los intereses de dicho individuo racional se ajustará a la racionalidad de las partes, tal y como la establece Rawls. Ello sería así debido a que dicho individuo no tendría ningún motivo racional ni ningún incentivo económico o sentimiento moral, en el sentido

rawlsiano, que le indujese a dejar de violar aquellos acuerdos que, al principio, él mismo se había mostrado dispuesto a respetar.

Asimismo, esta idea de la racionalidad de las partes se encuentra sustentada en una visión idealizada de individuos definidos teóricamente que se comportan como personas de buena voluntad. Todo ello contrasta, no obstante, con la idea expuesta por él pocas páginas antes, como hemos visto: “he supuesto que las personas en la posición original son racionales. Al elegir entre principios, cada cual hace todo lo que puede por promover sus intereses.” (2010: 140). A pesar de las apariencias, Rawls cree que es un error pensar que la teoría de la justicia como imparcialidad sea egoísta, porque “el hecho de que en la posición original las partes sean caracterizadas como mutuamente desinteresadas no presupone que las personas que en la vida cotidiana, o en una sociedad bien ordenada, mantengan los principios que hubiesen convenido, estén mutuamente desinteresadas.” (2010: 145). Creo, sin embargo, que se da cierta inconsistencia, o cierta dificultad, para comprender cómo es posible que existan personas ideales con buenas intenciones y mutuamente desinteresadas y que, al mismo tiempo, solo defiendan sus propios intereses, aunque no sepan exactamente cuáles son, pero cuyo comportamiento venga luego desmentido en la vida cotidiana (2010: 144-145).

Otro flanco débil de la teoría de la justicia como imparcialidad reside, a mi juicio, en el tratamiento que da a la incertidumbre y al riesgo consiguiente. Dado que la teoría contractual concibe la filosofía moral como parte de la teoría de la elección racional, la noción del velo de la ignorancia nos conduce a una elección bajo incertidumbre completa, lo que obliga a Rawls a introducir dos restricciones: la primera, “no permitir que los principios escogidos dependan de actitudes especiales frente al riesgo.” (2010: 165); y, la segunda a introducir cálculos probabilísticos, *juicios de probabilidades* les llama, como base de una decisión racional (2010: 165-166).

Frente a la primera, cabe preguntarse qué es una aversión al riesgo *dentro de lo normal*, pues lo único claro en Rawls es que “la decisión a favor de una u otra concepción de la justicia deberá depender, en la medida de lo posible, de una evaluación racional de los riesgos que no se vea afectada por las preferencias peculiares de los individuos respecto a la adopción de oportunidades.” (2010: 165-166). Así pues, bajo el velo de la ignorancia, las partes desconocerán si su aversión al riesgo es poco común o no (2010: 166). Sin embargo, las decisiones racionales deberán fundamentarse en datos objetivos, que den una idea de la fuerza relativa de las tendencias aunque no se presenten como frecuencias relativas (2010:

166). De acuerdo, pero no queda claro cómo pretende hacerlo Rawls si la información de base no existe en el velo de la ignorancia, y, caso de que existiese, sería asimétrica. Bajo el velo de la ignorancia e incertidumbre completa difícil será conocer los *hechos objetivos* a los que se refiere Rawls para, a partir de ellos, apoyarse en los cálculos; además, sin información no podemos saber cuál es nuestro propio bien.

En cuanto a la segunda restricción, señalemos que entra en contradicción con su propia noción de *posición original*, que define como una situación idealizada en la que no caben cálculos probabilísticos (2010: 121). No obstante, se contradice cuando acepta que “puesto que en la posición original no hay bases objetivas para aceptar probabilidades iguales, ni siquiera alguna distribución probabilística, estas probabilidades son meramente eso: probabilidades.” (2010: 169). No solo no hay base para aceptar probabilidades iguales, sino que la introducción de la noción de riesgo en el proceso de decisión racional de las partes contratantes obliga a considerar los cambios en la percepción del riesgo que se derivan de la asimetría en la información que sufre cada una de las partes respecto a las demás a la hora de alcanzar un acuerdo.

Parte del problema para aceptar este tipo de racionalidad, la posición original, el equilibrio reflexivo, entre otros aspectos de la teoría de la justicia de Rawls, reside en que no nos enfrentamos a un análisis lingüístico sino que nos encontramos ante un análisis psicológico en profundidad (Martínez García, 1985: 96-105). ¿Cómo puede, entonces, tomar una persona conciencia de la justicia en el equilibrio reflexivo sin memoria? Si el hombre es básicamente memoria, si podríamos decir sin temor equivocarnos demasiado: *memoriae, ergo sum*, si solo tenemos un conocimiento abstracto, si somos capaces de entender la teoría económica, pero no sabemos quiénes somos, ni qué historia traemos, ni qué lugar ocupamos en la sociedad, ¿cómo entonces ser capaces de pensar?

7.3 La idea de *razón pública* en Rawls

7.3.1 Concepto, objeto y contenido

La idea de razón pública arranca en Rawls de la distinción kantiana entre, por un lado, la libertad de hacer siempre, y en todo lugar, un *uso público* de la propia razón en cuanto persona capacitada para dicho ejercicio; y, por otro lado, el *uso privado* de la misma que obliga a cierta pasividad, a no razonar y a obedecer a aquellos ciudadanos que ocupan un puesto civil y están obligados a atender los asuntos públicos guiados por intereses y fines públicos (Kant, 2009: 19-20). Aunque sea una aportación relativamente tardía, Rawls utiliza

la idea de razón pública como parte central de su concepción política y liberal, en sentido amplio, de la idea la justicia, que él considera que es la mejor.

La dota de tres atributos: como razón del público, de los ciudadanos; aquella cuyo objeto es el bien público; y, cuya naturaleza o contenido también es público. Y la define como “la razón de ciudadanos iguales que, como un cuerpo colectivo, ejercen poder político terminante y coercitivo unos respecto de otros aprobando leyes y mejorando su constitución.” (Rawls, 2006: 249). No es un asunto que competa al derecho, se trata más bien de argumentos de la razón pública rawlsiana que se esgrimen en un régimen constitucional y democrático, que pueden ser capaces de justificar cuestiones políticas que no vayan más allá de las esencias constitucionales (*constitutional essentials*) y de cuestiones de justicia básica, por lo que “ya no coinciden exactamente con los dos principios de la justicia de su obra anterior [y d]ada la construcción del procedimiento, es difícil no concluir que la autonomía pública no sería sino el *instrumento* para la realización de los intereses privados.” (Vallespín, 2005: 304 y 305).

Estos límites, por lo tanto, nos marcan el ámbito en donde la razón pública no rige, o rige de forma diferente, para nuestras reflexiones personales sobre cuestiones políticas ajenas a las esencias constitucionales y a las cuestiones de justicia básica. La introducción de estas restricciones, sin embargo, deja por definir tanto el ámbito en el que rige la razón pública como “las cuestiones sobre las que se admite la presentación de pretensiones de validez no informadas por el ideal de la ‘razón pública’.” (Vallespín, 2005: 304).

La razón pública viene determinada por las condiciones históricas en las que se desenvuelve una sociedad moderna que ha asumido de forma permanente e irreversible el hecho del pluralismo, como ocurre en los distintos regímenes constitucionales democráticos. En una sociedad democrática y constitucional, aquellos ciudadanos que se apoyan en doctrinas omnicomprensivas de naturaleza filosófica, religiosa o ética, pueden sustentar visiones muy diferentes e incluso enfrentadas, acerca de lo que es bueno, sobre el sentido de la vida y en lo tocante a las aspiraciones y metas fundamentales de una vida buena.

Rawls sostiene que si son razonables y, por consiguiente, estos ciudadanos están dispuestos a proponer y admitir los términos de cooperación que otros puedan aceptar en condiciones de reciprocidad, entonces también estarán dispuestos a asumir doctrinas omnicomprensivas razonables, lo que les convierte en ciudadanos capaces de entrar a formar parte de un *consenso entrecruzado* sobre alguna concepción política de la justicia. En otros términos,

una concepción que esté articulada de tal forma: (i) que pueda ser aplicada a las instituciones políticas, sociales y económicas principales de la sociedad, esto es, a su estructura básica organizada como un armazón de cooperación social que cumpla las condiciones necesarias para que las transacciones que tengan lugar en los mercados sean justas (Rawls, 1977: 160); (ii) que sea independiente de doctrinas omnicomprensivas de naturaleza más omniabarcante que la propia concepción política, como son las religiosas o filosóficas; y, (iii) que esté elaborada a partir de valores políticos y sustentada sobre ideas políticas fundamentales, intuitivas, y subyacentes en la cultura política de una sociedad democrática y constitucional, cuyo trasfondo refleja la lengua, la historia, las costumbres y convenciones, y el contexto social originario.

Es en este ámbito en donde los principios de una concepción política de la justicia constituyen razones públicas que pueden ser asumidas por personas razonables libres e iguales que defienden doctrinas omnicomprensivas diferentes y, a veces, contrapuestas. Al discutir sobre “las esencias constitucionales y los asuntos de justicia básica, no podemos apelar a doctrinas religiosas y filosóficas comprensivas [...] ni elaborar, digamos, teorías económicas del equilibrio general si éstas son objeto de disputa.” (Rawls, 2006: 259-260). La razón estriba en que dichos principios políticos de la justicia constituyen el último tribunal de apelación al que los ciudadanos pueden recurrir para resolver sus disputas sobre normas e instituciones sociales.

Hasta aquí, la naturaleza de la razón pública. En cuanto a su contenido, Rawls lo circunscribe a una concepción política y liberal de la justicia, en sentido amplio, que define derechos, libertades y oportunidades básicos, les otorga prioridad frente al bien general y a los valores perfeccionistas, y defiende aquellas medidas que aseguran a los ciudadanos el uso efectivo de dichos derechos, libertades y oportunidades básicas. Alcanzar un consenso entrecruzado sobre una determinada concepción política de la justicia no nos salva de la controversia sobre la aplicación de sus principios a las normas, instituciones y políticas que persiga el gobierno. Cuando los ciudadanos se embarcan en discusiones públicas en torno a cuestiones básicas de justicia y esencias constitucionales no cabe dirimir las invocando la verdad de cada doctrina omnicomprensiva respectiva.

Por eso, para Rawls es esencial que, al lado de los principios de la concepción política y liberal de la justicia, se expliciten asimismo lo que él denomina *orientación de la indagación* de la razón pública y libre, que es necesaria para poder aplicar los principios substantivos de la justicia, así como las concepciones de la virtud que hacen posible la razón pública, es

decir, los valores políticos de la justicia. Tanto los principios de la concepción de la justicia como las orientaciones de la indagación constituyen las partes conjuntas de un solo acuerdo. Dichas orientaciones han de servir para establecer, por un lado, los principios y modos de razonar, los cuales tienen que descansar en verdades llanas y accesibles, de forma que todo ciudadano las pueda aceptar; y, por otro, en los criterios de evaluación de los razonamientos y reglas de evidencia relativas al ámbito del conocimiento al que se refieren. Al igual que los métodos y formas de alcanzar la verdad en la ciencia, que habitualmente se producen por el acuerdo entre los pares y que difieren de los relativos a las opiniones de sentido común y creencias generalmente aceptadas, también se alcanzarán por acuerdo los criterios y normas de evidencia que gobiernan la evaluación del tipo de información que es relevante en el debate político. Los valores de la razón pública son valores políticos circunscritos a las orientaciones de indagación, que incluyen la razonabilidad y sirven para delimitar las restricciones impuestas que cualquier persona razonable debería aceptar en las discusiones públicas sobre la justificación de las normas e instituciones comunes (2006: 258-260).

7.3.2 La razón jurídica como modelo de razón pública

En su obra *El liberalismo político*, Rawls subraya que en el Estado constitucional en el que se han establecido instituciones para supervisar la constitucionalidad de las leyes, como es el caso del tribunal supremo americano con revisión judicial (*judicial review*), o los tribunales constitucionales europeos, “el ideal de la razón pública [...] rige de un modo especial para el poder judicial y, sobre todo, para el tribunal supremo en una democracia constitucional con revisión judicial.” (2006: 250). Estos tribunales superiores, como observa Rawls, constituyen el modelo de razón pública, pues “en un régimen constitucional con revisión judicial, la razón pública es la razón de su tribunal supremo.” (2006: 266). Lo son en tanto que intérpretes jurídicos supremos, aunque no finales, de la ley suprema, de manera que “si entendemos el tribunal supremo como intérprete jurídico, aunque no el intérprete último, de este cuerpo de ley suprema, la tesis es que los valores políticos de la razón pública suministran la base interpretativa del tribunal.” (2006: 269).

El Estado constitucional ha desarrollado estos mecanismos de control de gracias al carácter material de la constitución, y a su consideración como derecho superior. Una característica clave del Estado constitucional reside en tener una constitución rígida, es decir, una norma material constituida por valores y principios políticos. Una constitución rígida permite distinguir el proceso político ordinario del constitucional, mientras que una constitución material lleva implícito que el proceso político ordinario está restringido a la realización de

valores superiores que se expresan como principios de lo correcto y de lo justo. Este último tipo de constitución no es una mera norma procedimental que organiza los poderes públicos, sino que elabora valores y principios que han de inspirar la actuación de los poderes públicos, en todas las ramas del Estado, encauzan los procesos legislativos y clarifican el espíritu de las leyes, y son condición de validez de las mismas.

Por ello, el tribunal supremo (o constitucional) está obligado a fundamentar sus decisiones en los valores políticos de la razón pública que defiende la constitución y que, por su propia naturaleza, pueden ser caracterizados e interpretados de formas diversas. Y, dado que, “[e]n palabras de Dworkin, los conceptos políticos solo tienen valor dentro de ‘los esquemas generales de creencias y valores’ de una moralidad comprensiva particular.” (Melero, 2009: 98), cualquier miembro del tribunal supremo puede llegar a interpretar un concepto que no valora si se introduce en dicho esquema de valores y creencias de aquellas personas que sí lo hacen. De modo que, “[l]o más probable, es que estime positivamente la mayoría de conceptos que figuran en la justificación de las instituciones de su propia comunidad [de modo que] la distinción entre moralidad personal y pública se disuelve, pero no porque la moralidad pública quede desplazada por convicciones personales, ‘sino porque éstas se convierten en la guía más segura con que cuenta el juez para acceder a la moralidad institucional’ [en concreto], la base más segura para entender los valores políticos consiste en concebirlos en relación con nuestro interés por vivir una vida buena.” (Melero, 2009: 99).

Por otro lado, “el papel del tribunal supremo no es meramente defensivo, sino que consiste en dotar a la razón pública continuamente de su debido efecto sirviendo como modelo institucional suyo. Esto significa [...] que la razón pública es la única razón de que se vale el tribunal. Él es la única rama del estado que es palmaria y visiblemente criatura de tal razón, y solo de tal razón.” (Rawls, 2006: 270). No se trata solo de una razón pública defensiva sino también proactiva, pues es resultado de una aplicación extensiva de las restricciones argumentativas a las que están sujetos los tribunales en un Estado de derecho. En efecto, una de las dificultades de la razón pública a la hora de dictaminar la constitucionalidad de las leyes reside en los distintos modos de razonamiento de los tribunales cuando aplican la constitución, pues las teorías de moralidad política están sujetas a controversia. Esto último da pie a más de una respuesta razonable según el modo en que se agreguen valores diferentes, o se atribuyan pesos distintos a unos mismos valores. La razón pública rawlsiana limita las razones válidas del tribunal supremo en la medida en que los jueces tienen la obligación de respetar dichas restricciones, y de seguir sus orientaciones, puesto que “los jueces no pueden traer a colación su propia moralidad personal, ni los ideales y virtudes de

la moralidad en general. Todo esto tienen que tratarlo como si fuera irrelevante.” (2006: 271).

El tribunal supremo no es solo un modelo de la razón pública sino que, al hacer uso de ella, está sujeto a restricciones puesto que está obligado a interpretar la constitución desde aquella concepción política de la justicia que estime subyacente, con el convencimiento moral de que su fallo debe sustentarse en principios de moralidad política y normas de interpretación que sean parte del consenso entrecruzado sobre el que descansa la pretensión de legitimidad de la constitución. Rawls, sin embargo, no circunscribe las restricciones de la razón pública al tribunal supremo, sino que las extiende a un amplio espectro de debates que tienen lugar en la esfera política pública, pues la razón pública se aplica a “los ciudadanos cuando se comprometen políticamente en el foro público, en campañas políticas, por ejemplo, y cuando votan sobre aquellas cuestiones fundamentales. Rige siempre para los funcionarios públicos y estatales en los foros oficiales, en sus debates y votaciones en el hemiciclo del poder legislativo [...] rige especialmente en el ámbito del poder judicial, en sus decisiones, y como modelo institucional que es de la razón pública.” (2006: 288).

7.3.2.1 Límites impuestos por la razón pública: razón pública y razones no públicas

Aunque Rawls subraya la importancia del tribunal supremo (o constitucional) como modelo de la razón pública, lo que no significa que sus decisiones decidan el contenido de la razón pública. Ciertamente, desde el punto de vista institucional, zanján controversias y surten efectos jurídicos definitivos, pero siguen estando sometidas al debate público de la razón pública en el foro público. La razón jurídica es un modelo de razón pública pero no la limita puesto que, en un régimen constitucional, la razón pública ayuda a los ciudadanos de una sociedad democrática a formar sus juicios políticos, a defenderlos en el foro público y a dirimir sus disensos fundamentales apelando al tribunal supremo.

La razón pública, nos dice Rawls, es la razón del público cuando, en un régimen constitucional, discute en el foro público a propósito de cuestiones que afectan al bien público. En un régimen constitucional, la razón pública rige en todos los procesos institucionales formales de toma de decisiones públicas, pero también para los candidatos a ocupar cargos públicos y para aquellos ciudadanos que votan en las elecciones o intervienen en el foro público. El deber de civildad obliga a funcionarios, jueces, legisladores, políticos y ciudadanos, a justificar sus juicios y sus decisiones en términos de la razón pública. Las

restricciones de la razón pública rigen para todos, pero no del mismo modo ni en todos los ámbitos. En una sociedad democrática, la razón pública se aplica a todos sus miembros, pero con restricciones diferentes según los ámbitos. Los tribunales y otras instancias jurídicas están sometidos a las restricciones legales de la razón pública distintas de las que rigen para las instituciones legislativas con amplia capacidad para elaborar y modificar las leyes; y éstas, a su vez, están limitadas a la constitución que solo puede modificarse mediante el poder constituyente del cuerpo electoral de ciudadanos.

En cuanto a su objeto, las restricciones de la razón pública no se dirigen a cualquier discusión política, solo a aquellas en las que concurren dos circunstancias: (i) que se trate de cuestiones políticas fundamentales como las esencias constitucionales y los asuntos de justicia básica; y, (ii) que tengan lugar en los procesos de toma de decisiones públicas, es decir, en el foro público. Los ciudadanos solo son libres de defender sus concepciones omnicomprendivas siempre que los debates y resoluciones no trasgredan los límites que la ley impone, y tengan lugar más allá del foro público, ya sea en asociaciones, corporaciones, iglesias, sociedades culturales, sociedades científicas y universidades etc.

La razón pública descansa sobre una *cultura general de fondo* (*background culture*) constituida por ideas latentes sobre las que se ha levantado la cultura pública, política y jurídica de una sociedad con tradición democrática, y ha ido dotando cierta autonomía al ámbito político. Dicha *cultura general de fondo* también sirve para amparar a los principios de la justicia, compartidos por una sociedad con tradición democrática en la que se supone que “esta completa justificación tiene que ser también públicamente conocida o, mejor, al menos estar públicamente disponible; esta condición más débil abre la posibilidad a que algunos no quieran llevar tan lejos una reflexión moral, y ciertamente no están obligados a hacerlo. Pero si lo desean, la justificación está presente en la cultura pública, reflejada en el Derecho y en las instituciones políticas, y en las tradiciones filosóficas e históricas de su interpretación.” (Rawls, 1999b: 324-325).

En ese caso, esta concepción de la justicia satisface la condición de publicidad *completa* y cumple, por lo tanto, con el tercer grado de publicidad exigido por Rawls. Estoy de acuerdo con Melero cuando considera que Rawls se aleja de la teoría de la justicia para acercarse a la teoría del derecho, y que “[s]i hacemos una lectura de su concepción ‘política’ de la justicia a partir de la teoría de Dworkin, podemos decir que es una interpretación de las ideas que se encuentran implícitas en la historia constitucional de una comunidad, en forma de justificación moral de ese pasado compartido.” (2009: 93). Además, los conceptos de

cultura general de fondo, principios de justicia y legitimación de la razón pública se retroalimentan y, en cierto modo, se confunden entre sí porque “[...]a cultura política común sirve [...] de base para la justificación pública de los principios de justicia, lo cual permite que éstos sean, a su vez, el punto de vista común que hace posible la razón pública.” (Melero, 2009: 93).

Las razones no públicas no pueden formar parte de esa *cultura general de fondo* o cultura política de fondo de nuestras sociedades pluralistas y complejas, y han de coexistir con las razones públicas respectivas de cada sociedad. Así pues, el debate político tiene lugar en esa *cultura general de fondo* que refleja la cultura política de cada sociedad y, por consiguiente, ha de someterse a las restricciones de la razón pública, pues no cabe invocar argumentos no públicos que reflejen doctrinas omnicomprensivas. Ocurre así con los argumentos teológicos de autoridad, que son aptos si se decide quemar herejes, pero inapropiados si queremos defender reformas constitucionales, por más que estén involucrados en ellos valores con fuerte peso en alguna doctrina omnicomprensiva. En ese caso estamos obligados a proceder dentro de concepciones políticas que podamos razonablemente esperar que otros compartan con nosotros. La razón por la que no podemos apelar a nuestra doctrina omnicomprensiva reside en la naturaleza misma del vínculo político, que difiere de los asociativos, que son voluntarios, y de los familiares y personales, que reflejan vínculos afectivos que no cabe esperar en las relaciones políticas entre ciudadanos. Nuestra condición de miembros de una sociedad política en una sociedad democrática, por el contrario, nos atribuye derechos individuales que ninguna asociación puede violar. Mientras que el poder (no público) de asociaciones, iglesias, y corporaciones, es libremente aceptado.

Dado que el ejercicio del poder político implica el uso coercitivo de la fuerza, surge de inmediato la cuestión de su legitimidad, a la que Rawls responde mediante lo que él denomina el *principio liberal de legitimidad* que impone al poder político una estructura deliberativa vinculada con la *razón pública*. En un régimen democrático constitucional el pueblo es el titular del poder supremo, que es vehiculado mediante procesos de formación de una voluntad política que Rawls entiende en términos deliberativos y sujetos a condiciones de racionalidad y razonabilidad. La idea rawlsiana de razón pública en un régimen democrático constitucional responde a esta naturaleza deliberativa del poder soberano del pueblo, y sus límites son los que se asigna una ciudadanía razonable que delibera y adopta decisiones legalmente vinculantes que conllevan el uso del poder coercitivo del Estado.

Por otro lado, y como señala Melero, la atención analítica de Rawls se desplaza desde la elección de los principios de la justicia en la *Teoría de la Justicia* de 1971, para centrarse en el diseño de instituciones que garanticen la estabilidad de dichos principios en *El liberalismo político* de 1993. En este último, su preocupación es cumplir con el *principio liberal de legitimidad* (Melero, 2009: 93), de acuerdo con el cual, “nuestro ejercicio del poder político es plenamente adecuado solo cuando se ejerce de acuerdo con una constitución, la aceptación de cuyos elementos esenciales por parte de todos los ciudadanos, en tanto que libres e iguales, quepa razonablemente esperar a la luz de los principios e ideales admisibles para su común razón humana.” (2006: 168-169). Por todo ello, coincido con Melero cuando afirma que “podemos suponer que Rawls estaría de acuerdo con Dworkin en entender el Derecho como el conjunto de derechos y obligaciones que derivan de los principios implícitos o latentes en la tradición política de la comunidad, y que legitiman el uso colectivo de la fuerza.” (2009: 94).

7.3.2.2 La razón pública no es un haz tupido de principios y sus reglas de interpretación

La razón pública es una forma deliberativa de resolver las discrepancias entre ciudadanos razonables, sin suprimirlas. Es completa, pero quienes apelan a ella, aunque no compartan los mismos principios ni reglas de interpretación, no pueden confiar en que un haz tupido de principios y reglas de interpretación les autorice a obtener respuestas indiscutibles sobre asuntos políticos fundamentales, pues “la razón pública en el liberalismo político es puramente política, aunque los valores políticos sean intrínsecamente morales.” (Rawls, 1999a: 578n). Esto no entra en contradicción con la distinción ulterior que realiza Rawls entre la razón pública y la razón y los valores seculares, pues aunque “[l]os valores políticos no son doctrinas morales.” (1999a: 583), la razón secular es una doctrina omnicomprensiva no religiosa demasiado amplia y una mala candidata para convertirse en razón pública, puesto que “[l]as doctrinas morales se encuentran al nivel de la religión y la primera filosofía. Por el contrario, los principios y valores liberales, aunque son intrínsecamente valores morales, están especificados en las concepciones políticas liberales de la justicia y caen dentro de la categoría de políticos.” (1999a: 583). Así pues, “un hecho central del liberalismo político es que considera todo este tipo de argumentos [seculares] del mismo modo que los de las doctrinas religiosas, y, por lo tanto, estas doctrinas filosóficas seculares no constituyen razones públicas.” (1999a: 588).

El ámbito de la razón pública en Rawls viene delimitado en el foro público por concepciones políticas de la justicia, distintas pero razonables, entre las que se encuentra la justicia como

equidad. Estas distintas concepciones se encuentran unidas por su naturaleza política y porque aceptan la discusión en el foro público como procedimiento para fundamentar su pretensión de validez y dirimir sus diferencias de acuerdo con la idea de legitimidad basada en el criterio de reciprocidad. De este modo, los ciudadanos ejercen correctamente el poder político cuando creen honradamente que las razones que esgrimen para fundamentar sus posiciones políticas son razonables y deben ser tenidas por tales por otros ciudadanos (Rawls, 1999a: 578).

Así pues, la idea de razón pública no remite a una concepción granítica, sino más bien a un marco de deliberación en el seno de una familia de concepciones políticas razonables de la justicia que satisfacen el criterio de reciprocidad (Rawls, 1999a: 581). Tampoco nos exige abrazar los mismos principios de justicia, sino que conduzcamos nuestras reflexiones en el marco de una concepción política razonable. Sus límites están trazados por ciudadanos que defienden con sinceridad sus puntos de vista y se apoyan en valores capaces de ser razonablemente aceptados por otros que defienden concepciones omnicomprensivas y, a menudo, irreconciliables. Todo ello exige “virtudes públicas tales como la razonabilidad y la disposición a respetar el deber (moral) de la civilidad, las cuales, como virtudes ciudadanas que son, contribuyen a que sea posible la discusión pública razonada de las cuestiones políticas.” (Rawls, 2006: 259). Como vemos, acatar la razón pública requiere deliberar como si fuese compacta, aceptar de antemano el resultado de dicha deliberación, y cultivar las virtudes ciudadanas de razonabilidad y civilidad sobre valores democráticos esenciales e irrenunciables. En todo este asunto, los tribunales juegan papel ejemplarizante en la idea de razón pública puesto que los jueces toman sus decisiones asumiendo, contra la evidencia, que solo hay una respuesta correcta y la admiten, aunque discrepen, cuando así lo decide la mayoría. De forma parecida, los ciudadanos deliberan en el foro público como si solo existiese una respuesta correcta y, aunque persistan las diferencias tras el debate, aceptan las decisiones adoptadas aunque disientan de ellas.

De todos modos, las deliberaciones en el foro público no siempre proporcionan una respuesta inequívoca, ni cancelan enteramente las discrepancias. Rawls insiste en que la razón pública ha de ser completa, es decir, que todos los problemas a propósito de esencias constitucionales o de justicia básica deben encontrar respuesta en la razón pública, sin tener que recurrir a los argumentos que proporcionan las doctrinas omnicomprensivas. Así pues, cuando uno se embarca en una discusión pública ha de hacerlo desde una concepción política completa que exprese principios, criterios e ideales, junto con las orientaciones de indagación. Estas últimas deben permitir que los valores, especificados desde dicha

concepción política completa, puedan ordenarse adecuadamente o, al menos, sean reunidos de tal forma que den por sí mismos una respuesta razonable a todos, o a casi todos, los asuntos referidos a esencias constitucionales esenciales y de justicia básica. La exigencia de completitud puede parecer desmesurada, pero hay buenas razones para sostener que solo existe razón pública si la entendemos como un sistema independiente (autárquico) incapaz de ser completado recurriendo a doctrinas no públicas. Es lógico que la deliberación en el foro público permita exponer juicios y decisiones en el seno de una familia de concepciones políticas razonables de la justicia que solo admita argumentos políticos; de lo contrario, la razón pública quedaría desnaturalizada, pero la inexistencia de una respuesta inequívoca de naturaleza política no nos autoriza a invocar doctrinas omnicomprensivas.

Las concepciones políticas razonables de la justicia son completas cuando detallan los principios de justicia que dan razón y articulan un conjunto coherente de valores e ideales políticos fundamentales, al tiempo que, como hemos visto, establecen las grandes orientaciones de investigación descompuestas en principios de razonamiento y reglas de indagación que permitan juzgar en qué grado las normas e instituciones sociales cumplen con unos principios de justicia que permitan estructurar de forma consistente los valores de la justicia política como son la *igual libertad para todos*, la justa igualdad de oportunidades y la reciprocidad. Las grandes orientaciones de indagación, por su parte, deben facultar para organizar y recoger valores fundamentales relacionados con un uso de la razón pública al que están asociadas las virtudes políticas de la razonabilidad y del deber de civilidad. A pesar de todo lo anterior, “el liberalismo político no pretende establecer de forma inamovible, de una vez para siempre, una razón pública que refleje una concepción política de la justicia favorita [...] también el bien común y la solidaridad en la medida en que admite el discurso sobre la concepción de la legitimidad de Habermas, así como las opiniones católicas cuando se expresan en términos de valores políticos.” (Rawls, 1999a: 582-583).

Las orientaciones de indagación son esenciales para la razón pública, a pesar de la primacía de los principios de justicia, puesto que las discusiones que más apremian no tienen tanto que ver a menudo con el contenido de los principios de justicia sino en qué grado se ajustan a normas e instituciones. Aunque hubiese un amplio consenso sobre los asuntos de justicia básica, siempre cabría alguna discrepancia sobre el mejor modo de articularlos en las instituciones, y de discutir en qué medida se ajustan a ellos tanto las normas como las instituciones en vigor. Abordar estas discusiones exige disponer de métodos para valorar las alternativas, así como criterios de evaluación de las pruebas.

Para que una concepción de la justicia pueda presentarse como una concepción completa y candidata apta para acoger en su seno el contenido de la razón pública, no solo tiene que tener especificados los principios de justicia y las orientaciones de indagación, sino también disponer de pruebas que determinen por qué podemos esperar razonablemente que unos y otras resulten aceptables para todos los ciudadanos, de tal manera que puedan alcanzar un consenso entrecruzado. La realización del ideal de la razón pública implica, pues, que cuando uno se embarca en un discurso político disponga de este tipo de pruebas y, llegado el caso, esté dispuesto dar una explicación. Como es sabido, en la concepción rawlsiana de la justicia como equidad, entendida como una forma de liberalismo político, dichas pruebas vienen determinadas por la elección hipotética que se realiza en la posición original, lo que la complica, puesto que las partes han de consensuar no solo los principios de justicia, sino también sus reglas de aplicación, esto es, las pautas de interpretación de los hechos sociales y las normas, del tipo de conocimiento, y de las reglas de evaluación de los hechos relevantes en cada caso.

A diferencia de los enormes esfuerzos que Rawls desplegó para especificar los principios de justicia, apenas se detuvo en reflexionar sobre las orientaciones de indagación en su concepción de la justicia como equidad, y evitó incluir formas de razonamiento de las doctrinas omnicomprensivas y las integradas en teorías científicas controvertidas. En cualquier caso, dado que las formas de razonamiento y métodos están llamados a llenar de contenido la razón pública, hay que acudir, en lo posible, a aquellas que se asienten en verdades llanas del sentido común (Rawls, 2006: 260). Para algunos, la prohibición de movilizar argumentos no políticos, vinculados a las diversas doctrinas omnicomprensivas (razonables) que forman parte de la cultura de fondo de una sociedad democrática vigorosa puede parecer que impone restricciones indebidas a las discusiones públicas en una sociedad políticamente sana. Cierto es que las restricciones de la razón pública no rigen siempre y en todos los debates, sino en aquellos relativos a decisiones públicas y cuestiones políticas fundamentales en las que están en juego esencias constitucionales o asuntos de justicia básica. Las restricciones de la razón pública no afectan a las múltiples formas de debate que tienen lugar en los diversos foros de la cultura de fondo. Tampoco debe olvidarse que, excepto en el caso ideal de una sociedad bien ordenada en torno a una concepción política de la justicia, el contenido mismo de la razón pública está en discusión.

Con todo, lo cierto es que la razón pública impone en su propio ámbito de aplicación una disciplina que algunos juzgan inaceptable. Ahora bien, incluso en aquellos casos donde rige plenamente la razón pública, Rawls admite una cierta flexibilización de la separación entre

argumentos políticos y no políticos, a fin de facilitar cierta la influencia entre la cultura de fondo y la cultura política pública. Recordemos que en una sociedad donde se ha instalado un pluralismo razonable, las concepciones políticas que compiten por alimentar de forma exclusiva el contenido de la razón pública mediante un consenso entrecruzado, se integran de diversas formas con doctrinas omnicomprendivas pero razonables, que se debaten en la cultura de fondo de cada sociedad civil. La conexión de los valores políticos con otros valores no políticos, como son los religiosos, los seculares, los éticos y los filosóficos, articulados en doctrinas omnicomprendivas, nos garantiza que la adhesión a los valores políticos se produce por las razones correctas. Esto explica por qué Rawls defiende que no debe descartarse la posibilidad de introducir en el debate político público la conexión de las razones públicas con doctrinas omnicomprendivas, a pesar de que la disciplina de la razón pública exija activar solo argumentos políticos y aunque, sobre este asunto, el pensamiento de Rawls haya evolucionado.

Rawls distingue dos formas de entender la razón pública. La visión exclusiva de la razón pública exige no contaminarse con razones no públicas, expresadas en términos de doctrinas omnicomprendivas, bajo ningún concepto. La visión inclusiva, por el contrario, permite que los ciudadanos se manifiesten públicamente unos a otros, bajo determinadas circunstancias, cómo están enraizados en doctrinas omnicomprendivas los valores políticos que se discuten en el proceso de justificación pública, el cual descansa en argumentos políticos pero no se excluye que alguien presente argumentos no políticos. Rawls se decanta por la segunda porque, al sacar a la luz pública la forma en que se articulan los valores políticos con los no políticos, uno deja patente que su adhesión a los valores políticos a través del consenso entrecruzado no es por mera conveniencia o un *modus vivendi* aconsejado por consideraciones prudenciales, sino una adhesión sincera basada en razones morales genuinas. La visión inclusiva es más flexible y, al invocar doctrinas omnicomprendivas, refuerza la confianza mutua y anima a los ciudadanos a respetar el ideal de razón pública.

Ahora bien, esta visión inclusiva solo puede hacer uso de doctrinas omnicomprendivas en ciertas situaciones como, por ejemplo, cuando en la sociedad no existe un consenso suficiente en torno a una única concepción de justicia, y hay razones para pensar que invocar las convicciones no políticas por parte de alguien puede servir para reforzar la adhesión a principios políticos. En el caso de una sociedad bien ordenada, podemos zanjar nuestras disputas sobre la justicia sin invocar nuestras convicciones no políticas, pues cuando todos comparten la misma concepción política, y lo hacen por razones morales, el debate político público se puede desarrollar según la visión exclusiva. Pero en una sociedad

insuficientemente bien ordenada, donde concepciones políticas diferentes se disputan el espacio político público, adoptar la visión inclusiva puede ser no solo permisible sino incluso recomendable, pues invocar doctrinas omnicomprendivas a las que los ciudadanos se adhieren puede tener efectos beneficiosos para la ciudadanía, bien porque disipa dudas sobre la sinceridad con la que se afirman los valores políticos sobre los que reclama el consenso, bien porque persuade a quienes comparten nuestras doctrinas omnicomprendivas de que no son incompatibles con los valores políticos que defendemos. En definitiva, como subraya Rawls, “los límites de la razón pública no son [...] sino los límites que respetamos cuando respetamos un ideal: el ideal de ciudadanos democráticos que tratan de conducir sus asuntos políticos en términos avalados por los valores públicos de los que puede razonablemente esperarse que serán aceptados por los demás.” (2006: 288).

7.4 Ampliación de la razón pública del último Rawls

7.4.1 La razón económica como modelo de razón pública

La pregunta que se nos plantea ahora consiste en saber si podemos hablar de la existencia de una razón económica como modelo de la razón pública de un modo similar a como lo hemos hecho en la sección 7.3.2 al examinar la razón jurídica. Autores como Bessette, Barber, y Fishkin defienden un modelo deliberativo opuesto al liberal y basado en la agregación de preferencias y “comparten una idea de ciudadano como una persona razonable opuesta a la teoría económica de ciudadanía, según la cual los sujetos son meramente autointeresados en sus comportamientos políticos, al igual que lo son en economía, asimilando así el proceso político al orden del mercado. Según este modelo, el sujeto posee unas preferencias fijas, y la política, al igual que el mercado, se limita a suministrar los medios necesarios para satisfacerlas. Así los políticos intentan proponer los medios más atractivos para ganar el voto del electorado. Los votos son de esta manera expresión de preferencias y la opción política que consiga aunar el mayor número de votos se alzará con el poder [...] Esta idea será rechazada desde la democracia deliberativa y en su lugar se apuesta por un modelo de ciudadanía antagónico a éste por varias razones. En primer lugar, se rechaza que los ciudadanos posean unas preferencias fijas y que éstas determinen su participación política. Los ciudadanos poseen más bien deseos, pero no preferencias que traten de satisfacer. Dichos deseos [...] pueden ser moldeados en su relación con los otros. De la misma manera, tampoco es completo el conocimiento que el individuo tiene sobre los mismos, como sí pueda serlo en el caso de nuestros intereses del mercado. Más bien al contrario, el individuo se hará plenamente consciente de cuáles son éstos, gracias a la deliberación con los demás [Y, en segundo lugar, porque para estos

autores] el ciudadano se guía en su comportamiento, en mayor o menor medida, por consideraciones de justicia y no meramente por el autointerés [...] están motivados para colaborar con otros [...] sienten un solidaridad para con los demás [y esta] base de mutua consideración y respeto, institucionalmente apoyada, explica que los ciudadanos estén dispuestos a cooperar en sociedad." (Arenas-Dolz; Pérez Zafrilla, 2010: 31-32).

En el campo económico tendríamos su equivalente en una racionalidad económica deliberativa, que procedería mediante un proceso argumentativo que defendiese la justicia de la toma de decisiones, con independencia de los intereses egoístas, y que escuchase y tomase en cuenta los intereses legítimos de todos los afectados. En buena lógica, ello debería conducir a algún tipo de decisión económica consensuada, y, al mismo tiempo, alejada de las manipulaciones emocionales que defienden las tesis de Lakoff y Haidt, así como de los intereses reputacionales, de imagen, y de supervivencia que subyacen en la reduccionista Teoría de la Argumentación Racional (TAR) de Hugo Mercier (Pérez Zafrilla, 2017: 578-579).

Para empezar, recordemos que Rawls destaca dos tipos de valores políticos, por un lado, la justicia política y, por otro, la razón pública. Entre los primeros, encontramos valores como la igualdad social, la reciprocidad económica y el bien común, los cuales fundamentan los principios de la justicia en la estructura social básica de una sociedad bien ordenada. Entre los segundos, figuran las grandes orientaciones para que la indagación sea libre y pública, y se realice de acuerdo con las virtudes cívicas de la razonabilidad y de respeto al deber moral de civildad. Justificar la estructura social básica ante todos los ciudadanos exige cumplir con el principio de legitimación política, mediante la apelación a creencias generales aceptadas, razonamientos de sentido común y conclusiones de la ciencia no controvertidas (Rawls, 2006: 259).

Así pues, vemos cómo el acuerdo de la razón pública económica ha de ser sobre los principios, no sobre su aplicación. Por lo tanto, tenemos que preguntarnos cuáles son estos principios fundamentales en el terreno de la economía, sobre los cuales, ciudadanos racionales y razonables que quieren debatir con sinceridad sobre ellos y están dispuestos a esgrimir argumentos que están persuadidos que otros ciudadanos pueden llegar a encontrar razonables, así como a aceptar argumentos racionales y razonables de otros ciudadanos, dirimir sus diferencias de acuerdo con la idea de legitimidad basada en el criterio de reciprocidad y alcanzar acuerdos. Evidentemente, no resultarán útiles aquellos argumentos sobre los que se sustentan doctrinas omnicomprensivas de la economía, sino solo aquellos

que serían candidatos aptos para entrar a formar parte de lo que se podría denominar esencias económicas constitucionales. Al igual que en el ámbito de la filosofía política cabe distinguir “las esencias constitucionales definidas por las libertades básicas respecto de los principios que regulan las desigualdades sociales y económicas.” (Rawls, 2006: 265), podríamos establecer algo similar a las esencias constitucionales, esta vez económicas, de tal modo que viniesen definidas por las libertades económicas básicas y estuviesen claramente diferenciadas de los principios reguladores de la actividad económica y la desigualdad resultante. Este es un enfoque, en parte recogido por James Buchanan en *The Economics and the Ethics of Constitutional Order* (1991).

Melero sugiere algunas pistas interesantes aplicadas al ámbito del derecho, pues se pregunta qué teoría del derecho podríamos elaborar desde el liberalismo político de Rawls. Toma como punto de arranque la tesis de Ronald Dworkin, quien ha señalado que “el equilibrio reflexivo puede emplearse contra la vieja aspiración positivista de ofrecer una descripción general de la realidad jurídica. Según los iuspositivistas [...] es razonable esperar un desacuerdo razonable sobre cuál es el Derecho aplicable en cada caso [...] casi todos los operadores jurídicos están de acuerdo acerca del test que deben usar para identificar el Derecho válido de su comunidad. La función de la filosofía ha de ser por tanto, describir ese acuerdo de fondo [...] Para Rawls, en cambio, el hecho de que usemos el mismo concepto de justicia no nos permite asegurar que compartamos algún entendimiento básico acerca de lo que hace justas o injustas a las instituciones. Por eso nuestro filósofo recomienda elaborar el concepto abstracto de justicia tratando de alcanzar un equilibrio reflexivo entre los principios de justicia que uno propone y los juicios concretos sobre la justicia que todos compartimos.” (Melero, 2009: 86).

Del convencionalismo jurídico y el derecho como integridad, que son las dos interpretaciones del derecho propuestas por Dworkin, Melero concluye que el liberalismo político y, en particular, la razón pública de Rawls avalarían el convencionalismo jurídico. Sin embargo, la posterior ampliación de la razón pública del último Rawls nos autorizaría a rebasar los límites del liberalismo político y entender la filosofía del derecho como una labor interpretativa basada en la integración y la coherencia. Interpretar de forma contextualizada es clave para entender el valor de la igualdad política integrado en el conjunto de otras convicciones con las que guarda relación, pues “[e]n palabras de Dworkin, los conceptos políticos solo tienen valor dentro de los ‘esquemas generales de creencias y valores’ de una moralidad comprensiva particular.” (Melero, 2009: 98). Aunque Aranda considera que lo que Rawls va buscando “es liberar a su teoría de la justicia de cualquier relación que pueda haber en

ella con una teoría comprensiva sobre las relaciones del hombre con su mundo material, humano y social.” (Aranda, 2003: 19). Como en el último giro de Rawls su objetivo es universalizar, reduce su teoría de la justicia al ámbito político y admite distintas familias de doctrinas liberales y afines como doctrinas comprensivas que forman parte del pluralismo razonable y terminan siendo asimiladas a doctrinas razonables liberales, como si lo político se pudiese separar de la existencia de las personas y de las instituciones formadas por ellas (Aranda, 2003: 19).

Melero se propone mostrar que los textos de Rawls sobre la razón pública “parecen ofrecer un primer esbozo de una teoría política diferente, alejada del liberalismo ‘político’, y que podría servir de apoyo a una filosofía del derecho basada en la integridad, no en la eficiencia.” (2009: 90). Del mismo modo que Rawls y Dworkin estarían “de acuerdo en entender el Derecho como el conjunto de derechos y obligaciones que derivan de principios implícitos o latentes en la tradición política de la comunidad, y que legitiman el uso colectivo de la fuerza.” (Melero, 2009: 94), podemos concebir *mutatis mutandis* una filosofía de la economía basada en un enfoque integrativo en el que la justicia tenga un papel clave al lado o por encima de la eficiencia. Desde esta perspectiva, los agentes económicos tendrían que basar sus acciones en derechos y obligaciones derivados de principios de funcionamiento real que estarían implícitos o latentes en las tradiciones económicas de cada comunidad y Estado. Posiblemente este enfoque nos acerca a la propuesta de economía integrativa de Peter Ulrich (2010) y, aunque no la pudiésemos abrazar en su conjunto, porque constituye una visión omniabarcante de la economía, sí que podríamos utilizar como argumentos de la deliberación económica aquellos que fuesen los candidatos apropiados para formar parte de las esencias constitucionales económicas.

7.4.2 Crítica a los bienes sociales primarios desde la justicia económica

Rawls adopta una posición intermedia entre el perfeccionismo y el utilitarismo aunque, al igual que Sen, critica la filosofía de la justicia utilitarista por su incapacidad a la hora de realizar comparaciones interpersonales de las utilidades o estados mentales, de ahí que se exprese en estos términos: “la cuota de bienes primarios que los ciudadanos reciben no pretende ser una medida de su bienestar psicológico. Al atenerse a los bienes primarios, la concepción de la justicia como equidad rechaza la idea de comparar y maximizar satisfacciones en cuestiones de justicia [...] Aunque un índice de bienes primarios sirva a algunos de los propósitos de una función de utilidad, la idea básica es diferente: los bienes

primarios son condiciones sociales de fondo y medios omnivalentes generalmente necesarios para formar y perseguir racionalmente una concepción del bien." (Rawls, 2002: 274).

Estas comparaciones interpersonales pueden entrar en conflicto con diversas concepciones del bien, llegar a ser contrapuestas y plantear problemas, pues "el utilitarismo co-ordinal (y en general el utilitarismo) parte de considerar la persona en términos de sus capacidades para la satisfacción. Y por tanto interpreta el problema de la justicia como el de cómo asignar los medios de satisfacción de tal modo que se produzca la mayor suma de bienestar. Esta noción cuadra bien con la forma muy fuertemente arraigada de ver la teoría económica como el estudio de cómo asignar recursos escasos para promover de la forma más eficaz fines dados." (2010: 286). Para orillar este problema, Rawls establece el concepto de bienes sociales primarios a fin de poder realizar comparaciones interpersonales en el marco de los dos principios de justicia y, por lo tanto, proporcionar un 'criterio público' que permita la comparación pública puesto que, a partir de ellos, se pueden determinar las necesidades humanas y su peso específico de una manera más objetiva y que desborde las concepciones del bien de cada ciudadano (Pedrajas, 2005: 244-245).

La teoría de los bienes sociales primarios, sin embargo, tampoco está exenta de críticas, una de las primeras se refiere a la imposibilidad de satisfacer los principios de la justicia en sociedades primitivas o poco desarrolladas. La crítica surge porque Rawls hace de ellos y de la satisfacción de necesidades básicas una *conditio sine qua non* para que obren los principios de justicia. Lo vemos, por ejemplo, en la *Teoría de la Justicia* cuando afirma que "[e]l caso de ciertas libertades políticas y de los derechos de justa igualdad de oportunidades es menos apremiante [que la esclavitud y la intolerancia, que no se justifican, y] puede ser necesario *privarse de algunas de estas libertades* para transformar una sociedad menos afortunada en otra en la que todas las libertades puedan ser plenamente ejercidas." (2000: 233). El subrayado es nuestro, puesto que el paralelismo o equivalencia que Rawls establece entre el subdesarrollo material y el moral de las sociedades se compadece mal de las experiencias históricas, pues no podemos hacer depender el cumplimiento de los principios de la justicia del nivel de riqueza, bienestar y progreso moral de las sociedades.

También otros autores se sorprenden del "tratamiento que Rawls le da al caso en el que un nivel de desarrollo de la sociedad es tan primitivo que no puede producir bastante para satisfacer las necesidades básicas de todos, que tienen que ser satisfechas antes de que tenga sentido hablar de disfrutar de cualesquiera libertades, y mucho menos de libertades

iguales. En la medida en que tales condiciones hacen imposible la completa e inmediata realización de los principios de la justicia, y en especial la prioridad de iguales libertades, permiten la relajación de las reglas de prioridad léxica –relajación que puede llevarnos de vuelta a la ‘concepción general’ de la justicia compuesta solo del principio de la diferencia. Específicamente, *la igualdad de voz política puede ser suspendida* [...] Pero los asuntos no son tan simples [y] las casos de subdesarrollo económico y moral se sitúan de forma bastante diferente con respecto a las estipulaciones de la posición original [y] sería una trivialización grotesca considerar que la teoría ideal es solo relevante para sociedades ya rozando la perfección tal y como viene establecida en sus preceptos.” (Michelman, 1973: 998-999). De nuevo, el subrayado es nuestro.

En Rawls, el ideal de sociedad bien ordenada se sustenta en sociedades muy complejas y desarrolladas que se obligan a un régimen de democracia constitucional con revisión judicial en el que, mediante la deliberación de ciudadanos libres e iguales, se alcance un consenso entrecruzado donde asentar la prevalencia de la razón pública sobre las doctrinas omniabarcantes. A nuestro juicio, sin embargo, esto no autoriza a desdeñar otras experiencias históricas democráticas anteriores, por muy escasos que fuesen sus bienes materiales, y reducida la complejidad de los asuntos de justicia sobre los que tuviesen que elucidar. Aquellas sociedades estaban regidas por la libertad de los antiguos y, posiblemente, estaban funcionaban con un grado menor de complejidad, pero de su carácter más ‘primitivo’ no podemos concluir un menor nivel de justicia.

Para convencernos de lo anterior basta comparar las medidas draconianas impuestas por la troika en 2015 a Grecia (Sanchis, 2016b: 84-93) con la reforma monetaria de un *outsider* como Solón, que se sustenta en que “[e]n definitiva Solón deja clara la diferencia entre las dos clases [los nobles y el pueblo] y exige un respeto de la una por la otra, que califica de ‘justicia’ y que evita la desgracia de la ciudad toda.” (Rodríguez Adrados, 2011: 49). El abanico de concepciones liberales de la justicia –Rawls las llamaría familias– quedaría reducido, también lo haría las distintas doctrinas onmicomprensivas. Seguiría existiendo, sin embargo, una moralidad política o *cultura general de fondo* que sirviese de base para una cultura política y jurídica de fondo con la que construir un consenso entrecruzado que permitiese la redacción de una constitución y el buen gobierno de una sociedad democrática y justa, esta es la originalidad se Solón, que “el pensamiento humanista del mutuo respeto entre clases, dentro de una fundamental igualdad humana que no excluye diferencias de estatus. Ese pensamiento implica una restricción del poder calificada de justicia [...] el abuso y la injusticia traen el castigo divino [...] A escala política, traen la desgracia de la ciudad,

pese a la protección de los dioses [...] queda fundada con esto la que [...] he llamado 'democracia religiosa' [...] que incorpora un orden protegido por los dioses. Éstos son su sanción: defienden las reglas del juego. Lo que en lenguaje moderno llamaríamos la constitución." (Rodríguez Adrados, 2011: 71). En otras palabras, la justicia como primera virtud de las instituciones sociales no puede ser una función del nivel de renta.

Una segunda crítica se refiere no tanto al nivel general de riqueza de cada sociedad histórica que la inhabilita para la justicia, sino a su distribución intratemporal. Antes hemos visto cómo Michelman subraya que, para Rawls, la *igualdad de voz política* podía ser suspendida (*equality of political voice may be suspended*), pues para Rawls, "puede ser razonable privarse de esta igualdad cuando los beneficios a largo plazo son lo bastante grandes para transformar una sociedad menos afortunada en otra donde la igual libertad puede ser disfrutada." (Michelman, 1973: 998). El problema de este planteamiento reside en que la evidencia empírica nos enseña que relación entre participación política y situación socioeconómica de los ciudadanos según los distintos estratos sociales definidos por el nivel de ingresos, educación u ocupación, se mantiene estable a lo largo de la historia. Es decir que, con independencia del momento histórico que consideremos, los estratos socioeconómicos inferiores son los que menos participan, y los que menos utilizan esa *igualdad de voz política*, mientras que los superiores son los que mayor uso hacen de ella.

Esta desigualdad socioeconómica ha tomado distintas formas históricas como la esclavitud y la servidumbre de los siervos de la gleba, y se ha alimentado de situaciones de intolerancia civil y religiosa, desempleo, exclusión social, pobreza y aporofobia. Estas situaciones de desigualdad económica han influido, e influyen, de forma muy negativa en la desigualdad política, la acrecientan y producen efectos devastadores sobre la democracia. Por una parte, en la democracia ateniense Pericles instituyó una paga o salario, el *misthós* (*μισθός*) para fomentar la participación política, lo que permitió a los ciudadanos de magros ingresos optar a cargos públicos y ejercer su derecho a esa *igualdad de voz pública* a través del desempeño de una función pública. Por otra parte, en un país moderno y desarrollado un régimen democrático constitucional constituye la estructura de poder político que se encuentra en el trasfondo del ideal de sociedad bien ordenada de Rawls, una sociedad que alcanza unanimidad sobre cuestiones fundamentales, "algo que recuerda lo que Rousseau pensaba con el yo común de la voluntad general." (Martínez García, 1985: 192). Esta misma idea de participación política, bajo la forma de derecho al acceso a cargos públicos, viene recogida en la lista básica de bienes sociales primarios, en el epígrafe relativo a las *bases sociales del autorrespeto* (2006: 107 y 214).

Por último, y en el contexto del enfoque de las capacidades humanas básicas, Martha Nussbaum recoge el derecho a la participación política, dentro del entorno político, en el epígrafe *control del propio entorno* (2007: 89). De ahí que algunos autores consideren necesario dar rango jurídico constitucional a algunos de los derechos inherentes al Estado social de derecho: “no debemos olvidar que los derechos de bienestar, incluso aquellos que van más allá de la satisfacción de las necesidades básicas, también juegan un papel en la promoción del autorrespeto en cuya ausencia el mismo sentido de justicia no florecerá– el mismo autorrespeto que, efectivamente, las iguales libertades tienen la intención de servir. Entonces, puede haber un papel para los derechos de bienestar constitucionalizados incluso después de que todos tengan, digamos, bastante para comer. De manera que tenemos un caso difícil de ejecución judicial, los derechos constitucionales sustantivos como medio para hacer frente a las deficiencias del sentido de la justicia del público.” (Michelman, 1973: 1001).

Vemos pues, cómo los contextos históricos cambian, pero las cuestiones de justicia, desigualdades y participación política se mantienen de rabiosa actualidad al igual que en la Grecia clásica. Cierto es que la concentración de riquezas es un proceso histórico que se ha ido desarrollando, sobre todo, a partir del s. XVIII y se aceleró con la revolución industrial (Pontón, 2016: 71-225). Desde entonces, ha habido altos y bajos. Desde mediados de los 70 “las rentas de las familias se han desacoplado del crecimiento económico. Cuando la economía ha crecido, relativamente poco de dicho crecimiento ha alcanzado a las familias de nivel intermedio y de la mitad inferior de rentas. Las rentas de la parte inferior no se han estancado o disminuido. Han aumentado. Pero han aumentado muy despacio en relación con la economía.” (Kenworthy, 2012: 1). Hoy en día las desigualdades han tomado una senda exponencial y la concentración de riqueza en el 1% del nivel superior ha sufrido un ascenso irrefrenable en países nada primitivos como son los Estados Unidos (Alvaredo *et al.*, 2013: 3-20).

En cuanto al lujo, siempre se ha considerado que es consustancial a la sociedad capitalista y el propio padre del capitalismo (Sombart, 2009: 91-132). Asimismo, fue un fenómeno extraño tanto a la sociedad griega, como a la romana, donde fue percibido invariablemente como un síntoma de decadencia moral y política. Este rechazo quedó reflejado en “una fértil tradición caracterizada, tanto en griego como en latín, por un implacable recelo con respecto a la riqueza y a los ricos [...] En el mundo latino, en particular, [...] se creía que los fundadores de la República Romana habían vivido en un estado de magnánima pobreza,

decididamente heroica. Para quienes recordaban los relatos clásicos de la historia de Roma, la llegada de la riqueza marcaba el comienzo del fin de la virtud romana. Había provocado la caída de la República y podía hacer lo mismo con el Imperio.” (Brown, 2017: 148), lo que explica que llegase a ser objeto de leyes represivas, pues “las nuevas modas y las nuevas importaciones despertaron los tradicionales temores romanos ante el ‘lujo’. Durante los cincuenta años siguientes [al año 166 a.C.] tenemos atestiguadas varias leyes que intentaban limitarlo, aunque tampoco podemos decir que fueran las primeras de la historia de Roma.” (Fox, 2007: 414).

Si incorporamos a la constitución los derechos sociales y económicos propios del Estado social de derecho nos estamos ocupando de una situación de justicia social distributiva, es decir, post-productiva, lo que equivale a dar por válida en términos de justicia la situación pre-productiva y pre-distributiva. Así lo hace Rawls cuando acepta de forma acrítica la situación predistributiva: “[otra] ventaja más importante del sistema de mercado es que, dado el requisito de instituciones justas, concuerda con las libertades justas y con una justa igualdad de oportunidades.” (2010: 255). Esto permite establecer la distribución de la riqueza como un principio de justicia meramente procedimental y dejar que sea el principio de la diferencia el encargado de corregir los fallos del mercado (Martínez García, 1985: 171 y 199), cuando, la verdad sea dicha, el sistema de mercado descentraliza el poder económico, pero nunca ha funcionado como un mecanismo de distribución de la riqueza, sino más bien generador de desigualdades.

Constatamos pues que hay que considerar los dos momentos que se dan en el terreno de la justicia económica y que no son equiparables, el pre-distributivo y el re-distributivo (o post-productivo). Así pues, cabe reflexionar sobre la posibilidad de incorporar en la constitución de un régimen democrático en las sociedades avanzadas no solo los principios de la justicia económica post-distributiva, propios del Estado social de derecho sino, sobre todo, los de una economía justa que, por esta misma razón, pudiese llegar a hacer innecesarios o indebidos los primeros. En definitiva, esto nos conduce a establecer una democracia deliberativa en la que los agentes económicos puedan ejercer y compartir la responsabilidad en el ejercicio de su libertad cuando abordan asuntos económicos y sociales, puesto que “el corazón de la ética económica republicana reside en reflejar el *ethos* republicano en la auto-comprensión de los agentes económicos y en su puesta en práctica. Su responsabilidad compartida se refiere a la calidad de la deliberación en la sociedad, sobre todo, los concernientes a las condiciones económicas, sociales y políticas generales para la persecución legítima de los intereses económicos privados [...] el hecho de que las reformas económicas y sociales

alcanzadas por deliberación puedan, hasta cierto punto (Benhabib), ser asumidas como expresión de la razón pública –y, por lo tanto, ser legitimadas por su imparcialidad– no significa necesariamente que todos los agentes económicos estén afectados por ellas en el mismo grado.” (Ulrich, 2010: 300).

Señalemos, por último, que el planteamiento de Rawls en materia económica es muy deficitario, pues es muy parcial lo que le impide realizar propuestas que respeten la consistencia económica, como por ejemplo, la de establecer una tasa de ahorro justo establecido entre las partes, mediante programas de ahorro de contornos difusos, y que se situaría entre el ahorro excesivo y el ahorro nulo. Para los economistas, tanto el nivel como la tasa de ahorro de una economía es una cuestión de equilibrio macroeconómico y se dilucida en relación con el nivel y la tasa de inversión, y con el nivel de equilibrio del tipo de interés a largo plazo ajustado a la inflación *ex post*. Rawls no lo contempla y deja de lado situaciones y variables macroeconómicas clave que, si son bien gestionadas, darán sus frutos en términos de crecimiento y bienestar económicos. Este es el caso de la libre circulación de capitales que permite financiar proyectos domésticos de inversión con ahorro del exterior. Otro ejemplo es la propuesta de que todos disfruten en la misma proporción de los bienes públicos, es decir, de bienes no rivales y no excluibles, y que sería objeto de decisión política. Como veremos más adelante, esta situación podría dañar gravemente el cambio tecnológico y, por lo tanto, el crecimiento económico y el progreso social.

A pesar de lo anterior, el enfoque de Rawls tiene aspectos inspiradores porque, desde una perspectiva interdisciplinar muy influida por el pensamiento económico de corte utilitarista, construye un sistema de pensamiento político-moral que cierra la brecha existente entre la metaética y la filosofía política porque nos sitúa con claridad en el terreno del consenso constitucional. Señalemos que en España, y en el tema que nos ocupa, la participación política y los asuntos económicos y sociales están desgranados en el título preliminar de la constitución de 1978, así como en el capítulo tercero del título primero, el cual se ocupa de los principios rectores de la política social y económica, y, por último, en el título séptimo relativo a la economía y la hacienda.

En primer lugar, la participación política se encuentra definida en el artículo vigesimotercero, que la refiere como el derecho del ciudadano a participar en los asuntos públicos y a acceder en condiciones de igualdad a las funciones y cargos públicos, y también es mencionada en los artículos primero, sexto, noveno del título preliminar. El artículo primero define España como un Estado social y democrático de Derecho cuyos valores supremos son la libertad, la

justicia, la igualdad y el pluralismo político, el cual reaparece en el artículo sexto como expresión de los partidos políticos, que son instrumentos fundamentales de la participación política. El *orden de aparición* de dichos valores supremos del ordenamiento jurídico no es el mismo en el artículo primero que en el preámbulo, donde se expresa el deseo de la Nación española de establecer la justicia, la libertad, y la seguridad y promover el bien de cuantos la integran. Si la primera virtud de las instituciones sociales es la justicia, como así lo creemos, no debería de haber en el articulado un orden diferente al expresado en el preámbulo, a pesar de que éste último no tenga ningún valor jurídico en las constituciones.

Por otro lado, limitar la participación política a los partidos, tal y como aparece consignada en nuestra constitución, nos parece una propuesta de democracia muy pobre y limitada. Muy a menudo, estas organizaciones introducen barreras de progresión interna a aquellos ciudadanos que, compartiendo el mismo credo político, rehúsan entrar a formar parte de las distintas redes clientelares internas. Es insuficiente afirmar, como hace el artículo noveno, que “corresponde a los poderes públicos promover las condiciones para que la libertad y la igualdad del individuo y de los grupos en que se integra sean reales y efectivas; remover [sic] los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud y facilitar la participación de todos los ciudadanos en la vida política, económica, cultural y social” (BOE, 1978: 29316). Por el contrario, sería conveniente, establecer otros principios de participación política de rango jurídico constitucional que fuesen menos abstractos y más realistas, para que el acceso libre a cargos públicos tenga lugar de una manera efectiva y sin las habituales interferencias de las nomenclaturas partidistas de apariencia democrática. Dichos principios de participación deberían permitir una *igualdad de voz política* que estimulase el concurso, siempre tan escaso, de aquellos ciudadanos de estratos socioeconómicos inferiores; y, dentro de lo posible, promover lo que Rawls llamó las *bases sociales del autorrespeto* y Martha Nussbaum el *control del propio entorno*.

En segundo lugar, la constitución recoge tanto los principios rectores de las políticas sociales y económicas (arts. 39-52) como los aspectos de economía y hacienda (arts. 128-136). Los primeros recogen el compromiso del Estado para asegurar el sistema de protección social, económica y jurídica que cabe esperar de un Estado de bienestar (art. 39). En particular, la promoción de condiciones favorables al progreso social y económico de los trabajadores, también en el extranjero (art.42), y una distribución más equitativa de la renta regional y personal, en el marco de políticas orientadas a la estabilidad económica y el pleno empleo (art. 40). Los poderes públicos se comprometen a mantener un régimen público de Seguridad Social (art. 41); proteger la salud (art. 43); acceder a la cultura, ciencia e

investigación (art. 44); disfrutar del medio ambiente y utilizar los recursos naturales de forma racional (art. 45); conservar el patrimonio histórico cultural y artístico (art. 46); disfrutar de vivienda digna (art.47); que la juventud participe en las políticas de desarrollo político, social, económico y cultural (art. 48); realizar políticas en favor de los disminuidos (art. 49); garantizar la suficiencia económica y de la tercera edad, mediante pensiones adecuadas y actualizadas (art. 50). Por último, los poderes públicos garantizan los derechos de los consumidores y usuarios, y el fomento de sus organizaciones (art. 51), y la regulación, mediante ley, de las organizaciones profesionales en la defensa de los intereses que les sean propios (art. 52).

Los segundos aspectos, de economía y hacienda, subordinan toda la riqueza del país al interés general (art.128); encargan a la ley que establezca la participación en la Seguridad Social y en la actividad de los organismos públicos que afectan directamente al bienestar general (art. 129); y, atienden a la modernización de sectores y zonas económicas en dificultad (art. 130). El Estado, asimismo, podrá planificar la actividad económica y estimular el crecimiento de la renta y riqueza, y su justa distribución (art. 131), y, mediante ley, establecerá el régimen jurídico de los bienes de dominio público y los comunales (art. 132); se arroga la potestad exclusiva de establecer tributos (art. 133); asigna al Tribunal de Cuentas la fiscalización de la gestión del sector público (art. 136); y atribuye al Gobierno la elaboración de los Presupuestos Generales del Estado (art. 134), así como la emisión de deuda pública o la contracción de créditos (art. 135).

En agosto de 2011, el artículo 135 fue modificado en profundidad para dar cumplimiento al Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria, popularmente conocido como Pacto Fiscal Europeo (*Fiscal Compact*). De acuerdo con el tratado, los Estados miembros de la eurozona se comprometían a introducir una regla de oro presupuestaria en sus constituciones, que establecía un límite inferior del 0,5% al déficit estructural, centrado en el Objetivo a Medio Plazo (OMP) tal y como viene definido en los Programas de Estabilidad y Convergencia, y que el servicio de la deuda pública tuviese prioridad frente a cualesquiera otros pagos del Estado en los gastos de los presupuestos generales, sin enmienda o modificación posible; así como otras medidas adicionales que obligaban a reducir la deuda pública a aquellos países con niveles elevados.

Pero esto no es todo. Junto a la potestad de planificar del Estado, aparece el derecho a la propiedad privada y a la herencia (art. 33), por un lado; y, por otro, el reconocimiento de la libertad de empresa, en el marco de la economía de mercado, y la garantía y protección de

los poderes públicos a su ejercicio, y la defensa de la productividad (art. 38). Ello configura a España como una economía capitalista desde un punto de vista constitucional, o mejor dicho, como una economía social de mercado, porque también reconoce la contribución de los sindicatos y las asociaciones empresariales en la promoción y defensa de sus intereses respectivos (art. 7), el derecho a la libre sindicación y a la huelga (art. 28), al derecho a la negociación colectiva laboral, a la fuerza vinculante de los convenios, y al derecho de trabajadores y empresarios a adoptar medidas de conflicto colectivo (art. 27). Por último, se establece que los ciudadanos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica, mediante un sistema tributario justo con arreglo a los principios de igualdad y progresividad (art. 31).

Este ojo avizor que hemos lanzado sobre nuestra constitución nos conforta porque recoge los rasgos principales del Estado social de Derecho, en su versión de Estado de bienestar. Sin embargo, su enfoque es limitado ya que no considera aspectos esenciales en un Estado de justicia, el reino de la objetividad moral del imperativo categórico donde la acción no está sometida a deseos ni preferencias ciudadanas, sino a que se corresponda con lo justo. El Estado de bienestar que nos anuncia la constitución se preocupa más por el bienestar del ciudadano que por la dignidad de las personas. Por eso, echamos a faltar principios de justicia que respondan a una objetividad moral que el Estado debería institucionalizar mediante unos mínimos de justicia que satisfagan derechos básicos de segunda generación asociados a la dignidad de la persona sobre los que se pueda sustentar la justicia como una *génesis* o un *ideal de la razón*, no como un punto de llegada sino como un punto de partida para avanzar en la construcción de un tipo de Estado, que aún está por hacer, capaz de satisfacer las exigencias de la ciudadanía social.

Con respecto a la justicia en su vertiente económica, podemos enunciar los aspectos más relevantes, tanto en el ámbito de los mercados como en el relativo al crecimiento y gestión de las políticas macro, sin entrar en las cuestiones tributarias que sí toca nuestra constitución. En el análisis de la ampliación de la razón pública hemos visto que no podemos apelar a doctrinas o elaborar teorías económicas sujetas a controversia y, asimismo, que el acuerdo de la razón pública en el terreno económico ha de ser sobre los principios y no sobre su aplicación. Todo esto nos lleva a descartar la gestión práctica de las políticas macroeconómicas, excepción hecha del nuevo artículo 135 de la constitución, y abre la posibilidad de acuerdos razonables sobre los principios de justicia económica que deben alcanzar ciudadanos libres e iguales, convencidos que los otros ciudadanos los podrían

encontrar razonables aunque no los compartan, y siempre que se cumpla el principio de reciprocidad.

Una vez descartadas las distintas doctrinas omnicomprensivas de la economía, solo resultarían útiles aquellos acuerdos sobre cuyos principios orientadores de la acción existe un consenso doctrinal básico. No servirían, por lo tanto, acuerdos fuertemente deudores de orientaciones sesgadas ideológicamente como ocurrió, a principios de los años 90, con el llamado *consenso de Washington* de inspiración neoclásica (Williamson, 1990 y 1993). No tomamos aquí la eficiencia como el único y supremo valor al que ha desplegarse la economía, pues “uno puede preguntarse por qué una garantía o programa legislativo tiene que ser tomado como exclusivamente impelido por consideraciones de eficiencia y economías externas, o más bien (al menos en parte) por consideraciones de justicia y derechos.” (Michelman, 1973: 1012).

Los principios resultantes de estos acuerdos, siempre revisables judicialmente, deben permitir que los mercados funcionen mediante procedimientos justos. Las fuerzas del mercado deben formar los precios de un modo que haga de ellos mercados justos a la vez que eficientes, es decir, que los mercados se vacíen sin dejar de ser justos. Ello obligaría a revisar las condiciones de acceso y salida libre de los mismos, y cualquier práctica de distorsión de la competencia y fijación de precios como, por ejemplo, el abuso de posición dominante en el mercado y las ayudas de Estado, prohibidas todas ellas por el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea en sus artículos 101-102 y 106-107, respectivamente (artículos 85-86 y 90-92 del Tratado de Roma). Estas prohibiciones y sanciones no garantizan precios justos, pero sí condiciones de funcionamiento de los mercados que respetan ciertos principios de legalidad para la competencia económica.

Esto es especialmente relevante por cuanto que, en la actualidad, hemos pasado de un capitalismo tal y como lo concibe la economía neoclásica –compuesto por empresas que no tienen poder de mercado y cuyos los elementos del poder político son ignorados por la teoría de la empresa que entiende la empresa como un *nexo de contratos*– al *capitalismo extractivo* en el que las empresas, mediante la compra del poder coercitivo del legislador democrático, obtienen poder de mercado y, por lo tanto, las rentas no competitivas del mismo (Acemoglu; Robinson, 2013). Y, de éste último, a otro que podríamos denominar *capitalismo castrador*, es decir, a un sistema que es nominalmente de libre mercado, pero que esteriliza su funcionamiento, de tal manera que cuanto más poder de mercado detentan las empresas mayor es su necesidad y capacidad de concentrar poder político, lo que

desemboca en el *círculo vicioso de los Médicis* que utiliza dinero para capturar el poder y éste, a su vez, para conseguir dinero (Zingales, 2017), “[p]orque ésta es, en efecto, la habitual base de los más negativos negocios especulativos: la complicidad del poder político y la disponibilidad preferente de datos reservados que permiten un conocimiento privilegiado de la evolución del mercado, posibilitando, así, apostar sobre seguro o, más, aún, disponer de una evidente capacidad de manipulación de ese mercado.” (Izquierdo, 2000:102).

Así pues, faltan las reglas claras y una ejecución decidida de las mismas, que son los baluartes de la democracia liberal y de la economía de mercado libre. En una reciente entrevista de la revista *Pro-Market* al antiguo gobernador de Nueva York, Eliot Spitzer, denuncia el fracaso a la hora de oponerse con rigor a las obligaciones éticas de la banca mediante el sistema y de manera regular; asimismo, los problemas de Wells Fargo y Volkswagen que reflejan una cultura empresarial que ha creado incentivos para actuar de una forma que ha sido ilegal, y en un ambiente que da carta blanca a los poderosos para que actuar cuando les comunica de forma irresponsable que son *demasiado grandes para procesar*; los accionistas, además, han sido desposeídos de su poder en favor de los ejecutivos quienes, con retribuciones exorbitantes, se desentienden del comportamiento indebido de sus empleados y no asumen responsabilidad empresarial alguna sobre ellos. Aunque lo más grave, como afirma Spitzer, es que “la teoría económica de las leyes de la competencia y la tecnología no se cruzan muy bien [y] para cuando los tribunales pueden fallar un asunto *antitrust* complicado en el ámbito de la tecnología, probablemente la tecnología ya se ha movido hasta un punto en el que la resolución del caso es irrelevante [y] en el asunto distributivo [...] el equilibrio total entre capital y trabajo se ha desplazado, y el trabajo se ha situado en la parte perdedora en los últimos 20 años [como] consecuencia de la globalización y la tecnología.” (Pro-Market, 2017: 2-7).

Sin duda, este experto abogado, buen conocedor durante muchos años de leyes anti-trust americanas no habría pasado positivamente las evaluaciones de los burócratas de las agencias españolas ANECA y CNEAI basadas en criterios académicos a menudo arbitrarios. Estas formas de comportamiento y cultura empresariales alejan a la economía americana de los valores intrínsecos a las concepciones políticas liberales de la justicia, de los valores políticos de la razón pública y de las concepciones políticas que son razonables en un régimen democrático constitucional, pero la acercan peligrosamente a otras “concepciones políticas que no son liberales, incluyendo las de [...] la oligarquía empresarial.” (Rawls, 1997: 585). Pero volveremos sobre todos estos asuntos más adelante, en la sección dedicada al sistema capitalista.

En cuanto al buen funcionamiento del Mercado Único, la legislación europea ayuda pero es insuficiente, lo que obliga a dar un paso más y a incluir principios orientadores de la acción económica que, acordados por ciudadanos libres e iguales y, en el caso europeo, por sus Estados, establezcan los límites morales para que la actividad económica garantice las condiciones de justicia económica mínima a la que obliga la razón práctica de forma incondicional. Si, además de legal, la competencia fuese legítima el sistema económico añadiría al respeto a la dignidad para el ciudadano la eficiencia, lo que reforzaría la cohesión social. Para ello sería necesario cumplir con la prescripción de Adam Smith, según la cual, cualquiera es libre de perseguir su propio interés a su modo, y aportar su laboriosidad y su capital en competencia con otros hombres a condición de que no viole las leyes de la justicia.

Este Estado de justicia mínimo es necesario si queremos que los ciudadanos se adhieran a lo que podrían considerar una buena sociedad que funciona bajo un régimen económico que puedan reconocer como justo y no como una imposición de un despotismo de nuevo cuño, esta vez ejercido por las élites ilustradas de las instituciones de la Unión Europea quienes, en ocasiones, exhiben un déficit claro de legitimidad democrática en sus actuaciones. Ante la ausencia, hoy por hoy, de una constitución europea, y dada la primacía del derecho comunitario sobre el nacional, los principios de orientación de la acción económica acordados deberían de estar institucionalizados en nuevos tratados internacionales. Estos acuerdos, a través de lo estipulado en los tratados, entrarían a formar parte de las esencias constitucionales económicas que vendrían definidas por una serie de libertades económicas básicas que estarían claramente diferenciadas de los principios reguladores de las actividades económicas (pre-distributivas) y de las desigualdades resultantes (post-distributivas).

CAPÍTULO VIII: RACIONALIDAD OMNICOOMPRESIVA: LA JUSTICIA EN SEN Y NUSSBAUM

[Conversación de la princesa de Dashkoff con Diderot sobre la servidumbre]

Un día me habló de la esclavitud en la que él creía que se encontraban nuestros campesinos. Le respondí: 'Como mi alma no es la de un esclavo, convendréis que no puede ser la de un tirano, así pues, merezco vuestra confianza sobre este asunto. Había compartido vuestras ideas sobre este asunto y, por este motivo, he establecido en mi tierra de Orel un gobierno porque había creído poder hacer más libres y más felices a mis campesinos, y me encuentro sin embargo con que no dan lugar más que al pillaje, a la malversación del más insignificante empleado de la corona. El bienestar y las riquezas de los nuestros campesinos forjan nuestra prosperidad y aumentan nuestras ingresos; haría falta pues que un propietario fuese marcado por querer secar la fuente de sus propias riquezas [...]

Pero, princesa, usted no puede desconvenir que con la libertad sus luces aumentarían, de donde se derivarían en seguida la abundancia y las riquezas. Si el soberano, dije, al romper algunos eslabones de la cadena que ata a los campesinos a los nobles, rompiese también algunos que tienen encadenados a los nobles a las voluntades de los soberanos arbitrarios, firmaría con mi sangre en lugar de tinta, y con alegría de corazón, este acuerdo. Además, ¿me perdonaréis si os digo que habéis confundido el infierno con la causa? Son las luces las que producen la libertad; esta, por el contrario, sin las primeras, no produciría más que anarquía y confusión [...] Diderot fue levantado de la silla como por un poder mecánico por este pequeño esbozo que le hice. Anduvo a grandes pasos y, escupiendo en tierra con una especie de ira, me dijo de un tirón: '¡Qué mujer! Trastornáis las ideas que he amado y alimentado durante veinte años' [Marc Fumaroli (2001): *Quand l'Europe parlait français*. Paris, Éditions de Fallois, pp. 332-333].

8.1 Elementos básicos de *Desarrollo y libertad* en Amartya Kumar Sen

En el capítulo anterior hemos visto como la idea de la justicia en Rawls es de naturaleza arquitectónica y sistémica, en la medida en que está formada por bloques de pensamiento que encajan perfectamente entre sí y que componen un sistema completo de abstracción. La teoría de la justicia que Rawls elabora está basada en su propia concepción del liberalismo político el cual descansa, por un lado, sobre un concepto kantiano de la persona en tanto que es autónoma; y, por otro, en un idea de ciudadano que es razonable, pues busca lo justo, y además racional, es decir que persigue sus propios deseos y fines, esto es, lo que para él es bueno. En efecto, la persona de Rawls es un ciudadano libre e igual en derechos y está dotado de dos energías morales, la capacidad de adquirir una concepción de lo justo, y la capacidad de desarrollar una concepción de lo bueno.

La idea de la justicia en Amartya Sen, por el contrario, se nos presenta menos perfilada, no se trata de un construccionismo institucional como en Rawls, en donde prima la satisfacción de una sabiduría que nos permita la elección de instituciones que sean una *manifestación directa* de la justicia, sino más bien que tengan la *capacidad de promover* la justicia (Rawls, 2010: 112-115). En el caso de Rawls, la justicia es un constructo de la razón, *queremos saber* qué es la justicia. En el caso de Sen, *queremos ser justos*, pues la justicia es una *genesis*, un ideal de la razón que vamos realizando todos los días. Una *genesis* que está sustentada por el enfoque de las capacidades que, para algunos, “no constituye una teoría de la justicia.” (Urquijo Angarita, 2007: 153), lo cual es ciertamente discutible. Es verdad que se trata de un enfoque menos arquitectónico y *más desperfilado* que el de Rawls, pero no es suficiente para negarle el *status* de teoría pues, al fin y al cabo, persigue configurar una forma de libertad que permita elegir una vida que contenga valores que la hagan merecedora de ser vivida. Para esto último necesitamos algún tipo de soporte material, esa condición mínima necesaria para poder tener la vida buena a la que hace alusión Aristóteles, aunque con un enfoque teleológico marcado por la felicidad, expresado en *Ética a Nicómaco*: “¿Qué nos impide, pues, llamar feliz al que actúa conforme a la virtud perfecta y está suficientemente provisto de bienes exteriores, no en un tiempo cualquiera, sino la vida entera?” (2002: 14). Y, asimismo, en *Política*: “[p]orque hay que disponer de muchos bienes necesarios para que sea posible llevar una vida holgada.” (2005: 140).

Una vida holgada en la que las riquezas y los recursos son instrumentos, y no fines, subordinados al cuidado del alma como reivindica Sócrates, por boca de Platón, en *Apología de Sócrates*: “Mi buen amigo, siendo ateniense, de la ciudad más grande y más prestigiada en sabiduría y poder, ¿no te avergüenzas de preocuparte de cómo tendrás las mayores riquezas y la mayor fama y los mayores honores, y, en cambio, no te preocupas ni interesas por la inteligencia, la verdad y por cómo tu alma va a ser lo mejor posible?” (1981: 168). Este es el contraste entre el *bíos apolaustikós* y el *bíos theoretikós* y la jerarquía de valores que establece la filosofía socrática donde la *areté* es entendida como cuidado del alma, es decir, cuidar del conocimiento de la *frónesis* y la *alétheia*, y siempre ocupa el primer lugar: “voy por todas partes sin hacer otra cosa que intentar persuadiros, a jóvenes y a viejos, a no ocuparos ni de los cuerpos ni de los bienes antes que del alma ni con tanto afán, a fin de que ésta sea lo mejor posible, diciéndoos: ‘No sale de las riquezas la virtud para los hombres sino de la virtud, las riquezas y todos los otros bienes, tanto los privados como los públicos.’” (Platón, 1981: 168).

Entender que los bienes interiores del alma se encontraban situados en un orden superior a los bienes exteriores, materiales y corporales, iba a contracorriente del sentir de aquella época, aunque “[p]ara el hombre de hoy esto no tiene nada de sorprendente, por lo menos en teoría; más bien constituye para él algo trivial. Pero este postulado ¿sería tan evidente para los griegos de aquella época como para nosotros, herederos de una tradición de dos mil años de cristianismo? [...] Un abismo inmenso separa esta escala de valores que Sócrates proclama con tanta evidencia y la escala popular imperante que se expresa en la canción báquica de los griegos:

*El bien supremo del mortal es la salud;
el segundo, la hermosura del cuerpo;
el tercero, una fortuna adquirida sin mácula,
el cuarto, disfrutar entre amigos el esplendor de su juventud.*

En el pensamiento de Sócrates aparece como algo nuevo el mundo interior. La *areté* de que él nos habla es un valor espiritual.” (Jaeger, 2010: 417).

Volviendo a los bienes sociales primarios de Rawls, los recursos de Dworkin, las capacidades y funcionamientos de Sen, hay en todos ellos, en mi opinión, un trasunto, un reflejo, por muy lejano que nos llegue, de esa necesidad de bienes exteriores que reclama Aristóteles para poder llevar adelante la vida buena: “una de ellas [las actividades mejores], la mejor, decimos que es la felicidad. Es claro, no obstante, que necesita además de los bienes exteriores, como dijimos; pues es imposible o no es fácil hacer el bien cuando se está desprovisto de recursos.” (2002: 11). A mi modo de ver, en este párrafo resuena con fuerza la idea de capacidades de Amartya Sen, aunque él no fuese plenamente consciente de la influencia de Aristóteles en su pensamiento hasta que así se lo hiciese notar Martha Nussbaum. Hablar de privación de recursos en un contexto político donde el ciudadano ateniense podía ejercer realmente su libertad (de los antiguos) equivale *mutatis mutandis* a deshacer los haces opresores que ahogan las libertades que harían posible transformar nuestras capacidades en funcionamientos y llevar un tipo vida que tendríamos buenas razones para valorar. La propuesta de Rawls consiste en dotar a los ciudadanos de bienes sociales primarios que les ofrezcan oportunidades reales de alcanzar sus objetivos personales, y que él ejemplariza en la *democracia de propietarios* que hemos analizado en la sección 7.2.3.2, esto es, uno de los cinco tipos de regímenes políticos que encierran las instituciones económicas, políticas y sociales.

Amartya Sen fue Director del *Trinity College* (Cambridge) e investigador del *World Institute for Development Economics Research* de la Universidad de las Naciones Unidas (Helsinki).

En 1998, se le concedió el Premio Nobel de Economía y, junto a Mahbub ul Haq, construyó el Índice de Desarrollo Humano de Naciones Unidas. Las personas más significativas de su entorno fueron, en un primer momento, su primera mujer Emma Rothschild, y también Jeffrey Sachs, Stanley Fischer, Robert Nozick, Joseph Stiglitz, Marta Nussbaum, y James Wolfensohn, con quien coincidió en el Instituto de Estudios Avanzados de Princeton.

El libro *Desarrollo y libertad*, se basa en las conferencias que pronunció en el Banco Mundial. En ellas Sen entiende la libertad individual como un compromiso social, como deja constancia en el capítulo 12 (1999: 282-298). Ello ayuda a entender por qué el punto de partida del enfoque de las capacidades identifica la libertad como un compromiso social, pues la expansión de la libertad es el fin y, al mismo tiempo, el principal instrumento del desarrollo, el cual "consiste en la supresión de los varios tipos de falta de libertad que dejan a la gente con poco donde elegir y pocas oportunidades de ejercer su función de agencia razonada. La supresión de libertades fundamentales, como se argumenta aquí, es *constitutiva* del desarrollo." (Sen, 1999: xii), pues las capacidades reflejan la libertad real y efectiva que disfrutaban las personas para poder desarrollar sus habilidades en su vida cotidiana que Sen denomina funcionamientos.

Los individuos que disfrutaban las libertades fundamentales son entendidos como actores activos del cambio, no como receptores pasivos de prestaciones sociales. De ahí que, en dicho libro, Sen conciba el desarrollo como un proceso de expansión de las libertades reales del que se benefician personas que no se comportan como un *nous pathetikós*. La libertad es fundamental para el desarrollo de las naciones por dos razones. En primer lugar, por la *razón evaluadora*, pues juzga el progreso según las ganancias de libertad de los individuos, y me atrevería a añadir, según su distribución. Y, en segundo lugar, por la *razón eficaz*, pues sin eficacia, sin la agencia libre y viable de los individuos, no es posible el desarrollo. El concepto de libre agencia se correspondería a algo así como la *proactividad* o actitud activa y participativa en la vida social y política, así como en el modo en que se ganan la vida los individuos.

Para Amartya Sen, es fundamental la relación entre el mecanismo de mercado y la libertad, y, por lo tanto, el desarrollo económico porque la libertad de mercado permite el intercambio y las transacciones, expande la riqueza y las oportunidades económicas que tiene la gente. No todos los economistas opinan igual. Friedman, por ejemplo, sostiene en *Capitalism and Freedom* (2002) que las libertades económicas y las políticas se refuerzan mutuamente. Para Barro, sin embargo, "[l]a historia proporciona respuestas razonablemente claras, incluso

desagradables a estas preguntas. Acceder a más derechos políticos no tiene un impacto económico importante sobre el crecimiento, mientras que mejoras en los niveles de vida tienden fuertemente a preceder a expansiones de las libertades políticas." (Barro, 1996: 1). No es exactamente esta la opinión de Sen, para quien la denegación de la libertad de participar en el mercado de trabajo, por ejemplo, es una nueva manera de mantener a los individuos en la esclavitud. Así pues, "una negación de las oportunidades de transacción, mediante controles arbitrarios, puede ser, en sí misma, un fuente de privación de libertad [y] dar lugar a privaciones cuando a la gente se le niegan las oportunidades económicas y las consecuencias favorables que ofrecen y promueven los mercados." (1999: 25-26). No en balde "las observaciones favorables de Karl Marx sobre el capitalismo en contra de la privación de libertad de los acuerdos laborales precapitalistas se referían a esta cuestión, lo que también produjo en Marx la caracterización de la Guerra Civil Americana como 'el gran acontecimiento de la historia contemporánea' [en efecto], incluso aquel gran crítico del capitalismo, Karl Marx, vio la emergencia de la libertad de empleo como un momento de progreso." (Sen 1999: 29, 113).

Así pues, la libertad de mercado está directamente relacionada con la importancia de la libertad de contrato laboral, por oposición a la esclavitud y la denegación forzosa del acceso al mercado de trabajo. Ello queda de manifiesto cuando constatamos que "[e]l desarrollo de los mercados libres, en general, y de la libre búsqueda de empleo, en particular, es un hecho muy apreciado en los estudios de historia." (Sen, 1999: 113). Tal y como Amartya Sen observa a través de varios ejemplos, las libertades social, económica y política no solo contribuyen a la capacidad general de la persona, sino que se encuentran indisolublemente unidas y se retroalimentan; por este motivo, "[l]a defensa de que la libertad no es solo el primer propósito del desarrollo sino también su principal instrumento está particularmente relacionado con estos vínculos." (1999: 38).

8.1.1 Las libertades instrumentales

Amartya Sen analiza el papel que juegan las libertades fundamentales para que los individuos configuren su propio destino, se ayuden mutuamente, y lleven un tipo de vida que tenga suficientes oportunidades sociales y buenas razones para valorar. A este fin Sen enuncia cinco tipos distintos de libertades, que él denomina *libertades instrumentales*. Estas son las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia, y la seguridad protectora. Así pues, "cada una de estas libertades instrumentales tiende a contribuir a la capacidad general de una persona para que viva con mayor libertad, pero también sirven para complementarse unas a otras." (Sen,

1999: 38). Las libertades políticas son amplias y comprenden los derechos humanos; los servicios económicos son oportunidades que tienen los individuos para utilizar los recursos económicos, producir, intercambiar y consumir; las oportunidades sociales se refieren a los sistemas de educación, sanidad; las garantías de transparencia están referidas a la franqueza, claridad, y ausencia de corrupción e irresponsabilidad; y, por último, la seguridad protectora consiste en una red de protección social contra los accidentes imprevistos de la vida y los riesgos de pobreza (Sen, 1999: 38-40).

Al entender la pobreza no como ingresos bajos sino como una incautación de las capacidades de la persona, su comprensión de las personas pobres no se responde a aquellas que son meros receptores pasivos de prestaciones sociales. Entre otras razones, porque el enfoque de las capacidades comprende a estas personas como actores potenciales del crecimiento económico. De lo contrario, al estar estas personas privadas de libertades fundamentales caen sometidas bajo el yugo de la trampa de la pobreza, de la trampa de la inactividad, y de la trampa del desempleo. Esto explica por qué define el desarrollo en sus dos formas. En primer lugar, por su papel constitutivo, definido por la expansión de la libertad, que es su fin último; y, en segundo lugar, por su papel instrumental, entendido como un factor determinante del desarrollo y como *medio principal del desarrollo*, y entra a analizar en el problema de la endogeneidad del crecimiento (Sen, 1999: 65-66).

8.1.2 Fundamentos de la justicia basados en la libertad: el enfoque de las capacidades

Una primera exposición del enfoque de las capacidades es la recogida en la Conferencia Tanner de 1979 pronunciada por Amartya Sen en la Universidad de Stanford, bajo el título de *Equality of What?* (Sen, 1980). En ella señala que es ésta, precisamente, la pregunta a la cual el enfoque de las capacidades pretende dar cumplida respuesta, en oposición a las tradicionales tres propuestas de igualdad, ya sean las de igualdad utilitarista que relaciona el bienestar con la riqueza, el ingreso y las propiedades privadas; las de la igualdad en utilidad total, centradas en el mayor placer/displacer/felicidad como satisfacción de deseos; y la idea de justicia como equidad de Rawls que concibe la igualdad como acceso a los bienes sociales primarios, es decir, libertades fundamentales y bienes básicos que, en el último Rawls, incluiría el acceso a una democracia de propietarios.

Frente a estos enfoques, Sen entiende las capacidades como libertades reales, como un aspecto más de la libertad, nos dirá (2010: 325), al tiempo que nos alerta del error que supondría “entender la pobreza en los estrechos términos de la privación de renta, y entonces justificar la inversión en educación, asistencia sanitaria, y así sucesivamente,

alegando que son buenos instrumentos para reducir la pobreza de renta. Esto sería confundir los instrumentos con los fines.” (1999: 92). Queda claro, pues, que para Sen el bienestar de una persona no tiene su equivalente en el nivel de ingresos o riqueza, sino en el modo en que puede disponer de su vida usando aquellas potencialidades que, cuando se hacen efectivas, le dan la libertad para que sea capaz de llevar y proyectar una vida que sea valiosa para ella. Todo ello es lo que influye positivamente en las condiciones de salud y en el estado de razonable felicidad de esa persona, así como en su capacidad para contribuir al desarrollo económico; y, asimismo, constituye un factor de *bienestar* mucho más relevante que el mero nivel de ingresos o de placer/displacer.

De acuerdo con los principios utilitaristas, la única base correcta para evaluar la situación o los actos o normas de la persona es la utilidad y, solo en parte, los incentivos y desincentivos. La definición tradicional de utilidad en su versión clásica, de Jeremy Bentham, se corresponde con el placer, la felicidad o la satisfacción; y, en su versión moderna, de Edgeworth, Marshall, Pigou y Robertson, se asocia a la satisfacción de los deseos, o con cualquier representación de la conducta elegida por una persona. En el libertarismo, por su parte, la base de información sobre qué es la utilidad exige el cumplimiento de ciertas reglas de libertad y propiedad privada. El principio moral del utilitarismo se basa en tres requisitos. En primer lugar, las elecciones han de juzgarse según las consecuencias o resultados que generen sobre las utilidades o sobre el bienestar general. En segundo lugar, el bienestar está restringido a la evaluación de las situaciones en función de las utilidades respectivas. Y, en tercer lugar, hay que ordenar las utilidades y sumarlas, la ordenación mediante la suma. Es el utilitarismo de la suma. En el utilitarismo clásico la fórmula consiste en juzgar cada elección en función de la suma total de las utilidades generadas con esa elección, y la *injusticia* tiene lugar cuando, después de tomar las decisiones, se produce una mejora o un empeoramiento agregado de las utilidades, de tal modo que los individuos están mejor (*better off*) o peor (*worse off*) en la nueva situación que en la anterior.

Identificar la justicia con la felicidad de los más, descansa en concebir la utilidad como satisfacción de deseos. Sin embargo, dado que ni la felicidad ni el deseo son fáciles de medir, el análisis económico mide la utilidad según las elecciones observables en una persona. Así pues, las virtudes del utilitarismo residen en que subrayan la importancia de los resultados de las instituciones sociales a la hora de juzgarlas, y prestan atención al bienestar de las personas afectadas. Pero encuentra sus límites cuando no toma en cuenta la distribución de la felicidad y las desigualdades, se desentiende de aquellos derechos y libertades que no reportan utilidad, a la vez que desprecia el modo en que las personas

están condicionadas y se adaptan mentalmente a las circunstancias. Esto ocurre, por ejemplo, con los pobres y los oprimidos, los cuales no osan reclamar sus derechos, se conforman y se dan por satisfechos a poco que mejoren sus condiciones de vida, se resignan a serlo. La adaptación de sus expectativas es clave para perpetuar la desigualdad, pues “[l]a gente desesperadamente pobre puede carecer del coraje para desear cualquier cambio radical y típicamente tiende a ajustar sus deseos y expectativas a lo poco que ve como factible. Se entrenan para disfrutar de las pequeñas misericordias.” (Sen, 2010: 313). Por lo tanto, para Sen, queda descartada la utilidad dado que “[n]uestros deseos y capacidades para experimentar placer se ajustan a las circunstancias, especialmente para hacer que la vida resulte soportable en las situaciones adversas. El cálculo de la utilidad puede ser profundamente injusto para aquellos que se encuentran privados persistentemente [así pues] la medida mental del placer o del deseo es demasiado maleable para ser una guía sólida de las privaciones y las desventajas [ya que] esta métrica mental está sujeta a las distorsiones causadas por la adaptación psicológica a la privación persistente.” (Sen, 1999: 62, 63 y 67).

Tampoco para Rawls “[l]os deseos y las preferencias, por muy intensos que sean constituyen por sí mismos, razones en asuntos constitucionales esenciales y en cuestiones de justicia básica.” (2012: 275). Sin embargo, el planteamiento de Sen supone un salto cualitativo sobre la idea de la justicia de Rawls porque en Sen la justicia no se sostiene gracias a la equiparación o al equilibrio de deseos individuales, sino en razón de la supresión de obstáculos que impiden al individuo ejercer la libertad real en una situación en la que las condiciones de partida sean justas. Además, sobre la incomparabilidad de las utilidades personales ya se habían pronunciado utilitaristas como Lionel Robbins para quien “las comparaciones interpersonales de mentes ‘carecían de sentido’ desde el punto de vista científico [...] e incluso citó –y estuvo de acuerdo con– las dudas expresadas por primera vez por el propio W.S. Jevons, el gurú utilitarista: ‘Cada mente es inescrutable para cada una de las demás, y no es posible tener un denominador común de los sentimientos’.” (Sen, 1999: 67). Por otro lado, sin utilidad cardinal no es posible establecer las bases de un modelo de crecimiento, ni una ordenación por suma que no tenga en cuenta la distribución.

Amartya Sen objeta que los bienes sociales primarios de Rawls constituyan un criterio público para determinar cuáles son las necesidades básicas de los ciudadanos (2006: 326-409) porque el *enfoque de las necesidades básicas* (ENB) constituye un enfoque de medios y no de fines. Tanto Rawls como Sen desaprueban que el utilitarismo sea una concepción de la justicia de equidad y de igualdad debido a la imposibilidad de establecer comparaciones

interpersonales. Rawls persigue definir qué quiere la sociedad a partir de lo que quieren los ciudadanos, por eso defiende que los bienes sociales primarios permiten comparaciones dentro del marco de la justicia dado que proporcionan un criterio público para determinar las necesidades y su peso relativo.

Que los bienes sociales primarios permitan comparaciones interpersonales, contrapuestas a los estados mentales del utilitarismo, debilita el argumento de los utilitaristas, cuyas “personas no tienen una determinada concepción del bien con la que estén comprometidas, sino que consideran sus distintos deseos y capacidades, como rasgos que han de ser ajustados en la búsqueda del lugar más alto posible en la jerarquización *pública* [...] Por eso es natural que Arrow diga que se niega la *individualidad* de las personas [...] Esta pérdida de individualidad sugiere que la noción de preferencia compartida de orden supremo define a las personas como lo que podemos denominar ‘personas vacías’ [...] dispuestas a considerar cualquier convicción y aspiración nueva, e incluso a abandonar apegos y lealtades, cuando el hacerlo les promete una vida con mayor satisfacción global, o bienestar, de acuerdo con una jerarquización pública. La noción de persona vacía [...] representa la disolución de la persona como alguien que lleva una vida que es expresión de un carácter y de una entrega a fines últimos y a valores adoptados (o afirmados) que definen los puntos de vista distintivos asociados con concepciones del bien diferentes (e incommensurables) [...] esta concepción del bien es psicológicamente inteligible solo si uno acepta, como hizo Sidgwick, una consideración hedonista del bien como base para dar cuenta de los juicios racionales de los individuos.” (Rawls, 2012: 285).

Adela Cortina (2002) y David Crocker (1992) critican el *enfoque de necesidades básicas* (ENB) al menos por dos razones. En primer lugar, debido a la dificultad de definir las necesidades sociales básicas, lo que al final obliga a recurrir a las mercancías. Frente a ello, el enfoque de las capacidades propone un punto intermedio entre bienes y personas, entre las mercancías y lo que hombre pueden hacer con ellas. Y, en segundo lugar, por la dimensión pasiva de la persona, frente a la necesidad de emancipar a las personas energizándolas mediante su empoderamiento (*energeia*). De ahí que se entienda el desarrollo no como un proceso que proporcione mercancías equitativamente distribuidas a las personas, sino como una dinámica que permite a las personas utilizar mercancías como herramientas que le posibilitan aumentar sus capacidades, e idealmente su dignidad, para hacer de su vida lo que ellas elijan, y por lo tanto, crea las condiciones de posibilidad para la libertad (Crocker, 1992).

Por su lado, Amartya Sen realiza cinco críticas al *enfoque de las necesidades básicas* (ENB) que, a su vez, son reinterpretadas por Adela Cortina (2002) y David Crocker (1992). En primer lugar, la crítica a los fundamentos, es decir, a la débil fundamentación del concepto de necesidad, cuya solución consiste en interpretar las necesidades como capacidades. En segundo lugar, la crítica a la diversidad/variabilidad individual con el fin de evitar el *fetichismo de la mercancía*, cuando lo relevante no son los bienes sociales primarios sino lo que pueden hacer las personas con los mismos. Aunque es difícil ver el paso que da Sen desde la necesidad de comer a la comida necesitada, creo que sí que tiene razón cuando propone que, al transformar los medios en fines, los bienes sociales primarios abren la posibilidad de alcanzar bienes valiosos mediante el uso de nuestra libertad, es decir, cosas que la persona puede tener buenas razones para valorar.

La tercera crítica se refiere a la interdependencia social, pues para Sen al igual que ocurre con Adam Smith, lo importante no son los bienes en sí mismos ni las utilidades que de ellos podamos obtener, sino las capacidades que contienen y que nos posibilitan disfrutar de algún aspecto esencial de nuestra libertad. Las necesidades están relacionadas con la calidad de vida y establecidas socialmente, por lo que su no satisfacción conduce a la exclusión social. Amartya Sen distingue, al menos, cinco fuentes de variación entre nuestra renta real y nuestro *bien-estar*, medido por el provecho que podemos sacar de aquella. Ello deja al descubierto las limitaciones que ofrece la opulencia como guía del *bien-estar* y la calidad de vida. Se trata de las heterogeneidades personales, la diversidad del medio ambiente, las variaciones en el clima social, la distribución de la renta en el seno de la familia, y las diferencias en las perspectivas relacionales (Sen, 1999: 70-71).

Sobre estas últimas, Sen recurre a Adam Smith, quien doscientos años antes ya había señalado que la necesidad de aparecer en público sin sonrojarse podía requerir niveles superiores de vestimenta y otros consumos visibles en una sociedad rica que en otra más pobre: "Por necesario entiendo, no solo los artículos que son indispensablemente necesarios para el sustento de la vida, sino cualquiera cuya carencia lo convierta, según la costumbre del país, en algo indecoroso para las personas respetables, incluso entre las de clases inferiores. Una camisa de lino, por ejemplo, no es estrictamente hablando algo necesario para la vida [...] Pero en la actualidad, en la mayor parte de Europa, un jornalero respetable se avergonzaría de aparecer en público sin una camisa de lino, su falta supondría denotar tal estado desgraciado de pobreza, en el cual se presume que nadie puede caer si no es debido a una muy mala conducta. Del mismo modo, la costumbre ha convertido los zapatos de cuero en una necesidad de la vida en Inglaterra. Las personas respetables más pobres de

ambos sexos estarían avergonzadas de aparecer en público sin ellos [...] Por necesidades, por lo tanto, entiendo no solo aquellas cosas por su propia naturaleza, sino también aquellas cosas que las reglas establecidas de la decencia han convertido en necesarias para la gente de rango inferior.” (Smith, 1776 [1994]: 938-939). Para Crocker necesidades y capacidades van en el mismo lote y, en su opinión, Amartya Sen debería seguir más de cerca la visión de Nussbaum sobre las capacidades, con el fin de poder realizar una distinción más fina entre necesidades y capacidades.

En cuarto lugar, la crítica minimalista, esto es, el error que supone distinguir entre necesidades mínimas y no mínimas que deja satisfechos a gobiernos y países que satisfacen las necesidades mínimas, pero no van más allá. Por último, y en quinto lugar, la crítica de la pasividad que generan los esquemas de protección social debido al desincentivo implícito a trabajar.

Hemos visto la crítica de Amartya Sen a John Rawls sobre los bienes sociales primarios en tanto que se trata de un enfoque de medios, cuya limitación principal es la del *fetichismo de la mercancía* del que, a diferencia del utilitarismo, no consigue despegarse. El de las capacidades, sin embargo, es un enfoque de fines entendido como un lugar intermedio entre bienes y personas, es decir, de potencialidades de las personas. Para Sen, el fin del hombre es el disfrute de la libertad real de una vida valiosa, una libertad que comprende, en parte, la capacidad de expandir su propio desarrollo personal, su propio proyecto de vida libremente elegido. De modo que, “[u]na alternativa al énfasis en los medios para vivir bien es centrar la atención en la *vida real* que los individuos son capaces de alcanzar (o yendo más allá, en la *libertad* para conseguir la vida real que podemos tener razones para valorar.” (Sen, 1999: 73), y los medios atinentes para esa libertad real vienen dados por la ampliación y potenciación de las capacidades convirtiéndolas en funcionamientos. Mientras que los instrumentos son los ingresos y las libertades fundamentales, es decir, los bienes sociales primarios de Rawls, que pueden llevar a la desigualdad o perpetuarla, las capacidades básicas pueden verse como una ampliación de los bienes sociales primarios rawlsianos, esto es, como una tenencia de bienes ante unas capacidades de las que gozan las personas que están llamadas a explotarlas en su proyecto vital.

El enfoque de Amartya Sen se ocupa de las cosas buenas, como pueda ser la libertad, en la medida en que lo son, y se interesa por el contenido de las mismas y por lo que suponen para las personas. Amartya Sen considera que a la lista combinada de utilidades y bienes sociales primarios le falta algo, puesto que en ella se interpretan las necesidades básicas

como si tratase de capacidades básicas a las que se les exige igualdad; es por eso por lo que Sen denomina “[a] este tipo de igualdad [...] ‘igualdad de capacidad básica’ [que] puede verse como una extensión de los planteamientos de Rawls, en un sentido no fetichista.” (1980: 218-219). En opinión de Rawls, sin embargo, la de Sen es una doctrina omnicompreensiva, mientras que la suya es, como hemos visto en el capítulo anterior, una formulación teórica de la justicia universal válida para todos los ciudadanos, culturas y tiempos, es decir, una doctrina estrictamente política y liberal de la justicia (Rawls, 2006: 214-220). El concepto de capacidades básicas es asimilable al de los funcionamientos mínimos, o mejor dicho, a las combinaciones de funcionamientos, pues “[l]a ‘capacidad’ de una persona se refiere a las combinaciones alternativas de funciones que es factible que consiga. Por lo tanto, la capacidad es un tipo de libertad: la libertad fundamental de conseguir combinaciones alternativas de funciones (o, en términos menos formales, la libertad para lograr diversos estilos de vida).” (Sen, 1999: 75). Las capacidades son, en definitiva, la representación más fiel de la libertad de una persona en la vida real, de ahí que Amartya Sen entienda la pobreza como una privación de capacidades, pobreza de renta y pobreza de capacidades, paro y privación de capacidades (1999: 87-110). En otras palabras, el medio social levanta barreras a los pobres que dificultan o suprimen completamente su acceso a los bienes sociales primarios, lo que contribuye a explicar que la pobreza se herede.

El concepto de funcionamientos, por su parte, refleja distintas formas de ser y de hacer cosas que constituyen verdaderas medidas del bienestar y definen un estilo de vida, puesto que nos permiten elegir la vida que tenemos razones para valorar. El *bien-estar* es, en Amartya Sen, un vector de funcionamientos, es decir, de formas de ser y de hacer, así como las capacidades para conseguirlos. Las capacidades son entendidas como ventajas y, a su vez, los funcionamientos se relacionan directamente con los logros e indirectamente con las capacidades. El concepto de funcionamiento y, sobre todo, el de capacidades, nos ofrece un nuevo criterio del *bien-estar* (no confundir bien-estar, *well-being*, con bienestar, *welfare*) que viene determinado por lo que una persona es capaz de realizar. El *bien-estar* ya no viene medido por la felicidad o la satisfacción de deseos sino por la capacidad, que es la forma de libertad que tenemos para conseguir funcionamientos valiosos. Esto es algo muy distinto a poseer bienes o satisfacer deseos. La capacidad es una libertad que nos permite alcanzar funcionamientos. Para lograrlo, Sen busca un criterio objetivo de *bien-estar* y de libertad de ese *bien-estar*. En realidad, la palabra *bien-estar* induce a error, y sería más apropiado hablar de *bien-ser* porque, si admitimos que el significado de una palabra es su uso en el lenguaje (Wittgenstein), aunque no solo, en el lenguaje natural la palabra

bienestar se encuentra más asociada a las utilidades, deseos y necesidades que a la libertad fundamental que nos permita proyectar y llevar a cabo una vida que tengamos buenas razones para valorar (Sen, 1999: 75).

8.1.3 Raíces filosóficas del desarrollo como libertad en tanto que desarrollo humano

Amartya Sen se plantea la pregunta relativa a la prioridad de la libertad sobre la pobreza: “¿Qué debería venir primero, erradicar la pobreza y la miseria, o garantizar la libertad política y los derechos civiles que, de todos modos, son de poca utilidad para los pobres?” (Sen, 1999: 147). En su opinión la respuesta es obvia, pues las libertades y la democracia no son instrumentales sino constitutivas, además, hay “enormes interconexiones entre las libertades políticas y la comprensión y la satisfacción de las necesidades económicas. Las conexiones no son solo instrumentales (las libertades políticas pueden tener un papel importante a la hora de proporcionar incentivos e información en la solución de necesidades económicas agudas), sino también constructivas [pues tienen una] importancia *directa* en la vida humana asociada a las capacidades básicas; [cumplen un] papel *instrumental* al mejorar la escucha y lo que la gente obtiene cuando expresa y reclama atención política [y, cumplen con un] papel *constructivo* en la conceptualización de las ‘necesidades’ (incluyendo la comprensión de ‘necesidades económicas’ en un contexto social).” (Sen, 1999: 147-148).

A todo lo anterior, se suele objetar que las libertades dificultan el crecimiento, que los pobres elegirían lo segundo, esto es la mejora de las capacidades básicas, y que las libertades fundamentales y los derechos civiles son tan solo una prioridad occidental. Lo primero es falso, pues cuanto mayor sea el grado de democracia mayor será el crecimiento económico, solo hay que querer ver las cifras estadísticas. Lo segundo también se contrastó y comprobó que era falso; en las elecciones que organizó Indira Gandhi para decidir si se aceptaba la situación de emergencia a la vez que se admitía la supresión de derechos humanos y libertades, se resolvió con un claro fracaso para Indira. Lo tercero, es asimismo falso, pues “[e]s ciertamente verdad que no ha habido nunca una hambruna en una democracia multipartidistas que funcione [...] la ausencia de hambrunas se cumple incluso para aquellos países democráticos que son muy pobres, como la India, Botsuana o Zimbabue.” (Sen, 1999: 178). Ello responde, en parte, a que las élites dirigentes han estado a salvo de las hambrunas, lo que les ha hecho insensibles a la hora de prevenirlas: “[l]os reyes y los presidentes, los burócratas y los jefes, los líderes militares y los que mandan nunca han sido víctimas de la hambruna [mientras que] la democracia, por otra parte, propagaría el castigo de las hambrunas a los grupos gobernantes, y a los líderes políticos también. Esto les proporciona los incentivos políticos necesarios para *tratar* de prevenir

cualquier amenaza de hambruna, y dado que las hambrunas son de hecho fáciles de prevenir (en esa fase el argumento económico presiona sobre el argumento político), las hambrunas que se aproximan son firmemente impedidas." (Sen, 1999: 180).

Así pues, Sen concibe la libertad política y, en general, la democracia como un factor de creación y expansión de las capacidades de los individuos, lo que contribuye al crecimiento económico y permite tanto satisfacer las necesidades básicas como su conceptualización. Su propuesta de crecimiento asentado en el desarrollo humano (Sen, 1998) hunde sus raíces en la obra de Adam Smith y en el papel fundamental que este atribuye al capital humano en la *Riqueza de las Naciones*, que no es otra cosa que el desarrollo del potencial humano, expresado en habilidades, destreza y buen juicio (*skills, dexterity and judgement*), y en el papel que desempeña la división del trabajo (1776 [1994]: lix, 3-18). Para Sen es indispensable ir más allá del concepto de *capital humano*, que es "un paso enriquecedor [pero] necesita un complemento. Esto es así porque los seres humanos no son meros medios de producción, sino también el fin de la tarea." (1999: 295-296).

De ahí que el capital humano no pueda significar solo aumentos de la productividad, sino también ampliación de las capacidades humanas y, con ellas, de los funcionamientos, pues "la literatura sobre capital humano tiende a concentrarse en el negocio que sirve a los seres humanos para aumentar las posibilidades de producción [mientras que la] perspectiva de la capacidades humanas se focaliza, por otra parte, en la habilidad –la libertad substantiva– que tiene la gente de llevar la vida que tiene razones para valorar, y de mejorar las posibilidades reales de elegir que tienen." (1999: 293). Con ello, Sen persigue romper lo que Adam Smith denominó la *analogía de la cómoda* cuando rechaza que, de acuerdo con el utilitarismo, la noción de utilidad o desutilidad pueda erigirse como primera fuente de aprobación o desaprobación a la conveniencia tanto del individuo como de la sociedad: "parece imposible que la aprobación de la virtud sea un sentimiento de la misma índole que aquel a través del cual aprobamos un edificio útil y bien planeado, o que no tengamos para alabar a una persona una razón diferente de aquella por la cual elogiamos una cómoda." (Smith, 1759[2009]: 330). Por eso, rechaza los modelos de crecimiento basados en una visión de *sangre, sudor y lágrimas*, como Amartya Sen la denomina, recordando así la expresión de Churchill ante la perspectiva de II Guerra Mundial, calificada de *elección cruel* por Goulet.

Una primera aproximación de la que parte Amartya Sen, pero que no asume, se refiere a la definición de la OIT de las necesidades básicas, entendidas como aquellas que garantizan un

nivel de vida mínimo, especialmente para los más pobres. Sin embargo, en el enfoque de las capacidades, el primer objetivo de la política de desarrollo consistirá en la igualdad de capacidades, de *bien-estar* y de autonomía, más allá de las utilidades y de los bienes sociales primarios o necesidades sociales básicas del proyecto inspirado por la filosofía igualitarista de John Rawls.

Por otro lado, la teoría económica convencional identifica comportamiento real con comportamiento racional. De ahí que la maximización del propio interés, indiscernible de la utilidad personal, dependa de nuestras elecciones. Sin embargo, esto tiene limitaciones, y contrariamente a lo que decía Hegel no *todo lo real es racional*, pues las personas tienen comportamientos adaptativos y se conforman con la realidad que tienen delante. Por eso, Sen entiende que las desviaciones de estos supuestos de comportamiento responden a consideraciones éticas, pues "puede haber otros modelos de comportamientos, en los que la lealtad puede que no proceda de una valoración intrínseca relacionada con ese mismo comportamiento, sino de la importancia instrumental de ese comportamiento, ya sea para el individuo o para el grupo." (2008a: 104). En su reflexión sobre las motivaciones del comportamiento humano, Sen opina que los valores constituyen una parte fundamental de las capacidades de decisión de la persona agente, y puesto que su papel "es importante en la conducta humana, y negarlo no solo equivaldría a alejarnos de la tradición del pensamiento democrático, sino también a limitar nuestra racionalidad. Es el poder de la razón lo que nos permite considerar nuestras obligaciones e ideales así como nuestros intereses y ventajas. Negar esta libertad de pensamiento equivaldría a limitar seriamente el alcance de nuestra racionalidad." (Sen, 2000: 272).

Amartya Sen critica la visión utilitarista de la economía moderna y de la economía del bienestar (clásica y moderna), basadas ambas en el utilitarismo que expresa la racionalidad humana como una mera como satisfacción de deseos en función del nivel de renta disponible del individuo, que para Sen perpetúa la pobreza. Para el utilitarismo, pues, la fuente de valor descansa en la utilidad y el bienestar; mientras que para el enfoque de las capacidades, la fuente de valor se asienta sobre la capacidad de la persona para obtener logros que tenga razones para valorar, puesto que " 'en la estimación ética, existe una 'dualidad' esencial e irreductible en la concepción de la persona', ya que podemos considerar la persona en términos de 'agencia' (reconociendo y respetando su capacidad para establecer objetivos, compromisos, valores, etc.) y en términos de 'bienestar'. Esta 'dualidad' se pierde en un modelo de motivación exclusivamente egoísta." (Conill, 2006: 153). Para Sen, es crucial el papel que juega el *aspecto agencia* de los individuos, así como el modo en

que repercute en el cambio social, cuyos logros pueden ser valorados en términos de sus propios valores y objetivos, con independencia de criterios externos (1999: 19); y también, de un modo particular, en el caso de las mujeres (1999: 189-203).

Para Amartya Sen, “[e]l desarrollo exige la supresión de las principales fuentes de privación de libertad: la pobreza y la tiranía, las pobres oportunidades económicas así como la privación social sistemática, el abandono de los servicios públicos así como la intolerancia o el exceso de intervención de los Estados represivos.” (1999: 3). La razón de todo esto constituye la base de su libro, y Sen la encuentra en el hecho de que la libertad es el ingrediente constitutivo del desarrollo humano, de aquí que, potenciarlo en una doble dirección equivalga a expandir “las ‘capacidades’ de las personas para llevar a cabo el tipo de vida que valoran y tienen razones para valorar. Las capacidades pueden mejorarse con políticas públicas, pero también, por otro lado, la dirección de las políticas públicas puede ser influida por el uso eficaz de las capacidades participativas por parte de la gente.” (1999: 18).

Para Sen la libertad personal de todos es determinante para poder construir una buena sociedad, entendida como una libertad que ni es formal ni postula la máxima libertad sin contar con las desigualdades que puede generar; más bien, se trata de una libertad con contenido, al estilo de la libertad real de Van Parijs (2011: 23-30). Es distinta, sin embargo, de la libertad formal (negativa) defendida por Friedrich A. von Hayek y James M. Buchanan; y, se encuentra alejada de la concepción republicana de la libertad como no-dominación (Pettit, 1999: 77, 350-351, 354-355), y de su carácter comunitario, en la medida en que el proyecto republicano la entiende como un bien instrumental y como un bien primario. La libertad real que Sen persigue defiende la justicia distributiva como planteamiento básico de la misma, no solo como un instrumento y una palanca utilísima para el crecimiento, sino también como su fin constitutivo en la medida en que además de la eficacia económica y social, el desarrollo aumenta las oportunidades de las gente y permite a las sociedades crecer con justicia.

Su argumentación de la *libertad como fin* constitutivo del desarrollo está sostenida sobre tres pilares. En primer lugar, entiende *la libertad como un valor universal* y como un fin constitutivo del desarrollo, tanto por razones de eficacia como de evaluación. Tal y como explicita en distintos capítulos del capítulo y, de modo particular, en el relativo a Cultura y Derechos Humanos, Sen no concibe la posibilidad de desarrollo sin libertad. Quizás

expresado de una forma menos categórica, la privación de libertad constituye para Sen una rémora para el crecimiento, y no es el único que piensa así (Sanchis, 2015a: 278).

En segundo lugar, entiende *la libertad como procedimientos y oportunidades*. Recordemos que las teorías económicas convencionales sobre el crecimiento postulan como objetivo la ampliación de la gama de elecciones personales, lo que les lleva a concentrarse en, y limitarse a, obtener aumentos de renta per cápita. En efecto, la gama se suele ampliar con los aumentos en el nivel de renta, pero queda marginada la posibilidad de que se amplíe la escala de elección sobre otros asuntos valiosos, aquellos que reclaman unos parámetros para su evaluación diferentes al nivel de renta. La diferencia entre ambos enfoques estriba en el énfasis que pone Sen en su idea de libertad real, la cual contiene una doble vertiente, como procedimiento y como oportunidad, pues “concierne tanto a los *procesos de toma de decisiones* como a las *oportunidades para lograr resultados valiosos*.” (1999: 291). Por un lado, *la libertad como procedimiento* en tanto que estamos capacitados de autonomía de decisión y de inmunidad frente a intromisiones arbitrarias, esto es, no-interferencia y no-dominación. Y, por otro, la libertad como igualdad de oportunidades en tanto que ampliación de las oportunidades sustantivas de carácter económico y social, y de libertad en los procedimientos. La *libertad como oportunidad* de lograr objetivos, esto es, cosas que tenemos razones para valorar, como una capacidad real de conseguir cosas con valor, como por ejemplo, tener un empleo que valga la pena, por contraposición a Hayek que concede mayor importancia a la libertad intrínseca y a la libertad derivada.

Y, en tercer lugar, *la libertad como compromiso social* a la que ya hemos aludido antes.

En cuanto a su argumentación sobre *la libertad como instrumento* del desarrollo, discurre por los senderos no exhaustivos de las cinco libertades (libertades políticas, servicios económicos, oportunidades sociales, garantías de transparencia, y seguridad protectora), de las que comentaré solo algunas. En el debate sobre el enfoque más apropiado –las capacidades de Sen frente a los bienes sociales primarios de Rawls– para poder desarrollar una mejor métrica para una teoría crítica de la justicia, Gustavo Pereira aduce que “siguiendo los conceptos de Sen, garantizar las relaciones prácticas con el sí-mismo expande una ‘libertad efectiva’ del individuo, aunque no una ‘libertad como control’, porque las políticas públicas y los diseños institucionales retienen las palancas de control con respecto a garantizar las relaciones prácticas con el sí-mismo.” (2013: 96).

Por otro lado, mientras Dworkin considera que los recursos son de dos clases, personales e impersonales, el punto de partida de Sen es la noción de *diversidad humana*, que no está contemplada en la posición original de Rawls ni figura en su enfoque de los recursos sociales primarios. A partir de la noción crucial de *diversidad humana*, Sen arguye que la clave está en igualar los recursos externos, esto es, los impersonales, y en particular, la puesta en práctica de sistemas de seguros de protección, redistributivos, e impositivos. En cuanto a la seguridad protectora, Sen considera que es necesaria dado que proporciona una red de seguridad social, que es clave para la construcción de confianza y la creación de capital social, y que Van Parijs denominará *seguridad detrás el velo de la ignorancia*.

8.1.4 Elección social, conducta individual y compromiso social

La teoría de la elección social es un enfoque que se remonta a finales del s. XVIII de la mano de matemáticos franceses como Borda (1781) y Condorcet (1785). Amartya Sen utiliza este método para desvelar las preferencias y decisiones de una sociedad que permitan aplicar políticas acordes. La teoría de la elección social pretende superar el método de votación por mayorías, pues “[l]a idea de utilizar la razón para identificar y promover sociedades mejores y más aceptables ha movido de forma poderosa a la gente en el pasado y continúa haciéndolo ahora.” (Sen, 1999: 249). Al mismo tiempo, sin embargo, “[n]o es difícil de comprender la idea de que las consecuencias no buscadas de los actos humanos son responsables de muchos de los grandes cambios que ocurren en el mundo. A menudo las cosas no salen como planeamos.” (1999: 254). Por eso, si tomamos en cuenta que es probable que se produzcan consecuencias no intencionadas, procuramos hacer compatible esta previsión de consecuencias, que sería equivalente a la mano invisible de Adam Smith, con la introducción de reformas de corte racionalista.

A esta teoría, Amartya Sen incorpora la perspectiva de la libertad para poder fundamentar y articular la teoría del desarrollo humano, pues aunque señala dos virtudes en el utilitarismo, como son el bienestar de los afectados, y los resultados de las instituciones, no deja de lado libertades más básicas que tenemos razones para valorar y exigir, y presta atención a los afectados, a la vida real y a la necesidad de ampliar la base informativa para comprender situaciones económicas concretas. De este modo, Sen amplía la teoría de la elección pública mediante el uso de funciones de decisión social (FDS), que son superiores a las funciones de bienestar social (FBS), de Kenneth Arrow, Bergson y Samuelson (Samuelson, 1983: 203-253), autores estos que entienden las funciones de bienestar social (FBS) desde una racionalidad económica estricta, es decir, como maximización del interés propio, ya sea éste expresado en forma de utilidades (Bergson), ya como preferencias (Arrow).

A partir de aquí, Amartya Sen pasa a su teoría de la elección social, sobre todo, mediante la ampliación de la base informativa, pues “mediante la ampliación de la información, es posible disponer de unos criterios coherentes y consistentes para la valoración social y económica. La literatura económica sobre la ‘elección social’ (como se llama a este terreno de exploración analítica) que se ha derivado del estudio pionero de Arrow, es tanto un mundo de posibilidad como de imposibilidades condicionales.” (1999: 253). Amartya Sen critica la teoría de Arrow por lo limitado de las preferencias como base informativa, porque “[e]l teorema de Arrow, entre las otras perspicacias que ofrece, demuestra que no solo la regla de la mayoría sino *todos* los mecanismos de toma de decisiones que descansan en la misma base informativa (a saber, solo en las ordenaciones individuales de las alternativas relevantes) conducirían a cierta inconsistencia o infelicidad, a menos que recurramos simplemente a la solución dictatorial de imponer las preferencias de una persona lleven la batuta.” (1999: 251).

En su lugar, Amartya Sen subraya la especial importancia que, en la formación de la función de elección social (FES), tiene “[e]l papel del debate público y de las interacciones sociales en la formación de unos valores y compromisos compartidos.” (1999: 253). El desarrollo humano para Sen, señala Marta Pedrajas, “tiene que ver con las posibilidades reales de las personas, con su propia capacidad para satisfacer esas necesidades donde la principal, para Sen, es llevar a cabo la vida que se desea (alejándose así del fetichismo de la mercancía).” (2005: 363). Las necesidades también tienen que ver con la sensación de que “un par de zapatos de piel me da la libertad de sentirme seguro en público en Inglaterra.” (Pedrajas, 2005: 364).

A mi modo de ver, el fondo de la cuestión reside en interpretar la necesidad en clave de libertad, y no en clave de bienes sociales primarios para satisfacerla. A juicio de Jesús Conill, el fundamento implícito del pensamiento de Sen “podría encontrarse en la *euleuteronomía* kantiana. No se trata de un mero ‘componente kantiano’ (Crocker), ni solo de ‘convergencia con la estrategia kantiana’ (O’Neil), sino del reconocimiento de un orden fundamental, un principio básico incondicionado, de ahí que Sen le atribuya valor intrínseco y fuerza normativa por sí mismo.” (Conill, 2006: 190).

Por otro lado, la definición de *dýnamis* en Sen en el sentido de la capacidad para ejercer una *libertad real* y constitutiva de la persona, o, si se prefiere, la *capacidad dinámica* que va más allá de una libertad estrictamente liberal como no-interferencia, o republicana como no-

dominación, por un lado; y que, por otro, exige aquel tipo de igual libertad y de justicia que hagan posible la ampliación de la libertad, y “de ahí que el análisis de los mecanismos de instituciones sociales deba medirse en función de cómo contribuyen a hacer efectiva la libertad de los individuos [pues] lo que hay que eliminar son las fuentes de privación de libertad, es decir, la pobreza y la tiranía.” (Conill, 2015: 88). La supresión de todos los obstáculos al ejercicio de la libertad real, constituye pues, a mi juicio, el mínimo de decencia y de justicia sobre el que cabe construir un Estado de justicia.

Sobre la operatividad del enfoque de Sen a partir de la construcción estadística del IDH, caben las críticas habituales a este tipo de índices sintéticos, pero no cabe duda de que la dificultad de cuantificar estos conceptos abstractos no empañan lo más mínimo el valor añadido de su propuesta, ni disminuye un ápice el interés orientador que aporta a la reflexión filosófica sobre la pobreza, la justicia y el desarrollo humano. Por eso mismo, deja abierta la necesidad de incluir, de alguna forma, este tipo de consideraciones y cuantificaciones en los Sistemas de Cuentas Integradas de la Contabilidad Nacional.

Terminemos como un breve comentario sobre Marta Nussbaum, una autora que amplía el horizonte de Amartya Sen mediante la elaboración de una lista de capacidades y derechos humanos que denomina *capacidades humanas básicas*, gracias a las cuales “podemos sostener, al imaginar lo que sería una vida desprovista de ella, que no sería una vida acorde con la dignidad humana.” (Nussbaum, 2007: 89).

8.2 *La idea de la justicia* de Amartya K. Sen

En el libro *La idea de la Justicia*, Amartya Sen expresa cierto escepticismo ante la idea rawlsiana del contrato social plasmada en la elección de los dos principios de justicia que sirven para concebir las instituciones sociales reales en la *etapa constitucional*, y que, posteriormente, en la *etapa legislativa* se extienden a su funcionamiento y orientan las decisiones y la legislación (Sen, 2010: 85). Esta es la tesis inicial de Rawls en *Teoría de la Justicia*, que Sen critica en base a que “la pluralidad de principios imparciales puede reflejar el hecho de que la imparcialidad asume muchas formas diferentes y tiene muy distintas manifestaciones.” (2010: 86). De este modo, la emergencia de un conjunto único de principios básicos que fundamenten la justicia resulta capitidismínuida, y el procedimiento para que se aplique la justicia como equidad, comprometido. Tan es así que, en *La Justicia como equidad: una reformulación*, el propio Rawls matiza su tesis inicial y considera la posibilidad de que, a partir de consideraciones diferentes sobre la imparcialidad, se llegue a

concepciones diversas de la justicia. Esto último daña el edificio arquitectónico y el enfoque secuencial de la teoría de la justicia como equidad e imparcialidad, y nos hace pensar que “[Rawls] no abandona, al menos de manera explícita, su teoría de la justicia como equidad, pero parece aceptar que existen problemas insolubles para la consecución de un acuerdo unánime sobre un conjunto de principios de justicia en la posición original, lo cual no deja de tener efectos devastadores para su teoría de la ‘justicia como equidad’.” (Sen, 2010: 87).

Asimismo, existe una contradicción en Rawls cuando reconoce el papel clave que juegan los incentivos en el mundo postcontractual. Dado que de la posición original emana un sentido compartido de la justicia como imparcialidad, gracias al cual y de forma natural, nos encontraríamos inclinados a comportarnos sin necesidad ser artificialmente estimulados, mediante incentivos, para cumplir con nuestros deberes en el mundo postcontractual. Si la economía es justa, la introducción de incentivos no debería de crear desigualdades, pues “[e]xigir del comportamiento actual más de lo que cabría esperar no es una buena manera de promover la causa de la justicia.” (Sen, 2010: 111). Así pues, no se entiende que todos acepten las reglas en la posición original y, sin embargo, haya que sobornarlos mediante incentivos en el mundo postcontractual (Sen, 2010: 90).

Por eso, Rawls sigue necesitando los incentivos para que cumplamos con nuestros deberes y, sobre todo, para justificar la justicia de aquellas desigualdades que tiene su origen en el mérito del esfuerzo individual y en la necesidad de recompensa. Rawls permite dichas desigualdades siempre que los más desaventajados no salgan perjudicados. Pero, como hemos visto en el capítulo dedicado a Rawls, una cosa es el resultado del esfuerzo, digamos, la productividad o la cantidad de resultados por hora de trabajo, por ejemplo, y otra bien distinta el esfuerzo mismo. Aquí se produce una brecha entre el pensamiento de Rawls y el Sen para quien los individuos parten de niveles de capacidades y funcionamientos no solamente diversos, sino muchas veces bloqueados, lo que les impide alcanzar un mismo resultado con esfuerzos parejos o, simplemente, expandir sus capacidades y su libertad real.

Otra crítica de Sen al constructivismo rawlsiano consiste en cuestionar la prioridad absoluta que Rawls concede a una mínima ganancia de los más desaventajados a cambio de fuertes pérdidas de grupos que, aunque no que están en la peor situación, siguen estando mal, dado que Sen considera que caben diversas posiciones razonables desde el punto de vista de un observador imparcial (Sen, 2010: 133).

8.2.1 La justicia como imparcialidad abierta

Por otra parte, Sen critica nuevamente el contractualismo de Rawls porque la posición original y el velo de la ignorancia siguen un procedimiento que descansa en un tipo de persona sin perfiles ni sesgos, razonable (con sentido de lo justo) y racional (con sentido del bien propio). Rawls concibe a este individuo como un ser ahistórico, inmovible y autorreferencial, y, debido a ello, capaz de alcanzar la imparcialidad y, desde esa posición, adherirse a un pacto con otros individuos semejantes tal que permita construir la justicia como equidad en condiciones de reciprocidad. Este contractualismo, y las deliberaciones en la posición original, en particular, quedan sin embargo constreñidas a un marco político local y segregado, que Sen denomina *parroquialismo*, y que evita el sesgo de los intereses personales pero impide enriquecerse con las aportaciones de aquellas ideas de la justicia que no se circunscriben a las fronteras del Estado-nación (2010: 155-157).

Sen reconoce paralelismos entre el razonamiento rawlsiano y el procedimiento smithiano de arbitraje justo, salvo la restricción que impone Rawls con el velo de la ignorancia (Sen, 2010: 162). Sen se decanta claramente a favor de la propuesta del *espectador imparcial* de Adam Smith, y propugna una imparcialidad abierta de la justicia. Ello le permite una mayor objetividad al dar voz a los afectados por las decisiones que toma el grupo de cerrado de mónadas leibnizianas en la situación de la posición original y bajo el velo de la ignorancia, pues “[c]onsiderar las opiniones de otros y sus razones puede ser una manera efectiva de determinar lo que la objetividad exige.” (Sen, 2010: 159).

Sen destaca tres limitaciones de la posición original. La primera de ellas es la que acabamos de comentar, referida a la *negligencia excluyente*, puesto que la imparcialidad cerrada de Rawls donde personas que no tienen cabida en la posición original se vean afectadas por las decisiones de este grupo cerrado, sin que la determinación de lo que es justo o injusto quede resuelta mediante la apelación al *derecho de gentes* que invoca la propuesta del propio Rawls de una segunda posición original (Sen, 2010: 168-169). Todo esto puede dar lugar a mucha frustración e irritación a la que hay que dar cauce a través de la representación. Del mismo modo que afirmamos que no puede haber *impuestos sin representación*, decimos ahora que no puede haber *irritación sin representación*. Las otras dos limitaciones son, por un lado, la *incoherencia incluyente* que ocurre cuando, a la hora de cerrar cualquier grupo focal en la posición original, las decisiones que tome pueden determinar el tamaño y la composición de la población. Esto abre la puerta a un problema de circularidad entre los cambios en las estructuras económicas, políticas y sociales, y

cambios de población, y viceversa. Cualquier cambio en las instituciones políticas, económicas y sociales tendría consecuencias en el comportamiento de los individuos del grupo focal que, al adaptarse a la nueva situación alterarían la estabilidad de los parámetros habituales en demografía y en otros comportamientos sociales (Sen, 2010: 175-176). A la hora de configurar la posición original, ello introduciría un problema de endogeneidad que imposibilitaría la estabilidad y el cierre del grupo focal que, al depender de la estructura social básica, estaría erróneamente especificado y haría que la posición original estuviese caracterizada de forma inconsistente, pues "no es solo [...] que el tamaño y la composición de la población cambien constantemente [...], sino que tales cambios no son independientes de las estructuras sociales básicas a las cuales se aspira a llegar." (Sen, 2010: 175-176).

La última limitación es la relativa al *parroquialismo procedimental* que elimina los intereses creados dentro del grupo o país focal, pero es parcial puesto que deja fuera los intereses de los grupos locales o países ajenos al grupo focal. Encarcelar la justicia en el Estado-nación cuando las decisiones de las corporaciones multinacionales se rigen por criterios globales que nos afectan directa o indirectamente y que provocan movimientos internacionales de capitales, muchas veces desestabilizadores, así como fuertes corrientes migratorias, sería equivalente a constatar que los *stakeholders* de Habermas no importan, lo que deja a la concepción de la justicia de Rawls un tanto desarmada.

8.2.2 Racionalidad, formas de razonamiento, capacidades y recursos

La argumentación de Sen sobre la racionalidad económica arranca con la constatación de que en la ciencia económica la maximización se entiende como un acto de volición del agente económico, quien no encuentra otra razón mejor para, de forma deliberada, actuar como lo hace, ya sea en su función como agente consumidor (maximizador de la utilidad), empresario (maximizador del beneficio), inversor-ahorrador (maximizador del rendimiento esperado), etc. Se produce, sin embargo, una identificación entre, por una parte, la *elección racional*, que viene reflejada por los criterios de maximización antes señalados; y, por otra, la *elección real*, la cual pretende adivinar, mediante la predicción, el comportamiento futuro de los agentes en base a dichos criterios de racionalidad económica. Por eso, hacer indistinguibles ámbitos tan diversos del comportamiento humano cuando identificamos la elección racional con la elección real nos plantea el problema de descubrir si realmente la elección racional, sea cual sea la conceptualización que queramos embutir en ese concepto de racionalidad económica, es un buen instrumento para realizar predicciones certeras sobre

decisiones económicas reales, o, al menos, con elevada probabilidad de que sucedan (Sen, 2010: 206-207).

Aunque en este apartado recogemos la opinión de Sen, nos limitaremos a lo más sobresaliente puesto que muchas de sus observaciones, así como las de otros economistas, ya han sido analizadas con mayor detalle en los capítulos II y IV. Así pues, es interesante constatar el distanciamiento de Sen con respecto a la corriente principal de la profesión de economista en cuanto a su visión de la economía. En efecto, “[frente a la perspectiva utilitarista y a la ‘eficiencia económica’ en el sentido de la optimalidad de Pareto, Sen ha propuesto un enfoque nuevo de economía ética desde la racionalidad de la libertad. El valor de la libertad real, la importancia del ‘aspecto de agencia’ de las personas, constituye el verdadero fundamento de la racionalidad económica que propone Sen como alternativa a la convencional.” (Conill, 2015: 94).

Sen sigue un enfoque normativo que se asienta en las nuevas posibilidades de racionalidad y de ideas de justicia que persigan la supresión de obstáculos existentes en la sociedad para que los agentes tengan acceso al tipo de libertad que les permita evaluar, desde un razonamiento consecuencial que recoja la relatividad de la posición, los distintos estados sociales y sensibilidades de dichos agentes, y así, les capacite para ejercer y ampliar, desde cada una de sus posiciones relativas en la sociedad, su libertad real en el ejercicio de actividades que consideren intrínsecamente valiosas. Como señala Conill, “[I]o importante de la posición de Sen es el hecho de que desde el pensamiento económico haya sido capaz de conjugar el tipo de ‘razonamiento consecuencial’ con la perspectiva del ‘valor intrínseco’ que puede tener una actividad [y, una de sus aportaciones] consiste en que, partiendo del pensamiento económico, integra el ‘valor intrínseco’ y la ‘función instrumental’.” (2015: 94).

La separación que Sen establece entre valor consecuencial y valor deontológico es clave para conciliar consecuencialismo y valores morales, y dar un nuevo giro al razonamiento económico ampliándolo con valores éticos. Cuando el utilitarismo incorpora el consecuencialismo de los derechos al bienestar basado en la utilidad, le resulta difícil separar estos dos elementos independientes. Así pues, dado que el utilitarismo no valora otra cosa que no sea el bienestar basado en las utilidades, o la ordenación basada en la suma aunque no preste atención a la distribución, cuando valoramos positivamente los derechos el utilitarismo tiene que renunciar, mientras que si valoramos las utilidades los derechos tienen que someterse. Ahora bien, aunque una filosofía moral basada en derechos no pueda coexistir con el bienestarismo, sí que puede convivir con el consecuencialismo (Sen, 2008c:

90-92). Como nos señala Conill, la valoración de las consecuencias circula en una doble dirección que le permite conjugar valor intrínseco y razonamiento consecuencial, si admitir el valor intrínseco de una actividad no nos autoriza a negar su valor consecuencial, sensu contrario, aceptar el valor instrumental de una acción tampoco conlleva rechazar su valor intrínseco (2015: 96).

Sen se interroga sobre las causas, pasionales o racionales, que impulsan a las personas a actuar realmente, así como sobre las razones por las que los economistas apenas se han molestado en explicar el hiato que existe entre el comportamiento racional de una persona, definido de acuerdo con los parámetros habituales de racionalidad maximizadora, y lo que realmente hace. Sen lanza después un ojo avizor sobre las ideas de racionalidad limitada de Herbert Simon que, en opinión de Schiriló (2013), marcan una vuelta a la realidad desde el modelo de optimización racional como el único marco para la economía, y, asimismo, sobre los estudios de Kahneman, Slovik y Tvesrky en torno a las dificultades que tienen las personas para comprender la naturaleza de la incertidumbre cuando tienen que adoptar decisiones (cf. sección 4.4). Y, asimismo, analiza el éxito de la propuesta de Friedman, quien llegó a sostener que “la pregunta relevante que tenemos que formularnos sobre los supuestos de una teoría no es si son ‘realistas’ en forma descriptiva, porque nunca lo son, sino si son aproximaciones suficientemente buenas para el propósito en cuestión. Y esta cuestión solo puede ser contestada viendo si la teoría funciona, es decir, si produce descripciones suficientemente exactas’.” (1953:15), una opinión muy criticada por Samuelson que la etiquetó como *el efecto F*.

Sen ha referido detalladamente sus ideas sobre la racionalidad y la teoría de la elección social en publicaciones anteriores, donde sostiene que es necesario dedicar más atención a la racionalidad del comportamiento individual como un componente integral de las decisiones sociales. Al mismo tiempo, se lamenta del enfoque excesivamente estrecho que sigue la teoría tradicional de la elección pública de James M. Buchanan cuando introduce la restricción intransigente de que los individuos se comportan invariablemente como *homo oeconomicus* (Sen, 2004: 264). Sin embargo, para Sen la racionalidad consiste en fundamentar, de forma explícita o implícita, nuestra elección mediante razonamientos que podamos sostener de forma reflexiva, al tiempo que exige que nuestras decisiones resistan el escrutinio público crítico (Sen, 2010: 225), pues, al fin y al cabo, “como Thomas Scanlon ha sostenido de manera muy persuasiva, ‘pensar en lo justo y lo injusto es, en el nivel más básico, pensar lo que podría justificarse ante los otros sobre bases que, motivadas de modo apropiado, ellos no podrían objetar razonablemente’.” (Sen, 2010: 228).

Este es el motivo por el que Sen da cabida a aspectos adicionales que también son relevantes y que intervienen en el razonamiento de las personas, puesto que “[l]a naturaleza del razonamiento al cual la gente puede responder es más central para este libro que la exactitud de la capacidad de la gente para hacer lo que la razón dicta en cada caso sin excepción. La gente puede responder al razonamiento no solo en su comportamiento cotidiano, sino también en el pensamiento sobre cuestiones más importantes, como la naturaleza de la justicia y las características de una sociedad aceptable [...] Lo que importa para el propósito de la presente exploración es el hecho de que la gente es, en conjunto, capaz de razonar y criticar sus propias decisiones y las de otros.” (Sen, 2010: 209). Lo anterior da una idea de un tipo distinto de racionalidad económica, aquel que se enriquece atendiendo a los principios de la libertad real como capacidades y de la justicia sin reduccionismos instrumentales, pues se trata, como nos recuerda Conill, de “una racionalidad ampliada éticamente, vinculada a la simpatía (*sympathy*), y al compromiso (*commitment*).” (2015: 97).

A la hora de analizar en qué consiste la elección racional, por lo tanto, Sen considera que los fines propios van más allá de la mera maximización del interés propio puesto que incluyen valores más amplios, además de restricciones autoimpuestas para comportarse de forma decente, de tal forma que la maximización de fines se encuentra sujeta a estas restricciones que amplían las exigencias de racionalidad (Sen, 2010: 213). En definitiva, introduce la distinción rawlsiana entre lo racional (*bueno para nosotros*) y lo razonable, y crea un vínculo entre lo que para nosotros sería racional elegir –y aquí la idea de racional sigue la estela de Rawls, pues se corresponde con lo que es *bueno para nosotros*, lo que se ajusta a nuestro interés propio– con lo que es razonable, es decir, con aquello que podemos tener buenas razones para valorar y escoger –y aquí, de nuevo, aparece Rawls–. Esto último obliga a discernir, en diálogo con los otros, cuáles son las razones subyacentes y cuáles se sostienen en pie después de haberse sometido al escrutinio público de la crítica (Sen, 2010: 211). Así pues, la elección racional, entendida como aquella que es críticamente examinada, es más rigurosa que la simple fórmula de la maximización del propio interés y, al mismo tiempo, es más permisiva, pues no excluye, que tras un examen crítico, la persona decida elegir la maximización del interés propio, lo que permite albergar en este tipo de elección racional un amplia gama de razones rivales que pueden esgrimir personas con distintos grados de generosidad, sin que por ello se violen los criterios que cualificarían a una elección como racional (Sen, 2010: 213-214).

Esta concepción tan amplia de la racionalidad, sobre todo en el ámbito económico, es el que subyace en el enfoque de las capacidades basadas en la libertad real, y entendidas como la habilidad para combinar actividades que tengamos buenas razones para valorar en relación con nuestro proyecto de vida y nuestras expectativas y opciones de vida puesto que forman parte de nuestra vida real (Sen, 2010: 263-265). A partir del enfoque de las capacidades, Sen elabora propuestas de política contra la pobreza y la exclusión, aunque sin sugerir fórmula alguna para la toma de decisiones políticas, ni concretar políticas que conduzcan a la equiparación de las capacidades de todos (Sen, 2010: 261-262).

Sen critica el principio de la diferencia de Rawls, al que están sujetos los bienes sociales primarios sobre los que se basan sus principios de la justicia, habida cuenta de la brecha que existe entre recursos o bienes sociales primarios y capacidades. Además, y dado que los principios de la justicia rawlsiana descansan en el débil contenido informativo del principio de la diferencia, Rawls propone la creación de instituciones justas que se encargan de la justicia distributiva, pero la hace descansar sobre los hombros livianos de los bienes sociales primarios, que producen a menudo situaciones de injusticia manifiesta. De ahí la ventaja de la perspectiva de las capacidades sobre el enfoque de los recursos o bienes sociales primarios. Esta es la razón por la que la idea de la justicia en Sen, de contenido más amplio, requiera tanto de un compromiso conjunto para diseñar instituciones que se ocupen de los bienes sociales primarios y públicos, como de ajustes sea en el comportamiento sea en la corrección de los desarreglos sociales basados en la discusión pública sobre el modo en que se pueden hacer mejor las cosas (Sen, 2010: 290-298).

8.2.3 Bienestar, igualdad y libertad

En cuanto a la economía del bienestar, Sen se desmarca de la corriente principal en economía puesto que parte de la responsabilidad y las obligaciones de aquellos que tienen el poder efectivo para reducir la injusticia en el mundo, porque este hecho puede marcar una diferencia primordial en sus acciones. Por este motivo, la noción de capacidades no puede ser comprendida solo como una forma de obtener una ventaja humana sobre los demás, sino también como el cuidado con el que debemos atender nuestras obligaciones. No estamos compitiendo por la felicidad (utilitarista o no) ni por un mayor nivel de bienestar, sino por una mayor libertad real que no tiene por qué mejorar necesariamente nuestro bienestar personal y la felicidad que a él asocia la economía del bienestar (Sen, 2010: 300-301). La diferencia central de Sen con quienes postulan la economía del bienestar no reside en la trascendencia que atribuyen a la felicidad (utilitarista o de la suma), sino en la

insignificancia que los utilitaristas atribuyen a todo lo demás (Sen, 2010: 303). Los utilitaristas sostienen que la capacidad se caracteriza como libertad para el bienestar personal pero no como libertad para la acción, lo que equivale a negar que “la libertad de acción [...] puede, por razones ya estudiadas, ser contraria a la búsqueda solitaria del bienestar personal.” (Sen, 2010: 319).

En este asunto, como en otros tantos, la discrepancia de Sen con el utilitarismo es radical, baste recordar las máximas del utilitarismo clásico cuando postula que “no ha existido ni puede existir hombre que, pudiendo sacrificar el interés público al suyo personal, no lo haga. Lo más que puede hacer el hombre más celoso del interés público, lo que es igual que decir el más virtuoso, es intentar que el interés público (incluida la parte que en él le toca) coincida con la mayor frecuencia posible con sus intereses privados [...] nada hay que deplorar en este predominio general y natural del interés personal sobre los intereses de mayor extensión. ¿Por qué razón? Porque de este predominio dependen la existencia de la especie y de todo individuo que a ella pertenezca.” (Bentham, 1990: 203).

En cuanto a la igualdad, Sen considera que hay que lidiar con la cuestión central de la “¿igualdad, de qué? desde múltiples espacios, pues es la pregunta clave si queremos saber en qué ámbito somos o no igualitarios, puesto que se suele asociar estar a favor de la igualdad a los ámbitos relativos a la riqueza, los ingresos, las utilidades, mientras que suele considerar estar en contra de la igualdad en las esferas relacionadas con los derechos, las libertades y las recompensas que se deben al esfuerzo y al mérito, cuando muchas veces sirven para denunciar la explotación industrial y los salarios injustos que se reciben a cambio de un esfuerzo real. Esto explica que la igualdad no sea el único valor del que se tiene que ocupar una teoría de la justicia, ni que se considere que aquellas instituciones o políticas son justas porque igualan las capacidades, sino porque contribuyen expandir las de todos (Sen, 2010: 325-328).

En mi opinión, esto contribuye a dismantelar el principio de la diferencia de Rawls, basado en la prioridad lexicográfica de la libertad, pues como el propio Sen advierte, una cosa es estar a favor de dar cierta prioridad a la libertad, y otra muy distinta admitir la exigencia extremista de prioridad lexicográfica de la libertad sobre la igualdad para poder formular la segunda parte del argumento, el principio de la diferencia (Sen, 2010: 330). En mi opinión, del mismo modo que Rawls reclama la legitimidad de un aumento ilimitado de ingresos siempre que se los demás también salgan beneficiados de algún modo, podemos perfectamente argüir que una infinitésima reducción en la libertad de una persona estaría

más que justificada, si con ello pudiésemos producir una expansión sustancial en las capacidades de una inmensa mayoría. Tiene lugar, creo, cierta afinidad entre esto último, y la idea de que somos capaces de dejar que muera un hombre antes que sufrir nosotros el menor rasguño. Quizás esto sea así porque para Sen la evaluación que realizamos cuando queremos calibrar la justicia no es la de un mero ejercicio solitario, sino que está sujeta a un ejercicio de práctica discursiva, y es esta deliberación la que le quita a la justicia su naturaleza opresiva (Sen, 2010: 367).

Terminemos el apartado de Sen con algunas de sus ideas sobre el desarrollo justo y la justicia por ordenación parcial. El objeto del desarrollo justo no se limita a la mera mejora de objetos inanimados de conveniencia, por muy importante que esto sea (Sen, 2010: 377), sino que pasa por asegurar un nivel adecuado de capacidad de acción de las personas. Ello conlleva el reconocimiento de los derechos políticos básicos, a los que hay que añadir la expansión de los derechos humanos, la educación, la protección desempleo, la lucha contra pobreza, y la justa remuneración del esfuerzo de un trabajo real (Sen, 2010: 412-414).

En cuanto a la justicia, Sen cree necesaria una ordenación parcial de las comparaciones de la justicia cuya base sea la consistencia de las conclusiones de razonamientos imparciales, algo bien distinto al acuerdo completo sobre las preferencias personales. Esta propuesta de ordenación parcial permite concluir que, partiendo de que no existe cobertura sanitaria universal en Estados Unidos, si entre los razonamientos imparciales existiese consenso en que ello es menos justo, entonces podríamos rechazar la situación existente por razones de justicia frente a otras alternativas posibles (Sen, 2010: 432-433). En sentido contrario, y dado que los debates sobre la justicia solo pueden darse en un marco comparativo, podríamos apoyar las políticas sociales que eliminen el hambre pero que, al mismo tiempo, pudiesen excluir otras mejoras, lo que nos alerta sobre la necesidad de que los cambios y reformas para mejorar la justicia exigen ejercicios y evaluaciones comparativas, y no solo que se identifiquen con una imagen y diseño de sociedades e instituciones impolutamente justas (Sen, 2010: 434).

8.3 Teoría de la justicia de Martha C. Nussbaum

Sobre esta sección remitimos al lector al excelente y pormenorizado estudio de Lydia de Tienda, quien dedica los capítulos II a IV de su tesis doctoral a analizar la teoría de las emociones (2011: 59-112), la imaginación ética (2010: 113-165), y la lista de capacidades (2011: 167-274) de Martha Nussbaum. No es éste el lugar adecuado para recordar punto por punto lo que allí ya se especifica y, además, de un modo exhaustivo, entre otras razones

porque como la propia Lydia de Tienda señala, "al escrutinizar sus tesis nos hemos encontrado con que la tarea de elegir un asunto en el que centrarnos no es fácil porque sus trabajos son bloques constitutivos de una teoría exhaustiva. Cada artículo, capítulo o libro está relacionado entre sí y funcionan juntos a la hora de planificar detalladamente la propuesta de la autora." (Tienda, 2011: 415). Así pues, nos limitaremos a retomar aquellas ideas-fuerza que contiene el estudio de Tienda y que son relevantes para el nuestro.

8.3.1 Modelo de racionalidad: emociones normativas e imaginación ética

Antes de pasar a analizar el modo en que Martha Nussbaum articula su teoría de la justicia a partir de su idea de racionalidad y de la lista de capacidades humanas básicas, quizás lo más apropiado sea esbozar, aunque sea someramente, algunos de los rasgos fundamentales de su modelo de racionalidad. Está desglosado en dos componentes: por un lado, la estructura normativa de las emociones, y de la compasión, en particular; y, por otro, la imaginación ética en tanto que imaginación deliberativa y pública cuyas ventanas podemos abrir cuando usamos la argumentación filosófica, pues "[s]in valentía, lo único que probablemente nos quedará será el cinismo y la desesperanza públicos frente a los amplios desafíos que plantean esa tres áreas [discapacitados, naciones y animales]. Pero con algunas imágenes nuevas de lo que podría ser posible, seremos capaces [...] de reflexionar creativamente sobre lo que puede ser la justicia en un mundo que es mucho más complejo e interdependiente de lo que la teoría filosófica ha tendido a reconocer." (Nussbaum, 2007: 407).

En otros términos, Nussbaum nos propone un modelo de racionalidad basado en la complejidad interior del ser humano y en su sentido trágico de la vida. Junto con otros autores, critica el modelo de racionalidad positivista que utilizan las ciencias sociales, y en particular la economía, porque su reduccionismo le impide dar cuenta de otras fuentes del conocimiento distintas de la razón pura, como son las emociones y la compasión, en particular, dada su naturaleza primordialmente social, así como tomar en cuenta tanto su estructura cuadripartita, esto es, fisiológica, cognitiva, narrativa y evaluativa, como sus posibilidades normativas.

Esta visión va de la mano con el concepto de racionalidad de Rescher que, como hemos visto en la sección 1.3.1, sostiene una noción amplia de racionalidad que se mueve en tres planos distintos de elección (cognitivo, práctico y evaluativo). Además, tras defender el incuestionable fenómeno real del valor de los sentimientos y, constatar que no tienen uso práctico ni valor comercial pero que a menudo la gente los juzga de valor prácticamente

incalculable, Rescher se pregunta: "¿Puede darse una razón cogente para esto? La respuesta es Sí –pero no solo hay una razón como tal sino de hecho varias, dependiendo de la naturaleza de cada caso [...] la prioridad de los valores sentimentales no es un asunto de positividad generalmente aceptada, sino más bien uno de contribución constructiva a la salud física y bienestar de alguien." (2017: 71-72).

Al ignorar la complejidad del ser humano, y, con ella, el papel que juegan las emociones a la hora de determinar las decisiones y acciones de las personas, el positivismo suprime cualquier atisbo de libertad para que las personas se autodeterminen. Tal lobotomización de la persona despoja de cualquier atisbo de humanidad a las políticas públicas elaboradas con los criterios positivistas de la nueva tecnocracia. Por el contrario, hemos visto en el apartado anterior cómo el enfoque de las capacidades de Sen expande la base informativa de los individuos agentes, y cómo ello permite ampliar la libertad y las capacidades de todos. Por su parte, Martha Nussbaum elabora una lista de *necesidades humanas básicas* que le sirve de base para articular su teoría de la justicia, la cual descansa sobre una cimentación compuesta por la complejidad de la persona como un ser capaz de transformarse en un *autós*, en la medida en que es competente para alcanzar un mayor control racional y un nivel de autarquía sobre sí mismo más elevado (Tienda, 2011: 42-56, 113).

También en economía el positivismo cierra el paso a que la complejidad de la persona quede reflejada en los axiomas económicos y a que, por lo tanto, la ciencia económica obtenga predicciones del comportamiento humano más ajustadas a la realidad. Encontramos honrosas excepciones, sin embargo, entre economistas insignes. Maurice Allais, Premio Nobel de Economía en 1988, puso de manifiesto que la complejidad y el carácter contradictorio del comportamiento humano era mayor de lo que suponía la teoría económica convencional, siempre anclada en el principio de maximización de la utilidad esperada. No solo eso, en su artículo de *Econometría Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Américaine* (1953: 503-546), Allais demuestra que la maximización de la utilidad esperada no es la esencia del comportamiento racional en economía. No debería de extrañar, pues, que Martha Nussbaum proponga a la economía tomar en cuenta la transformación que opera en el modelo de racionalidad de la persona cuando se incluye en él la vida moral interior que, antes de que empiece a funcionar la racionalidad económica *stricto sensu*, ya contiene una fuerte carga deliberativa primero, y normativa después. La naturaleza cognitiva de las emociones permitiría su inclusión como factor determinante adicional del agente racional que toma decisiones plenamente humanas, cuyo estudio considera la economía.

Nussbaum reformula las tesis estoicas y abraza una concepción neoestoica que incorpora la dimensión trágica de la vida a la estructura misma de su modelo de racionalidad de las emociones. Dicho modelo está concebido para que permita articular una teoría de la justicia –aunque sea parcial, y con su correspondiente lista de bienes humanos básicos–, a partir de una deliberación ética que esté informada por la noción de tragedia y alimentada por emociones tales como la compasión, cuya comprensión por la estructura íntima del sujeto se asienta en una estructura precomprensiva que Nussbaum denomina *imaginación ética* y que vertebra toda su teoría de la justicia (2011: 53-54, 114).

8.3.2 La teoría de la justicia de Nussbaum: rasgos generales

Mientras que Sen utiliza el enfoque de las capacidades desde una perspectiva económica como palanca de la libertad y el desarrollo, Martha Nussbaum lo hace desde una perspectiva filosófica como una variante específica del enfoque de los derechos humanos. Presenta una lista de capacidades humanas básicas abierta y sujeta a revisión, que le sirve de base filosófica para una teoría de los derechos básicos de los seres humanos tanto a nivel nacional como internacional, no así de los deberes. Son los derechos los que nos llevarán a concluir que ciertos deberes existen y hay obligación de respetarlos, así pues “[l]a lista de las capacidades, derivada del concepto de una vida acorde con la dignidad humana, es mucho más fácil de desarrollar y justificar que ninguna asignación particular de los deberes correspondientes.” (Nussbaum, 2007: 277).

Inicialmente perfilado en el documento de trabajo *Nature, Function and Capability: Aristotle on Political Distribution* (1987), publicado después en *Oxford Studies in Ancient Philosophy: Supplementary Volume* (1988), el catálogo de capacidades ha sido reformulado en sucesivas publicaciones. En su obra *Las mujeres y el desarrollo humano* (2002) Nussbaum materializa la lista de capacidades en las políticas públicas. Posteriormente, se decanta como un catálogo de derechos por medio de garantías constitucionales en *Las fronteras de la justicia: consideraciones sobre la exclusión* (2007), y en *Creating Capabilities: The Human Development Approach* (2013).

Todas estas obras analizan aquellos aspectos de su teoría de la justicia que pretenden dar respuesta a tres problemas fundamentales de la teoría de la justicia que el propio Rawls reconoció que eran difíciles de resolver. Se trata de los relativos a la justicia de las personas con deficiencias y discapacidades físicas o mentales, la justicia entre naciones, y la justicia

para con los animales no humanos. El enfoque de las capacidades está pensado para proporcionar una guía de actuación a la hora de elaborar y aplicar políticas públicas, así como una base filosófica con la que fundamentar una teoría de los derechos humanos básicos que responda a las exigencias de su juridificación mediante garantías constitucionales (Nussbaum, 2007: 163) que todos los países estén obligados a cumplir. Esto último, sin embargo, le hace correr el riesgo de confundirse con un inventario de derechos humanos básicos.

Su objetivo consiste en establecer un criterio relevante de demarcación que haga posible realizar comparaciones entre los niveles de vida de distintas sociedades, y que permita concluir si una sociedad es capaz de ofrecer un nivel mínimo de justicia a sus ciudadanos. Su enfoque se asienta en la idea de la dignidad del ser humano y de una vida acorde con ella, de tal manera que permita un *funcionamiento auténticamente humano*. Nosotros entendemos esto último en el sentido que le dio Marx en *Manuscritos de economía y filosofía* (1844[2016]), cuyo tema central es la enajenación del hombre en una economía que escandalizó a Marx por su materialismo y exactitud, y en la que solo emerge el "homo oeconomicus, afanado en la creación de riquezas y movido exclusivamente por el cálculo racional o más exactamente por un cálculo inteligente y astuto, pero sin profundidad ni horizonte, incapaz de trascender el más estrecho interés individual. Un cálculo que realiza la inteligencia, pero no la razón, utilizando la conocida distinción que el idealismo alemán establece entre estas dos facultades. Un hombre así cosificado en su proceder es naturalmente una cosa más que como tal ha de ser tratada. El correlato necesario del hombre económico es el hombre mercancía." (Rubio Llorente, 2016: 17). De ahí la importancia que atribuye Nussbaum a la idea de *umbral para cada capacidad*, por debajo del cual la persona no puede funcionar de un modo auténticamente humano, así como la necesidad de que las capacidades no sean intercambiables entre sí. A Nussbaum, a diferencia de Rawls, lo que le interesa no son los bienes sociales primarios, a los que califica de *lista de cosas*, sino las oportunidades que una sociedad es capaz de ofrecer a sus ciudadanos para que usen sus capacidades como agentes aptos para elegir y actuar, y para que esas personas comprueben cómo pueden transformar los recursos en oportunidades de funcionamiento real, y qué son capaces de hacer y de llegar a ser.

La teoría de la justicia de Nussbaum descansa sobre la idea de *benevolencia*, no sobre la ventaja mutua como hacen los contractualistas, y, a pesar de ello, exhibe cierto grado de convergencia con el contractualismo, al menos en la versión ética de Scanlon. Aunque contiene discrepancias con las teorías contractualistas modernas como la de Rawls,

Nussbaum no deja de reconocer que existe una gran afinidad entre ambos. El enfoque de las oportunidades y capacidades de Nussbaum, y su lista de capacidades humanas básicas asociada, pretende ser una extensión o complemento de la teoría de la justicia de Rawls “en la medida en que los principios que genera conservan un estrecho parentesco con sus principios de justicia [...] en relación con aquellos problemas nuevos.” (Nussbaum, 2007: 83). En efecto, Nussbaum no rompe completamente con el contractualismo sino que deja cierto espacio que permita alcanzar un acuerdo razonable puesto que adopta las ideas rawlsianas del liberalismo político y del consenso entrecruzado (Nussbaum, 2007: 162).

No se trata, sin embargo, de una teoría contractualista clásica ni asimilable a la de Rawls sino, más bien, de una teoría de la justicia social intuicionista y esencialista. De ahí que urja a Rawls a abandonar algunos rasgos típicos del contractualismo y a adoptar una teoría independiente del bien a fin de que la teoría rawlsiana de la justicia dé respuesta, por ejemplo, al problema de los discapacitados. La teoría de la justicia de Nussbaum, al estar muy inspirada por un funcionamiento humano de corte nearistotélico, cabe encuadrarla dentro de las éticas teleológicas que defienden lo bueno, como ocurre con el perfeccionismo de Aristóteles y Nietzsche, y con el utilitarismo que persigue la maximización de la satisfacción y las preferencias de utilidades. A diferencia de este último, sin embargo, creo que del enfoque de Nussbaum se puede concluir que una cosa es que una persona maximice sus satisfacciones vitales, que en esto consiste el postulado y fin último del utilitarismo, y otra muy distinta que esté muy satisfecho de la vida que lleva. Así pues, y desde el inicio, estamos ante una teoría moral y social orientada al resultado y no al procedimiento, de ahí que no recurra a ninguna situación inicial hipotética como suelen hacer las teorías contractualistas.

8.3.3 La lista de *capacidades humanas básicas*: universalidad vs pluralismo

El enfoque de las capacidades en Martha Nussbaum constituye una teoría parcial de la justicia social y, como hemos indicado anteriormente, no está orientado al procedimiento sino al resultado. Quizás esto sea así porque entiende que la justicia es una *genesis*, esto es, una construcción virtuosa hacia la que tendemos porque nos sentimos obligados a construir día a día un mundo que, a diferencia del actual, sea mínimamente justo y decente. Para ello, esta teoría de la justicia persigue garantizar a todos los ciudadanos, aunque sea de diversas formas, no solo las diez capacidades humanas básicas, sino también un nivel o *umbral mínimo*. Así pues, el principio fundante de la justicia son las capacidades, no los ingresos ni la riqueza, la utilidad, los recursos, o los bienes sociales primarios (Nussbaum, 2007: 280, 289).

El catálogo de capacidades se presenta cerrado y bien delimitado y, al mismo tiempo, se trata de una lista tentativa, abierta, y heterogénea de capacidades que constituyen derechos humanos básicos que sirven para definir la justicia social básica. Al ser archiconocida me limitaré a una enumeración rápida y somera de sus elementos para, a continuación, pasar a un análisis más pormenorizado. Dado que la idea básica de la lista descansa en la noción intuitiva de la dignidad humana (aristotélica, no kantiana), lo que nos desvela la lista es, como explicita su autora, que la privación de alguna de estas capacidades nos daría una idea de un tipo de vida que no podríamos calificar como humana, lo que impregna a su teoría de un aire intuicionista.

Las diez capacidades humanas básicas son las siguientes:

- (i) *vida*: poder vivir hasta el término de una vida humana antes de que no merezca la pena no ser vivida;
- (ii) *salud física*: poder mantener buena salud física;
- (iii) *integridad física*: libertad para moverse sin peligro para la integridad física; tener oportunidades de satisfacción sexual;
- (iv) *sentidos, imaginación y pensamiento*: poder usar los sentidos, la imaginación, el pensamiento y el razonamiento de un modo auténticamente humano y mediante una educación adecuada para producir obras en condiciones de protección por las garantías de libertad de expresión, tanto en la esfera política como en la artística y la religiosa;
- (v) *emociones*: Poder mantener relaciones afectivas con otras personas, poder amar, penar, experimentar ansia, gratitud y enfado justificado, defender nuestro desarrollo emocional;
- (vi) *razón práctica*: poder formarse una idea del bien y de los propios planes de vida, lo que obliga a proteger la libertad de conciencia y la observancia religiosa;
- (vii) *afiliación*: por un lado, poder vivir con otros y preocuparse e imaginar su situación, lo que obliga a proteger instituciones y promover formas de afiliación y libertad de expresión y asociación política con otros; y, por otro, crear las bases sociales del autorrespeto, de la no humillación, y del tratamiento de todos como seres de igual valor y dignidad, lo que obliga a políticas anti-discriminatorias;
- (viii) *otras especies*: poder vivir una relación próxima y respetuosa con animales, plantas y el mundo natural;
- (ix) *juego*: poder reír, jugar y disfrutar de actividades recreativas, no en vano el hombre está constituido como un ser lúdico (Huizinga, 2014; Huizinga, 2012); y,

- (x) *control sobre el propio entorno*: en el entorno político, poder participar en elecciones que gobiernan la propia vida, tener derecho a la participación política y a la protección de la libertad de expresión y asociación; y, en el entorno material, poder disponer de propiedades y de derechos de propiedad y tener derecho a buscar trabajo como los demás; y, en el trabajo, poder trabajar como un ser humano y ejercer la razón práctica con los demás.

En cuanto a las características de la lista de oportunidades y capacidades humanas básicas señalemos, en primer lugar, que se trata de una teoría fundamentalmente filosófica, que descansa en una visión universalista de las funciones del hombre, que se encarna como un tipo más de *liberalismo político*, pues dichas capacidades están llamadas a convertirse en garantías constitucionales, de tal que figuren en las constituciones occidentales con fuerza imperativa. Al principio, la teoría de la justicia de Nussbaum defiende un universalismo (parcial) de naturaleza esencialista aristotélica, y utiliza un método nearistotélico para la elaboración de categorías universales, bajo la forma de capacidades humanas básicas que ella denomina *investigación intuitiva*. Dicha investigación tiene también un carácter evaluativo, lo que constituye uno de sus mayores problemas puesto que permite tanto una valoración como una desvaloración de las categorías universales, y, por lo tanto, le obliga a introducir un criterio de demarcación para poder arbitrar los desacuerdos, a diferencia de Sen.

Más adelante Nussbaum, evoluciona hacia posiciones más en sintonía con el *liberalismo político*, lo que "le lleva a abandonar paulatinamente el léxico de las esencias y pasar a hablar de categorías transculturales." (Tienda, 2011: 171). Se trata, por un lado, de una lista universal porque no persigue la construcción de una teoría de la justicia ceñida únicamente al contexto de una sociedad avanzada; y, por otro lado, y dado que toda persona ha de ser tratada como un fin en sí misma, de una lista que aspira a dirigirse a todos los ciudadanos y países, de ahí que Nussbaum huya del etnocentrismo y esté a favor de reglas interculturales y en contra del relativismo cultural.

Sin embargo, necesita que su teoría de la justicia no sea encasillada como una doctrina omniabarcante del bien, porque eso la imposibilitaría para entrar a formar parte como una familia más del *liberalismo político*. Y es esta restricción la que le obliga a dedicar un papel relevante al pluralismo a fin de que sociedades muy diversas culturalmente hablando puedan aceptar y ajustar la lista de oportunidades a las historias y tradiciones culturales y políticas respectivas. El método dual que utiliza Nussbaum en su teoría de la justicia crea tensiones

internas cuando intenta reconciliar explicaciones esencialistas del comportamiento humano, a la vez que persigue despojar a su teoría de cualquier nota que no sea política, ello hace que “el concepto de capacidad, que opera a un nivel ontológico, difícilmente puede servir a tal objeto y, por ello necesita reconvertirlo en una lista de principios o catálogo de derechos.” (Tienda, 2011: 211).

Por otro lado, Nussbaum distingue al menos seis ámbitos relevantes en los que su enfoque le permite compaginar el universalismo con el respeto al pluralismo y al interculturalismo. Primero, la lista se caracteriza por ser abierta y por haber sufrido cambios a lo largo del tiempo. Segundo, la formulación de los elementos que componen la lista debería ser abstracta y general, a fin de dejar espacio a especificaciones culturales y políticas nacionales. Tercero, renuncia a considerar la lista como una concepción onmicomprensiva del bien, sino como una *concepción moral parcial* e independiente que se propone con fines políticos, y sin una base metafísica que impida el acuerdo entre personas de diverso sustrato cultural y político. Cuarto, protege el pluralismo al insistir en que la finalidad política es la capacidad y no el funcionamiento, lo que atribuye a la autonomía personal la clave de bóveda de su teoría. Quinto, las libertades que protegen el pluralismo son ejes centrales de la lista y tiene un *status* innegociable. Por último, establece una distinción clara entre, por una parte, la justificación de los principios políticos de la lista, que tiene por misión la orientación y persuasión; y, por otra, su puesta en práctica, que cada Estado debe sustituir, ajustar, y modular de acuerdo con su historia y tradiciones culturales y políticas (Nussbaum, 2007: 90-92).

8.3.4 Los diez principios de la justicia en la esfera global

Antes hemos señalado que las obras de Nussbaum persiguen un doble objetivo, por un lado, servir de orientación y guía en el proceso de concepción intelectual de las políticas públicas; y, por otro, ayudar a su concreta aplicación práctica para resolver también aquellas cuestiones que dejó abiertas la teoría de la justicia de Rawls y que están referidas a la justicia para las personas impedidas mental o físicamente, los animales no humanos y las relaciones entre naciones. Tratar las dos primeras nos desviaría del propósito principal de esta tesis –aunque la discriminación por razón de sexo sí que será parcialmente abordada en nuestro análisis del mercado de trabajo justo– por lo que no las vamos a tratar. No así con la tercera, pues hay un ámbito económico que concierne las relaciones internacionales que – si, por un segundo, olvidamos el violento escándalo de la pobreza a nivel mundial– extiende sus ramificaciones a los flujos comerciales de bienes y servicios, así como a las migraciones y la libre circulación de capitales.

Aunque en la tercera parte de la tesis no ponemos el foco de nuestras propuestas de un orden económico justo sobre estas materias, sí que nos gustaría no obstante, no dejarlas olvidadas y poder analizarlas aunque solo sea sucintamente. Acometamos pues, en primer lugar, cómo aplicar el enfoque de las capacidades de un modo que nos lleve hasta unos principios políticos que nos sirvan para un doble objetivo: por un lado, gobernar un mundo compuesto por naciones, agencias e instituciones internacionales y supranacionales, así como acuerdos de naturaleza global; y, por otro lado, poder darles aplicación práctica. Esto último, hacer parcialmente operativo el enfoque de las capacidades de Nussbaum mediante la adaptación de la metodología que utiliza Alkire es uno de los objetivos principales de la tesis doctoral redactada por De Tienda. Por otra parte, Sabina Alkire realiza en *Valuing Freedoms* (2008) una propuesta operativa para el enfoque de las capacidades de Sen que analizaremos brevemente en la sección 8.4, junto con la que propone De Tienda.

Tras descartar la pertinencia de construir un Estado mundial, Nussbaum se inclina por un enfoque que formula una lista de principios morales, afín al viejo enfoque de la ley natural, que podríamos separar en dos bloques de razonamiento, y que pasaremos a enumerar con brevedad. El primer bloque, constituido por las seis primeras, concierne a las naciones y al contexto global en el que se desenvuelven, esto es, a las estructuras mundiales a través de las cuales se relacionan unas naciones con otras. El segundo bloque, por su parte, se centra en los individuos y las instituciones.

El primer bloque comprende los siguientes principios:

- (i) *aplaudir la sobredeterminación de la responsabilidad*: pues no podemos eludir la responsabilidad nacional doméstica bajo el pretexto de las responsabilidades que se derivan de un estructura económica mundial injusta;
- (ii) *respetar la soberanía nacional*: pero siempre dentro de los límites de la promoción de las capacidades humanas y en el marco de tratados y acuerdos internacionales;
- (iii) *redistribución desde las naciones prósperas a las pobres*: en el 2% del PIB, cuantía fijada de forma arbitraria, sin concretar el modo que debe tomar dicha ayuda;
- (iv) *responsabilidades de las multinacionales*: circunscritas a la parte de beneficios destinados a la promoción de las capacidades, principalmente en educación y protección del medio ambiente, en la región económica en la que operen, y que se promueva la convicción pública de que estas exigencias son propias de actividades económicas mínimamente decentes y decorosas como, por ejemplo, las condiciones de salud e higiene en el trabajo;

- (v) *estructuras básicas económicas mundiales justas*: para los países pobres y los acuerdos comerciales internacionales, protestar y presionar a las agencias y organismos internacionales, dado que los burócratas suelen considerar que las normas éticas son de difícil plasmación práctica y fácilmente desechables por los funcionarios internacionales;
- (vi) *esfera pública suave y descentralizada, pero robusta*: con un sistema de gobierno mundial que cuente con algunos poderes coercitivos como el tribunal penal internacional, regulaciones medioambientales de alcance mundial, estándares laborales de alcance mundial como el *Código de Conducta Corporativo* que veremos en el siguiente capítulo, sanciones para empresas que no cumplan, formas de fiscalidad que eviten transferencias de impuestos a países con condiciones fiscales más laxas, etc.

Por lo que respecta al segundo bloque, encontramos los principios siguientes:

- (vii) *atención a los desfavorecidos por parte de todas las instituciones y la mayoría de individuos*;
- (viii) *actuación de la comunidad internacional sobre los enfermos, mayores, niños y discapacitados*;
- (ix) *la familia como ámbito no-privado de gran valor*: que se encuentra dentro de los límites de la justicia política; y,
- (x) *instituciones e individuos responsables de promover la educación*: instrumento clave para dar oportunidades a los desfavorecidos, y que posibilita la adquisición de habilidades laborales así como el enriquecimiento personal, esto último, posiblemente esté inspirado por el concepto de *floreCIMIENTO* tan querido a Nussbaum.

8.4 Operatividad del enfoque de las capacidades de Sen y Nussbaum

Volveremos sobre algunos de estos principios de la justicia en la parte tercera de la tesis cuando abordemos la cuestión de la justicia económica en sus vertientes micro, meso y macroeconómica. Analicemos, mientras tanto, las investigaciones de los varios autores que se han ocupado de dotar al enfoque de las capacidades, tanto de Sen como de Nussbaum, de una mayor riqueza funcional. Entre los primeros, sobresale Sabina Alkire quien nos propone una metodología que permite una especificación local múltiple y útil para la reducción de la pobreza. Su propuesta está basada en el modelo de racionalidad de Finnis (2011), de clara inspiración aristotélica, que no propugna ninguna doctrina comprensiva del bien a la vez que ofrece atributos valiosos que están en consonancia con la metodología de

Sen (Alkire, 2008: 16). Entre los segundos, destaca la investigación realizada por De Tienda, que aplica la metodología de Alkire y la hace compatible con el enfoque de las capacidades de Nussbaum.

Entrar en los detalles técnicos de la propuesta operativa de Alkire nos desviaría del propósito primordial de esta sección. Sin embargo, sí que debemos mencionar al menos que está orientada hacia un doble objetivo: por una parte, hacer operativo el enfoque de las capacidades de Sen; y, por otra, abordar a nivel microeconómico los proyectos de lucha contra la pobreza a nivel local. Una primera dificultad a la que se enfrenta la cuantificación de Alkire consiste en la identificación de las capacidades que tienen valor, puesto que el atributo de *pluralismo* que tanto defiende Sen para su enfoque le lleva a introducir juicios de valor a la hora de considerar qué *seres y acciones valiosos*. De ahí que, a la hora de definir en qué consiste la *capacidad* no quede circunscrita a una colección de capacidades de particular importancia, al contrario, "la selección de las capacidades en las que interesarse es un juicio de valor (que también depende en parte del propósito de la evaluación), como lo es la ponderación de las capacidades en su relación entre ellas." (Alkire, 2008: 8-9).

Sabina Alkire es consciente no solo de las críticas, sino especialmente de las enormes dificultades que conlleva su intento de identificación, obtención y procesamiento del tipo de información necesaria para hacer operativa su metodología para la puesta en práctica del enfoque de las capacidades de Sen, de acuerdo con el modelo de racionalidad de Finnis y bajo la inspiración de los trabajos de Nussbaum, sin traicionarlos. Sobre todo, porque Alkire respeta los atributos de pluralismo e incompletud que, para Sen, son irrenunciables por razones de pragmatismo puesto que le permiten alcanzar acuerdos sobre nociones tan ambiguas como puedan ser las de bienestar y desigualdad, entre economistas y profesionales del desarrollo que defienden sistemas filosóficos contradictorios.

A pesar de que Alkire se muestra insatisfecha con los inconvenientes que, inevitablemente, impone la simplificación y la operatividad, propone una metodología que "representa un intento explícito para explorar las fortalezas operativas y límites del enfoque de las capacidades." (2008: 3). Asimismo, tiene interés constatar que lo hace respetando el pluralismo a través de la participación, y que valora y pondera aquellas capacidades que puedan tener un impacto decisivo en la reducción de la pobreza a través del diseño y la aplicación de proyectos e iniciativas locales a nivel microeconómico (Alkire, 2008: 4).

La segunda propuesta de cuantificación está contenida en la tesis doctoral elaborada por De Tienda. En ella, se persigue conciliar el enfoque de las capacidades de Nussbaum con la metodología de Alkire-Foster entendida como un enfoque multidimensional de cuatro dimensiones: salud, educación, nivel de vida y empoderamiento. A partir de ellas, De Tienda despliega un conjunto de indicadores que le permiten valorar el nivel de pobreza y elaborar una estrategia para su erradicación o disminución substancial. La lista de Nussbaum va mucho más allá de la noción de pobreza, así como de las cuatro dimensiones y los correspondientes indicadores de Alkire-Foster.

A pesar de lo anterior, De Tienda se decanta por el enfoque de Alkire-Foster porque la lista de Nussbaum está concebida como el núcleo central de una teoría parcial de la justicia, y lo que busca nuestra autora es una herramienta que le permita valorar el nivel o grado de justicia que prevalece en cada sociedad. Dado que el enfoque de Nussbaum descansa sobre el valor, sentido y consecuencias emocionales que, sobre nuestro bienestar, tienen las políticas públicas orientadas a la justicia en este ámbito del conocimiento, la lista de capacidades sirven de guía para, a partir de un conjunto de indicadores, construir un indicador sintético (*composite index*) que evalúe la calidad de vida, pero que también nos informe sobre el grado de justicia y decencia de una sociedad, mientras que el método Alkire-Foster nos permite obtener resultados sobre esto último y no solo sobre la pobreza (Tienda, 2011: 429).

Así pues, el nuevo indicador que propone De Tienda consiste básicamente en incorporar las diez categorías o lista de capacidades de Nussbaum como dimensiones constitutivas de la evaluación del nivel de justicia de una sociedad. Este indicador sintético debe entenderse como una herramienta que permite valorar el funcionamiento de las instituciones en función del tipo de políticas públicas que desarrollen, y, a la vista de sus realizaciones, contrastar aquellos aspectos o dimensiones de la justicia en los que una sociedad concreta está fracasando (Tienda, 2011: 430).

TERCERA PARTE – CÓMO REFIEREN LAS TEORÍAS DE LA JUSTICIA A LA EQUIDAD EN
ECONOMÍA

CAPÍTULO IX: JUSTICIA MESODIALÓGICA: EMPRESAS RESPONSABLES

Tenemos que distinguir entre dos aspectos diferentes e irreductiblemente diversos de la libertad, a saber, 'el aspecto oportunidad' y 'el aspecto proceso' [...] La libertad puede ser valiosa por la oportunidad sustancial que da a la persecución de nuestros objetivos y metas. Al evaluar las oportunidades, hay que prestar atención a la habilidad real de una persona en alcanzar aquellas cosas que tiene razón para valorar. En este contexto, el foco de atención no se encuentra directamente en cuáles resultan ser los procesos implicados, sino en qué son las oportunidades reales de éxito para la persona concernida [Amartya Sen (2004): *Rationality and freedom*. Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press, p. 5].

9.1 Habermas: una concepción de la ética empresarial dialógico-discursiva

Esta sección persigue analizar los conceptos de *Responsabilidad Social Empresarial* (Gorton; Murray, 2000) y de *Código de Conducta Corporativo* (Jenkins, 2001) en la comunidad global en la que vivimos. Pasaremos revista, en primer lugar, al concepto de ética empresarial discursiva para, a continuación, abordar los trabajos de la Comisión Europea sobre la RSC. Por último, proponemos un caso de estudio de RSC a nivel mesoeconómico referido a la reestructuración industrial que tuvo lugar en Sagunto en 1983-84. A este fin, conectaremos la visión del economista y la ética empresarial dialógica o discursiva cuya aportación fundamental "se centra en el diálogo no solo como objetivo del balance, sino también como procedimiento para su elaboración." (García Marzá, 2004: 284), y cuya pretensión última consiste en "transformar la racionalidad económica por medio de la racionalidad comunicativa." (Cortina, 2005: 65).

La empresa discursiva desborda el marco analítico del sistema capitalista, en donde la empresa solo responde: (i) ante el consumidor soberano, al satisfacer la demanda solvente con la mejor relación calidad/precio; (ii) ante los accionistas (inversores), dando el mayor rendimiento a sus ahorros; y, (iii) ante el Estado, cumpliendo las leyes en general y, de modo particular, las laborales, fiscales y medioambientales. Sin embargo, como señala Jürgen Habermas, "[l]a autonomía que en el ámbito moral está hecha, por así decirlo, de una pieza, en el ámbito jurídico se presenta en la doble forma de autonomía privada y autonomía pública. No obstante, estos dos momentos tienen que conciliarse de tal manera que una autonomía no perjudique a la otra. Las libertades subjetivas de acción del sujeto de derecho privado y la autonomía pública del ciudadano se posibilitan mutuamente. A esto contribuye la idea de que las personas jurídicas solo pueden ser autónomas en la medida en que en el ejercicio de sus derechos ciudadanos puedan entenderse como autores

precisamente de los derechos a los que deben prestar obediencia como destinatarios.” (2010c: 251-252). De lo que se deduce que si nosotros, en tanto que personas físicas o jurídicas, somos autónomos, al comprometemos a cumplir en el ámbito de la acción pública lo que hayamos decidido autónomamente, nuestras acciones contendrán un valor moral al que no podemos sustraernos.

Este enfoque, por lo tanto, va más allá de la visión tradicional capitalista de la empresa, pues sostiene que la acción de la empresa privada en una sociedad de libre mercado, como cualquier otro tipo de acción humana, no está exenta de responsabilidades sociales y morales, en la medida en que no actúa en el vacío, como suelen idealizar los modelos microeconómicos y de marketing. Al contrario, dicha empresa privada actúa en una sociedad de la que se nutre, utilizando los recursos humanos, el conocimiento, y todo tipo de factores institucionales que la benefician porque los utiliza como insumos en su proceso productivo. Lo hace a unos precios que no siempre reflejan el coste real que ha tenido que soportar toda la sociedad –que es quien los proporciona y financia mediante los impuestos de todos los ciudadanos– para que la empresa haga ahora un uso privado de los mismos. Dicha empresa privada de mercado, sin embargo, descarga sobre la sociedad, bajo la forma de externalidades negativas, unos subproductos que tienen importantes consecuencias negativas y de costes en los ámbitos social, moral y medioambiental que dicha empresa se niega a internalizar en su estructura de costes.

Lo anterior creo que ayuda a explicar por qué A. Smith subraya la dependencia que los ciudadanos tienen del Estado, y lo necesario que resulta que los grupos y clases que forman un Estado renuncien a sus privilegios para preservarlo y hacerlo más próspero. Esto es algo que choca el modelo tradicional de empresa capitalista que propugna M. Friedman, y que se desentiende de cualquier obligación social más allá del estricto pago de impuestos y del cumplimiento formal de la ley, sin tomar en cuenta el bienestar conjunto de los ciudadanos. Hay en Adam Smith una preocupación moral por el bienestar de los demás ciudadanos, de cuya custodia y preservación hace responsable al gobierno. Una actitud ésta que dista mucho del mensaje egoísta e insolidario de la Escuela Austríaca y de otros economistas liberales clásicos como M. Friedman.

Para Adam Smith, la laboriosidad de las gentes es el factor clave sobre el que se sustenta la riqueza de las naciones, y en el primer párrafo de *La Riqueza de las Naciones*, donde presenta el plan de la obra, subraya que “el trabajo anual de cada nación constituye el reservorio que originariamente la abastece con todas las cosas necesarias y convenientes

para la vida que aquella anualmente consume, y que siempre consiste ya sea en la producción inmediata de dicho trabajo, ya sea lo que se compra de otras naciones." (1776 [1994]: lix). Asimismo, en la *Teoría de los sentimientos morales* Smith considera que establecer la confianza mutua es capital para poder hacer negocios, estimular el trabajo y garantizar el éxito de las empresas. Esto es determinante en el enfoque de la ética discursiva empresarial dado que la confianza constituye la clave de bóveda del mismo, pues de ella surgen y se generan los recursos morales de la empresa discursiva:

"¿Cuál es la remuneración más adecuada para estimular el trabajo, la prudencia, la circunspección? El éxito de las empresas. ¿Y es acaso posible que en toda una vida esas virtudes fracasen en conseguirlo? [...] ¿Cuál es la retribución más adecuada por impulsar la práctica de la verdad, la justicia y el humanismo? La confianza, estima y afecto de quienes nos rodean [...] La verdad y la justicia no se regocijan en las riquezas sino en ser confiadas y creídas, recompensas que tales virtudes casi siempre consiguen [...] la práctica de la verdad, la justicia y el humanitarismo es un método seguro y casi infalible para adquirir virtudes a las que básicamente apuntan: la confianza y el aprecio de quienes nos rodean [...] La magnanimidad, la liberalidad y la justicia atraen tanta admiración que deseamos verlas coronadas con riqueza, poder y honores de toda clase, que son efectos naturales de la prudencia, la laboriosidad y la dedicación, cualidades éstas con las que dichas virtudes no están inseparablemente conectadas." (1759 [2009]: 295-297).

Si la libertad y la voluntariedad son los atributos connaturales de la *sociedad civil*, es lógico que esta constituya "por excelencia el ámbito propio de la aplicación directa de las ideas morales." (García Marzá, 2004: 35). La teoría weberiana de la acción encuentra límites en aquellos aspectos de la racionalidad que representan una acción social (versión no-oficial de la teoría weberiana de la acción). A fin de recuperar, en términos de teoría de la acción, el concepto complejo de racionalidad que Weber utiliza en su análisis de la cultura, la clasificación de los tipos de acción que realiza Habermas se inspira en la de Weber, aunque pretende superarla y hacerla más operativa para la acción moral y más consistente con el enfoque de la acción comunicativa. Distingue dos ámbitos de la acción: el no-social y el social. El modelo de acción racional *orientada al éxito*, con arreglo a fines, puede ser instrumental o estratégica, según se produzca en el ámbito de lo no-social o de lo social, respectivamente. El modelo de acción racional *orientada al entendimiento* propuesto por Habermas (2010b: 324-333) conlleva la obligación de alcanzar un grado de acuerdo válido para todos los participantes, esto es, entre sujetos lingüísticamente competentes. El acuerdo así alcanzado de forma comunicativa ha de tener una base racional, es decir, no puede ser impuesto por ninguna de las partes, y está fundamentado en convicciones comunes.

En primer lugar, esta distinción nos lleva a entender la *sociedad civil* como mercado, es decir, como aquel ámbito de las acciones persiguen alcanzar sus propios fines particulares, y donde el orden social solo es posible en la medida en que los intereses del propio bienestar son satisfechos por el mercado. En segundo lugar, podemos entender la *sociedad civil* como comunidad, es decir, como ámbito equivalente al interés común en donde la estructuración social no se basa en contratos sino en consensos y en valores sociales compartidos (Habermas, 2010b: 324-333). Por lo que respecta al mercado, y por lo tanto, también a la empresa, estas instituciones civiles se sitúan, según los autores, dentro (Black) o fuera (Habermas) del concepto de *sociedad civil* (Cortina, 1998a: 376).

En el caso de Habermas, la sociedad civil “ya no incluye la economía regida a través de mercados de trabajo, de capital y de bienes, constituida en términos de derecho privado. Antes bien, su núcleo institucional lo constituye esa trama asociativa no-estatal y no-económica, de base voluntaria, que ancla las estructuras comunicativas del espacio de la opinión pública en la componente del mundo de la vida, que (junto con la *cultura* y con la *personalidad*) es la *sociedad*. La sociedad civil se compone de esas asociaciones, organizaciones y movimientos surgidos de forma más o menos espontánea que recogen la resonancia que las constelaciones de problemas de la sociedad encuentran en los ámbitos de la vida privada, la condensan y elevándole, por así decir, el volumen o voz, la transmiten al espacio de la opinión pública-política. El núcleo de la sociedad civil lo constituye una trama asociativa que institucionaliza los discursos solucionadores de problemas, concernientes a cuestiones de interés general, en el marco de espacios públicos más o menos organizados.” (Habermas, 2010d: 447).

Por su parte, Hannah Arendt mantiene un contraste entre la visión agonista y la asociativa del espacio público, tal y como nos recuerda Seyla Benhabib: “[d]e acuerdo con el punto de vista agonista, el ámbito público representa el espacio de las apariencias en el que la grandeza moral y política, el heroísmo y la preeminencia se revelan, se muestran, se comparten con otros [...] En contraste, la visión asociativa del espacio público sugiere que tal espacio emerge donde y cuando, en palabras de Arendt, ‘los hombres actúan juntos en concierto’. En este modelo, el espacio público es el espacio ‘donde la libertad puede aparecer’.” (Benhabib, 1992: 109). La visión agonista de Arendt asimila lo público a las apariencias, pues, de acuerdo con ella, “[l]a palabra ‘público’ significa [...] que todo lo que aparece en público puede verlo y oírlo todo el mundo y tiene la más amplia publicidad posible. Para nosotros la apariencia –algo que ven y oyen otros al igual que nosotros– constituye la realidad.” (Arendt, 2010: 59). En contraste con Hannah Arendt, y como hemos

visto más arriba, en Habermas el espacio público se crea mediante el diálogo y a partir de una trama comunicativa entre los interlocutores que defienden intereses universalizables.

Otros autores, como Peter Ulrich (1993; 1998), apoyándose en la ética discursiva de K.-O. Apel y J. Habermas, dan un paso más y proponen una ética económica de naturaleza comunicativa (discursiva) en la que la racionalidad económica se transforma en racionalidad comunicativa que, lejos del discurso utilitarista propone un nuevo fundamento normativo 'discursivo' entendido como control democrático de los afectados, con el objetivo de "lograr una mediación entre los aspectos normativos y los fácticos, entre las ideas regulativas y las propuestas pragmáticamente realizables, porque las ideas regulativas indican perspectivas metódicas de progreso económico-social, que van más allá de lo inmediatamente 'factible', pero que no han de considerarse extrañas al mundo, sino que constituyen realmente fuerzas innovadoras de progreso técnico." (Conill, 2006: 68). Más concretamente, Peter Ulrich defiende que "la idea de la comunicación y el logro de un consenso racional entre las personas entraña necesariamente un núcleo deontológico: el reconocimiento mutuo de los interlocutores como sujetos emancipados y la comprensión del valor propio humano de una armonización de intereses y solución de conflictos no violentas y consensuales. Esto es precisamente el núcleo deontológico de la ética comunicativa (discursiva) [que] demuestra ser un puente metódico entre la racionalidad económica interpretada desde la teoría del contrato y la idea de la razón ético-práctica [...] A través de este puente se puede conseguir, en principio, desarrollar la irrenunciable ética mínima deontológica de la razón económica (colectiva)." (Ulrich, 1993: 40).

El tipo de racionalidad económica que propugna la economía crítica ha sido desarrollado por Ulrich bajo un enfoque integrativo de la ética de los negocios que se contrapone a los más tradicionales enfoques tanto de carácter correctivo como de naturaleza funcional (Ulrich, 1998: 59-74). Dicha economía crítica, se encuentra fundamentada en una ética crítica que se percibe como absolutamente necesaria y que se reclama universalista para ejercer de contrapeso al poder de la globalización y ante el debilitamiento del Estado y sus funciones sociales (García Marzá, 2004: 26-30). Además, la dimensión global de los problemas reclama el universalismo, pues pensar que con la plasmación institucional concreta de las ideas morales queda agotada, en los procedimientos jurídicos, la responsabilidad moral de la acción empresarial es un error (García Marzá, 2004: 31).

Necesitamos, pues, rescatar los llamados recursos morales con el objetivo de que regulen la acción moral en la empresa y se constituyan en un factor de mejora en su gestión (García

Marzá, 2004: 33). Como hemos visto, son recursos morales que están basados, por una parte, en el diálogo entendido como capacidad básica para crear confianza mediante el reconocimiento del otro como interlocutor con valor propio; y, por otra, en los mecanismos de coordinación de la acción que los hace posibles (García Marzá, 2004: 47). Estos intangibles, constituyen la base de lo que Offe denominó *capital social*, es decir, recursos relacionales que remiten a nuestra razón práctica y reflejan valores y expectativas que subyacen en las acciones económicas (García Marzá, 2004: 47), a la vez que constituyen bienes públicos que se producen y reproducen solamente en la esfera de la sociedad civil (García Marzá, 2004: 54-55), y que “más aumentan cuanto más se utilizan y desaparecen si no se hace uso de ellos.” (García Marzá, 2008: 27-46).

Vimos en el capítulo III que las reglas del juego económico exigen garantías de cumplimiento para los contratos. Del mismo modo, la confianza constituye la condición necesaria para que tengan lugar relaciones fructíferas entre distintos sujetos económicos, sean éstos empresas, trabajadores, consumidores, proveedores, entorno social, etc. Estas relaciones tienen que desbordar el carácter de consideraciones estrictamente legales, entre otras razones, porque “la gente construye su realidad organizativa a través de las acciones de cada día y acumulan paradigmas con el fin de orientarse a sí mismos hacia su propia realidad.” (Fast; Clark, 2012: 173). En otras palabras, la empresa acumula reputación (García Marzá, 2004: 65) en la medida en que es depositaria de nuestra confianza, y gana credibilidad frente a los demás agentes económicos cuando es reconocida por éstos como un sujeto moralmente responsable, sobre el cual ellos pueden formar expectativas generales, técnicas y morales (García Marzá, 2004: 70) sobre su comportamiento futuro. Pero, no todas las expectativas son reales o posibles, es decir, circunscritas al ámbito técnico o estratégico, sino que también tenemos razones para formarnos expectativas legítimas, esto es, las que se refieren al conjunto de derechos y obligaciones de carácter moral. Ante estas obligaciones, la empresa socialmente responsable deberá actuar si está convencida de que la confianza tiene un valor económico porque está sustentada en valores morales, y no al contrario (García Marzá, 2004: 76-77), lo que significa también “considerar los intereses de los demás y no solo para saber cómo afectan a mis propios intereses, sino por sí mismos.” (García Marzá, 2004: 71).

En definitiva, la empresa, además de devolver a la sociedad lo que ella ha puesto a su disposición, tal y como antes hemos visto, retiene un poder que debe ejercer de forma responsable. Un poder que “se basa, más que en las personas propietarias o directivos de la misma, en los recursos técnicos, económicos o sociales que se pueden derivar de la

manipulación de recursos, retribuidos o no, empleados en la actividad productiva que no son controlados socialmente [...] Ese poder empresarial puede actuar sobre los trabajadores, los consumidores, la comunidad, etc. Ello echa por tierra en primer lugar el término clásico de 'soberanía del consumidor'. La empresa se encuentra con distintos niveles de información que los consumidores. Ello afecta a la asignación de recursos." (Cuervo García, 2003: 114).

9.2 El marco de la Unión Europea sobre la RSE

Las propuestas de la Comisión Europea en relación con la Responsabilidad Social Empresarial carecen de valor coercitivo alguno puesto que no traspasan el nivel de libro verde o de Comunicación al Consejo y al Parlamento europeos. Se inscriben en el marco de las políticas de empleo y de protección social y lucha contra la pobreza cuya competencia se mantiene en los Estados miembros. A pesar de lo anterior, tanto la política social como la de empleo han adquirido un renovado impulso a su nivel jurídico en los últimos tratados (Ramos; Sanchis, 2013: 347-371). En 1989, la Comunidad Europea trató de establecer un denominador común en materia de política social mediante la Carta Comunitaria de los Derechos Sociales Fundamentales de los Trabajadores, más conocida como Carta Social Europea, aprobada con la oposición inicial del Reino Unido. Se trata de una declaración de principios que establece las líneas básicas del modelo europeo de legislación social y laboral para inspirar las legislaciones nacionales y los acuerdos entre patronal y sindicatos. Dada la oposición inicial británica, la Carta Social Europea quedó excluida del Tratado de la Unión Europea-TUE (Maastricht, 1992) pero se incorporó como un Protocolo sobre política social que comprometía a los países que la habían aprobado. Un gobierno posterior en el Reino Unido aceptó la Carta Social Europea y se incluyó en el Tratado de Ámsterdam (1997). A su vez, el proyecto de Constitución Europea incluyó los derechos sociales y laborales fundamentales en su Parte II, por lo que fueron recogidos posteriormente en el título X del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea-TFUE.

Por otro lado, el artículo 136 del Tratado de la CE y el artículo 151 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea-TFUE postulan los siguientes objetivos de política social para la UE: (i) fomento del empleo; (ii) mejora de las condiciones de vida y de trabajo a fin de conseguir su equiparación por la vía del progreso; (iii) protección social adecuada; (iv) diálogo social; (v) desarrollo de los recursos humanos para conseguir un nivel de empleo elevado y duradero; y, (vi) lucha contra la exclusión social. Para alcanzar dichos objetivos, se estipula que la Unión apoyará y complementará la acción de los Estados miembros en los siguientes ámbitos: (i) mejora del entorno de trabajo para proteger la salud y la seguridad

de los trabajadores; (ii) condiciones de trabajo; (iii) seguridad social y protección social de los trabajadores; (iv) protección de los trabajadores en caso de rescisión del contrato laboral; (v) información y consulta a los trabajadores; (vi) representación y defensa colectiva de los intereses de los trabajadores y de los empresarios, incluida la cogestión; (vii) condiciones de empleo de los nacionales de terceros países que residan legalmente en el territorio de la Unión; (viii) integración de las personas excluidas del mercado laboral; (ix) igualdad entre hombres y mujeres por lo que respecta a las oportunidades en el mercado laboral y al trato en el trabajo; (x) lucha contra la exclusión social; y, (xi) modernización de los sistemas de protección social.

El Tratado de la CE y el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea-TFUE facultan al Consejo de Ministros para que establezca normas mínimas en estos campos, que habrán de aplicarse progresivamente teniendo en cuenta las condiciones existentes en cada país. Tales decisiones pueden tomarse por mayoría cualificada o unanimidad, según los ámbitos. Lo anterior no impide que cualquier Estado miembro pueda mantener o introducir medidas de protección social más estrictas, siempre que sean compatibles con el Tratado de la Unión. El Consejo de Ministros no podrá tomar decisiones sobre las materias siguientes: retribuciones, derecho de asociación y sindicación, derecho de huelga y derecho de cierre patronal.

9.2.1 El Libro Verde de Comisión Europea sobre la RSE

El borrador del Libro Verde llegó para comentario a la Dirección de Empleo y Política de coordinación del FSE. En marzo de 2001, los servicios de dicha dirección elaboraron un documento interno en el que figuraba una lista de comentarios y cuestiones que deberían desarrollarse más, o hacerse más explícitas, en el Libro Verde (European Commission, 2001a). De forma resumida, eran las siguientes:

- (i) una práctica responsable de la contratación de personal debería ser estimulada en todo tipo de empresas, pues son esenciales para alcanzar los objetivos de Lisboa relativos a reducir la tasa de desempleo, sobre todo el de larga duración, y aumentar la tasa de empleo, y luchar contra la exclusión social;
- (ii) en materia de *life-long learning*, las empresas juegan un papel clave a la hora de definir mejor las necesidades de *training* junto con los actores locales; también deberían apoyar la transición de la escuela al trabajo para los jóvenes y promover el *training* para todos, así como la rotación de empleos y los mini-sabáticos;

- (iii) mejorar la calidad del puesto de trabajo, haciéndolo más atractivo; un instrumento útil es la Declaración de Valores Corporativos, que sean realistas y promuevan el equilibrio entre trabajo y vida familiar y comunitaria;
- (iv) las empresas deberían comprometerse en las estrategias de empleo y desarrollo local; y, diseminar las buenas prácticas que propone la Comisión para reducir el impacto local y social de las reestructuraciones industriales a gran escala;
- (v) estimular a las empresas privadas para que se comprometan en políticas activas del mercado de trabajo y colaboren con las empresas de la economía social en proyectos de fomento del empleo local e inclusión social;
- (vi) hacer más explícito el vínculo entre RSE y la globalización, que somete a una mayor presión a las empresas;
- (vii) las empresas de la economía social constituyen formas de RSE, pero se debería añadir que la iniciativa Marco de la Economía Social para Londres (SEFFL) constituye un buen ejemplo de cómo proceder a desarrollar la colaboración entre las empresas privadas y las de la economía social;
- (viii) una de las mayores motivaciones para los trabajadores son los salarios altos que, como señalan las teorías sobre salarios eficientes, aumentan tanto la eficiencia del trabajador como el incentivo para que permanezcan en la empresa y se impliquen en la formación, al tiempo que reduce la selección adversa y la tasa de rotación;
- (ix) las empresas no se guían solo por razones de coste y precios en sus relaciones con los proveedores y clientes. También se guían por las prácticas habituales en el comercio, los informes de los bancos sobre los proveedores y, en general, por la confianza mutua, hecho éste que debería hacerse más explícito;
- (x) el capitalismo se encarga de satisfacer la demanda solvente, por lo que hay que introducir un párrafo en el que se explicita que la ética debería de interferirse para determinar qué tipo de demanda solvente no es legal satisfacer;
- (xi) la provisión pública de algunos tipos de bienes puestos a disposición de las empresas, crea en éstas una obligación frente a la sociedad que no pueden obviar;
- (xii) no solo es importante que las empresas *comunitarias* sean atractivas para las empresas estándar, sino que éstas también interesen a aquellas en la medida en que también contribuyen a la sostenibilidad y atractivo de las comunidades locales;
- (xiii) la experiencia de la Fundación Empresa y Sociedad (FES) con sus micro-créditos, entre otras actividades, constituye un buen ejemplo de la implicación de las empresas privadas en la promoción de la cohesión social;
- (xiv) las cajas de ahorros también son un buen ejemplo de conciliación entre el rendimiento y las iniciativas sociales;

- (xv) la promoción de la RSE en el trabajo debería subrayarse más, pues solo beneficia a los trabajadores cualificados, pero no indica cómo mejorar la RSE con los trabajadores de baja cualificación;
- (xvi) la promoción de la RSE en materia de ahorro e inversión debería mencionar los micro-créditos como forma de RSI (Responsabilidad Social de Inversión), pues contribuyen a aliviar la exclusión social y el desempleo; y,
- (xvii) la RSE debería indicar los proyectos que promueve la Comisión y que indican que apoya este enfoque.

En julio de 2001, la Comisión Europea publicó el llamado Libro Verde sobre la Responsabilidad Social Corporativa (European Commission, 2001b) con la vista puesta en contribuir a alcanzar los objetivos de la Estrategia de Lisboa que se establecieron en la Cumbre de Lisboa de 2000. De forma particular, dichos objetivos apelaban al sentido de la responsabilidad social de las empresas en lo relativo a las prácticas concretas en materia de aprendizaje permanente, organización del trabajo, igualdad de oportunidades, inclusión social y desarrollo sostenible. El Libro Verde define la RSE como los compromisos que de forma voluntaria adquieren las empresas y que van más allá de las obligaciones reglamentarias convencionales, sobre todo, en materia de derechos y condiciones laborales. Este compromiso empresarial debería contribuir a elevar el desarrollo social y la integración en el entorno social, la protección medioambiental y el respeto de los derechos humanos. Este modelo abierto de buen gobierno empresarial persigue conciliar los intereses de los distintos agentes con un enfoque global y de calidad. Es decir, el Libro Verde define la responsabilidad empresarial como un concepto por el cual la empresa reconoce voluntariamente que sus responsabilidades no se limitan a sus trabajadores y proveedores, sino, en general, a todos los interlocutores de la empresa que influyen en su éxito. Este último, a su vez, está influido por una serie de factores, como son: las expectativas de los ciudadanos, los consumidores y los poderes públicos; los criterios sociales que inciden en las decisiones de inversión; el deterioro ambiental provocado por la actividad económica; y, la transparencia de las actividades empresariales (European Commission, 2001b: 4).

El Libro Verde quiere dar una respuesta práctica al modo en el que las empresas puedan contribuir al objetivo establecido en Lisboa, y se hizo público cuando se aprobó la Agenda Social Europea. El Consejo Europeo de Niza invitó a la Comisión Europea a crear las condiciones para que se llevase a cabo una asociación eficaz entre los interlocutores sociales, las organizaciones no gubernamentales, y los organismos de servicios sociales, y

que se implicase también a las empresas en dicha asociación para que reforzasen su responsabilidad social a lo largo de toda la cadena de producción.

El Libro Verde de 2001 persigue suscitar un amplio debate y recabar opiniones sobre la RSE. Así mismo, se compromete a crear un marco europeo que establezca principios, enfoques e instrumentos, y apoye las buenas prácticas. Al igual que la mayoría de las definiciones sobre RSE, la Comisión Europea, también entiende este concepto como el modo voluntario en que las empresas integran, en sus relaciones comerciales y con sus interlocutores, preocupaciones de carácter social y medioambiental (European Commission, 2001b: 7). El Libro Verde distingue dos dimensiones de la RSE: (i) la dimensión interna de la RSE: que se orienta, en primer lugar, hacia las relaciones con los trabajadores referidas a la gestión de los recursos humanos, la salud e higiene en el trabajo, así como a las buenas prácticas en la gestión del impacto ambiental; y, (ii) la dimensión externa de la RSE: que se desborda el estrecho perímetro de las empresas, para incluir un amplio abanico de interlocutores como son los socios comerciales, los proveedores y consumidores, las autoridades públicas y las ONGs defensoras de los intereses de las comunidades locales, y los problemas del medio ambiente del entorno físico local; sin olvidar los problemas y compromisos globales con los derechos humanos y la ecología.

Los derechos humanos se reconocen en la Declaración tripartita de la OIT (*ILO Declaration and Rights at Work*), y en las Directrices de la OCDE para empresas multinacionales (*OECD Guidelines for Multinational Enterprises*). La lucha contra la corrupción queda recogida en el acuerdo de Cotonú, que incluye la suspensión de la cooperación. La UE y los países ACP también han establecido un procedimiento específico de resolución de tales casos de corrupción. Al mismo tiempo, se enfatiza la aplicación de diversos códigos de conducta en materia de derechos laborales humanos y medioambientales dirigidos a subcontratistas y proveedores, así como el necesario control mediante la denominada *auditoría social* (European Commission, 2001b: 15-16, 17-19). Además, el Libro Verde anunciaba ya entonces, en cuanto a la calidad en el trabajo, el proyecto de Directiva de la Comisión que iba a establecer un marco general relativo a la información y la consulta de los trabajadores en la Comunidad Europea. Al mismo tiempo, promovía tanto las etiquetas sociales y ecológicas –pues constituyen incentivos que pueden contribuir al cambio social positivo que clama por una mayor transparencia sobre la ausencia de explotación y abusos– como la promoción de la inversión socialmente responsable (ISR) que introduce criterios éticos en las decisiones de inversión, lo que obliga al inversor a plantearse “cuál es el impacto social y ambiental de las compañías en las que invierte su dinero [este planteamiento] cuestiona el

tradicional enfoque friedmanita por el que 'los empresarios tienen una y solo una responsabilidad social, usar los recursos e involucrarse en actividades que incrementen sus beneficios'." (Palomo Zurdo, 2007: 18).

Los llamados fondos de inversión éticos o socialmente responsables son aquellos en los que determinados valores sociales prevalecen sobre los estrictamente financieros por decisión de sus socios. Su origen "se encuentra en los Estados Unidos cuando en los siglos XVIII y XIX las iglesias metodistas y cuáqueras, de fuertes convicciones religiosas y socialmente muy activas, denunciaron y renunciaron a invertir en empresas que utilizasen esclavos. Así nació el primer fondo de inversión ético, *Pionner Fund*, que gestionaba las inversiones financieras de algunas instituciones religiosas estadounidenses, evitando adquirir títulos emitidos por empresas que actuasen en el sector del tabaco, el alcohol y juegos de azar." (Calvo Bernardino, 2012: 49).

Termina el Libro Verde con una invitación a las autoridades de todos los niveles, así como a cualquier parte afectada o persona interesada, a fomentar la RSE teniendo en cuenta tanto los intereses de las empresas como los de las distintas partes involucradas, a fin de que se asocien en los esfuerzos por desarrollar y promover un modelo de RSE que esté basado en los valores europeos (European Commission, 2001b: 23-24).

9.2.2 Comunicaciones de la Comisión Europea sobre la RSE (2001-2011)

Además del Libro Verde de 2001, la Comisión Europea ha lanzado una serie de Comunicaciones que, a pesar de que no tengan valor coercitivo para los Estados Miembros, empresas individuales y otros agentes, siempre cumplen perfectamente su función en términos de persuasión moral. En primer lugar, la Comunicación de 2002 sobre "La responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible." (European Commission, 2002). Esta Comunicación resume las 250 respuestas recibidas al Libro Verde como consecuencia del proceso de consulta. Aunque todas acogen con satisfacción el Libro Verde, la Comunicación 2002 observa las siguientes divergencias importantes (European Commission, 2002: 4-5): (i) las empresas subrayan el carácter voluntario de la RSE, y el carácter contraproducente de cualquier intento de regulación; (ii) los sindicatos y las organizaciones de la sociedad civil subrayan la insuficiencia del carácter voluntario y privilegian el establecimiento de formas mínimas definidas, aplicadas y evaluadas eficazmente por todas las partes interesadas; (iii) los inversores señalan la necesidad de mejorar la transparencia de las prácticas empresariales; y, (iv) los

consumidores reclamen contar con información exhaustiva y fiable sobre las condiciones éticas, sociales y ecológicas de la producción.

La Comunicación 2002 reconoce la larga tradición de las iniciativas empresariales en materia de RSE en Europa. Sin embargo, el nuevo enfoque de la RSE se distingue esta vez por su carácter estratégico, y por dotarse de los medios necesarios para alcanzar los fines que se propone la RSE. La Comunicación 2002 propone una nueva visión de la RSE que no es concebida como un añadido a la gestión de la empresa, sino que forma parte de las nuevas formas de buen gobierno empresarial porque los accionistas exigen de la empresa la capacidad de dar cuentas y de responder ante la sociedad a través de la opinión pública (European Commission, 2002: 6). Además, reafirma el compromiso de la Comisión Europea con la promoción, a nivel global, de los códigos de conducta internacionales, así como de otras normas de trabajo que mejoren el buen gobierno global (European Commission, 2001c).

La Comisión Europea propone una estrategia de promoción de la RSE (European Commission, 2002: 9-10) fundada en los siguientes principios: (i) reconocer la naturaleza voluntaria de la RSE; (ii) prácticas de responsabilidad social creíbles y transparentes; (iii) focalizar en actividades donde la Comunidad aporte valor añadido; (iv) enfoque de la RSE que incluya los aspectos económicos, sociales y ecológicos, y los intereses de los consumidores; (v) atención a las necesidades de las PYMEs; (vi) apoyo y coherencia con los acuerdos internacionales existentes, como las normas fundamentales del trabajo adoptadas por la OIT, y las directrices de la OCDE para las empresas multinacionales. Además, la Comisión propone centrar su estrategia en las siguientes acciones: (i) dar a conocer mejor el impacto positivo de la responsabilidad social en las empresas y en la sociedad, tanto en Europa como en el resto del mundo, en particular en los países en desarrollo; (ii) fomentar el intercambio de experiencias y buenas prácticas en materia de RSE entre las empresas; (iii) promover el desarrollo de las capacidades de gestión en el ámbito de la RSE; (iv) fomentar la adopción de prácticas de responsabilidad social entre las PYMEs; (v) facilitar la convergencia y la transparencia de las prácticas y los instrumentos de responsabilidad social, especialmente en la esfera de los códigos de conducta, normas de gestión, contabilidad, auditoría y elaboración de informes, etiquetas, e inversión socialmente responsable; (vi) crear a nivel de la UE un foro multilateral sobre este asunto; y, (vii) integrar la responsabilidad social en las políticas comunitarias.

La Comisión Europea reconoce que la adopción de enfoques comunes “no será posible en la medida en que el concepto de RSE es intangible y los distintos interlocutores tienen intereses diferentes y, en ocasiones, enfrentados.” (European Commission, 2002: 19). De esta manera, la Comisión se limita a facilitar el diálogo entre las empresas y sus interlocutores mediante la propuesta de creación de un Foro multilateral europeo sobre la RSE con el objetivo de presentar un informe antes del verano de 2004. Por otro lado, la Comisión Europea se compromete a asegurar la coherencia de sus políticas mediante la integración de los principios de RSE en las políticas de la Unión, la publicación de un informe sobre la RSE en 2004, y la creación de un grupo interservicios en materia de RSE. Por último, en materia de sostenibilidad ambiental, el Sexto Programa se basa en una serie de acciones comunitarias que tratan las diversas dimensiones de la RSE con respecto al medio ambiente, entre las que destaca el Sistema de Gestión y Auditoría Medioambiental (SGAM).

En la Comunicación 2006, la Comisión resume varios años de debate y manifiesta su apoyo a la Alianza Europea para la RSE; al mismo tiempo, reconoce, como ya lo hizo en su Comunicación al Consejo Europeo de Primavera de 2005, que la RSE contribuye al desarrollo sostenible, y, al mismo tiempo, refuerza el potencial innovador y la competitividad de Europa (European Commission, 2006a: 3). Subraya, además, que ha nacido una comprensión europea común de la RSE a partir de la definición establecida por la Comisión como aquella integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores (European Commission, 2006a: 7). El Foro RSE confirmó que esta definición goza un amplio consenso, pero no se llegó a ningún acuerdo sobre temas tales como los requisitos de información de las empresas o la necesidad de normas europeas de la RSE. En 2006, sin embargo, la Comisión anunció una nueva política –basada en el firme apoyo a la Alianza Europea para la RSE– en la que se determinaron ocho ámbitos de acción prioritaria para la UE: (i) aumento de la sensibilización e intercambio de las mejores prácticas; (ii) apoyo a iniciativas multilaterales; (iii) cooperación de los Estados miembros; (iv) información de los consumidores y transparencia; (v) investigación; (vi) educación; (vii) pequeñas y medianas empresas; y, (viii) dimensión internacional de la RSE.

La Comunicación de 2011, por último, nos ofrece una nueva estrategia para reforzar la RSE debido, entre otras razones, al daño que ha producido la crisis económica sobre la confianza de los consumidores en las empresas (Comisión Europea, 2011a). En opinión de la Comisión, la política que se estableció en 2006 ha producido avances notables en el número de empresas de la UE que: (i) han suscrito los diez principios de la RSE del Pacto Mundial de

Naciones Unidas; (ii) han suscrito acuerdos de empresas transnacionales en asuntos tales como las normas laborales; (iii) se han adherido a la Iniciativa de Cumplimiento Social de las Empresas; y, (iv) han publicado informes sobre la sostenibilidad.

A pesar de lo anterior, aún quedan importantes retos pendientes en los ámbitos siguientes: (i) planteamiento multilateral equilibrado que considere la opinión de las empresas, las partes interesadas no empresariales, y los Estados miembros; (ii) adopción de una definición de RSE coherente con los principios tradicionales actualizados; (iii) creación de incentivos de mercado para la conducta responsable de las empresas; (iv) reflexionar sobre los sistemas de autorregulación y corregulación; (v) transparencia de las empresas desde la perspectiva de todas las partes interesadas; (vi) mayor atención a los derechos humanos; y, (vii) regulación complementaria que cree un entorno propicio a la RSE.

La Comunicación 2011 presenta una nueva definición muy sucinta de la RSE como “la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad.” (Comisión Europea, 2011a: 7). El objetivo reside en maximizar la creación de valor compartido, así como en identificar, prevenir, y atenuar sus posibles consecuencias adversas. Para lo ello, se anima a las empresas a adoptar un planteamiento estratégico a largo plazo sobre la RSE (Comisión Europea, 2011a: 8). Al hacerlo, se le atribuye un valor meramente instrumental al objetivo de la RSE, el cual en lugar de constituir un fin en sí mismo pasa a ser una mera estrategia de maximización del valor a largo plazo. La Comunicación 2011 termina con un programa de acción para el periodo 2011-2014 con toda una serie de propuestas concretas en materia de buenas prácticas, mejora de la confianza, y mejora de la autorregulación y la corregulación cuyas iniciativas a nivel nacional e instrumentos de RSE a nivel sectorial pueden encontrarse en Beterlsmann Stiftung (2013). Asimismo, anima a que el mercado recompense la RSE y se intensifiquen las campañas de información y divulgación sobre la RSE, que la RSE se integre en la educación, la formación y la investigación, así como en las políticas nacionales y subnacionales, y que se armonicen los enfoques de RSE europeos con los mundiales. La Comunicación termina con el anuncio de una reunión de revisión que a celebrar, a más tardar, a mediados de 2014, y para cuya preparación la Comisión elaborará un informe sobre la aplicación del programa de acción establecido en la Comunicación 2011, lo que conlleva trabajos preparatorios entre el Foro Multilateral Europeo sobre la RSE y el Grupo de Alto Nivel de Representantes de la RSE de los Estados Miembros.

9.3 La reestructuración industrial de Sagunto: un ejercicio de ética aplicada¹⁰

Vamos a analizar, a continuación, dos casos concretos en los que se aplican las ideas de la ética discursiva al terreno de las empresas y los mercados. El primero, es de carácter mesoeconómico, se refiere a la reestructuración industrial del sector del acero mediante un análisis de aquellos elementos y criterios que la hacen socialmente responsable. El segundo, es de naturaleza microeconómica y está referido al mercado de trabajo y a los atributos que debería reunir para que el trabajo que crease fuese digno, de calidad, y nos permitiese denominarlo *mercado de trabajo justo*. Lo abordaremos en el siguiente capítulo.

Hemos visto en los apartados anteriores cómo, dentro de la empresa, la responsabilidad social afecta a cuestiones tales como la calidad del empleo, el aprendizaje permanente, la información, la consulta y la participación de los trabajadores, la igualdad de oportunidades, la integración de las personas con discapacidad, y la anticipación de los cambios tecnológicos y reconversiones industriales. Por eso consideramos interesante aterrizar en un ejercicio de ética aplicada con el análisis del caso de Sagunto, que constituyó la primera reestructuración industrial traumática de una compañía siderúrgica en España y uno de los ejemplos de re-industrialización, con final feliz, de un área de vieja industrialización en la que toda la actividad industrial estaba concentrada en una única compañía que sufrió una reconversión industrial completa.

En 1975, Sagunto tenía más de 52.000 habitantes y la base económica del área era primordialmente agrícola e industrial, sobre todo, la actividad siderúrgica. Durante el periodo 1978-91, mientras que en el área económica en torno a Sagunto el empleo en el sector industrial cayó en 800 puestos de trabajo, la industria siderúrgica perdió más de 4.000. La compañía siderúrgica Altos Hornos del Mediterráneo (AHM) redujo el número de sus empleados de 5.566 en 1976 a menos de 1.000 en 1991. El área de Sagunto pasó a tener la tasa de desempleo más elevada de la Comunidad Valenciana. En contraste con lo anterior, en 1996 el ayuntamiento de Sagunto tenía empadronados a unos 60.000 habitantes y se había producido en aquella época una fuerte reducción del paro, gracias a un cierto dinamismo industrial y terciario estimulados por el proceso de reindustrialización.

El declive industrial de Sagunto empezó en la segunda mitad de los años 70, como resultado del exceso de capacidad instalada en el sector siderúrgico a nivel nacional y la fuerte competencia exterior. En 1983, el gobierno español decidió mediante un decreto-ley cerrar

¹⁰ Esta sección es deudora de Sanchis (2011: 49-54).

la compañía AHM, un proceso que estuvo completamente terminado en 1984. Al anuncio del cierre siguió una movilización masiva que, liderada por los sindicatos, fue capaz de influir en la toma de decisiones del gobierno español de aquellos años, consiguió compensaciones para aquellos trabajadores afectados por las medidas, y alcanzó un compromiso con el Gobierno regional para reindustrializar el área. Se aplicaron medidas de jubilación anticipada, de 55 años en adelante, a más de 1.013 trabajadores redundantes. Además, como veremos más adelante, mediante el Fondo para la Promoción del Empleo (FPE), se garantizó el sostenimiento financiero durante tres años al resto de los trabajadores que aún sobraban.

Por último, el Gobierno regional, junto con el Ayuntamiento y los sindicatos, alcanzaron un acuerdo político en abril de 1984 para recolocar a aquellos trabajadores redundantes por debajo de los 52 años y a aquellos otros con contratos temporales, y, al mismo tiempo, se les proporcionó, con financiación del FPE, la formación profesional que necesitaban. De esta forma, se combatía la brecha de habilidades de la mano de obra producida por el *shock* de productividad que supuso el aumento de los precios del petróleo y se evitó, en lo posible, el problema de la histéresis en aquella fuerza de trabajo. Dicho acuerdo también incluía una renta garantizada de al menos el 80% de las ganancias salariales que previamente se recibían en AHM. El objetivo del acuerdo fue crear al menos 1.700 nuevos puestos de trabajo para este tipo de trabajadores excedentes en tres años, es decir, el periodo de tiempo de validez de dicha política.

El marco legal e institucional que se estableció para llevar a la práctica la política de re-industrialización fue el siguiente: (i) creación del Fondo de Promoción del Empleo (FPE) para dar sostén financiero a los trabajadores excedentes de la compañía siderúrgica durante el tiempo en que esperaban ser recolocados en otras compañías o en situación de jubilación anticipada. El FPE también subsidiaba empleo a aquellas compañías que reclutaban trabajadores excedentes de AHM; (ii) mediante dos decretos-leyes se declaró el área de Sagunto como Zona de Localización Industrial Preferente y Zona de Localización Industrial y Agroalimentaria Preferente, y se proporcionó la base legal para llevar adelante la política de re-industrialización. Esta se traducía en la obtención de incentivos para la inversión y el empleo –subsidijs, bonificaciones fiscales, etc.– para las empresas que planearan desarrollar proyectos e inversiones en la zona de Sagunto; y, (iii) creación de la Comisión para la Promoción Económica de Sagunto (CPES) encargada de poner en práctica la política de re-industrialización.

Los objetivos de la CPES consistían en promover y atraer inversiones foráneas hacia la zona de Sagunto. Para aumentar el atractivo de la zona se pensó en mejorar aquellos factores que determinan la localización de las inversiones como, por ejemplo, las infraestructuras públicas –a través del acondicionamiento del puerto de Sagunto, su apertura al tráfico marítimo general, la mejora de su accesibilidad y de la infraestructura industrial, etc.–, y en proporcionar suelo industrial público a precios políticos. El Gobierno regional jugó un papel crucial influyendo en la decisión final de la multinacional italiana SIVESA (*Società Italiana del Vetro*, S.A.) para que localizase una importante inversión en el área de Sagunto.

Los instrumentos para estimular la instalación de nuevas actividades en el área o la ampliación de aquellas actividades ya existentes fueron los siguientes:

- (i) inversiones directas del sector público, que se materializaron, por una parte, en la provisión de infraestructuras indicada anteriormente y, por otra, en la creación directa de empleo a través de empresas públicas. El holding estatal INI (Instituto Nacional de Industria) aceptó el compromiso de crear por lo menos 500 nuevos puestos de trabajo, ya fuese a través de empresas nuevas, ya fuese mediante el plan de ampliación de la empresa siderúrgica propiedad del Estado SIDMED, de la cual se esperaba que generase alrededor de 2.000 nuevos puestos de trabajo. El sector público, sin embargo, no respetó los compromisos adquiridos, y mientras el INI instaló en Sagunto la empresa de fertilizantes ENFERSA –que inicialmente se había comprometido a ubicar en Cartagena– generando 209 puestos de trabajo adicionales, la ampliación de SIDMED dio lugar a una reducción de 300 empleos netos entre 1985 y 1987;
- (ii) incentivos fiscales y financieros, que consistieron en: a) subsidios a la inversión, con un límite máximo del 30% de la inversión en capital fijo; b) acceso preferencial al crédito oficial hasta un máximo del 70% de la inversión no subsidiada; c) diversas reducciones de impuestos; y, d) la posibilidad de beneficiarse de planes especiales de amortización; y,
- (iii) política de formación profesional, mediante el Plan para la Formación Profesional, financiado por el FPE, que formó profesionalmente a 1.404 trabajadores para salvar la brecha entre el perfil del trabajador que solicitaban las nuevas empresas y las habilidades de la fuerza de trabajo, siendo SIVESA y ENFERSA las principales empresas beneficiarias.

Durante el período 1984-88, tanto las autoridades regionales como las nacionales tomaron la iniciativa en el proceso de re-industrialización. Al comienzo de 1989, teniendo en cuenta las empresas nuevas y la ampliación de las que ya existían antes, hubo 54 proyectos subsidiados por un total de 35.000 millones de pesetas (unos 211 millones de euros) y se crearon 2.053 nuevos empleos. Se alcanzó el objetivo de recolocar el empleo sobrante de la compañía siderúrgica y, además, las mejoras en infraestructuras y las ventajas que se ofrecían para aquellas empresas que se localizasen en el área de Sagunto, preparó el terreno para una sólida diversificación de la estructura industrial.

Más allá de los sectores industriales tradicionales como los transformados metálicos, las industrias nuevas como la química, el vidrio, los plásticos, y la industria auxiliar del automóvil se han convertido en una realidad del área de Sagunto. A pesar de lo anterior, la estrategia de re-industrialización inducida por las autoridades no puede explicar, por sí sola, la situación floreciente de la zona en la actualidad. Sin embargo, sí que preparó el terreno para una transformación radical de la dinámica industrial del área. Muchas de las compañías creadas con el apoyo financiero y fiscal público desaparecieron en los años que siguieron, sin embargo, la base industrial del área continuó expandiéndose y diversificándose después de la puesta en marcha de los programas oficiales de re-industrialización.

Durante la segunda fase de re-industrialización (1989-92), se crearon muchas pequeñas empresas en el Polígono Industrial de Sagunto, las cuales crearon uno de cada tres nuevos puestos de trabajo. Desde 1988, dos tercios de las nuevas empresas se crearon sin ningún tipo de subsidio, ayudas financieras o beneficios fiscales. En esta segunda fase de *reindustrialización libre*, factores tales como las mejoras en las infraestructuras y las comunicaciones, la proximidad al consumidor, la disponibilidad de suelo industrial a precios competitivos, la existencia de mano de obra con habilidades y bien formada, fueron los principales determinantes para que nuevas empresas se localizaran en Sagunto.

Este es el final feliz de una historia triste que sería bastante más difícil de alcanzar en la actualidad, al menos por dos razones. En primer lugar, debido a los efectos de la liberalización mundial del comercio de bienes junto con la libre circulación de capitales, la liberalización de los mercados financieros y, en menor medida, de los mercados de trabajo. En efecto, la globalización, aunque habría tenido efectos muy positivos a largo plazo, habrían hecho irrefragables, a corto y medio plazo, las consecuencias del cierre de Altos Hornos del Mediterráneo en términos de pérdidas de empleos, presión salarial a la baja y contención o reducción de beneficios sociales.

En segundo lugar, debido a que España es afortunadamente miembro de la Unión Europea desde 1986, lo que nos habría obligado a prescindir de la mayor parte, si no de toda la batería de instrumentos que se pusieron a disposición de las empresas para estimular la inversión productiva, el empleo y la localización de sus inversiones en el área de Sagunto. ¿La razón? Muy sencilla, la obligación de asumir el *acquis communautaire*, transponer la legislación de la Unión Europea en materia de política de la competencia y, más concretamente, en materia de ayudas de Estado. Sobre esto último, los artículos 92 y 93 del Tratado de la Comunidad Económica Europea, junto con el artículo 4º, párrafo c) del Tratado de la CECA, correspondientes en la actualidad a los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea-TFUE (European Union, 2010), consideran que las ayudas de Estado a las empresas bajo la forma de subvenciones, más o menos directas, son incompatibles con el mercado único debido a que distorsionan la competencia, aunque también prevé que se puedan otorgar dichas ayudas bajo determinadas circunstancias.

No obstante, tenemos la suerte de pertenecer a ese *club de crecimiento* (Quah, 1996) que se llama la Unión Europea y de beneficiarnos de sus orientaciones y legislación para tratar las consecuencias sociales de las re-estructuraciones de empresas combinando eficiencia económica con sensibilidad social, urbanística, y medioambiental. Al comenzar el tercer milenio, los economistas han identificado una serie de buenas prácticas para paliar las consecuencias sociales negativas de las reestructuraciones, y que, resumidamente, son las siguientes:

- (i) es conveniente que la decisión que toma la dirección de la empresa se explique a los actores implicados, agentes sociales y autoridades locales y regionales, al inicio del proceso, pues son ellos quienes tendrán que diseñar y llevar a la práctica el programa de carácter multifacético que requiere cualquier proyecto de re-estructuración;
- (ii) entre las medidas de acompañamiento, se consignan dos acciones simultáneas. Por una parte, el tratamiento de los trabajadores excedentes; y, por otra, la adaptación al cambio estructural de los trabajadores que permanecen en la empresa.
 - a) por lo que se refiere a los trabajadores excedentes, la jubilación anticipada es aun cuantitativamente importante, pero se está empezando a poner más énfasis en una estrategia de readaptación que, mediante una estrategia

hecha a media del individuo, y en colaboración con los sindicatos y las autoridades locales, asegura altas tasas de éxito; y,

- b) en lo relativo a los trabajadores que se quedan, la cooperación entre los agentes sociales es vital para establecer un programa con objetivos de formación profesional en las nuevas habilidades que requieren las empresas. Dicha cooperación contribuye a introducir cambios en la organización, en los métodos de trabajo y en la ética de la empresa. Al mismo tiempo, permite que el trabajador se involucre en unos cambios que son necesarios para restaurar la competitividad y asegurar la supervivencia de la empresa.
- (iii) en cuanto al área territorial afectada, tal y como hemos visto en el milagroso caso de Sagunto, tanto la colaboración estrecha entre autoridades políticas a nivel nacional, regional y local, como la unión y movilización de los cuerpos administrativos concernidos y de las fuerzas locales económicas y sindicales son cruciales para consolidar un renacer económico en el territorio que permita la expansión y diversificación industrial más allá de los programas oficiales y empresariales de re-industrialización.

CHAPTER X: MICRODIALOGICAL JUSTICE: THE CASE OF FAIR LABOUR MARKETS

La productividad es necesaria, e incluso buena; pero no es la finalidad principal de la vida social [Martha C. Nussbaum (2007): *Las fronteras de la justicia. Consideraciones sobre la exclusión*. Barcelona, Paidós, p. 168].

10.1 La noción de trabajo de calidad¹¹

La noción de *trabajo de calidad* se encuentra, en cierto modo, asociada a la de *contrato de trabajo implícito*. Aunque no sea este el lugar adecuado para analizar las distintas teorías del contrato de trabajo, baste con señalar la existencia de dos grandes enfoques: por una parte, la forma más convencional de entender las relaciones en el mercado de trabajo; y, por otra, la teoría del llamado *contrato implícito* (Rosen, 1985) que, posteriormente, se aplicó al llamado *mercado de trabajo interno* (ILM, por sus siglas en inglés) consistente “en un conjunto de acuerdos explícitos o implícitos, a más o menos largo plazo, entre la empresa y sus trabajadores [que] incluyen reglas implícitas o explícitas que rigen los salarios, horas de trabajo, oportunidades de promoción y procedimientos de resolución de conflictos.” (Wachter; Wright, 1990: 240).

La dificultad de encontrar una definición de trabajo de calidad con la que todo el mundo esté de acuerdo reside en que el concepto de trabajo consiste básicamente en un conjunto de tareas con características heterogéneas, así como dimensiones psicológicas individuales, sociológicas y, por supuesto, económicas. Durante los últimos decenios, sin embargo, la literatura económica sobre el trabajo de calidad se ha centrado en la naturaleza de la propia tarea del trabajo. Aquellos economistas interesados por el carácter objetivamente alienante del trabajo, así como los que se centran en la satisfacción subjetiva que éste proporciona, se basan en que la *actividad productiva directa* del trabajador es lo más importante para su bienestar. En mi opinión, y por lo que se refiere al contenido de dicha *actividad productiva directa*, creo que se puede establecer una distinción importante entre lo que llamaríamos *contrato económico*, que hace referencia a la dicotomía entre el esfuerzo que realizamos en el trabajo y la recompensa que obtenemos por ello; y, lo que denominaríamos *contrato de las relaciones personales*, que vendría definido por la relación entre el patrón y el empleado en términos de las condiciones del contrato de trabajo.

¹¹ Las secciones 10.1 a 10.5 reflejan, en buena parte, el trabajo conceptual y analítico que realizó el autor en la Comisión Europea, así como su escrito en Sanchis (2003), y la voz *Flexicurity* en Sanchis (2014a).

Además de lo anterior, también podría distinguirse entre las características extrínsecas e intrínsecas del trabajo. Las *características extrínsecas* de un trabajo principalmente tienen que ver las recompensas financieras (retribuciones), el desarrollo de las capacidades profesionales, la progresión de carrera, los acuerdos relativos a la jornada laboral, la conciliación entre trabajo y vida familiar, y la seguridad en el empleo. Por su lado, las *características intrínsecas* de trabajo incluirían el contenido y la intensidad del trabajo, el riesgo de enfermedad o lesiones, y las relaciones con los compañeros de trabajo y los directivos. En uno de los extremos encontraríamos algunos trabajos que son intrínsecamente interesantes porque dan al trabajador la libertad de decidir la forma en la que quieren desarrollarlo y le permiten desarrollar sus capacidades profesionales. En el otro, nos encontraríamos con trabajos que contienen tareas altamente repetitivas, que ofrecen poco margen para la iniciativa personal y pocas o ninguna posibilidad de seguir formándose y aprendiendo. Todos estos factores tienen una fuerte influencia tanto sobre la implicación del trabajador en su trabajo como en su satisfacción personal y profesional. Dejando a un lado las retribuciones, que son una variable que resume en términos monetarios el valor de la mayoría de los otros elementos que definen el trabajo de calidad, podríamos destacar cuatro dimensiones fundamentales:

- (i) *variedad de tareas*: el tipo de tareas que contenga un trabajo y, en particular, su variedad como característica principal constituye un elemento importante para que ese trabajo sea considerado *de calidad*. Algunos economistas sostienen que es imposible ordenar los trabajos de acuerdo con su calidad debido a la imposibilidad de resumir las diversas características de un trabajo en una sola dimensión. Sin embargo, se ha logrado un consenso notable en la literatura económica sobre la importancia de tres factores: la variedad de las tareas del trabajo, el nivel de iniciativa personal que se puede desarrollar en la realización del trabajo, y el grado en que el trabajo permite el desarrollo profesional. En el mundo real, estos tres factores suelen plasmarse simultáneamente. Las investigaciones económicas sobre este asunto sostienen que estos tres factores son los determinantes fundamentales de la calidad del trabajo y de la implicación del trabajador en el mismo;
- (ii) *contexto organizativo*: esta preocupación por la variedad de las tareas que comporta un trabajo es central, y ha sido complementada por una conciencia cada vez mayor sobre la importancia que el contexto organizativo tiene para una concepción adecuada del *trabajo de calidad*. La implicación del trabajador en la toma de

decisiones de la empresa también influye mucho en la satisfacción que la gente obtiene de su trabajo y en su compromiso con la empresa;

- (iii) *estabilidad, derechos laborales y perspectivas de carrera*: es importante que las organizaciones y empresas sean capaces de proporcionar a sus empleados estabilidad y derechos en el empleo a más largo plazo, así como oportunidades de formación y de progreso en sus carreras profesionales, ya sea en la empresa en la que estén trabajando o en otra distinta; y,
- (iv) *seguridad en el empleo*: un aspecto central del *trabajo de calidad*, aparte de su importancia intrínseca para el bienestar del trabajador, es la dimensión de seguridad en el empleo, la cual se encuentra íntimamente relacionada con las otras dimensiones del *trabajo de calidad*. Un compromiso a más largo plazo con la empresa amplía el margen para la iniciativa personal y la participación del trabajador, y ayuda a que tanto la empresa como el trabajador estén dispuestos a invertir en formación y aprendizaje.

Un *trabajo de calidad*, por lo tanto, es aquel que proporciona al trabajador un nivel decente de retribuciones, que le permite utilizar sus capacidades educativas y de formación en una actividad que le satisface porque promueve su iniciativa individual, permite implicarse en la toma de decisiones de la organización en la que trabaja, proporciona perspectivas de progresar en su carrera; y, todo ello, lo realiza en unas condiciones de trabajo decentes y que favorecen compatibilizar la vida de laboral con la vida familiar. Además, un *trabajo de calidad* debería ser fácilmente accesible y contener en el contrato cláusulas sobre la seguridad en el empleo tales como tener derecho a seguro en caso de enfermedad, desempleo e invalidez, así como la edad perceptiva para tener derecho a una pensión de jubilación.

Como vemos, un *trabajo de calidad* no depende fundamentalmente de la retribución. Además, para algunas personas que el trabajo les guste es quizás más importante que tener un salario elevado y, por otro lado, el nivel relativo del salario es más importante que el absoluto. Para que una persona considere que un trabajo es de calidad también influirá la vocación profesional, las cualificaciones y capacidades profesionales, los distintos elementos de seguridad en el empleo, las relaciones personales, la equidad y el sentido de lo que es justo o no en la empresa y, muy importante, las perspectivas de la progresión en la carrera profesional. Para que los trabajadores evalúen de forma subjetiva la calidad de un trabajo, todos estos elementos son posiblemente mucho más importantes que la retribución. Por lo

tanto, los requisitos concretos del puesto de trabajo y las tareas y características propias del trabajo también son importantes.

Las conclusiones de los Consejos Europeos de Niza y Estocolmo se centran en la calidad de la vida laboral definida a través de las anteriores *características intrínsecas* del trabajo como, por ejemplo, la naturaleza de las distintas tareas del propio trabajo y la implicación de los trabajadores en su trabajo. Pero, también, en las *características extrínsecas* tales como la inclusión y la igualdad de oportunidades, las retribuciones, la formación y el desarrollo de la carrera profesional, cómo está organizada la jornada laboral, cuál es el contexto en el que se desarrolla el trabajo, y la seguridad e higiene en el empleo, etc. La calidad del trabajo no depende exclusiva ni fundamentalmente del nivel de retribuciones, sino más bien de la relación que existe entre, por un lado, las cualificaciones y capacidades profesionales y las expectativas de carrera y, por otro lado, las características y el contenido del propio trabajo.

El debate en torno a la sobrecualificación y la cuestión de la calidad del trabajo son las dos caras de la misma moneda, ya que ambas hacen referencia a la satisfacción profesional. A este respecto, es muy probable que cualquier desajuste entre el perfil y experiencia profesional del trabajador y las características de trabajo, que podríamos denominar *desajuste de perfil*, determinen en gran parte el grado de satisfacción profesional y, por consiguiente, la percepción que una persona tiene sobre la calidad de su trabajo. El esquema siguiente resume las dimensiones del trabajo de calidad.

DIMENSIONES DEL TRABAJO DE CALIDAD

A) CARACTERÍSTICAS INTRÍNSECAS

1. Naturaleza de las tareas del propio trabajo
 - 1.1 Variedad, intensidad y contenido del trabajo
 - 1.2 Grado de iniciativa y de motivación en el trabajo
 - 1.3 Riesgos de enfermedades y accidentes: seguridad e higiene en el trabajo
2. Participación de los trabajadores en la toma de decisiones de la empresa y relación con los compañeros de trabajo y con los directivos.

B) CARACTERÍSTICAS EXTRÍNSECAS

3. Inclusión e igualdad de oportunidades
 - 3.1 Acceso a los puestos trabajo e inclusión
 - 3.2 Igualdad de oportunidades para mujeres y hombres
 - 3.3 Diversidad de la vida laboral

- 3.4 Protección social
4. Retribuciones
5. Oportunidades de formación, desarrollo de capacidades y perspectivas de carrera
6. Organización de la jornada laboral
7. Marco en el que se desarrolla el trabajo
8. Seguridad en el empleo

Desde una perspectiva macroeconómica, la calidad del trabajo puede ser definida en términos de *eficiencia laboral*, es decir, por el aumento en el nivel de vida que aporta a la sociedad. Por lo tanto, se refiere a trabajos que requieren una alta cualificación, una elevada productividad y que, por lo tanto, reciben altas retribuciones. Desde una perspectiva microeconómica, hay dos maneras alternativas de definir el *trabajo de calidad*: la primera hace referencia a una medida objetiva de la *calidad de trabajo*; la segunda se refiere básicamente a la satisfacción del trabajador. A estos dos enfoques cabría añadir una tercera e innovadora forma de medir el *trabajo de calidad* consistente en construir un índice hedónico que ajustase las retribuciones a las características y contenido del trabajo. Ello permitiría medir el cambio de calidad en el trabajo a lo largo del tiempo así como comparar la calidad entre distintos trabajos y países.

En lo que sigue, abordaremos el concepto y la medición del *trabajo de calidad* siguiendo estos tres enfoques metodológicos: objetivo, subjetivo y hedónico. Desde una perspectiva microeconómica, hay dos enfoques importantes y complementarios que se solapan, en parte, para definir el concepto de *trabajo de calidad*. El primero, hace referencia a una medida objetiva del *trabajo de calidad* que viene determinada por un paquete de características objetivas del trabajo. Mientras que el segundo, desde un punto de vista subjetivo, es decir, desde la perspectiva del trabajador, entiende el *trabajo de calidad* como aquel que proporciona al trabajador la mayor satisfacción en términos pecuniarios, es decir, retribuciones, y no pecuniarios, o sea, beneficios complementarios, satisfacción por el trabajo realizado, sensación de pertenecer y de compartir los objetivos generales de la empresa, etc.

La satisfacción en el trabajo ha sido estudiada por pocos economistas, debido a las reticencias que tradicionalmente nos producen las variables de tipo subjetivo. Al presentar evidencias empíricas o indicadores que estén basados en las propias opiniones del empleado sobre sus tareas de trabajo, puede surgir un problema importante. Se trata de que la gente

puede ser reacia a dar una opinión demasiado desfavorable de su propio trabajo, ya que con ella, podría estar reflejando una imagen personal de escaso valor. Así pues, hay buenas razones para no utilizar las variables subjetivas, como es el caso de la satisfacción en el trabajo, que mide qué dice la gente que hace en vez de lo que en realidad hace (Freeman, 1978: 135). Estas variables contienen, sin embargo, una información muy útil para comprender y predecir su comportamiento económico.

La pregunta sobre cómo se siente la gente con respecto a su trabajo no es un sinsentido, sino que aporta elementos muy útiles sobre la vida y el comportamiento económicos que no podemos ignorar. La definición de *satisfacción en el trabajo* que da la psicología industrial como "aquel estado emocional positivo que resulta de la valoración de su trabajo." (Locke, 1976: 1300), pone de manifiesto el problema principal en la interpretación de las respuestas a las preguntas sobre la satisfacción en el trabajo. Es decir, que dependen no solo de las circunstancias objetivas en las que un individuo se encuentra, sino también de su estado psicológico y, por lo tanto, de sus aspiraciones, de su voluntad de manifestar su descontento y de las alternativas hipotéticas al trabajo actual, etc. El concepto de *satisfacción en el trabajo* (objetiva o subjetiva) es más complejo que el de otras variables económicas habituales y requiere un análisis más sofisticado y cuidadoso de su interdependencia o covariación, debido a que refleja tanto factores objetivos como subjetivos.

El *enfoque objetivo* del trabajo de calidad hace referencia a las características y contenido específico del propio trabajo, con independencia de la opinión y del gusto personal que un trabajador pueda tener sobre él. Sobre esta definición de *trabajo de calidad*, podemos establecer una medida objetiva para un grupo concreto de características del trabajo que puede ser desagregado por razón de género, categorías de edad, nivel de nivel de estudios y, quizás, regiones. La información detallada sobre las variables que permiten definir y obtener una medida objetiva del *trabajo de calidad* se encuentra en el Panel de Hogares de la Unión Europea (PHUE) que contiene información sobre: (i) retribuciones; (ii) educación; (iii) cualificaciones; (iv) formación profesional; (v) beneficios complementarios tales como atención sanitaria, seguro médico, vivienda y guarderías; (vi) situación del lugar de trabajo; (vii) distancia hasta el lugar de trabajo; y, (viii) tipos de contrato laboral: trabajo a tiempo parcial, a tiempo completo, empleo temporal y formas atípicas de trabajo.

El *enfoque subjetivo* del trabajo de calidad hace referencia a la opinión que un trabajador individual tiene sobre su trabajo concreto, dado que hemos argumentado que existe una relación directa entre la satisfacción profesional y la calidad (subjetiva) del trabajo. Para

analizar la *calidad del trabajo* desde este punto de vista, podemos utilizar los datos directamente observables del PHUE sobre satisfacción profesional, que incluye un grupo de características del trabajo más allá de las retribuciones, como medida subjetiva de la calidad del trabajo.

Si utilizamos las cifras del PHUE sobre la satisfacción profesional como factor explicativo de la calidad del trabajo, podemos especificar las siguientes características del trabajo: (i) cualificaciones necesarias para el trabajo obtenido a través de la formación específica; (ii) sobrecualificación o infracualificación con respecto al trabajo actual; (iii) situación en el trabajo: funciones de supervisión, intermedias, o no supervisoras; (iv) en el sector público, o en el sector privado; (v) número de horas trabajadas; (vi) tipo de jornada laboral: a tiempo completo o a tiempo parcial; (vii) tipo de contrato: fijo o de duración determinada; (viii) organización del trabajo; (ix) beneficios complementarios proporcionados por la empresa: cuidado de niños en edad preescolar, formación, atención sanitaria, alojamiento, instalaciones deportivas de la empresa; y, (x) satisfacción profesional.

El *enfoque hedónico*, por último, permite medir el cambio en la calidad del trabajo a lo largo del tiempo. No olvidemos que, en la actualidad, un problema importante de la economía se refiere a la medición del cambio en la calidad. Del mismo modo que se observan diferencias de calidad entre distintos bienes similares en un momento del tiempo, también se producen cambios en la calidad de un mismo bien a lo largo del tiempo, los cuales son debidos, en gran medida, al cambio tecnológico. Dentro del marco del Consejo Europeo de Lisboa, es cada vez más importante que los países miembros de la Unión Europea analicen y midan los cambios en la calidad del trabajo inducidos por el cambio tecnológico y asociados al desarrollo de la nueva economía.

Al principio, sin embargo, el análisis económico no se centró en el problema de la calidad de trabajo sino en la calidad de los índices de precios. Uno de los defectos metodológicos más importantes de este tipo de índices consiste en que son incapaces de reflejar los cambios en la calidad de los productos cuyos precios miden. Sin embargo, un estudio de Andrew T. Court (1939: 99-117) evaluó el efecto de los cambios en los precios de los automóviles sobre el volumen total de ventas de automóviles. Court siguió un enfoque al que denominó *método hedónico de valoración*, estaba fundamentado en la filosofía utilitarista que promueve un modo de pensar hedonista, según el cual, el comportamiento de los individuos debe de orientarse a buscar la mayor felicidad posible para el mayor número, identificando, equivocadamente a nuestro juicio, bienestar con felicidad.

Court definió un método hedónico de comparación de precios que permitiese explicar la capacidad de un motor de automóvil para aumentar el bienestar y la felicidad de su comprador y de su comunidad. Observó que los automóviles proporcionan varios servicios de los que disfrutaban sus consumidores, y pensó que sería deseable poder medir directamente la cantidad de bienestar y felicidad cada vez mayor de la que disfrutaban los usuarios por los servicios que proporcionan los automóviles. Tal cuantificación es, por supuesto, imposible, pero sí que es razonable relacionar el disfrute que los conductores reciben de los automóviles con el diseño físico y a las características del propio automóvil, tales como la sensación de poder, la velocidad, el habitáculo interno, la seguridad, etc. Los datos que reflejaban estas características se combinaron en un índice de utilidad y deseabilidad de modo que el precio del vehículo dividido por el índice del contenido hedónico permitía comparaciones válidas.

La base para el análisis moderno de los precios hedónicos, reconocida internacionalmente, descansa en el estudio sobre los índices de precios hedónicos para automóviles de Zvi Griliches, padre del análisis de precios hedónico (1961: 137-196). A esta investigación seminal le han seguido otras en ámbitos del análisis económico, como es el caso de las funciones de precios hedónicas y la medición de preferencias hedónicas para los consumidores de vino (Nerlove, 1995), entre otros muchas. A partir de lo anterior, se han explorado las posibilidades que ofrece el enfoque hedónico para analizar y medir la *satisfacción en el trabajo* (Clark, 2001). Asimismo, podemos aplicar dicho enfoque para construir índices hedónicos del *trabajo de calidad*. Si suponemos que la retribución salarial que ofrece el empresario expresa de forma condensada la calidad de un trabajo, entonces sería posible ajustar hedónicamente la retribución salarial por un paquete de características específicas de dicho trabajo.

En un mundo ideal en el que la mano de obra fuese homogénea, cabría esperar que los diferenciales salariales igualasen/compensasen las diferencias no monetarias entre trabajos diferentes. Lo lógico será que aquellos trabajos más pesados y con aspectos más desagradables ofreciesen diferenciales salariales que compensasen a los trabajadores por aceptar esos trabajos de baja calidad. En algunos casos del mundo real, los investigadores “encuentran una compensación salarial significativa que, por lo tanto, corrobora la teoría de los diferenciales salariales compensatorios.” (Vijverberg; Hartog, 2010: 1759). En otros casos del mundo real, sin embargo, en los que no estamos en competencia perfecta, los diferenciales salariales no siempre igualan o compensan la baja calidad del trabajo, entre

otras razones, porque los trabajadores pueden ejercer cierto poder monopolístico sobre algunas ocupaciones concretas, o porque carecen de una visión e información perfecta sobre las oportunidades de trabajo.

En un contexto de información asimétrica, la compensación o premio por los atributos desagradables de un trabajo es igual a la compensación diferencial, solo si el trabajador está perfectamente monitorizado; de lo contrario, la compensación o premio total no incluye solo la compensación diferencial sino también el premio del salario de eficiencia, es decir, la renta económica que estimula el esfuerzo del trabajador. Esto tiene implicaciones sobre las estimaciones de las compensaciones salariales diferenciales mediante regresiones salariales hedónicas puesto que introduce un sesgo hacia arriba (Ho, 2013).

Todo esto nos permite afirmar que las retribuciones salariales son un elemento importante de calidad del trabajo. Aunque no sea la única, hay una relación muy estrecha entre la calidad del trabajo y su retribución. Por lo tanto, sería razonable considerar las retribuciones salariales como una variable *proxy* de la calidad del trabajo. Podríamos argumentar que la calidad de un trabajo, entendida como el nivel de retribuciones salariales, se puede ajustar a un paquete de características de calidad adicionales tales como el nivel de educación, las cualificaciones, la formación profesional, las condiciones sanitarias y de seguridad en el lugar de trabajo, la satisfacción profesional, la distancia recorrida hasta el lugar de trabajo, las condiciones del contrato de trabajo, etc.

Así pues, podríamos encontrar que, para algunos individuos, un trabajo por horas mal pagado podría ser considerado superior a otro trabajo a tiempo completo si realmente se observase que las preferencias reveladas por el trabajo a tiempo parcial, para esos individuos, son más importantes que las retribuciones salariales. Por lo tanto, la construcción de un índice hedónico, o de retribuciones ajustadas por las características de calidad del trabajo como la variedad de las tareas a desarrollar, la educación y la formación, la seguridad en el empleo, etc., podría ser útil para medir cambios en su calidad, lo que permitiría comparaciones entre trabajos diferentes en el tiempo y entre países.

10.2 The Laeken indicators on the dimensions of job quality

In March 2000, the conclusions of the Presidency of the European Lisbon summit set up “a new strategic goal for the next decade: to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world capable of sustainable economic growth with more

and better jobs and greater social cohesion.” (European Council, 2000). As a follow up of the mandate of the Lisbon European Council, the Commission put increased emphasis on ensuring a mutually reinforcing interaction between these different policy dimensions already, and greater focus on improving quality in work and its importance for economic growth, quite simply by making work more attractive.

In 2000-2001, the Commission elaborated a set of economic and social indicators. They aimed at reflecting the dimensions of quality work, which were synthesized in Annex II (cf. *infra*) of the Communication on *Employment and social policies: a framework for investing in quality* (European Commission, 2001d). It was presented as a means for enhancing economic growth and referred to the need to make progress in measuring quality in work in practical terms.

In its *Social Policy Agenda*, the Commission put the focus on the promotion of quality “as the driving force for a thriving economy, more and better jobs and an inclusive society: ‘extending the notion of quality - which is already familiar to the business world - to the whole of the economy and society [to] facilitate improving the inter-relationship between economic and social policies’.” (European Commission, 2001d: 3). Better job quality, in terms of working conditions, health and safety, the balance between flexibility and job security, for example, provide an increased incentive to work.

The Communication on quality in work provided an analytical tool and the appropriate framework for promoting quality in employment and social policy. The objectives of the Communication were: (i) to define a clear approach to improving quality of work and any policy implementation; (ii) to establish a coherent, broad set of indicators on quality in work to reinforce the effectiveness of policy in moving towards this goal; and, (iii) to ensure that the goal of improving quality is fully integrated into employment and social policy through a progressive series of quality reviews. Better jobs, quality in work, means not only looking at the number of jobs, but also at the characteristics of those jobs. It is a relative and multi-dimensional concept, which in its broadest definition includes: (i) objective characteristics of the job: the wider work environment and the specific characteristics of the job; (ii) the characteristics the employee brings to the job; (iii) the match between worker characteristics and the nature of the job; and, (iv) the subjective evaluation, the job satisfaction, of the individual worker. Improving quality in work implies not only adequate pay and minimum standards but a proactive approach to raising standards generally.

ANNEX II: DATA FOR QUALITY INDICATORS

DIMENSION	SPECIFIC STATISTICAL SERIES	SOURCE, PERIODICITY, STATUS
<u>1. Intrinsic job quality</u>		
<ul style="list-style-type: none"> Job satisfaction among workers, taking account of job characteristics, contract type and hours worked, and level of qualification relative to job requirement 	<ul style="list-style-type: none"> Satisfaction with type of work in present job (PE033) Skills need for current job given by a formal training or education (PE021) Skills or qualifications to do a more demanding job than the current one (overqualified)(PE016) 	<ul style="list-style-type: none"> European Community Household Panel, but only for 1994-97 European Community Household Panel, but only for 1994-97 European Community Household Panel, but only for 1994-97
<ul style="list-style-type: none"> Proportion of workers advancing to higher paid employment over time 	<ul style="list-style-type: none"> Current monthly wage net (PI 211M) 	<ul style="list-style-type: none"> European Community Household Panel, but only for 1994-97
<ul style="list-style-type: none"> Low wage earners, working poor, and the distribution of income 	<ul style="list-style-type: none"> Proportion of employees earning less than 60% of median income¹ Is the household able to make ends meet (HF002) Income distribution as measured by S80/SS20 income quantile ratio 	<ul style="list-style-type: none"> European Community Household Panel, but only for 1994-97 European Community Household Panel, but only for 1994-97 European Community Household Panel, but only for 1994-97
<u>2. Skills, life-long learning and career development</u>		
<ul style="list-style-type: none"> Proportion of workers with medium and high levels of education 	<ul style="list-style-type: none"> Persons in employment with Medium and High educational attainment level (ISCED) as a percentage of their employed population 	<ul style="list-style-type: none"> Community Labour Force Survey, yearly
<ul style="list-style-type: none"> Proportion of workers undertaking training or other forms of life-long learning 	<ul style="list-style-type: none"> Participation rate in education and training' as defined by the percentage of population participating in education and training by sex, age groups (25-34, 35-44, and 45-64 years old) and working status employed, unemployed, inactive) Percentage of population aged 25-64 participating in education and training, by sex Percentage of workforce participating in job-related training, by sex. Some doubts about the notion of workforce 	<ul style="list-style-type: none"> Community Labour Force Survey, yearly, approved by the EMCO Indicators Group Community Labour Force Survey, yearly, used in both the Synthesis and the Joint Employment Report Ad Hoc Module on Continuing Vocational Training in Enterprises, last 1993, next Autumn 2001, proposed by DG EMPL

- Proportion of workers with basic or higher levels of digital literacy - currently not entirely available OECD data, national data, Eurobarometer surveys. To be further developed
- 3. Gender equality**
- Gender pay gap, appropriately adjusted for such factors as sector, occupation and age - Ratio of women's hourly earnings index to men's for paid employees at work 15+hours by job content and education - European Community Household Panel, but only for 1994-97, used as indicator in the Joint Employment Report
 - Gender segregation – extent to which women and men are over or under-represented in different professions and sectors. - The average national share of employment for women and men applied to employment in each sector/occupation. The differences are added and put in relation to total employment to obtain a figure of gender imbalance - Community Labour Force Survey, yearly, NACE/ISCO classifications, used as indicator in the Joint Employment Report
 - Proportion of women and men with different levels of responsibility within professions and sectors, taking account of factors such as age and education - Employment of women and men, by level of responsibility within firms and by sector (adjustment for age and education) - Job status (supervisory, intermediate, non-supervisory) by occupation or industry (PE010) - Community Labour Force Survey, yearly - European Community Household Panel, but only for 1994-97
- 4. Health and safety at work**
- Composite indicators of accidents at work – fatal and serious – including costs - The incidence rate, defined as the number of accidents at work per 100 000 persons in employment, by sex, calculated as: [number of accidents (fatal or non-fatal) / number of employed persons in the studied population] x 100 000. (HSW1) - Total and mean number of days lost due to accidents at work, by sex (HSW2) - Occupational diseases, by sex - European Statistics on Accidents at Work (ESAW), yearly; Commission proposes to use HSW1. - LFS, 'Ad Hoc' Module on Accidents at Work and Occupational Diseases; Commission proposes to use HSW2. - LFS, 'Ad Hoc' Module on Accidents at Work and Occupational Diseases, due mid-2001.
 - Rates of occupational disease, including new risks e.g. repetitive strain - Health problems related to making repetitive movements (Table 1) - Working at very high speed and its effects on health (Table 5.4) - EIRO Foundation, to be developed yearly - EIRO Foundation, to be developed yearly
 - Stress levels and other difficulties concerning working relationships - Working to tight deadlines and its effects on health (Table 5.5) - EIRO Foundation, to be developed yearly

5. Flexibility and security

- | | | |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • The effective coverage of social protection systems – in terms of breadth of eligibility and level of support – for those in work, or seeking work | <ul style="list-style-type: none"> - Coverage of employed by social insurance, as measured by the total net social/social insurance receipts in the year prior to the interview (as part of income) (PI 130) | <ul style="list-style-type: none"> - European Community Household Panel, but only for 1994-97 |
| <ul style="list-style-type: none"> • Proportion of workers with flexible working arrangements – as seen by employers and workers | <ul style="list-style-type: none"> - Satisfaction with working time in present job (PE035) - Type of employment contract, by categories: permanent, fixed-term or short-term, casual work with no contract, some other working arrangement (PE024) - Full-time/part-time (PE005C) | <ul style="list-style-type: none"> – European Community Household Panel, but only for 1994-97 – European Community Household Panel, but only for 1994-97 – European Community Household Panel, but only for 1994-97 |
| <ul style="list-style-type: none"> • Job losses – proportion of workers losing their job through redundancies, and proportion of those finding alternative employment in a given period. | <ul style="list-style-type: none"> - Reason for stopping in previous job (PJ004) - Main reason for leaving last job or business (Col. 71) | <ul style="list-style-type: none"> – European Community Household Panel, but only for 1994-97 - Community Labour Force Survey, yearly |
| <ul style="list-style-type: none"> • Proportion of workers changing the geographical location of their work. | <ul style="list-style-type: none"> - Data available through Eurostat but in need of analysis and presentation | <ul style="list-style-type: none"> National Data assembled by Eurostat from National administrative sources |

6. Inclusion and access to the labour market

- | | | |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Effective transition of young people to active life | <ul style="list-style-type: none"> - Activity rate 15-24 as % of population of 15-24 - Youth unemployment ratio: unemployed aged 15-24 as a percentage of the population aged 15-24. | <ul style="list-style-type: none"> - Community Labour Force Survey, yearly, approved by EMCO Ad-hoc group and used in JER. - Community Labour Force Survey, yearly, approved by EMCO Ad-hoc group and used in JER. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Employment and long-term unemployment rates by age, educational level, region | <ul style="list-style-type: none"> - Employment rate by main age-group (15-24, 25-54, 55-64, and 15-64) and educational attainment levels (ISCED High, Medium and Low). - Total long-term unemployment rate - None currently available | <ul style="list-style-type: none"> - Community Labour Force Survey, yearly - EUROSTAT harmonised series, yearly, used in the Synthesis Report |
| <ul style="list-style-type: none"> • Labour market bottlenecks and mobility | | <ul style="list-style-type: none"> -To be developed. National data available for some |

between sectors and occupations

- Occupation on current and previous job (PE006, PJ007))
- Sector of current and previous job (PE007, PJ008)

countries. Eurostat Vacancy Survey to be launched in 2002.

- On mobility: work in progress in Eurostat

7. Work organisation and work-life balance

- Proportion of workers with flexible working arrangements
- Opportunities for maternity and parental leave, and take-up rates
- Scale of child-care facilities for pre-school and primary school age groups

- Share of employees with flexible working arrangements (flexible hours, annualised hours contract, on-call work) in total employees, by sex (WT2)
- Number of employees working involuntary part-time as a % of total number of employees
- Employed men and women on parental leave (paid and unpaid) as a proportion of all employed parents. Allocation of parental leave between employed men and women as a proportion of all parental leave.
- Children cared for (other than by the family) as a proportion of all children in the same age group. Broken down by before non-compulsory pre-school system, in non-compulsory or equivalent pre-school system, and compulsory primary education.

- LFS 'Ad Hoc' Module on Working Time; Commission proposes to use WT2
- Community Labour Force Survey, yearly

- Various national sources, indicator developed during the French Presidency

- Various national sources, indicator developed during the French Presidency

8. Social dialogue and worker involvement

- Coverage of collective agreements
- Proportion of workers with a financial interest/participation in the firms where they are employed
- Working days lost in industrial disputes
- **9. Diversity and non-discrimination**
- Employment rates and pay gaps of older

- None currently available.
- Percentage of business units with more than 200 employees in each country using financial participation schemes
- N° of working days lost (1000)
- Total monthly wages net (PI 211M)

- ETUC, NAPs, Structure of Earnings Survey, to be further developed.

- Dublin Foundation's Study on financial participation in Europe. To be further developed.

- Eurostat, Population and Social Conditions, Statistics on Industrial Disputes

- Could be constructed by using for employment rates the Community Labour Force Survey (yearly)

workers compared with average		and for pay gaps the European Community Household Panel (for 1994-97)
<ul style="list-style-type: none"> • Employment rates and pay gaps of persons with disabilities, and persons from ethnic minorities – compared with average 	<ul style="list-style-type: none"> - None currently available but some employment data available concerning non-nationals. 	<ul style="list-style-type: none"> - To be developed. Not available in the Community Labour Force Survey; national data.
<ul style="list-style-type: none"> • Information on the existence of labour market complaints procedures, and of successful outcomes 	<ul style="list-style-type: none"> - None currently available. 	<ul style="list-style-type: none"> - To be developed; national data.
<ul style="list-style-type: none"> • <u>10. Overall work performance</u> 		
<ul style="list-style-type: none"> • Average hourly productivity per worker 	<ul style="list-style-type: none"> - Average productivity per hour worked, calculated as the GDP divided by the total number of hours worked during the year 	<ul style="list-style-type: none"> - OECD
<ul style="list-style-type: none"> • Average annual output per worker 	<ul style="list-style-type: none"> - Annual labour productivity, calculated as GDP per person employed - GDP per head of population in purchasing power parities 	<ul style="list-style-type: none"> - Eurostat; AMECO data base (DG ECFIN), twice a year - EUROSTAT, yearly or AMECO data base (DG ECFIN), twice a year - EUROSTAT, yearly
<ul style="list-style-type: none"> • Average annual living standards per head of population – taking account of the rate of employment and the dependency ratio 	<ul style="list-style-type: none"> - Economic dependency ratio, calculated as not employed aged 15+ as a percentage of total employment 	

Source: COM(2001) 313 final, Annex II, pp. 22-26.

Note: (1) To be developed in line with Eurostat definitions and usage in the Synthesis Report.

The Communication identified ten dimensions of quality in work, and the corresponding indicators:

- (i) intrinsic job quality to ensure that jobs are satisfying, compatible with persons' skills and abilities, and provide appropriate levels of income;
- (ii) skills, life-long learning and career development to help people develop their potential abilities to the full through appropriate support for life-long learning;
- (iii) gender equality to promote equality of opportunity between women and men;
- (iv) health and safety at work to ensure that working conditions are safe, healthy and supportive – in both physical and psychological terms;
- (v) flexibility and security to encourage positive attitudes to change at the workplace, and in the labour market generally, and ensure that there is appropriate support for those who lose their jobs or are seeking alternative employment;
- (vi) increase inclusion and access to the labour market to make it easy to enter, stay and re-join it after periods of absence;
- (vii) work organisation and work-life balance to ensure that working arrangements allow an appropriate balance between working and family life;
- (viii) social dialogue and worker involvement to ensure that all workers are informed about and involved in the development of their companies and their working life;
- (ix) diversity and non-discrimination to ensure that all workers are treated equally without discrimination; and,
- (x) overall economic performance and productivity to achieve high levels of both labour productivity and living standards across all EU regions.

The Belgian Presidency attached considerable importance to the issue of quality of work and the above indicators. The Council and the Commission submitted a report on these related indicators to the Laeken European Council and, under the Belgian Presidency, the European Council adopted them as the *Laeken indicators* in the European Council of December 3. The institutional life of these indicators has been quite hazardous, and there is no point in analysing it in here. Yet, they have recall the attention of academic researchers. To put some examples, some compared the institutional definition of job quality with that of the academia (Royuela *et al.*, 2008a); others “find support for the European Commission concern that low pay jobs are inherently of low quality, at least in Portugal.” (Vieira *et al.*, 2005: 508); and, others found that flexible working influenced employee's perceptions of a range of job quality dimensions (Kelliher; Anderson, 2008: 429). Finally, some others, building on the EU approach, constructed several indexes of quality of work life for Spain

(Royuela *et al.*, 2008b), or used Sen's functioning and capabilities approach and a fuzzy method to select a set of attributes of job quality in Colombia (Gómez-Salcedo *et al.*, 2017).

10.3 *Flexibility* of labour markets

We will not enter this section with a thorough discussion on the analytical microeconomic foundations of *flexibility* in competitive markets, and the associate notion of *stability*. But let me, at least, underline that the term *flexibility* is currently used in economics as synonymous of malleable or smooth. A market is considered to be *flexible* when it evolves in a process that allows it to smoothly adapt to exogenous shocks. Macroeconomists use the term *flexibility* to refer to adjustment in both commodities' and labour markets. In fact, they think in terms of a *process of adjustment* similar to that which takes place in microeconomics, and results in changes in relative prices in different markets. Microeconomists, however, never refer to flexibility to discuss the processes of market adjustment, for it they rather use the notion of *stability of competitive equilibrium* (Guerrien, 1989: 1-2).

As far as the labour market is concerned, the term *flexibility* is also rather vague and slippery. A narrow definition would refer to the speed of adjustment of the labour market in front of changing labour market conditions and macroeconomic shocks, which will depend on: (i) the individuals' capacities, both of workers and entrepreneurs to adapt, that is, to the personal qualities and their respective attitudes and willingness to fit to changing working, economic and technological conditions; and, (ii) to the speed of adjustment of each market, which will depend on the type of macroeconomic shock. Further, the speed of adjustment does not suffice to define the concept of flexibility. It is also needed to consider the adjustment path and the institutional transformations required to achieve it. These transformations may vary from one country to another depending on the diverse institutional and historical characteristics, that is, depending of the variety of capitalism in which the economy is working.

A *High-Level Group of Experts* led by Dahrendorf was in charged by the OCDE (Dahrendorf *et al.*, 1986; OECD, 1986) to review the entire field of labour market flexibility, reported on available policy options, identified six categories of labour market flexibility, and made policy recommendations on each of them: (i) labour costs, (ii) conditions of employment: strike the balance between workers' desire for job security and the needs of economic efficiency; (iii) work practices and work patterns; (iv) rules and regulations; (v) mobility;

and, (vi) education and training. Notwithstanding the work of this group, the concept of labour market flexibility finally retained was that of the OECD *Jobs Study* (OCDE, 1994), which shed some light on the issue of *external flexibility* by focusing on *employment protection legislation* (EPL) and, more particularly, on strictness in hiring and firing labour contract conditions. The OECD constructed summary indicators to measure *strictness* of EPL in most advanced economies, and ranked them accordingly in different domains of the work contract.

The OECD approach created widespread dissatisfaction among policy-makers (Brodsky, 1994) as one of the major weaknesses was to use *external flexibility*, and EPL in particular, as the only determining factor of labour market flexibility. Despite the fact that a substantive share of EU unemployment is structural in nature, it would be inappropriate to make equivalent the structural unemployment to labour market institutional rigidities. As a result, the softening of the EPL can hardly resolve the *hysteresis* effect that macroeconomic shocks have produced over the labour force. Instead, labour market policies oriented to fight against the lack of professional qualifications of the labour force (*skills gap*) are more appropriate to face the *hysteresis* problem.

By mid-1990s, the European Commission started to use the term *flexi-security* to name those policy approaches aiming at reconciling the need of flexibility for the companies to adjust in the face of adverse macroeconomic shocks, together with workers' legitimate claim for security. As reflected in article 125 of the Amsterdam Treaty, the *European Employment Strategy* (EES) took, however, a broader view. It looked not only, not even mainly, at numerical and external flexibility but at long-term ability of workers, the labour force, and enterprises to adapt to structural change and technological progress through enhancing employability and adaptability, and by modernising the work organisation, among others proposals.

In December 1998, the Vienna Summit first addressed the *flexibility-security nexus* in the *1998 Employment Policy Guidelines*, in which social partners were invited to modernise their work organizations to improve competitiveness and strike a balance between flexibility and security. Further, the *1999 Employment Guidelines* was structured around four pillars. Out of them, the *adaptability* pillar proposed a new partnership between the social partners. The aim was to modernise the organisation of work, to invest in human resources, and to find the right balance between flexibility for the employers, on the one hand, and security for the employees, on the other. In doing so, the *1999 Employment*

Guidelines broadened the OECD's view on labour market flexibility. They aimed at enhancing the labour force capacity to adjust smoothly to changing technological environment and economic shocks.

The European Commission put forward two sets of indicators (performance and policy) to monitor the EU employment strategy, whereas other researchers had proposed additional factors of adaptability, participation and involvement of workers, together with their corresponding indexes. For instance, the OECD High-Level Group of Experts, following a broader approach had identified, already in the mid-1980s, nineteen different categories defining the flexibility of the labour market in the most advanced economies.

10.4 *Adaptability* of labour markets

Building on the previous, the European Commission services put forward a wider approach to identify and select the determining factors of labour market adaptability by focusing on the following ten dimensions of the so-called *labour market adaptability*, which were consistent with the *Employment Guidelines* (Sanchis, 2000; Sanchis, 2001). Some of these dimensions were more focused to protect previous worker's rights and enhance workers' capacities, and that of the companies, to adapt smoothly to a changing technological environment by means of an improved employability and adaptability of the labour force and the modernization of the work organization. Whereas, some other dimensions were more bounded to safeguard the efficiency and survival of companies. Among the first ones, we find the following:

- (i) *Enhance labour supply availability*: to enhance potential availability of labour supply by improving the incentives to make work pay, has it constitutes an important element of labour market adaptability. This element could be properly addressed by using the rate of labour force participation, which measures the proportion of working-age people that are working or registered as unemployed. We can find some relevant statistical information by looking at the participation rates contained in several reports of *Employment in Europe* and the *EU Labour Force Survey*.
- (ii) *Improve health situation of the labour force*: to improve the health and safety provisions and their implementation is important as they reinforce the employability of the labour force. Most probably, this data requires to be based on national

administrative sources on accidents at work, as well as on spending on the items of transitory and permanent labour incapacity.

- (iii) *Upgrade the level of education and training of the labour force*: this element can be addressed at three different levels. The first concerns the global level of education, which could be measured either by the OECD or the UN literacy index, or the share of population with completed upper-secondary education. The second refers to the degree of involvement of employees in updating and upgrading their skills. Data on spending on professional training could be found in the publication *Key Data on Vocational Training* from DG EAC of the European Commission, as well as in the *EU Labour Force Survey*. Further, several *Employment in Europe* reports addressed this issue. Finally, the third level, concerns the training for the unemployed, which is closely related to 2000 EU *Employment Guidelines* 1, 2 and 3.
- (iv) *Develop the labour force's capacity to use and adapt to new technology*: there is a need to go beyond the level of education and training of the labour force and also assess its capacity to adapt to a changing technological environment. The European Commission has meaningful indicators and data available on this element, as well as information on equipment of households with new technology, though it is more likely to have this information on enterprises. This dimension could be properly reflected by using as proxies data from the European Information Technology Observatory (EITO), the NUA company to which one can access on internet, the OECD Technology and Innovation Report, and, among others, the DG EAC study called MSE which reports the number of PCs and Internet connections made by schools in Member states.

Among the second ones, the enterprises, the labour market adaptability index would include the following elements:

- (v) *Increase the degree of flexibility in working time*: the indicator should both reflect the capacity of labour supply to better fulfil the companies' production requirements and inform us about the best way to reconcile working time with family life, by improving the workers' capacity to choose between consumption and leisure. The use of part-time work data as a measure of adaptability might be misleading if no indication is given on the willingness of people to accept these part-time jobs. The fact that the job offers made by entrepreneurs can be compulsory or voluntary changes radically the adaptable character of the idea of part-time work. In fact, what one could look at is the variability of working hours. The information provided by

administrative national sources and the *Labour Force Survey* might be of importance, whereas several *Employment in Europe* reports have also addressed this issue.

- (vi) *Strengthen both the micro and macro level of industrial relations*: they should be approached from both a macro and microeconomic perspective. At the micro level, the relevant concept would be the workers involvement in their respective companies. This concept presents difficulties to be handled statistically and, therefore, will require to heavily rely upon the expertise of DG EMPL to find out if there are reliable indicators. From a macroeconomic viewpoint, industrial relations refer to the cooperation between social partners and governments and their capacity and willingness to reach agreements (industrial, wage, etc.) and pacts (social, employment, etc.). To find an indicator for the concept of industrial relations at both micro and macro level is a difficult task. One should explore the statistical possibilities offered by the European Industrial Relations Observatory (EIRO) in Dublin.
- (vii) *Increase wage costs flexibility*: to comply with certain rules on inflation targets and productivity. Downward rigidity of wages is considered to be an element, which prevents an economy to adjust to shocks (macroeconomic) and hinders foreign cost-competitiveness of enterprises (microeconomic). Therefore, wage developments have to comply with a certain number of rules governing the relation between nominal wages and inflation targets as well as between real wages and productivity and work effort. Therefore, it is needed to address wage adjustment mechanisms on regional, sectoral and skills levels. There are several basic sources: EU Member States national accounts, EU *Labour Costs Survey* (Eurostat), *Structure of Earnings Survey* (published every 4 years) and *Industrial Survey on Labour Costs*. Several *Employment in Europe* reports have addressed this issue.
- (viii) *Reduce taxation on labour*: labour taxation certainly matters to understand to which extent the worker's efforts to accept moderate wage increases are fully or only marginally felt has having a cost-cutting impact on enterprises. Labour taxation should include not only social contributions, which are the main component, but other taxes on labour such as personal income taxes, wage taxes, payroll taxes, etc., which are also of relative importance. Statistical documents from DG TAXUD and Eurostat on this subject will be determinant. One should rely on the *Labour Costs Survey* and on the document *Structures of the Taxation Systems in the EU*

(Eurostat), as well as on data from Eurostat and DG TAXUD concerning the tax wedge.

- (ix) *Increase contract flexibility*: to consider the conditions of employment protection, namely hiring and firing conditions, length of the contracts (fixed-term, and limited contracts), etc., as they may refrain entrepreneurs from hiring additional workers and might induce the hoarding/dishoarding effect to have an adverse impact on job creation. Data series could be found in the administrative national sources, but the *Labour Force Survey* by Eurostat might also be useful. Several *Employment in Europe* reports have addressed this issue.
- (x) *Improve labour mobility*: it is a key issue to determine the capability of a labour market to smoothly cushion macroeconomic shocks. It may be important, therefore, to introduce the concepts of geographical and occupational as well as cross-sectoral mobility in the concept of *adaptable labour market*. Labour mobility could also comprise an element reflecting the quality of the national employment services. On labour mobility one could use data of the national administrations on total population migration flows as a proxy for labour force geographical mobility. Several *Employment in Europe* reports have analysed mobility data. Moreover, concerning the quality of the national employment services, we could obtain data from EURES about the number of jobs offered at EU level by the several EU national employment services and by type of professional category.

The task was not an easy one, and neither the statistical series had the same length nor were they published on the same regular basis. In an attempt to implement the concept of labour market adaptability in a more operational way, the Commission services launched three calls for a tender. The first report provided an index of *labour market adaptability* on the basis of the above ten factors for each EU Member State, and allowed for comparisons for years 1993–95 (Scheerlinck *et al.*, 2000).

The second study made no attempt to construct a composite index of adaptability, but rather concentrated on identifying and developing four dimensions of *adaptability*, such as availability of labour, participation of young people in education and initial vocational training, mobility of labour, and flexibility of working time arrangements (Algoé; Alphametrics, 2001). Finally, the third report defined *labour market adaptability* around four dimensions of labour markets' capacity: to ensure protection against uninsurable labour market's risks; to provide training, which ensures the matching of labour skills with labour

demand; to achieve an efficient degree of geographical mobility; and, to enhance a sizable labour force (Boeri *et al.*, 2002).

10.5 *Flexicurity* of labour markets

On the basis of the academic work undertaken by labour economists (Madsen, 2004; Muffels & Luijkx, 2008; Nunziata, 2008; Origo & Pagani, 2009; Royuela & Sanchis, 2010), the European Commission put forward a definition of *flexicurity* which included most of the above-mentioned elements of *adaptability* (European Commission, 2006b, 2006c, 2007a, 2007a, 2007b, 2010a, 2010b, y 2011b).

In January 2006, the Annual Progress Report (APR) called on Member States to “seek convergence views on the balance between flexibility and security (i.e. *flexicurity*)” (European Commission, 2006b), and emphasised the Commission’s commitment to facilitate an agreement on a set of common principles on *flexicurity*. According to the 2005/2006 Joint Employment Report (JER) the principles enshrined in *flexicurity* should comprise: (i) availability of contractual arrangements; (ii) effective ALMPs; (iii) credible Life-Long-Learning systems; and, (iv) modern social security systems (European Commission, 2006c). In December 2007, the European Council endorsed the agreement on these four common principles, and invited Member States to consider these principles when developing and implementing national *flexicurity*-oriented policies.

EU Member States translated the multidimensional concept of *flexicurity* into their respective institutional realities and historical traditions. Among them, the most popular is the Danish *flexicurity* model as reflected in the *golden triangle* which allows employers to dismiss workers with short notice, provides generous social safety net for the unemployed, and high spending on ALMPs for the unemployed (Madsen, 2004). As the unemployed person seeks work more actively in the period immediately prior to participation in a Danish mandatory activation programme, support from the generous welfare system together with activation policies make the unemployed person more motivated to search for jobs (*motivational effect*); while, robust ALMPs upgrade unemployed workers’ qualifications and increase their possibilities to find a job (*training or qualification effect*).

In The Netherlands, the term *flexicurity* was first perceived as a labour market policy strategy “that attempts, synchronically and in a deliberate way, to enhance the flexibility of labour markets, work organisation and labour relations on the one hand, and to enhance

security—employment security and social security—notably for weaker groups in and outside the labour market, on the other hand” (Wilthagen; Rogowski, 2002: 250). As underlined by Wilthagen and Tros, this definition of *flexicurity* was too strict, however, as it emphasises elements such as *synchronisation*, *deliberate*, and *weaker groups* (2004: 170).

First, the concept of *synchronisation* means simultaneity, that is, that there is both flexibility and security have to be developed at the same time. It, therefore, excludes policy strategies which consider separately flexibility and security, as well as those which promote labour market segmentation. Second, the term *deliberate* means that the policy strategy does not exclude the role played by market forces, financial incentives, fiscal measures, and the intervention of both public and private agencies. Finally, *weaker groups* refer to groups both in and out of the labour market, so any labour market measure or policy strategy aimed at enhancing exclusively the security, as expressed in terms of safer employment conditions, higher income and social protection, of the group of insiders workers or protected people in employment at the expense of the group of outsiders or unprotected workers does not fall into the *flexicurity* definition (Wilthagen; Tros, 2004: 170).

Beyond this initial definition, Wilthagen and Tros established a more operational definition of *flexicurity*, with two components: “(1) a degree of job, employment, income and ‘combination’ security that facilitates the labour market careers and biographies of workers with a relative weak position and allows for enduring and high quality labour market participation and social inclusion, while at the same time providing (2) a degree of numerical (both external and internal), functional and wage flexibility that allows for labour markets’ (and individual companies’) timely and adequate adjustment to changing conditions in order to maintain and enhance competitiveness and productivity.” (Wilthagen; Tros, 2004: 170). Such a definition identifies four dimensions of both flexibility (external, internal, functional, variable pay) and security (job, employability, income, combination) which result in a *flexicurity matrix* that reflects the various flexibility *versus* security trade-offs, and help classify national labour markets into distinct clusters. Depending on the level at which these trade-offs take place, they might involve individual workers, groups of workers, the whole labour force, sectors of business or national government systems at different levels.

Some other EU countries applied only in part some of the dimensions of flexicurity. In 2003, Austria undertook a partial labour market reform aimed at increasing labour mobility

by avoiding workers to lose the dismissal indemnity rights previously accumulated when changing companies. Prior the reform, companies had to pay an indemnity to workers upon dismissal. With the new system the company has to contribute 1.5377% of the worker's pay to a personalised savings accounts. Upon dismissal, each worker can cash the accumulated resources of transfer them to the new company.

10.6 *Fair* labour markets: from free markets to markets for freedom

Approaching labour markets requires recognition that the work place is a social organization, at least informally and, thus, labour markets take on board many of the characteristics of social organisations, which differ substantially and sometimes oppose those prevailing in commodities and financial markets, as they cannot be encapsulated in the ordinary supply and demand economic analysis. Concerning the labour contracts, when we approach the distributional issues on the income or surplus created by the labour contract, some economists stress the *efficiency* aspects, whereas others are more concerned about issues on *fairness*. We believe that much will depend on the definition of efficiency, "if efficiency is defined as a surplus maximization contract, where the maximization includes constraints imposed by asymmetric information, transaction costs, and match-specific investments, in addition to the more traditional constraints imposed by technology and endowments [...] some of the presumed forces of inefficiency are now incorporated into the maximization process itself [...] typically there is no unique, efficient ILM contract. Instead, within the ILM there is a generally a set of contractual arrangements (the contract curve) that imply different divisions of the surplus." (Wachter; Wright, 1999).

10.6.1 The concept of *fair* labour market

Although the main thrust of the above EU Member States strategies is consistent with the idea of adaptability and the recommendations contained in the EU Integrated Guidelines, relevant labour market attributes such as health and safety at work, tax burden on labour, and incentives to make work pay (European Commission, 2003) have been left out. Yet, certain types of *flexicurity* are closer to the laissez-faire doctrine as they put the stress on the efficiency, not the security principle.

We propose the concept of *fair labour market* aimed at reconciling the principles of efficiency and security, by creating a consensus about the ultimate sense of justice as fairness to which social partners could adhere, and which takes into account the rights of

future generations, and the environment. Inspiration for this approach owns much to the readings of Rawls (2010); and, as a result, the new concept of *fair labour market* on which we could find some reasonable agreement is summarized by the following principles:

- (i) *the efficiency principle*: aiming at enhancing the capacity of companies to become and remain as competitive as possible in the market place; while, at the same time, making this situation compatible and advantageous for all concerned agents in society, are they companies, workers, unemployed, inactive persons, future generations, and the environment; and,
- (ii) *the security principle*: aiming at promoting the protection capacity of the social security systems, whether they are funded by money, social contributions made by the State, companies and workers, or by other means, such as taxes. Ensuring that the provision of these social protection services, taxes levied, and other types of funding, are compatible and advantageous for all concerned agents in society, are they companies, workers, unemployed, inactive persons, future generations, and the environment.

In Rawls' theory of justice, the principles of freedom and equality have to be respected in a lexicographic order, as priority is given to freedom over equality (2010: 67-68). Similarly, in a *fair labour market* both principles, efficiency and security, are organised in a serial order giving always priority to the first, though not in absolute terms. This means, first, that we cannot sacrifice the efficiency principle by improving the security principle on employment protection. And, second, that the principle of efficiency, which mostly benefit companies, has not however an absolute value, as companies might need to compromise and, thus, has limits as well. As a result, companies' efficiency is conditioned by its commitments to society at large when they face a conflict between their capacity to remain competitive at the expense of the economic and social stakeholders, which includes not only companies, but workers, the unemployed, inactive people, as well as future generations which means that public and private social security must be financially sustainable in the long run.

The previous first definition of *fair labour market* might be subject to an additional refinement to bring us closer to the final notion of *fair labour market* that we propose in this section. Similarly to Rawls' priority of freedom over equality, we will give priority to efficiency over the principle of security. When the principle of efficiency violates the principle of security and job protection, the former has to demonstrate that the respect of

the principle of protection and job security would not be compatible and advantageous for all concerned agents in society, be they companies, workers, unemployed, inactive persons, future generations, whose interests are guaranteed by the financial sustainability of the social security systems, and the environment.

Further, the *Second Norme of Priority* sets the priority of justice over efficiency and welfare, which means that the second principle of justice is lexicographically prior to the principle of efficiency, and to that of maximizing the sum of advantages (Rawls, 2000: 280-281). Rawls' second principle of justice claims that the economic and social inequalities have to be organised in a way that they can provide higher benefits for the more disadvantaged. In labour markets, we claim that inequalities in wages and job protection have to reflect not only different labour skills and productivity, but has also to compensate for the lower bargaining power of those most excluded and furthest from the labour market.

We believe that this definition of *fair labour markets* hopefully introduces a significant change in the current paradigm of social partners' negotiations. They would have to take into account not only their own respective interests but also those of the all *stakeholders* involved in and out of the labour markets strategies and policies. From the perspective of both the discursive ethics developed out of the theory of communicative action (Habermas, 2010) as well as the theory of truth and the discursive ethics (Apel, 1995), our concept of *fair labour markets* introduce the idea of a moral contract in the industrial relations, sheds light on the need of a social and moral responsibility of both companies and trade unions, and enhances more inclusive labour markets.

By following the approach of Sen we do not leave aside the basic freedoms that we have good reasons to value and call for, and pay attention to, the stakeholders, the real life and the need of widening the information basis to understand concrete economic situations (Sen, 2000). To design and construct markets for freedom is key as barriers to access and participate in the labour market are one of the forms to retain individuals in a slavery situation. As for Sen, we claim that there is a need to go beyond the concept of *human capital*, as it should not mean only increases in productivity, but also a broadening of *human capabilities* and freedom (Sen, 1993).

10.6.2 Operational implementation

To build up a reliable indicator of *fair labour market* requires to take due account of all the above mentioned criteria, and to determine the statistical series, which better capture the

conceptual level. A synthetic index, by means of factor analysis econometric fuzzy techniques would permit to classify and rank EU Member States according to the fairness nature of their respective labour markets. Much will depend, however, on the availability of data from EU Member countries, Eurostat and other independent institutional bodies. For some of the above identified criteria labour market fairness we might find an appropriate statistical equivalent. By contrast, for some others, it might be more difficult or impossible to find out relevant statistical series and, thus, we might be obliged to rely upon proxies.

For the formulation of the econometric model we would need the statistical variables to reflect the following criteria and ideas: (i) efficiency: employment rates and companies' efficiency; (ii) job security: unemployed benefits and coverage, dismissal's severance payments, and public spending in ALMP; (iii) inactives: incentives and disincentives to make work pay; (v) furtherst from the labour market: data on excluded people; (vi) pensions financial sustainability: hidden debt data, and generational accounting calculations; (vii) labour force capabilities: data on training, retraining, and on-the-job training.

CAPÍTULO XI: JUSTICIA MACRODIALÓGICA: MACROECONOMÍA RESPONSABLE Y CAPITALISMO DECENTE

Los criados, labriegos y trabajadores de distintos tipos forman de lejos la mayor parte de cualquier sociedad política avanzada. Pero lo que mejora las circunstancias de la mayor parte nunca puede ser percibido como un inconveniente para el conjunto. Ninguna sociedad puede ser ciertamente floreciente y feliz, si la mayor parte de los miembros son pobres y miserables. No es sino la equidad, por otra parte, que aquellos que alimentan, visten y alojan al cuerpo total de la gente, deberían obtener una parte del producto de su propio trabajo para estar ellos mismos tolerablemente bien alimentados, vestidos y alojados.

La pobreza, aunque sin duda alguna lo desalienta, no siempre previene el matrimonio [pero] aunque no previene la procreación, es tremendamente desfavorable para la crianza de los hijos [...] Los salarios del trabajo son el estímulo de la laboriosidad [...] Del mismo modo, donde los salarios son elevados, siempre encontraremos trabajadores más activos, diligentes y expeditivos, que donde son bajos [Adam Smith 1776 (1994): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Nueva York, The Modern Library, pp. 90-93].

11.1 ¿Cuánta justicia nos cabe esperar de la macroeconomía? Una macroeconomía responsable

Hablar de la justicia macrodialógica en economía requiere, en nuestra opinión, una perspectiva ligeramente diferente a lo que, hasta ahora, hemos entendido que debería de ser la justicia en la mesoeconomía y la microeconomía. Una de las razones para ello reside en que la macroeconomía hace hincapié en la noción de equilibrio a un nivel agregado y que, por eso mismo, no garantiza que lo que es bueno para uno o para la parte lo sea también para todos o para el todo. Admitir lo contrario equivaldría a dar por buena la falacia de composición, que atribuye al todo lo que predica de la parte, sin mejor motivo.

Con todo, siempre es posible considerar algunos principios generales que nos sirvan a modo de grandes orientaciones para la acción responsable y en sintonía con la justicia en el ámbito de la macroeconomía. Ciertamente es que en macroeconomía prevalece la noción de equilibrio antes que la de justicia. A pesar de ello, no hay que olvidar que el concepto de equilibrio tampoco escapa al juicio moral, como vimos al hablar del mercado y como veremos en esta sección al analizar la justicia en la eurozona, en donde la dignidad de las personas y la soberanía nacional de los Estados establecen límites que la consecución del equilibrio económico no puede franquear. La necesidad de alcanzar un equilibrio seguirá presente, pero el camino a seguir y la dosificación para alcanzarlo deberán estar sujetos al diálogo con los afectados y con los responsables políticos. Así pues, establecer una noción

de justicia bien definida y perfilada, como hemos intentado hacer para el mercado de trabajo, tiene serias limitaciones en el ámbito de la macroeconomía.

A título de ejemplo, tomaremos el problema que plantea Rawls relativo a la justicia entre generaciones puesto que, en su opinión, “sigue abierta la cuestión de si el sistema social global, la economía competitiva rodeada del conjunto de instituciones básicas, puede estructurarse de modo que satisfaga los principios de la justicia. La respuesta tiene que depender de algún modo, del nivel en el que se fije el mínimo social. Pero un esto a su vez se conecta con el problema de hasta qué punto la generación presente ha de respetar las demandas de sus sucesores.” (2010: 265-266). A la hora de determinar el *principio de ahorro justo* a un nivel macroeconómico, Rawls sostiene que si aceptamos y aplicamos el principio de la diferencia, la expectativa apropiada del mínimo social tiene que establecerse en un nivel que maximice las perspectivas de los menos favorecidos, las cuales se extienden a las generaciones futuras mediante el ahorro de cada generación; de tal manera que, suponiendo que fuese factible aplicar el *principio de ahorro justo*, dicho nivel de ahorro nos indicaría el nivel de inversión de equilibrio, y se podría determinar el nivel del mínimo social. Sin embargo, como el propio Rawls señala, el aumento del mínimo social gracias a las transferencias sociales financiadas con mayores impuestos puede empeorar las perspectivas de los menos aventajados debido a una mayor presión impositiva sobre el consumo y/o las rentas (2010: 266).

A ello habría que añadir, cosa que Rawls no hace, la imposibilidad de que el Estado determine autónomamente el mayor nivel de inversión –el grueso de la inversión doméstica es privada– necesario alcanzar el equilibrio macroeconómico con el mayor nivel de ahorro que es necesario para respetar las expectativas de las generaciones futuras y, así, la justicia intergeneracional. No está en manos de ningún gobierno obligar a las empresas a invertir, salvo si recurre sistemáticamente a la represión financiera. Así pues, las dificultades que hemos visto para establecer el mínimo social y alcanzar mediante mayor ahorro e impuestos nos muestran el grave problema de la justicia entre generaciones y cómo “[I]ncluir un principio de economía justa es uno de los aspectos de este problema.” (2010: 267) que nos llevaría a la teoría del crecimiento económico y de la optimización de la tasa de ahorro.

Por otro lado, aplicar el principio de la diferencia al ahorro entre generaciones no es válido, puesto que no existe modo de que las generaciones futuras puedan intervenir en las generaciones anteriores (2010: 268). Además, es difícil de aceptar para un economista que, como afirma Rawls, “[I]os participantes deben preguntarse qué cantidad estarán dispuestos

a ahorrar en cada etapa, en la suposición de que todas las demás generaciones hayan ahorrado o ahorren de acuerdo con el mismo criterio [pues] Es importante subrayar que un principio de ahorro es una regla que establece un porcentaje adecuado (o unos límites de porcentajes) de antemano a cada nivel, o sea, una regla que determina un programa de porcentajes." (2010: 269). La razón reside en que toda economía cerrada gira en torno a la idea de equilibrio entre ahorro e inversión domésticos. Mientras la inversión viene determinada fundamentalmente por el tipo de interés real a largo plazo ajustado a la inflación *ex post*, la influencia de este último sobre la tasa de ahorro es indeterminada debido al incierto resultado final del efecto renta y del efecto sustitución.

A nuestro juicio, todo lo que podemos decir sobre una gestión justa de la macroeconomía es que las autoridades políticas deben de regirse por los principios de equilibrio y actuar en función del margen de maniobra que les permita su economía. Así, podemos decir que una economía como la Alemana está gestionando mal sus recursos y está haciendo *bad economics* dado su elevado nivel de ahorro y su reducida inversión doméstica, pues es el segundo país de la OCDE con menor nivel. En ese caso, si el ahorro doméstico es mayor que la inversión estaría obligada bien a invertir más, bien a *comerse* la parte en exceso del ahorro doméstico aumentando el consumo doméstico. En otras palabras, no se puede contemplar el *principio de ahorro justo* sin ver qué pasa, al mismo tiempo, con la inversión y con otras variables macroeconómicas.

En nuestra opinión, no se puede combinar el *principio de ahorro justo* con los dos principios de justicia ni elegir una tasa de ahorro para cada nivel de civilización (2010: 272-273), sin tomar en cuenta la posición cíclica de la economía, su nivel de renta, su capacidad para la innovación, la situación sanitaria de su población sometida a imponderables como el ébola, etc. Sí podemos afirmar, sin embargo, que cuando las élites políticas se desentienden de las leyes más básicas de la economía solo consiguen bien posponer la resolución de sus problemas económicos, bien dejarlos en herencia a nuestros hijos y nietos que tendrán que hacerles frente a un coste más elevado del que, de otro modo, habría sido.

Tomemos otro ejemplo, el de la Gran Crisis del 2008 que sumió a la economía en un piélago de desprestigio¹² y dejó a los economistas desconcertados y con la obligación de explicar sus disfunciones. La ciencia económica ha estado sometida durante demasiado tiempo al absolutismo imperial de la escuela neoclásica y de la teoría de la decisión racional que identifica racionalidad económica con consistencia interna de la elección y estrategias de

¹² Los párrafos que siguen reflejan, en parte, un artículo del autor en El País (Sanchis 2017a).

maximización del interés egoísta (Sen, 2004: 19). Sin embargo, ni los modelos neoclásicos ni la teoría de la elección racional ha sido capaz de explicar las anomalías de la Gran Crisis. Quizás sea porque estemos saliendo de un periodo de *ciencia normal*, como diría Kuhn, para adentrarnos en otro de *ciencia revolucionaria*.

No es extraño, pues, que se nos reproche la arrogancia con la que pontificamos sobre aquello que conocemos mejor que otros, y que se nos recrimine que, al fin y cabo, la economía no es una ciencia exacta. Ni lo es ni falta que le hace, para eso están las matemáticas. Pero, una menor exactitud no le impide ser ciencia: exhibe principios bien establecidos y regularidades empíricas, establece leyes universales. Pero, sobre todo, realiza predicciones precisas al igual que un médico cuando establece un pronóstico vital de cáncer, donde importa menos la exactitud que su predicción sea correcta. De esto último, encontramos ejemplos a nivel europeo y español. En la crisis de la eurozona, pudimos comprobar cómo las instituciones más europeizantes no fueron ni la Comisión ni el Consejo Europeo, sino los mercados financieros que, con su aplastante lógica, obligaron a los líderes europeos a tomar decisiones a las que se habían resistido con uñas y dientes durante años. Fueron también los mercados quienes dejaron desnudos a los políticos españoles que nos arrastraron a la recesión en 2008, y algo parecido ocurrió con la crisis catalana.

En 2007, ante los abultados desequilibrios macroeconómicos y las divergencias en precios y costes con la eurozona, predije una recesión en 2008. Para hacerle frente, fui el primero en España, que sepa, en proponer una devaluación interna del 10-13% (Sanchis, 2007; Sanchis, 2008) descompuesta en una vertiente fiscal (reducción del impuesto de sociedades, aumento del IVA), y otra de costes laborales unitarios (disminución de salarios y cotizaciones sociales, y aumentos de productividad). La receta era pura dinamita política y reclamaba unos Pactos de la Moncloa II. De lo contrario, predije, nos esperaban nueve años de crisis.

Pues bien, ya hemos llegado. En 2017Q2 alcanzamos el nivel del PIB de 2008 y el empleo sigue creciendo casi al mismo ritmo (2,8%) que la producción (3%), pero no hemos recuperado la tendencia lineal de crecimiento anterior a la crisis. Se han reducido las incertidumbres y mejorado las expectativas de consumidores y empresarios, el ritmo de afiliación a la seguridad social es fuerte (18,48 millones), la dinámica exportadora es robusta, el endeudamiento del sector privado se reduce (no el público), y el superávit exterior se mantiene tras cinco años consecutivos y a pesar del fuerte crecimiento.

Salimos de la crisis, sí, pero ¡a qué precio! Lo peor es que ha aumentado la divergencia económica con los países nucleares de la eurozona. Tanto la renta disponible como el PIB *per capita* son inferiores en 2017 a los de 2007; el endeudamiento exterior neto ha disminuido, pero sigue siendo excesivo; y, la deuda pública se ha más que duplicado desde el 35,5% del PIB en 2007, al 99,4% del PIB. El mercado laboral se encuentra lejos de 2007. Según la EPA de 2017Q3, el paro ha bajado a 3,7 millones y la tasa de paro al 16,4%, lejos del 7,9% de 2007, y el empleo supera los 19 millones pero con mucha precariedad. El salario medio real ha recuperado su nivel de 2007, ganando un 2,4% en poder adquisitivo, pero la participación del factor trabajo en la renta nacional ha perdido 3 p.p., debido quizás a que el sacrificio salarial no se ha trasladado completamente a las empresas.

El exceso de capacidad productiva exigía un menor uso del factor trabajo que, al principio, se ajustó expulsando mano de obra en lugar reducir salarios o comprimir el número de horas trabajadas, como en Alemania. Durante 2007-2014, el salario medio disminuyó un 13,9%, pero la remuneración por asalariado solo empezó a descender a partir de 2009 mientras que los costes laborales unitarios lo hacían desde 2008 gracias a las ganancias en productividad. Todo ello explica que la productividad aumentase a costa de un desempleo del 26,3% en 2013, y que desde 2008Q1, hayamos neutralizado la pérdida de competitividad con Alemania en casi dos tercios, dejándola reducida al 16,4% actual. Había margen.

En 2008, aplicar el recetario de cualquier manual de economía cuando la absorción es superior a la producción doméstica nos habría ahorrado algunas de las cicatrices actuales. Se ignoró. Hasta que llegamos a una situación límite en mayo de 2010, la política se había dedicado a *violar las leyes de la economía*. Ello nos abocó a una doble recesión que podríamos haber eludido con una clase política a la altura del poderío económico de España. Después se hizo todo, pero tarde y mal. Los distintos gobiernos subieron el IVA (del 16% al 18%, y al 21% actual), bajaron el impuesto de sociedades (del 30% al 25%), y redujeron contribuciones sociales. Había margen.

No ocurrió así con los Pactos de la Moncloa de 1977, un buen ejemplo de comportamiento macroeconómico responsable, que fueron pergeñados por los políticos del denostado *régimen del 78*. Tenían un proyecto para España y la vista puesta en la CEE. Fuentes Quintana entendía que no podía violar las leyes económicas, y Rojo que “con una inflación del 26,4% ni entramos en la CEE ni vamos a la vuelta de la esquina”. Sería imperdonable que tirásemos por la borda tantos sacrificios y no aprovechásemos la reforma constitucional

para defender un proyecto de España tan alejado de quimeras ideológicas como respetuoso con las leyes básicas de la economía.

Otro ejemplo de macroeconomía irresponsable lo encontramos en la crisis catalana¹³, uno de cuyos determinantes más velados y menos citado lo constituye la crisis de la eurozona, cuyos elementos de justicia analizaremos en una sección posterior. Tras la crisis del euro, los países periféricos sufrieron cambios de gobierno o vieron debilitarse a sus partidos tradicionales. En España, no ocurrió del todo así. Pero la crisis del euro está pasando ahora factura con varios años de desfase. Ciertamente es que, al principio, los catalanes asignaron al *Govern* la responsabilidad de las medidas de austeridad que aplicó. Recordemos la indignación del *president* Mas forzado a acceder en helicóptero al *Parlament* y zarandeado al abandonarlo.

Con todo, el instinto de supervivencia de los políticos catalanes y el marasmo institucional español, fruto de la crisis del euro y del modo en que el Gobierno la ha manejado, han sido capaces de distorsionar de forma artera la justa indignación ciudadana y redirigirla hasta hacerla estallar. Para el *Govern* se trató al principio de una apuesta, sabiendo que Rajoy entraría al trapo en este juego macabro: los votos que el PP perdía en Cataluña, los multiplicaba en el resto de España.

Ahora, lo que el juego político permite lo impiden las leyes de la economía ¡Ay del político que decida saltárselas a la torera! Inmisericorde, la economía y los mercados financieros le pasarán la factura con intereses de demora. Ocurrió en la crisis de la eurozona y ocurrirá también en la catalana, donde la política de la *Generalitat* ha violado las propias leyes de Cataluña y apunta la posibilidad de hacer lo propio con las de la economía.

En materia de deuda pública se presentan varios escenarios, según la hipotética secesión, amistosa o no, a la que aspiran el *Govern* y un sector de la opinión pública catalana a la que se le hurta lo que está en juego. En el primer caso, dado que el output catalán equivale al 20% del total y suponiendo que Cataluña asumiese su cuota-parte de deuda, la ratio deuda/PIB del resto de España permanecería invariable. No así para Cataluña. Desprovista al principio de moneda propia, vería multiplicarse por dos o por tres el valor de su deuda al tener que reembolsarla en moneda fuerte. Todo ello sin contar con que, horas después de la secesión, tendría que anunciar suspensión de pagos.

¹³ Los párrafos que siguen reflejan, en parte, un artículo del autor en El País (Sanchis 2017c).

Sin acuerdo sobre la secesión, el resto de España asumiría el porcentaje de deuda correspondiente al peso de Cataluña (20%), y la ratio deuda/PIB pasaría del 99,4% al 124% del PIB debido a la exclusión del PIB catalán en estos cálculos. Un salto brusco, aunque no sería la primera vez. Las duras condiciones impuestas por EE.UU. en el Tratado de París de 1898 obligaron a España a añadir a su propia deuda la de Cuba y la ratio alcanzó el 123,6%, como ocurriría ahora.

Hace tiempo que las agencias de *rating* están barruntando estos elementos de análisis. En el verano de 2017, con el referéndum convocado, Fitch calificó con *perspectiva positiva* al bono español. A dos días de la consulta ilegal, S&P decidió mantener el *rating* y la *perspectiva positiva*, lo que significa que no han subido el *rating* cuando podían o que han mantenido dicha perspectiva en lugar de rebajarla a *estable*. En sus declaraciones sobre Cataluña, las principales agencias han afirmado que un aumento del ruido acabará afectando a la confianza de los inversores y provocando un cambio de tendencia con la consiguiente revisión del *rating*. Se trata de una profecía de auto-cumplimiento que invita al inversor a actuar en esa dirección, como así empezó a moverse la bolsa en el otoño de 2017, sobre todo con los valores catalanes y con la prima de riesgo.

Las agencias fueron cautas. DBRS afirmó en agosto de 2017 que un referéndum en Cataluña no perjudicaría inmediatamente el *rating* de España, y a principios de octubre mantuvo el *rating* y la perspectiva, que siguió siendo estable. Fue una buena noticia porque no rompía la racha alcista de los últimos años ni abría el baile para las rebajas de las demás agencias. Nada excluía que, a finales de octubre Moody's, pudiese revisar el *rating* del bono español, aunque no lo hizo. El calendario de aquellos días fue endiablado para la evolución de la cuestión catalana, pues el 17 de octubre la *Generalitat* tenía que hacer frente al último vencimiento de bonos para 2017 por valor de 140 millones, poca cosa comparado con su presupuesto. Como era habitual, lo pagó el Estado español con la liquidez que el FLA proporciona a la *Generalitat*. Recordemos que, desde hace años, los *rating* de Cataluña están en nivel de bono basura y que las agencias le asignan perspectiva negativa. A partir de octubre de 2017, S&P y Fitch avisaron que podrían rebajarlo más en los próximos tres meses.

Una hipotética declaración unilateral de independencia (DUI), no contestada por el Gobierno español con los instrumentos a su disposición, llevaría a Cataluña a salir de la UE y, desde ese preciso instante, quedaría desconectada de la liquidez del BCE. Las deudas catalanas a la Seguridad Social, al igual que los acuerdos comerciales internacionales, también

quedarían en el aire. En cualquier caso, esta mera perspectiva hizo aconsejable un cambio de domicilio fiscal para empresas instaladas en Cataluña. Una posibilidad que se vio reforzada por la Ley 9/2015, y que completó un decreto-ley en septiembre de 2017. Lógicamente, todo ello no dependería del valor político de la declaración sino de la validez jurídica que tanto España como la UE –que solo se relaciona con Estados, no con parlamentos autonómicos– atribuyesen a la misma.

Una *ventaja* importante de los afines al *Govern* reside en que jalean un proyecto de *país nuevo*. Pavoroso, pero proyecto al fin y al cabo. Ahora bien, la economía no admite bromas. Mañana como ayer, los mercados financieros y las leyes económicas someterán una hipotética DUI a una severa cura de humildad y realismo. Ante una separación de Cataluña, serán esas mismas leyes las que disiparán la niebla ideológica a cuyo través se vislumbra la realidad. El coste económico será inasumible para varias generaciones de catalanes, y, como siempre, los más vulnerables pagarán esta desmesura con su sufrimiento cotidiano. La responsabilidad política será exclusiva del *Govern*, pero el sufrimiento también se extenderá al resto de España. En este juego macabro y previsible no habrá vencedores ni vencidos, todos saldríamos perdiendo al practicar una macroeconomía irresponsable.

11.2 Justicia macroeconómica en la eurozona¹⁴

11.2.1 La construcción monetaria europea (s. xx a 1979) y el *decenio de oro* (1989-1998)

En cualquier escrito sobre la Europa monetaria, y en este también, creo que conviene dejar claro desde el inicio que la acuñación y emisión de moneda es una empresa económica con una carga de elevado contenido político. Cualquier moneda constituye en sí misma el símbolo inequívoco del derecho exclusivo y absoluto del soberano que la emite, sea este una persona, una asamblea, o una institución como en el caso del Banco Central Europeo (BCE). Como nos advierte Jean Bodin, es el soberano quien establece la ley, la cual, valga la redundancia, da curso legal al dinero: “El primer atributo del príncipe soberano es el poder de dar leyes a todos en general y a cada uno en particular [...] En cuanto al derecho a amonedar, es de la misma naturaleza que la ley y solo quien tiene el poder de hacer la ley, puede dársela a las monedas.” (Bodin, 1576 [2010]: 74, 82). Así pues, debe quedar claro desde el principio que estamos hablando, primero y sobre todo, de soberanía nacional y realidades políticas, y solo de forma subsidiaria de asuntos económicos. Esta es una de las

¹⁴ Esta sección recoge los artículos del autor sobre este asunto en Sanchis 2015b y 2016a.

razones por las que “[e]l objetivo de construir una federación europea mediante la evolución desde la unión económica a una unión política ha fracasado.” (Schirilò, 2018: 112).

Durante la segunda mitad del s. XIX, fueron varios los proyectos de unificación monetaria entre Estados-nación europeos, aunque sin la aspiración de configurar una unión política. Entre ellos, cabe destacar la Unión Monetaria Austro-Germana (1857-1867), la Unión Monetaria Latina (1865-1926) y la Unión Monetaria Escandinava (1873-1931). En estas uniones los estados retuvieron la soberanía nacional y renunciaron a cualquier tipo de unidad política. De hecho, los proyectos europeos de cooperación y de integración monetaria siempre reflejaron la tensión que existió entre dos polos distintos. Por un lado, la preocupación de carácter técnico-económica, especialmente sentida por los banqueros centrales acerca de la estabilidad monetaria y de lo conveniente que era establecer sistemas de pago eficientes para facilitar el comercio entre países. Y, por otro lado, la ambición, esta vez de naturaleza más bien política, por construir un proyecto común de valores políticos compartidos a través de las cuestiones cambiarias y monetarias. De modo que estas uniones monetarias entre Estados-nación se limitaron a establecer acuerdos de estandarización económica descentralizada y de estabilización cambiaria. Además, al estar regidas *de facto* por las reglas del patrón oro y mantener tipos de cambio fijos entre sus monedas, a través de su vínculo con el oro, estas uniones funcionaron con cierta rigidez.

Tras las dificultades y el posterior abandono del patrón oro, estas uniones fracasaron a finales de 1920 y principios 1930. Por el contrario, los acuerdos de estandarización y uniones monetarias intra-nación, como fue el caso de Suiza (1848), Italia (1861), o Alemania (1871-1873) tuvieron éxito a pesar de que, dentro de cada una de estas naciones, las regiones divergían en niveles de renta, desarrollo industrial, educación y formación de la mano de obra, capacidad logística, infraestructuras, etc. En el caso de Alemania, la unificación fue muy impopular en distintos lugares del futuro Reich, pero la reconstrucción nacionalista posterior ha proyectado una visión triunfal del proceso unificador. No cabe duda, sin embargo, de que visto con perspectiva histórica, la unificación monetaria de Alemania fue un éxito tras el cual hubo, aquí sí, un proyecto político de unidad nacional que le daba soporte. En estas naciones, la unificación monetaria constituyó el último paso de los procesos de unificación política, y la moneda común un símbolo de identidad nacional y cohesión territorial.

El estallido de la Segunda Guerra Mundial dio paso a una serie de acuerdos bilaterales de pagos entre países europeos que Robert Triffin denominó el *bilateralismo triunfante* (1943-

1947), y que se disolvió en 1950 con la firma de los acuerdos sobre la Unión Europea de Pagos (UEP, 1950-1958). A través de la UEP se estableció un sistema multilateral intraeuropeo que permitió dar los primeros pasos hacia la convertibilidad monetaria en Europa. Lo más importante, sin embargo, fue que la UEP propuso soluciones monetarias compartidas entre las naciones europeas. Después vinieron los planes de los años 1970, principalmente del Informe Werner, que en el ámbito institucional se concretó en los acuerdos cambiarios de la serpiente europea y del mecanismo de cambios del sistema monetario europeo (SME). En ambos casos, sin embargo, el interés por la estabilidad cambiaria prevaleció sobre la ambición política de construir Europa.

La expansión económica que Europa disfrutó en la segunda mitad de los años 80 permitió acelerar la finalización del mercado único, incluido el relativo a los servicios financieros. Además, se suprimieron los controles de capital, lo que creó problemas al normal funcionamiento del SME y puso en entredicho su viabilidad. Tanto el Canciller Kohl como Genscher, su ministro alemán de exteriores, vieron en las disfuncionalidades de la unión monetaria una oportunidad para avanzar en la construcción política de Europa. A principios de 1988, Genscher circuló un escrito en favor de la unión monetaria, y en el Consejo Europeo de Hanover de junio propuso que se instituyese un comité de sabios que redactase los estatutos de un BCE y fuesen sometidos a los gobiernos de los Estados miembros, a lo que se opuso el Bundesbank. A pesar de ello, y para gran disgusto de Nigel Lawson, ministro de hacienda inglés, Kohl insistió personalmente en que dicho comité fuese presidido por Delors. La participación en él de Karl Otto Pöhl, entonces presidente del Bundesbank, tranquilizó sin embargo a Margaret Thatcher quien creía que "la poderosa presencia de Pöhl impediría al comité alcanzar cualquier conclusión peligrosa sobre integración monetaria europea." (James, 2012: 234).

Las ocho reuniones del Comité Delors, quedaron reflejadas en un informe sobre la unión económica y monetaria (Informe Delors, 1989). La caída del muro de Berlín propició las circunstancias que allanaron el camino para la unificación alemana el 3 de octubre de 1990, así como el inicio en Roma de las conferencias intergubernamentales sobre la Unión Económica y Monetaria, y sobre la Unión Política, en diciembre de 1990. Entre los funcionarios de la Comisión que nos ocupábamos de los asuntos monetarios y entre algunos de los funcionarios de los bancos centrales europeos con los que coincidíamos en las reuniones de Bruselas y Basilea, la impresión general que teníamos era que el presidente Delors había seducido a los banqueros centrales con la promesa de que, a cambio de aprobar su iniciativa, y, con ella, todo el proceso institucional que se desencadenaría,

dispondrían de un banco central de mayor calidad institucional, es decir, más poderoso y con mayor independencia que los que entonces ellos mismos gestionaban.

Toda esta actividad deliberativa se plasmó en términos jurídico-institucionales en el Tratado de Maastricht (1992), en el que se establecieron los famosos criterios de convergencia cuyo cumplimiento acreditaba como candidato a cualquier Estado miembro que deseara formar parte de la zona euro. En diciembre de 2014, en una intervención pública en la *Universitat de València*, Jürgen Kröger, antiguo compañero de la unidad de asuntos monetarios de la Comisión Europea, subrayó que “en los momentos en los que se discutían los criterios de Maastricht, a mediados de los 1990, se pensaba que la unión monetaria entrañaría la unión política. Una unión política que incluía la unión fiscal. Delors, Kohl, Tietmayer, todos lo vieron, al menos desde mi punto de vista personal, como el corazón de una unión política.” (Kröger, 2014).

Aunque las realizaciones monetarias anteriores, como la serpiente y el SME, se habían institucionalizado dentro de un espíritu cooperativo, lo bien cierto es que los planteamientos del Comité Delors y del Tratado de Maastricht fueron aún más ambiciosos pues, a diferencia del Informe Werner, “el Informe Delors subrayó la importancia de emitir la nueva moneda rápidamente. Fue explícito sobre la necesidad de crear un BCE y de poner en común las reservas de los países participantes. Pero no previó la creación de un presupuesto comunitario de mayor tamaño, un sistema de federalismo fiscal para la unión, o de cualquier otra transferencia significativa de prerrogativas fiscales desde los gobiernos nacionales, unas propuestas que habían contribuido a que se descartase el Informe Werner.” (Eichengreen, 2007: 352).

Así pues, para evitar que el proyecto capotase, se configuró una unión monetaria regida por reglas fiscales para todos sus participantes con techos de déficit (3%) y de deuda pública (60%) y sistemas de vigilancia presupuestaria multilateral, cuyo fin último era, primero, estabilizar la deuda pública para, después, pasar a reducirla. Por su elevada cuantía, el principal problema era la deuda italiana, que suponía en torno a la mitad del total de la futura eurozona; no tanto la deuda belga que, aunque era elevada en porcentaje del PIB, representaba poco sobre el total del grupo euro. Para que el stock de deuda pública se redujese hasta convergir al 30% del PIB europeo, se tomó como base para los cálculos un crecimiento real del 3% y un aumento de precios en torno al 2%. Pero estos cálculos no se cumplieron, en particular, el relativo al crecimiento económico, de manera que el stock de deuda pública siguió su camino ascendente.

A ello hubo que añadir, a partir de 2008, el impacto de la crisis global sobre la eurozona y la transformación de la crisis bancaria europea en una crisis de deuda. Todos estos hechos desbarataron las bases de los cálculos iniciales y colocaron la evolución de la deuda pública de los países europeos en una situación muy comprometida, sobre todo en la periferia, que reclamó una reestructuración de la misma. Aunque la experiencia reciente nos ha enseñado que el funcionamiento de una unión monetaria mediante reglas no funciona de forma eficaz, hay que valorar positivamente que estas iniciativas se lanzasen con una clara intencionalidad política, pues perseguían la creación de una moneda única que reflejase una realidad supranacional de valores y significados compartidos entre Estados-nación europeos.

11.2.2 Fallas estructurales del euro (1999-2007): nacimiento y ampliación de divergencias.

El 1 de enero de 1999 señala la fecha de creación del euro. Vino acompañada de una etapa favorable al crecimiento y de una creación de empleo importante en la UE, pero sobre todo en España, donde se creó uno de cada cinco de los empleos europeos durante 1995-2000. En gran medida, esta recuperación económica se debió a la estabilidad de precios y al mayor control sobre las finanzas públicas. Pero también respondió al cambio que se estaba produciendo en las expectativas de los agentes económicos que ya empezaban a anticipar la entrada en la zona euro de países como España o Italia. Al inicio de 1996, ambos países exhibían un diferencial de tipos de interés en torno a los cinco y seis puntos porcentuales, respectivamente, con respecto al *bunt* alemán a diez años, el bono de referencia. A partir de finales de marzo de 1996, sin embargo, los diferenciales se fueron estrechando paulatinamente a medida que los países mejoraban sus cifras macroeconómicas, y se iba haciendo previsible que cumpliesen con los criterios de convergencia macroeconómica establecidos en el Tratado de Maastricht de 1992.

Se esperaba que la introducción del euro reforzase la economía europea y el mercado único, que produjese una mayor convergencia entre las economías, y que estimulase la inversión y la competitividad de la eurozona. Desde el inicio, sin embargo, la evolución de las economías fue divergente y los desequilibrios macroeconómicos se hicieron más profundos. La pertenencia a un área monetaria con una moneda única supuso renunciar al tipo de cambio como instrumento de ajuste de los desequilibrios, y obligaba a que las demás políticas se subordinasen a esta restricción. Desgraciadamente, los países de la periferia no cumplieron con dicha obligación, violaron las reglas de la buena gestión macroeconómica que imponía la eurozona, y fijaron incrementos salariales incompatibles con evoluciones pobres o negativas

de la productividad. Todo ello se reflejó en una ampliación del diferencial de costes laborales unitarios y de precios con respecto a los países centrales de la eurozona, con las correspondientes pérdidas de competitividad-coste y competitividad-precio. Durante el periodo 1999-2007, tanto los precios relativos medidos por el deflactor del PIB, como los costes laborales unitarios en toda la economía con respecto al grupo de países EUR-13 crecieron, respectivamente, del siguiente modo: España (16,7%, 10%); Irlanda (16,2%, 16,5%); Grecia (9,3%, 7,2%); Portugal (7,8%, 9,5%); e Italia (5,7%, 11,4%) (European Commission, 2007c).

Por otro lado, poco tiempo después de la introducción del euro, tanto la economía francesa como sobre todo la alemana, debido al esfuerzo económico que realizó tras su reunificación, experimentaron lo que se vino en llamar una *pausa en el crecimiento*. Con sus economías estancadas, Alemania y Francia presionaron al BCE para que aplicase una política relativamente laxa de tipos de interés. Esto permitió al segundo gobierno del canciller Schröder gestionar con holgura financiera las reformas del mercado de trabajo y de pensiones previstas en la llamada *Agenda 2000*. Aquella parálisis económica provocó, al igual que ocurrió después con Grecia, que tanto Alemania como Francia engrosaran sus cifras de déficit y violasen los compromisos fiscales que firmaron en el Tratado de Maastricht. Este hecho sentó un mal precedente que llevó luego a la revisión del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) en mayo de 2005, pero fue visto con benevolencia por los demás países que, complacientes, esperaban ser tratados de igual manera en el futuro.

Lo que para Alemania era una política apropiada para superar el parón económico fue un regalo envenenado para los periféricos, que se vieron obligados a sufrir un exceso de liquidez. Ser país miembro de la eurozona exacerbó las divergencias económicas entre sus economías en lugar de mitigarlas. Los tipos de interés reales funcionaron de forma procíclica y estimularon la demanda interna, que ya estaba en plena expansión al ser espoleada por el cambio de expectativas que experimentaron los agentes económicos en relación con el flujo futuro de beneficios que esperaban obtener en los países de la periferia. Todo esto impregnó de una generosa magnanimidad a los bancos de los países del centro a la hora de conceder, de forma irresponsable, créditos a los sectores privados y públicos de los países periféricos. Por otro lado, como el crecimiento de la demanda doméstica era superior al de la producción nacional, el desequilibrio de balanza por cuenta corriente se amplió, y esta falta de ahorro nacional con respecto a la inversión nacional tuvo que ser completada con la financiación adicional que proporcionó el ahorro extranjero, canalizado a través de los respectivos bancos nacionales y de los bancos de los países centrales de la eurozona.

Durante el verano de 2007, la solidez de las posiciones financieras de las empresas y las familias de la eurozona las mantuvo a salvo de las turbulencias de los mercados financieros. Un año después, sin embargo, la quiebra de *Lehman* abrió la posibilidad de una crisis sistémica. El pánico irrumpió en las bolsas, los bancos restringieron el crédito, las expectativas de las empresas y los consumidores se desplomaron, y con ellas, la actividad económica. Desde finales de 2008, el BCE empezó a refinanciar con créditos a los bancos de forma creciente, lo que permitió al eurosistema generar transferencias reales de recursos, bajo la forma de créditos subsidiados, desde los países acreedores a los países deudores. Ante el aumento de la aversión al riesgo y del riesgo de colapso de los flujos de capitales, los principales bancos centrales mundiales adoptaron medidas no convencionales a gran escala, que fueron efectivas y ayudaron a prevenir una recesión prolongada. En mayo de 2009, el BCE también anunció la adopción de *medidas no convencionales*, y los gobiernos de la Unión Europea tomaron medidas de recapitalización del sector bancario y de estímulo a la economía, mediante medidas fiscales y ayudas a empresas y familias, y crearon nuevas instituciones con el fin de mejorar el marco regulador y de supervisión financiera.

Hubo serias fallas estructurales en la arquitectura monetaria europea y, como suele ser habitual, la crisis bancaria y financiera se transformó en una crisis de deuda soberana. Emergió primero en Grecia a finales de 2009, y se extendió después por Irlanda, Portugal, España, Italia y Chipre. Hasta entonces, los principales bancos de la eurozona, sobre todo alemanes y franceses, habían estado financiando la economía griega de forma irresponsable. En abril de 2010, Grecia tuvo serias dificultades de acceso a los mercados financieros y solicitó la activación del mecanismo de ayuda que se había previsto en la declaración de Jefes de Estado y de Gobierno del 25 de marzo. El 3 de mayo de 2010 la UE concedió a Grecia un crédito por valor de 30 millardos de euros a un tipo de interés punitivo del 5%, lo que obligó a los pocos días al Consejo ECOFIN extraordinario del 9-10 de mayo de 2010 a adoptar un paquete de rescate y a crear dos mecanismos temporales de financiación: el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF) y el Mecanismo Europeo de Estabilización Financiera (MEEF) (Sanchis, 2013: 85).

A estos problemas hubo que añadir la escasa fiabilidad de las cifras de déficit y deuda que el Estado Griego notificó a la Comisión Europea, y que hasta 2009 fueron falsificadas y utilizadas en los cálculos macroeconómicos del PEC (Gordo; Nogueira, 2007). El asunto no era nuevo, ya era sabido que Grecia entró en la eurozona en 2001 cuando las razones políticas se impusieron tanto a los argumentos de la buena economía como a las dudas

razonables sobre la calidad de sus cuentas públicas que “estaban muy extendidas entre los funcionarios europeos e internacionales. El FMI expuso llanamente sus dudas en uno de sus informes. Sin embargo, la extensión del desastre era desconocida y pocos ministros o funcionarios europeos fueron lo bastante valientes para airear permanentemente sus inquietudes y contrariar a sus colegas griegos por quizás unas pocas décimas de punto porcentual. El fracaso dramático de la supervisión por parte de las autoridades europeas solo fue reconocido después del hecho, pero el coste del fracaso fue enorme.” (Pisani-Ferry, 2014: 55). Por eso, es un sarcasmo que el silencio negligente de las élites que entonces propiciaron dicho fracaso *se haya convertido ahora en un lamento hipócrita que prepara subrepticamente la expulsión de Grecia de la eurozona*; sobre todo porque, en cuanto la situación se hizo insostenible, fueron precisamente los bancos alemanes quienes “rompieron el compromiso, contraído el 9 de mayo de 2010, de mantener en su cartera los bonos de los países de la periferia.” (Bastasin, 2012: 245).

El artículo 15 del Tratado de la UE obliga al Consejo Europeo a “proporcionar a la Unión los impulsos necesarios para su desarrollo y [definir] sus orientaciones y prioridades políticas generales.” (European Unión, 2010: 23). Durante 2010-2012, el Consejo Europeo entendió este mandato como una oportunidad para endurecer las reglas fiscales del PEC, y en lugar de impulsar una mayor unión fiscal y política, las élites europeas persistieron en el error de construir la unión económica a base de reglas fiscales cada vez más constringentes. De modo que durante 2010, y bajo el impulso de Merkel y Sarkozy, se lanzaron nuevas iniciativas institucionales para reforzar el buen gobierno de la eurozona (Paquete de Buen Gobierno; Semestre Europeo; Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE); Pacto del Euro Plus; y, Sistema Reforzado de Supervisores Financieros). Con ellas se instauraba un nuevo marco de supervisión económica y fiscal reforzada que, en septiembre de 2010, quedó recogido en seis propuestas legislativas que fueron adoptadas por la Comisión Europea. En ellas se introdujo mayor rigidez y automatismo en el PEC, que ya se había reformado en mayo de 2005. El estudio del BCE *Reinforcing the Economic Governance in the Euro Area* (ECB, 2010) apuntaba en la misma dirección, pero dejaba entrever una profunda desconfianza sobre la voluntad de disciplina de los gobiernos.

En marzo de 2012, a toda esta maraña de reglas fiscales se añadió el *Compacto Fiscal*, formalmente denominado *Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria*. En él se estableció una norma de equilibrio o superávit presupuestario, de obligada introducción en las constituciones nacionales, que consistió en un límite inferior al 0,5% del PIB de déficit ajustado al ciclo, y en la obligación para los

países con un nivel elevado de deuda pública, de reducir cada año en 1/20 el volumen de su deuda que excediese al techo del 60% del PIB establecido en Maastricht. A la vista de los pobres resultados en términos de crecimiento del PIB que cabe esperar en los próximos años, esta reducción de deuda exigirá cumplir con unos objetivos fiscales muy ambiciosos que, en algunos casos, deberán ser inferiores al 3%, y en otros, alcanzar incluso los superávits fiscales. Las divergencias en la eurozona seguirán aumentando y el ajuste necesario será cada vez mayor. En España, los desequilibrios se están corrigiendo pero muy lentamente, y en países como Grecia y Alemania se agravan. En esta última, se espera que el superávit por cuenta corriente continúe ampliándose hasta alcanzar el 8% en 2017, un nivel superior al techo del 6% permitido en el llamado *Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos* de la UE. Ese exceso de ahorro perjudica a la eurozona porque descarga todo el peso del ajuste sobre los países que han realizado devaluaciones internas, pero tampoco es bueno para Alemania porque ha estimulado las inversiones alemanas al exterior.

Así pues, los sucesivos Consejos Europeos de 2010-2012 reforzaron las reglas fiscales del PEC, anteriormente violadas por Francia y Alemania. De este modo, el proceso institucional de toma de decisiones adquirió una complejidad aún mayor al quedar plasmado en un nivel transnacional con varios centros institucionales de decisión (Comisión Europea, BCE, Consejo Europeo y Parlamento Europeo). Ello dio lugar al llamado *gobierno multinivel*, de manera que la creación del euro empeoró los problemas institucionales en la eurozona. Aunque en dichos Consejos Europeos se aceleró la constitución de fondos y mecanismos de rescate para financiar a los países en dificultades, evitando así el efecto contagio, la presión política se focalizó en dichos fondos y desvió la atención de la naturaleza política de la eurocrisis que subyace en las divergencias en productividad y competitividad entre países de la eurozona, y en los desequilibrios de sus balanza de pagos.

Las élites europeas se vieron forzadas a actuar con rapidez para evitar la debacle, pero las medidas jurídicas que adoptaron no estuvieron preñadas de carga política, sino referidas a unas normas fiscales que se aplicaron en los países de la eurozona despreciando las reglas de la democracia. La clara conciencia del riesgo cierto de hundimiento del sistema prevaleció sobre los imperativos de la democracia y la política, y permitió que las élites rompiesen el fino hilo que unía la política con el derecho, deslegitimó el orden moral e impidió que fuese más justo (Sanchis, 2014a: 257). En otras palabras, “las reacciones tecnocráticas a la crisis preparan el fin de la democracia, puesto que las medidas presuntamente necesarias se legitiman apelando a la inminente catástrofe, declaran ilícita cualquier oposición y, en este sentido, se gobierna de un modo absolutista.” (Beck, 2012: 44). Este nuevo despotismo

ilustrado ha hecho posible que el juego de suma positiva de la construcción europea que había funcionado hasta finales del s. xx se haya transformado en otro de suma cero que “ha alentado el euro-escepticismo en toda la Unión [y] ha suscitado igualmente un nuevo tipo de agresividad mutua entre las naciones europeas.” (Zarka, 2012: 18).

Hemos pretendido desvelar las disfuncionalidades que surgieron como resultado de las contradicciones entre las racionalidades económica y política inherentes a la eurozona. El euro nació según un diseño institucional dañado del que se ha derivado un empobrecimiento severo de los europeos, una fuerte degradación de la calidad democrática de nuestras instituciones y una violación de los estándares mínimos de decencia económica que se deberían dar por descontado en nuestras sociedades. Algunos economistas, sin embargo, entienden la racionalidad económica exclusivamente en términos de consistencia interna de un sistema, en el cual el comportamiento de los agentes económicos está exclusivamente guiado por la obtención del interés propio. La consistencia interna, sin embargo, solo queda garantizada cuando el sistema está perfectamente cerrado, un hecho que no se cumple en economía; además, la economía es un proceso y contiene una dinámica interna que la formalización matemática de los modelos económicos a duras penas es capaz de capturar. Los que así piensan afirman, sin rubor, que sus análisis y decisiones se ajustan a la racionalidad económica, como si solo hubiese una. Desde su perspectiva, el pensamiento económico se ha convertido en una mera prolongación de la lógica formal. En mi opinión, se trata más bien de una lógica turbia que, llevada hasta sus últimas consecuencias, impide reconocer que la crisis de la eurozona es política y no económica, y que han sido las reservas y tabúes políticos nacionales los que han promovido un diseño institucional de la eurozona basado en reglas fiscales que no funciona ni funcionará.

Desde el inicio, el euro fue concebido con una intencionalidad estrictamente política, a pesar de que sus progenitores eran conscientes de que contenía un diseño económico deforme. Las resistencias fueron feroces, incluidas las del presidente del Bundesbank Karl Otto Pöhl a finales de los años 80 y principios de los 90. Pero las élites europeas se vieron forzadas a elegir entre el proyecto que se les presentaba en aquel momento, con todos sus defectos, o el abandono definitivo de la construcción monetaria europea, y con ella, comprometer severamente el proyecto europeo. Se decantaron por lo primero con la esperanza de introducir más adelante las reformas institucionales imprescindibles para conseguir una mayor unidad política, bancaria y fiscal.

Por ello, la crisis de la eurozona no es económica sino política, pues han sido las reservas y tabúes políticos nacionales los que han promovido un diseño institucional basado en reglas fiscales que no funcionará. Más que nuevas reglas fiscales y de préstamo cada vez más duras, el euro necesita el impulso decidido de los Estados para alcanzar una integración política, bancaria y fiscal genuina. De este enfoque economicista sujeto a reglas, exentas a menudo de criterios de buena economía, se ha derivado un empobrecimiento severo de los europeos, una fuerte degradación de la calidad democrática de nuestras instituciones y la violación de los estándares mínimos de decencia económica que se deberían dar por descontado en las sociedades europeas.

La Europa comunitaria murió la larga noche del 12 de julio de 2015. Tras diecisiete horas de negociación, el Consejo Europeo decretó la defunción del euro tal y como lo habíamos conocido hasta entonces desvelando la nula ambición de las élites por construir una eurozona política preludio de una Europa unida. En aquella reunión, los Estados pasaron a relacionarse como acreedores y deudores, en lugar de tratarse como socios de una comunidad política inhabitual que llamamos Europa, en cuyo seno los europeos nos tratamos como compatriotas y queremos hacernos cargo los unos de los otros. En realidad, no nos encontramos solo ante un asunto de balances contables, de activos y pasivos, sino frente a responsabilidades comunes y uniformemente repartidas por el modo en que se generaron dichos saldos deudores y acreedores.

El más grave error en la crisis griega fue que el Consejo Europeo se negase a aliviar la deuda en mayo de 2010, simplemente porque la euroescéptica canciller Merkel, bajo la apariencia de defender la eficiencia económica (Sanchis, 2015b), prefiriese proteger los intereses de los inversores alemanes, antes que aplicar una quita sobre la deuda para dar oxígeno a la economía griega. Y así, casi sin sentir, ha ido tomando cuerpo la vieja profecía de Rueff: *Europa se hará por la moneda o no se hará*. Hoy podemos decir, parafraseando a Palmerston, que Europa ya no tiene socios políticos permanentes sino intereses económicos nacionales permanentes.

Más que nuevas reglas fiscales y de préstamo cada vez más duras, el buen gobierno del euro necesita el impulso decidido de los Estados fundadores de la UE para alcanzar la integración política, bancaria y fiscal de la eurozona. Por una parte, el rechazo de Grecia a la troika consiguió socavar la legitimidad de las negociaciones supuestamente técnicas del Eurogrupo. Y, por otra parte, el Consejo Europeo del 11-12 de julio de 2015 volvió a dejar al descubierto la necesidad de terminar con el funcionamiento intergubernamental que lo

inhabilita para tomar decisiones que defiendan el interés general de Europa, y que además sean justas. No son plenamente europeas, en primer lugar, porque Europa solo funciona cuando las decisiones son fruto del compromiso entre los pares, y aunque no exijan la unanimidad requieren el consenso; y, en segundo lugar, porque no impulsan lo prescrito en el artículo 1 del Tratado de la UE “que marca una nueva etapa en el proceso de creación de una unión cada vez más estrecha entre los pueblos de Europa, en la cual las decisiones son tomadas de la forma más abierta y próxima al ciudadano como sea posible.” (European Union, 2010: 16).

Tampoco son plenamente justas porque el ejercicio de la política por parte del Consejo Europeo no nos asegura que esté por encima de las élites financieras, ni que proteja ciertos derechos mínimos a los ciudadanos europeos. El Consejo Europeo, además, hace buena la frase según la cual “la política se ridiculiza a sí misma cuando se pone a moralizar en lugar de apoyarse en el derecho coercitivo del legislador democrático. Ella, y no el capitalismo, es la responsable de que las cosas se orienten hacia el bien común.” (Habermas, 2012: 95). Las élites europeas se obstinaron en continuar con la dinámica de la antigua troika y, desde el primer momento, evitaron a toda costa involucrar al Parlamento Europeo. Al igual que en 2010, también en 2015 se debilitó a la Comisión Europea y se apartó al Parlamento Europeo para que los estados miembros pudieran anteponer sus intereses nacionales a los de Europa.

11.2.3 Una *paz cartaginesa* para Grecia: el tercer rescate griego

En 2015, las élites europeas mantuvieron desde el primer momento la dinámica de la antigua troika y, al igual que en 2010, debilitaron a la Comisión Europea y evitaron involucrar al Parlamento Europeo a fin de que los Estados miembros pudieran anteponer sus intereses nacionales a los de Europa. En los dos rescates anteriores, Grecia recibió 240 millardos de euros, a los que ahora habrá que añadir los 86 millardos del tercer programa a tres años. En diciembre de 2015, el MEDE dio su aprobación para el desembolso de 3 millardos de euros para Atenas y otros 10 para la recapitalización de los cuatro principales bancos griegos: Banco Nacional de Grecia, Banco del Pireo, Eurobank y Banco Alpha.

De acuerdo con la declaración del Consejo Europeo del 12 de julio, se previó “desarrollar un programa significativamente ampliado de privatizaciones [y] se transferirán activos griegos valiosos a un fondo independiente que los monetizará mediante su privatización y por otros medios. La monetización de los activos será una de las fuentes para devolver el nuevo

préstamo del MEDE y generar a lo largo de la vida del nuevo préstamo del MEDE un total de 50 millardos de euros, de los cuales 25 millardos serán utilizados para devolver la recapitalización de los bancos y otros activos, y el 50% de los euros restantes (i.e. el 50% de 25 millardos de euros) se utilizarán para disminuir la ratio deuda/PIB, y el 50% restante se utilizará para inversiones.” (European Council, 2015: 4).

Según la declaración del Consejo Europeo, dicho fondo está situado en Grecia y debe ser gestionado por las autoridades griegas. Pero también prescribe que se someterá a la supervisión de las instituciones europeas relevantes, y que, de acuerdo con las instituciones europeas, se establecerá un marco legislativo que asegure procedimientos transparentes y una política de venta de activos adecuada. La dificultad estriba, sin embargo, en que el precio de los activos privatizables se ha desplomado debido a la recesión, lo que mermará considerablemente las ganancias esperadas.

Por otro lado, los acreedores, antes llamados troika, al imponer al gobierno griego la obligación de “consultar y acordar con las Instituciones toda la redacción preliminar de legislación en áreas relevantes con el tiempo adecuado antes de someterlas a consulta pública o al Parlamento.” (European Council, 2015: 5). Imponer consulta previa de legislación ha permitido a los acreedores estimar el impacto presupuestario de cada una de las medidas del gobierno griego, pero ha suprimido el menor atisbo de soberanía en el ámbito presupuestario. Al dejar hasta la última coma del programa de ayuda sujeta al visto bueno de los acreedores, estos han asimilado Grecia a un país bajo tutela extranjera, sometida a una especie de régimen de capitulaciones y, a cambio de mantenerla en el euro, la han convertido en un protectorado monetario de la eurozona. En realidad, el abandono de la soberanía solo se debería producir en cuando se recuperase de nuevo al ser compartida con los otros socios de una Unión Europea constituida de un modo mucho más federalizante que el actual.

Por analogía, es inevitable asociar la actividad del *Fondo de Privatizaciones* y la consulta previa a las instituciones europeas con el funcionamiento de la *Comisión de Reparaciones* del Tratado de Versalles y la correspondiente *Comisión de Reparaciones*, que tuvo “las facultades de inspección y de ejecución más amplias en lo que se refiere al problema de las reparaciones [y se constituyó] con el fin de recibir, vender, conservar y repartir el pago de las reparaciones que efectúe Alemania conforme a los términos de esta del presente Tratado.” (Instituto Ibero-Americano de Derecho Comparado, 1920: 314). En el artículo 236 del Tratado de Versalles, Alemania aceptó que sus recursos económicos quedasen

directamente afectados a las reparaciones, y que el valor de los bienes que se transfiriesen y de la utilización que de los mismos se hiciese, se acreditase en la cuenta de Alemania y se dedujese de las obligaciones allí previstas (Instituto Ibero-Americano de Derecho Comparado, 1920: 314). Del mismo modo, el gobierno alemán se comprometió, en virtud del artículo 240, a suministrar a la Comisión “todos los informes que pueda necesitar sobre la situación y las operaciones financieras, sobre las necesidades y la capacidad de producción y sobre los aprovisionamientos y la producción normal de materias primas y de objetos manufacturados de Alemania y de sus súbditos.” (Instituto Ibero-Americano de Derecho Comparado, 1920: 308-309).

Keynes se opuso a las medidas draconianas del *Tratado de Versalles* porque asfixiaban el crecimiento de Alemania e impedían la generación de ingresos y el pago de las reparaciones de guerra (Keynes, 1980a: 328-410). En su obra *Las consecuencias económicas de la paz*, Keynes definió dicho tratado como una *paz cartaginesa*, en cuatro ocasiones. Se refería a la derrota que Cartago sufrió frente a los romanos en la Tercera Guerra Púnica. Esta situación, al ser consciente de que no podía modificar los términos en los que se estaba estableciendo la paz, le llevó a dimitir de sus puestos en la Conferencia de Paz y en el Consejo Supremo Económico, por eso quiso “demostrar en este libro que la paz cartaginesa no es *prácticamente* justa ni posible. Aunque la escuela doctrinal de que proviene se preocupa del factor económico, prescinde, sin embargo, de las tendencias económicas más profundas que han de regir en el porvenir.” (Keynes, 1987: 29).

Keynes encontró inspiración en las reformas que introdujo Solón mediante la promulgación de la *Seisachtheia* (σεισάχθεια), unas leyes por las que “abolió los ‘cánones’ que debían pagar a los señores nobles los terratenientes más humildes del Ática.” (Fox, 2007: 101), canceló deudas, manumitió esclavos por deudas, prohibió la esclavitud como garantía, y limitó el tamaño de las propiedades. La reforma monetaria fue, sin embargo, la más importante y consistió en cambiar la vieja mina por la nueva y la dracma eginata por la euboica, lo que supuso una devaluación del 30%, de modo que “el valor del dinero estuvo cayendo ininterrumpidamente (a una tasa media de un tercio de su valor original durante todo el periodo), es decir, los precios aumentaron, a una tasa no perjudicial para los salarios reales ni productora de cualesquiera otras extrañas consecuencias económicas, y como fue suficiente para aliviar a los deudores (sin injusticia para los acreedores) y permitió el necesario estímulo para emprender, los atenienses nunca se volvieron a ver confrontados con los problemas de Solón.” (Keynes, 1982a: 230).

Desconocemos cual será el final de la crisis griega. Pero, sea cual sea, la amenaza lanzada por Alemania de expulsar temporalmente del euro a Grecia ha supuesto un *cambio de régimen político* para la eurozona, del que los mercados financieros han tomado buena nota. La situación ha funcionado de acuerdo con una lógica turbia centrada en evitar la *salida desordenada* de Grecia, pues sus efectos desestabilizadores sobre los prestamistas podrían haber sido graves. Francia, por ejemplo, habría perdido probablemente la mitad de los 42 millardos de euros prestados.

En cualquier caso, si algo ha quedado claro ha sido que la propuesta de *Grexit* del ministro alemán de economía Schäuble no era una argucia negociadora. La entrevista que concedió a *Der Spiegel* en 2015 mostró que el asunto estaba lejos de quedar zanjado: “por encima de todo, sin embargo, la pregunta es: ¿cuál es la mejor solución a largo plazo para Europa?”. Más adelante insistió: “la pregunta relevante es: ¿cómo puedo encontrar una solución que sea sostenible a largo plazo? [...] estamos viendo en estos momentos que la unión monetaria sin unión política no puede funcionar sin complicaciones. Por lo que tenemos que avanzar hacia el establecimiento de una unión política, por ejemplo, reforzando la Comisión Europea y el Parlamento Europeo.” (Spiegel Online International, 2015). Justo lo contrario de lo que Alemania ha venido haciendo desde 2010, lo que deja en entredicho las declaraciones de Schäuble, que más bien parecen indicar su deseo de *limpiar* la eurozona para dejarla libre de *complicaciones*.

En otras palabras, evitar hoy una *salida desordenada* de Grecia para soslayar las turbulencias económicas que se derivarían durante el periodo de transición hasta que se configurase una nueva eurozona sin Grecia. Y, al mismo tiempo, preparar la salida futura de otros países y acondicionar las instituciones para permitir, a largo plazo, una *salida ordenada* y sin sobresaltos de cualquier otro país que, como Grecia, no cumpliera o no pudiese cumplir las obligaciones y condiciones draconianas que se derivasen de su permanencia en el euro. No es la única opinión política de alto nivel. El exconsejero del BCE, Lorenzo Bini-Smaghi, también opinó que la salida de Grecia del euro fortalecería a la moneda única a medio plazo.

La pregunta obligada consiste en saber si, a medio y largo plazo, el euro llegaría sano y salvo –es decir, en su composición actual de países miembros–, a la futura unión política que anuncia Schäuble. A la vista de sus declaraciones, la pretensión de Alemania ha consistido en aplicar rigidamente las reglas fiscales a los demás con independencia del sufrimiento cotidiano que inflijan a los ciudadanos europeos concernidos. Ello no ha

impedido que Alemania las violase en el pasado en cuanto se vio en apuros, y que las políticas de austeridad hayan sido recetadas por instituciones de escasa legitimidad política que, como el Eurogrupo, han terminado en sonoros fracasos (Grecia), y han laminado el Estado de bienestar (España, Portugal, Irlanda, y Chipre).

El impulso a las reformas anunciadas por algunos líderes europeos, como es el caso de Macron, podrían evitar ir saliendo, uno tras otro, a la mayor parte de los países miembros de la eurozona. De lo contrario, nos veremos abocados a lo ocurrido en el s. xx con el patrón oro, y, más recientemente, con el SME que quedó reducido a una zona marco en la que no figuraba Francia. La razón es sencilla, cualquier proyecto de integración monetaria en Europa se mueve entre un polo técnico-económico que busca la estabilidad cambiaria, y otro político-económico que persigue la construcción de una Europa política de valores compartidos. Hoy prevalece el primero que, gracias a la moneda única, imposibilita las devaluaciones competitivas a fin de que no distorsionen ni fragmenten el mercado único, ni dañen a Alemania ni a otros países con superávit por cuenta corriente.

El sistema actual no funcionará solo con reglas fiscales si no hay una clara ambición política por construir Europa. El anuncio de un diseño institucional que posibilite una *salida ordenada* del euro preocupa a todos porque parece ocultar el deseo, por una parte, de abandonar la senda de la unión política y fiscal; y, por otra, de señalar a Francia como último destinatario de futuros planes de ajuste. Quizás por esto, Francia se ha apresurado a salir de su universo soberanista lanzando propuestas de mayor integración política: gobierno económico y parlamento comunes para los países de la eurozona; fondo monetario europeo de intervención rápida y de solidaridad; salarios mínimos equiparables para evitar el dumping social; impuesto de sociedades para evitar el dumping fiscal; seguro europeo complementario de desempleo; y, unión bancaria más efectiva que la actual para evitar la fuga de capitales a la que tanto se opuso Schäuble con bastante éxito. Tarde o temprano estas iniciativas desembocarán en un nuevo tratado europeo o en una revisión de los actuales, con sus correspondientes *referenda*. Será una nueva oportunidad para que la extrema derecha y los euroescépticos vuelvan a abrir la *caja de pandora* en varios países pero, sobre todo, en Francia, Holanda y Finlandia.

El papel de Alemania es determinante en la resolución de la crisis de la eurozona. En primer lugar, porque ha sido el Estado-nación que más se ha beneficiado del funcionamiento de la moneda única, lo que no ha impedido que su economía exhiba serios desequilibrios ni que haya violado a menudo las reglas fiscales de Maastricht en materia de deuda y déficit,

aunque esta última, en menor medida. Durante el s. xx, Alemania ha sido uno de los Estados más endeudados y de los que más asiduamente han violado sus compromisos financieros, incluidas las indemnizaciones a Grecia derivadas de la ocupación alemana durante las dos guerras mundiales. En 2017, Alemania registró un superávit por cuenta corriente del 8% del PIB, superior límite superior del 6% del PIB permitido por el *Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos* de la UE. Una nueva violación que no es bueno para la eurozona ni mucho menos para la propia Alemania.

En segundo lugar, frente al método intergubernamental tan querido por la euroescéptica canciller Merkel, los europeos necesitamos el liderazgo de Alemania dentro del método comunitario que privilegia el compromiso y el consenso (Sanchis, 2015b; Sanchis, 2016b). Urge una Alemania europea que no inspire miedo a sus socios, aquella por la que Thomas Mann exhortó en 1953 a luchar a los estudiantes en Hamburgo y que queda reflejada en las palabras de nuestro compatriota europeo alemán Helmut Kohl, un gran canciller europeísta: "La unidad de Europa no es una obsesión de algunas personas o países a expensas de otros [...] No podemos olvidar nunca que no hay alternativa. Europa es una cuestión de guerra y paz [...] Nuestra meta debe ser un sistema unificado, democrático, cercano al ciudadano y basado en un Gobierno federal. Una Europa unida en la que los Estados miembros, las regiones, y los ciudadanos se encuentren de nuevo. Para ello queremos luchar juntos. Hay mucho en juego. Se trata de nuestro futuro, que para todos nosotros se llama Europa." (País, El [2014]).

Quiero terminar sección con dos reflexiones sobre la justicia en la eurozona y las relaciones inter-estatales, que tienen que ver con las ideas de Rawls sobre "las condiciones y reglas de alto nivel [que] se deberían reunir para garantizar la justicia en las transacciones voluntarias del mercado y en las relaciones productivas a lo largo del tiempo." (Viehoff, 2016: 24-25), y con lo que algunos autores denominan *justicia básica transnacional*. El problema reside en que formas estructurales de injusticia no sean necesariamente el resultado de agentes que actúan injustamente, sino que vengan determinadas por hechos que se encuentran más allá del control de los agentes. Y también, y por eso mismo, que pueda ocurrir que las acciones de los agentes sean justas en sí mismas en un primer momento, pero que a largo plazo no podamos garantizar la justicia en las transacciones voluntarias, como nos exigiría Rawls, puesto que a largo plazo no estamos en condiciones de asegurar que las condiciones en las que tiene lugar la interacción recíproca de las transacciones económicas sigue siendo *libre* y *consensuada* entre las partes.

Así pues, estos autores afirman que solo las instituciones son capaces de poner en práctica la *justicia básica transnacional*, y que el hecho de que las complejas relaciones interestatales de la eurozona sean, con el tiempo, susceptibles de erosionar la *justicia básica transnacional* justifica la introducción de instituciones que la regulen eficazmente (Viehoff, 2016: 25). Esto último significa que la idea de *justicia básica transnacional* tiene que ser complementada con el principio de *mutualización justa de riesgos*. De este modo, la justicia básica y la justa mutualización de riesgos, permitirían establecer dos principios para justicia en la eurozona: "(i) no tener por responsable a un país miembro de la eurozona de aquellos riesgos cuyas consecuencias que son el resultado de las circunstancias y no de su elección libre; y (ii) los acuerdos institucionales deben tratar las opciones económicas que pueden entrañar riesgos y costes iguales de forma equivalente y con independencia de quién realice la elección y del modo en que se materialice el riesgo." (Viehoff, 2016: 29).

11.3 La *economía* capitalista

Hay cierta controversia a la hora de etiquetar como *capitalismo* a algunos de los sistemas económicos que prevalecieron en periodos de la historia económica mundial anteriores al s. XIX. R.H. Tawney, por ejemplo, en su estudio sobre la bibliografía relativa al capitalismo moderno de los ss. XVI y XVII, considera que "[s]ea cual sea la interpretación que le demos a esta palabra ambigua, parece estar generalmente aceptado que puede ser aplicada con propiedad a una parte considerable y creciente de las actividades económicas del periodo en cuestión [ss. XVI y XVII]." (Tawney, 1933: 336).

Un punto de vista contrario lo encontramos, sin embargo, en Richard Passow, para quien resulta inapropiado utilizar el término capitalismo cuando queremos referirnos al desarrollo económico que tuvo lugar antes del s. XIX. En su obra *„Kapitalismus“. Eine begrifflich-terminologische Studie* (1918) Richard Passow sostiene que la expresión más antigua del vocablo capitalismo de la que se tiene constancia por primera vez figura en el libro de Louis Blanc *Organisation du travail* (1839[1848]). Desde luego en la edición de 1848, que es la que nosotros hemos consultado, no la hemos encontrado. Figuran, eso sí, tanto la voz *capital* como *capitalistas*, pero no *capitalismo*. Ello se debe a que el libro de Passow no se refiere a la quinta edición del libro de Blanc, sino a la novena de 1850, donde lo cita: "On voit en quoi consiste le sophisme qui sert de base à tous les raisonnements de M. Bastiat. Ce sophisme consiste à confondre perpétuellement l'utilité du capital avec ce que j'appellerai le capitalisme, c'est-à-dire l'appropriation du capital per les uns, à l'exclusion des autres [...] Criez donc: Vive le capital! Nous applaudirons, et nous en attaquerons avec d'autant plus de vivacité le capitalisme, son ennemi mortel. Vive la poule aux œufs d'or et défendons-la

contre qui l'éventre (Organisation du travail, 9^e éd. Paris 1850, S. 161, Ebenda S. 162).” (Passow, 1918: 2).

Por otro lado, las definiciones que existen sobre este término son tantas que Passow halló varias docenas de definiciones en la literatura científica de la época en un estudio realizado entre las dos guerras mundiales. Lógicamente no vamos a entrar en un inventario conceptual pormenorizado. Creo que bastará con establecer, de acuerdo con André Marchal, que el sistema de economía capitalista está constituido, en primer lugar, por unas estructuras institucionales y sociales que defienden el derecho de propiedad privada y el derecho de contratos. Así pues, los medios de producción son propiedad de aquellos con capacidad para comprarlos, mientras que los contratos son libremente establecidos. Estos hechos dan lugar a una separación jurídica y social entre empresarios y trabajadores y a un antagonismo de clases. El Estado, por su parte, está constituido como un *Estado Gendarme* que hace respetar tanto el derecho de propiedad privada como el derecho de contratos.

En segundo lugar, contiene unas estructuras económicas y técnicas centradas en el mercado, para el cual trabaja el empresario que produce para una clientela anónima mediante la compra de los factores productivos: fuerza de trabajo y capital (físico). La libre competencia le incita a reducir al máximo sus costes de producción, lo que incita al empresario a introducir innovaciones técnicas progresivas ahorradoras de trabajo y otros insumos, y basadas en el maquinismo y en la descomposición de las tareas productivas. Se desenvuelve en una economía monetaria donde solo las necesidades revestidas de un poder de compra se pueden manifestar en el mercado, es decir, solo se guía por la demanda solvente. Y, por último, en cuanto a sus estructuras psicológicas o mentales, su propósito consiste en buscar el mayor beneficio, pues la mentalidad del capitalista refleja su espíritu de adquisición, de competencia y de racionalidad, una racionalidad instrumental claro está (Marchal, 1969: 216-217).

Sin embargo, otros autores como Sen, opinan que “[e]ntender el capitalismo como un sistema de pura maximización de beneficios basado en la propiedad individual del capital es dejar fuera mucho de lo que le ha dado al sistema tanto éxito para elevar la producción y generar ingresos (1999: 265). Otros amplían aún más si cabe su esfera de influencia pues consideran que “[e]l capitalismo es más que una mera estructura económica o un conjunto de leyes e instituciones. Es el *conjunto* del sistema –social, económico, demográfico, cultural, ideológico– que se necesita para que una sociedad desarrollada funcione por medio del mercado y la propiedad privada.” (Mason, 2016: 16). Este es, en resumen, el argumento

y el mensaje del libro de Mason, que “el capitalismo es un sistema complejo y adaptativo que ha alcanzado los límites de su capacidad para adaptarse (Mason, 2016: 17). Nosotros nos permitimos discrepar de la definición de capitalismo que da Mason, pues entendemos que no podemos confundir la parte con el todo, ya que cuando hablamos de capitalismo estamos denotando al *sistema económico* que desarrolla un modo de producción capitalista, lo que vuelve incorrecto el intento de identificarlo con la *sociedad* en la que se inscribe dicho modo de producción.

Además, si el capitalismo es el *conjunto del sistema* social, económico, demográfico, cultural e ideológico, como postula Mason, entonces estaremos afirmando que libertad y opresión son lo mismo, que sociedad civil y estatismo totalitario son indistinguibles, que democracia liberal y dictadura comunista son intercambiables. Que el sistema económico esté vigente en sistemas políticos tan dispares como la dictadura comunista China y las democracias liberales occidentales, aconseja adoptar una definición de capitalismo más acotada a sus estructuras institucionales (derechos de propiedad y contrato), económicas y técnicas (mercado, libre competencia, vector de precios), e ideológicas (competencia y racionalidad) tal y como hace André Marchal en su concepción.

Así pues, definiremos el capitalismo como aquel sistema económico que defiende la libertad de adquisición y acumulación de bienes, y, por lo tanto, la protección de la propiedad privada de los medios de producción y de los contratos, y la libre competencia en los mercados. Serán después sus adherencias más técnicas, financieras, tecnológicas y digitales las que definan su peculiar carácter o naturaleza propia en cada época histórica. Así ocurre en la primera fase de finales del s. xv a finales del s. xviii, conocida como capitalismo comercial, que tuvo en el lujo, en la explotación de la mano de obra esclava, y en la producción y comercio de las manufacturas textiles, los tres pilares básicos sobre los que se sustentó.

En efecto, en la génesis del capitalismo comercial tuvo un papel destacado el lujo, aunque “[e]n aquella época [ss. xvii y xviii] no se hablaba aún de capitalismo sino de industria, manufacturas o riqueza. Pero había unanimidad en reconocer que el lujo estaba detrás del desarrollo de unas formas económicas que entonces empezaron a surgir y que son las formas de la economía capitalista; de ahí que todo los partidarios del ‘progreso’ económico fueran fervientes defensores del lujo. A lo sumo temían que un gran consumo de lujo menoscabase la formación de capitales. Pero se consolaban, como Adam Smith, con la convicción de que siempre habría suficientes personas ahorradoras para asegurar la

necesaria reproducción y acumulación del capital [...] Los gobiernos adoptaron actitudes benevolentes ante el lujo. En aquellos países en los que el sistema capitalista se desarrolló con mayor rapidez, se derogaron todas las leyes suntuarias [...] Lo que todos estos pensadores estiman en el lujo es, sobre todo, su capacidad de crear nuevos mercados.” (Sombart, 2009: 91, 92).

La palabra capitalismo no figuraba entonces como concepto, no la llegó a utilizar Marx, aunque se refirió en su obra *El capital* a la *forma de producción capitalista*: “In Deutschland haben die erwähnten Ausdrücke eine größere Verbreitung erst erfahren, seit Karl Marx in seinem ‘Kapital’ die ‘kapitalistische Produktionsweise’ zum Gegenstand seiner Darlegung machte.” (Passow, 1918: 2-3). Ello no impidió, sin embargo, que su espíritu, el famoso *Geist* del capitalismo, impregnase la toda actividad del comercio minorista y exterior, y que fuese precisamente a través del lujo “por donde el espíritu mercantil moderno entraría en las tiendas del comercio al por menor. La transformación de los comercios medievales al detalle en empresas capitalistas era ya solo cuestión de tiempo [...] aumentó la competencia y hubo que inventar nuevos métodos para atraer a la clientela: empezaba el espíritu capitalista.” (Sombart, 2009: 105).

Por otro lado, como es sabido, el segundo pilar de sostenimiento del capitalismo emergente fue la explotación de mano de obra esclava que proporcionaba el colonialismo europeo, pues “todo el entramado económico de las colonias europeas se basaba en la mano de obra esclava, pero también es cierto que ya se daban los requisitos de la empresa capitalista: el afán de lucro, la racionalidad económica, la economía de escala, la diferenciación entre productor y trabajador.” (Sombart, 2009: 113). Y, por último el tercer pilar, “las hilaturas de seda del siglo XIV son, por así [sic], decir la cuna de las grandes explotaciones capitalistas [...] las grandes explotaciones con hilaturas de 4.000 hebras, impulsadas con fuerza hidráulica, existían ya a mediados del siglo XIV, ya que el 23 de junio de 1341 la ciudad de Bolonia concedió un permiso a cierto Bolognino di Barghesano, natural de Lucca, para establecer una hilatura de seda, en la que “una sola máquina realiza el trabajo de 4.000 hilanderas.” (Sombart, 2009: 118 y 119). Tal fue la importancia de la producción de la industria textil que “[a]l terminar el periodo inicial de la época capitalista existían, como es sabido, simultáneamente dos sistemas de organización en la industria lanera inglesa: el sistema capitalista a domicilio y el sistema artesanal.” (Sombart, 2009: 125).

A esta primera etapa, le siguió la *revolución industrial* (1770-1870), que junto con la Revolución francesa creará en el s. XIX una atmósfera, que, para Ortega “emana de la

Revolución. No de *una* revolución sino *la* Revolución [lo que, para él, hace del s. xx] el siglo mejor de todos los siglos. Los nuevos principios han comprobado su portentosa eficiencia. Estos principios pueden resumirse en simbólicamente en tres: la democracia liberal, la ciencia experimental, el industrialismo, o sea, el capitalismo más técnica [...] Pues bien, los tres son creación de los dos siglos anteriores, especialmente del xviii." (Ortega 2008a: 190, 196).

A partir de 1870, entramos en el llamado *capitalismo financiero*, que podríamos denominar *corporatismo*, pues se caracteriza por creación y expansión de las grandes corporaciones de capital financiero. Asimismo, hoy en día, podríamos hablar de un *capitalismo financiarizado y digitalizado*, en la medida en que nos estamos refiriendo al capitalismo más tecnología digital aplicada a los grandes conglomerados financieros internacionales y al comercio globalizado gracias al papel de la logística en las cadenas globales de valor, la digitalización, y las tecnologías de la información y la comunicación (TICs).

11.3.1 La *economía* de las TICs y la sociedad del conocimiento

Desde un punto de vista general, y desde la perspectiva del economista, podemos señalar que los factores estructurales que han dominado, y siguen dominando, la evolución y el progreso histórico de las economías capitalistas han sido y siguen siendo los denominados por Johan Åkerman *fuerzas motrices* o *fuerzas autónomas*. Entre ellas, cabe distinguir las siguientes: (i) la técnica; (ii) la población; (iii) el movimiento de las ideas; (iv) los cambios políticos; (v) el desarrollo del crédito; (vi) el crecimiento de los grupos; (vii) la evolución de las relaciones entre la agricultura y la industria; y (viii) los cambios en la distribución de la riqueza. Åkerman considera que solo las tres primeras son totalmente independiente, es decir, fuerzas verdaderamente autónomas en la medida en que influyen en las demás pero no son influidas por ellas. De estas tres, el movimiento de las ideas es la más relevante para nuestros propósitos. Es la que Åkerman identifica más con la ideología o, si se quiere, con el sustrato ideológico-moral de las sociedades que, siguiendo la estela trazada por Max Weber, también engloba los conocimientos y su evolución en las sociedades industriales.

Para Åkerman los descubrimientos científicos no son la causa de las innovaciones técnicas, sino más bien al contrario: "las exigencias prácticas son el origen de las experiencias que las leyes científicas racionalizan más tarde. Así, la construcción de las pirámides sería la causa de la geometría, la navegación de la Edad Media habría sido el punto de partida del desarrollo de la astronomía, de la mecánica e incluso de las matemáticas." (1960: 45). Sin embargo, lo que parece ser correcto para la Antigüedad y la Edad Media, lo es menos para

el s. xvii que, con sus avances en el terreno de la astronomía, la mecánica y la matemática, creó las condiciones necesarias para los descubrimientos y grandes inventos del s. xviii (1960: 45-46).

De tal modo que, en el s. xx “la ciencia que, poco a poco, invade los laboratorios experimentales de las fábricas y se integra, en efecto, en el programa de producción, se encuentra cada vez más en el origen de los descubrimientos, mientras que la experiencia práctica sirve cada vez menos de punto de partida al pensamiento científico abstracto [...] Lo más destacable es que este trabajo científico, tan fecundo en consecuencias prácticas a menudo, no estaba guiado más que por intenciones de orden puramente científico.” (Åkerman, 1960: 46). Esta reflexión de Åkerman lo convierte en un antecesor de la conceptualización de los modelos de crecimiento endógeno que tuvo su auge a principios de los años 90. En efecto, dichos modelos ponen el acento, como lo hacen también la obra de García Bacca y la de Åkerman, en la importancia de la acumulación de conocimientos, en la creación y en los inventos.

En el caso de García Bacca la creación o novedad son tales porque, frente a la simple ocurrencia, dejan lo que él denomina *estela racional* dado que es realizada de acuerdo con un plan y seguida de ajustes nuevos con toda anterior novedad, pues la “[c]reación o novedad son tales por traer *estela*; frente a simple ocurrencia –chiste, broma, chispa, golpe de ingenio, arbitrariedad...; siendo todo esto en propio, mas [sic] amplio sentido, novedades, no lo son en el riguroso que le damos aquí, a saber: novedad –invento, producto...–, enrealizada según *plan* y seguida de *coajuste nuevo* con toda anterior novedad. Novedad posee siempre racionalidad retrospectiva –estela racional englobante.” (García Bacca, 1991: 115).

Igualmente ocurre con la categoría de *salto* dentro de la dialéctica, “[h]aberla introducido en filosofía es *hallazgo* Hegel, *invento* en Marx, hallazgo e invento anterior y fundante filosóficamente al hallazgo de Plank: saltos cuánticos.” (García Bacca, 1991: 124). Más adelante, nos advierte de que la técnica constituye el invento que diversifica entre el ser y el no-ser, dado que inventa para el ser un nuevo tipo de no-ser y lo anonada pero no lo aniquila, como ocurre con las fibras sintéticas con respecto a las fibras naturales: “La técnica es el invento mismo de poner *diversidad* entre ser y noser. La técnica inventa para el ser un nuevo tipo de noser, lo *anonada*, sin aniquilarlo. Las fibras naturales, vegetales o no, son materia natural para hacer vestidos o velas; las fibras sintéticas no solo son novedades, sino que *anonadan* las fibras naturales, no en su ser real (no las aniquilan), sino en ese real

servir para el hombre y ser las únicas que para tal fin sirven la hombre. El hombre natural no necesita ya de lo natural en su estado real natural, porque ha *inventado* algo que le sirve de otra manera, bien real, *para él*, en cuando [sic] creador de sí, –por *nuevas* necesidades, *nuevos* gustos, *nuevos* vicios, *nuevos* fines.” (García Bacca, 1991: 314-315).

En cuanto al crecimiento, y desde la perspectiva del economista, aunque no sepamos muy bien por qué crecemos, sí que conocemos algunos de los principios generales necesarios para que tenga lugar: (i) lo que impulsa el crecimiento es el progreso técnico, es decir, el cambio tecnológico, la famosa caja de negra del modelo neoclásico de Solow; (ii) para innovar, para inventar, los agentes privados necesitan poderosos incentivos (copyright en el caso de los libros, patentes para los medicamentos, etc.) que les estimulen a introducir dichos cambios tecnológicos; y, (iii) casi todo el progreso técnico se produce a partir de nuevas *ideas* o de *instrucciones* para desarrollar con materias primas; lo que se llamaría *material en bruto*, en la terminología de García Bacca, piénsese en los ordenadores, por ejemplo.

Volviendo a los modelos de crecimiento endógeno, a mi juicio, constituyen un buen ejemplo de irrupción y rotura del universo natural del modelo neoclásico de crecimiento de Solow, cuyos planteamientos pretenden desbordar, poniendo el acento en la importancia que tiene la acumulación de ideas y conocimiento. Los factores que determinan el crecimiento en estos modelos tienen la característica de ser endógenos al modelo, al igual que ocurría con la filosofía y la ciencia transustanciadora de García Bacca, que constituían una fuerza endógena de transformación del hombre y la sociedad que ya se habían transmutado a partir de un impulso de evolución endógena, que ni ellos mismos puedan estar seguros de poder controlar.

Pues bien, estos modelos de crecimiento endógeno, se apoyan y hacen hincapié en las propiedades de cualquier bien económico, establecidas por los estudiosos de la economía pública, y que residen en el grado en que un bien económico es rival y excluible, de tal modo que: (i) un *bien rival* es aquel cuyo uso por un agente económico, persona o empresa, impide su utilización por cualquier otro; un buen ejemplo es una plaza de parking o el consumo de alimentos; (ii) un *bien no-rival* es aquel cuyo uso por un agente económico no impide su disfrute por otro agente, como ocurre por ejemplo, con un diseño, con una puesta de sol, o con el conjunto de instrucciones de un software; y, (iii) un *bien excluible* es aquel cuyo propietario, según el principio de exclusividad, controla el uso del bien, de la idea, o del

invento que de ella resulta y que, mediante una legislación que protege su uso, impide que otras personas lo usen si no media el pago previo de ese derecho.

Dado que la excluibilidad es una función de la tecnología y del sistema legal, un bien no-rival puede ser convertido en un bien parcialmente excluible mediante una protección legal que prohíba su uso, o su copia, sin pagar las licencias correspondientes ya sea bajo la forma de royalties o cánones. Este sería el caso, por ejemplo, del conjunto de instrucciones de un programa de ordenador, de los componentes electrónicos de un avión, la primera y segunda acepciones de *tecnema*, en la terminología de García Bacca, y que son artefactos (*constructos*) mentales y reales, de una nueva ley física, de una nueva ley de conservación de la naturaleza, etc. (García Bacca, 1967: 68, 69).

Esta visión actual contrasta y se opone a la opinión de García Bacca, según la cual “[e]l individuo, puesto a ser tal, es el creador (inventor) y productor de *pobreza artificial*. Empero frente al hombre social, y a cada uno en cuanto miembro de Sociedad, los productos *se objetivan* –y aun perobjetivan: que es más real de verdad un arado que sus (naturales) madera y hierro; y lo es más la pantalla del televisor que el espejo de las aguas...; más no se le ajenan al hombre miembro de Sociedad; son, justamente, propiedad social y de cada uno en cuanto miembro de Sociedad.” (García Bacca, 1991: 104-105). De modo que la visión de García Bacca se opone frontalmente a las claves más íntimas de las fuentes del crecimiento y del progreso económico y social.

Los bienes económicos convencionales son a la vez rivales y excluibles, son proporcionados por los agentes privados y pueden ser comercializados en mercados competitivos; además, la mayor parte de los bienes rivales son excluibles. Por otro lado, los bienes públicos son, por definición, no-rivales y no-excluibles; además, debido a su naturaleza de bienes no-excluibles, no pueden ser comercializados en los mercados ni ofrecidos por los agentes privados sino por los públicos. Lo que resulta relevante para la teoría del crecimiento económico (endógeno) es el caso de los bienes no-rivales, y aun así, parcialmente excluibles. Porque lo interesante del bien no-rival reside en que su uso no tiene límites, y, por lo tanto, si un input no-rival tiene valor productivo, la producción resultante no puede ser una función de rendimientos constantes a escala de todos los inputs tomados a la vez. Por otra parte, los bienes no-rivales se pueden acumular sin limitaciones ya que no están embutidos, por así decir, ni in-corporados en elementos materiales, sino que son inmateriales y, por eso mismo, tiene la capacidad de crecer sin límites siempre que haya unas recompensas apropiadas al esfuerzo de invención. De ahí la importancia que tienen las

políticas públicas sobre propiedad intelectual y sobre la sociedad del conocimiento, la información y la comunicación: aumentan el capital tecnológico y nos permite crecer más y mejor.

Para innovar e impulsar la creación de empresas innovadoras y sociedades de capital riesgo hace falta financiación. Las debilidades de cualquier sistema de innovación no solo se encuentran en materia de producción científica y tecnológica, y en su financiación, sino también en las muchas trabas y obstáculos existentes, y que hay que suprimir, en el terreno de la difusión de tecnología. Además, “la innovación produce rendimientos muy elevados, pero también barreras de entrada elevadas que desaniman la innovación de otros agentes.” (Dehesa, de la 2008: 564). Para evitarlo es preciso poner en práctica políticas que incentiven la movilidad de los científicos e investigadores y estimulen la formación profesional de los usuarios de las nuevas tecnologías.

Las propiedades de *no-rivalidad* y de *excluíbilidad* de los bienes económicos tienen implicaciones importantes para las teorías de crecimiento (endógeno) por varias razones. En primer lugar, porque los descubrimientos, inventos, ideas, y el cambio tecnológico en general, difieren de otros tipos de inputs en que, al tratarse de inputs no-rivales, pueden ser utilizados por muchas personas a la vez sin que se consuman, pues el uso por una persona no impide que otra lo use. Y, en segundo lugar, porque las mejoras tecnológicas confieren a muchas personas y empresas beneficios bajo la forma de rentas de monopolio temporal sobre dichos inputs gracias a un sistema jurídico que protege los derechos de propiedad y permite que estas innovaciones sean parcial o totalmente excluibles, o excluibles por un largo periodo de tiempo (30-50 años). De ahí que se otorgue tanta importancia a las propuestas políticas sobre la sociedad del conocimiento y se postule que el crecimiento económico está conducido principalmente por la acumulación de inputs parcialmente excluibles y no-rivales, y que esto coincida, básicamente, con la acumulación de conocimiento.

El crecimiento económico viene impulsado principalmente por la innovación tecnológica y ésta, a su vez, se alimenta de ideas nuevas y de su aplicación sobre materias primas como es, por ejemplo, un conjunto de instrucciones contenidas en el *software* de un ordenador. ¿Qué hace de la inversión en capital tecnológico (I+D+i) un factor de crecimiento? En primer lugar, los descubrimientos y las nuevas ideas pueden ser utilizados por muchas personas a la vez sin que por ello se agoten. En segundo lugar, y debido a que son bienes de naturaleza inmaterial, la acumulación conocimientos no está sometida a las restricciones

propias de los bienes físicos; a lo sumo, el conocimiento se encuentra físicamente en las sinapsis del sistema neuronal de nuestro cerebro. El conocimiento –a diferencia del capital humano– permite ser acumulado y crecer sin límite a condición de que haya recompensas apropiadas al esfuerzo en invención.

Sin embargo, para crecer no es suficiente con innovar, necesitamos además un sistema jurídico que permita a los innovadores, investigadores y creadores (García Bacca, 1991: 96) el control de sus innovaciones y restrinja su uso mediante derechos de propiedad intelectual (*copyright*, patentes, etc.) que les confieran rentas de monopolio con carácter temporal. En esto Robbins lleva mucha razón cuando afirma que la disputa sobre la propiedad de un juego “tiene un aspecto económico simple y únicamente porque las leyes de *copyright* supondrían que harían escaso uso del juego en relación con la demanda, lo que a su vez otorgaría a sus propietarios el dominio sobre los escasos medios de gratificación.” (Robbins, 2007: 22).

Por encima de todo, lo más importante es que esta protección no sea meramente formal. Es necesario un sistema judicial ágil y eficaz que cree realmente los incentivos imprescindibles para estimular el esfuerzo de innovadores e investigadores. De ahí la importancia que tienen las políticas sobre propiedad intelectual y sobre la sociedad del conocimiento, la información y la comunicación: aumentan el capital tecnológico y nos permiten crecer más. Además, para innovar e impulsar la creación de empresas innovadoras y sociedades de capital riesgo hace falta financiación. Las debilidades de cualquier sistema de innovación no solo se encuentran en materia de producción científica y tecnológica, y en su financiación, sino también en las muchas trabas y obstáculos existentes, y que hay que suprimir, en el terreno de la difusión de tecnología. A este fin, hay poner en práctica políticas que incentiven la movilidad de los científicos e investigadores y estimulen la formación profesional de los usuarios de las nuevas tecnologías.

11.3.2 La *economía* financiarizada: instituciones y mercados financieros justos

La economía de mediados del s. xx fue dejando atrás la etapa del capitalismo financiero y corporatista, estructurado en torno a las grandes sociedades industriales, el maquinismo y la descomposición minuciosa y rutinaria de las tareas del trabajo, para adentrarse en el capitalismo financiarizado que concentró su poder económico en el sector servicios y, en particular, en los servicios financieros, tecnológicos y digitales. Cabe afirmar, sin el menor asomo de duda, que los empleos del futuro se encuentran en el sector servicios. Por eso, los

proyectos de re-industrialización de la economía por parte de algunas autoridades políticas regionales españolas, son una muestra más de la estulticia política rampante que padecemos, para mayor desgracia de España. Durante los años 70, en respuesta a los cambios en las condiciones de la demanda y la oferta de productos financieros, la combinación de conocimientos financieros, por una parte, y tecnológicos, por otra, inauguró el declive de la banca tradicional y dio un fuerte impulso a la innovación financiera en todo el mundo.

Los cambios en la demanda de productos financieros nacieron de la necesidad de protegerse contra la volatilidad de los tipos de interés de aquellos años. Las instituciones financieras crearon una serie de productos con el fin de satisfacer la creciente demanda de menor riesgo de tipos de interés. Aparecieron los préstamos hipotecarios a tipos de interés ajustable, que eran inicialmente inferiores a las hipotecas con tipos fijos, aunque es verdad que la posibilidad de que los ajustables también pudiesen subir, como así ocurrió, hizo que ambos tipos de hipotecas siguieran utilizándose ampliamente. También por el lado de la demanda, los derivados conocieron una mayor demanda derivada de la necesidad de protegerse del riesgo de tipos de interés que suponía la alta volatilidad de los tipos en aquellos años. Los contratos de *futuros*, *opciones*, y *swaps* se encontraban entre los *derivados financieros*, más utilizados.

Los cambios en la oferta de productos financieros respondieron fundamentalmente a las mejoras introducidas por las tecnologías de la información y la comunicación en el negocio bancario. Se redujo el coste de adquisición y procesamiento de la información tanto para las instituciones financieras como para los inversores, lo que redundó en una reducción de costes para las transacciones financieras. La reducción del coste de los inversores para adquirir información sobre la situación de las empresas, facilitó a estas la emisión de títulos valores. Entre las innovaciones financieras que surgieron por el lado de la oferta, y que continúan evolucionando, cabe señalar las tarjetas de crédito y débito, así como las múltiples operaciones de la banca electrónica, desde los cajeros automáticos hasta el *home banking*, entre otras muchas aplicaciones tecnológicas. Pero también la extensión en el uso de nuevos instrumentos financieros como los bonos basura, los pagarés de empresa, y el proceso de *titulización*, que consiste básicamente en transformar activos financieros ilíquidos, como los préstamos hipotecarios y créditos al consumo para la compra de coches, que formaban parte del negocio tradicional de la banca, en activos financieros para su transacción en el mercado de capitales.

Los problemas fundamentales a los que se enfrenta la noción de justicia en el ámbito de las finanzas están referidos a las buenas prácticas en materia de regulación, supervisión, y reglas prudenciales, tanto de las instituciones financieras como de los mercados financieros. Son muchas las ventajas que obtienen nuestras sociedades por poder contar con sistemas financieros desarrollados y eficaces. Los estudios que presentan evidencia empírica favorable que no deja duda sobre el hecho de que “la liquidez de las bolsas y el desarrollo bancario están positiva y robustamente correlacionados con los tipos actuales y futuros de crecimiento económico, la acumulación de capital y el crecimiento de la productividad.” (Levine; Zervos, 1998: 554).

Ello no debe hacernos olvidar los enormes riesgos que corren las economías desarrolladas como resultado de la globalización y de la hipertrofia de sus instituciones financieras. Ese es un contexto institucional que debilita el inicial carácter instrumental y potencia la inestabilidad intrínseca y la naturaleza procíclica del sistema financiero. Lejos de fomentar el espíritu empresarial emprendedor, bendice y promueve la cultura del dinero fácil y “un nuevo modelo a imitar, un nuevo tipo de ‘héroe’: el avisado hombre de negocios que, a través de operaciones sorprendentes debidas a su ingenio, a su conocimiento de las posibilidades que brindan las finanzas, quizás a sus buenas relaciones políticas y, por qué no, también a su falta de escrúpulos, consigue ascender con rapidez inusitada al ‘Olimpo’ del dinero.” (Izquierdo, 2000: 101).

Por esta razón, para conectar el ahorro a la inversión es necesario que la gestión del riesgo financiero sea eficiente, y que la estabilidad de las instituciones y de los mercados financieros también lo sea, lo que obliga a una adecuada regulación y supervisión que examinen de forma escrupulosa su liquidez y solvencia financieras. Todo ello exige que las estructuras institucionales estén alejadas de toda corrupción y dotadas de niveles de transparencia e independencia tales que les permitan actuar libres de cualquier interferencia del poder ejecutivo, a fin de establecer los incentivos apropiados, y, de esto modo, mitigar los habituales problemas de información asimétrica que caracteriza al sistema financiero. De ellos ya nos hemos ocupado en el capítulo IV, y, además del conflicto de intereses, son los que se refieren a la selección adversa y al azar moral.

Todo ello es necesario porque la crisis financiera de 2008 “ha reflejado también una crisis del Estado, poco inclinado a cumplir con su trabajo como regulador. Al igual que la crisis del euro [la financiera] ha tenido como origen unas instituciones reguladoras desfallecientes: de supervisión prudencial en el caso de la crisis financiera, de supervisión de los Estados en la

crisis del euro [...] tolerada hasta que el peligro fue demasiado evidente. Contrariamente a lo que se piensa a menudo, estas crisis no son técnicamente crisis de mercado [...] sino más bien síntomas de debilidad de las instituciones estatales nacionales y supranacionales.” (Tirole, 2016: 468). Hemos tenido ocasión de analizar detenidamente este asunto en el epígrafe 11.2 reservado a la justicia en la Eurozona.

Subrayemos, además, que “la mayor parte de las causas de la crisis financiera está ligada a los problemas de información y habían sido estudiadas mucho antes de que aconteciese: el impacto de una titulización excesiva sobre los incentivos de los emisores, el aumento del endeudamiento a corto plazo, y la iliquidez de las instituciones financieras, la mala medición del riesgo bancario, el azar moral de las agencias de calificación, la opacidad de los mercados amistosos [no organizados], el secamiento de los mercados y la desaparición del precio de mercado, los comportamientos gregarios (‘corderos de Panurgo’) o el impacto procíclico de la regulación.” (Tirole, 2016: 469).

A pesar de las consideraciones anteriores, no podemos dejar el asunto de la justicia en las finanzas únicamente al buen juicio de las instituciones del Estado por mucho que sean independientes, de alta calidad, y atinentes a cada caso, puesto que está claro que “[l]a injusta asignación de los recursos bajo el capitalismo financiero es un asunto clave. El aumento de la desigualdad es ciertamente una preocupación válida, y deber ser abordada. Pero el capitalismo financiero no produce *necesariamente* una distribución injusta de la riqueza. La política pública nos puede permitir disfrutar de las finanzas modernas sin producir tal desigualdad.” (Shiller, 2012: 187). Estas políticas públicas no pueden quedar restringidas al ámbito de actuación de las propias instituciones y mercados, sino que necesitan ir más allá de un funcionamiento que garantice la transparencia de las instituciones y la fluidez de los mercados.

En el capítulo IX, observamos cómo el origen de los fondos de inversión éticos o socialmente responsables estadounidenses se encuentra en la renuncia de las iglesias metodistas y cuáqueras a invertir en empresas que utilizaban esclavos, al igual que hicieron algunas instituciones religiosas en el sector del tabaco, el alcohol y los juegos de azar. A la hora de condicionar el resultado y las consecuencias finales que se derivan de las transacciones que tienen lugar en los mercados se pueden transitar, a mi modo de ver, dos caminos diferentes. Uno viene dado por el lado demanda, como acabamos de ver en el ejemplo de los fondos de inversión éticos; y, el otro, por el lado de la oferta. Dado que el principio de libertad de mercado queda circunscrito habitualmente al estricto cumplimiento de la ley (lo legal, y

también lo justo, siempre que la ley lo sea) y deja a cada cual las consideraciones éticas personales que considere oportunas (lo bueno), las presiones que surgen desde la demanda, a las que la oferta ha de adaptarse si quiere sobrevivir, son siempre bienvenidas. Y, sin embargo, son insuficientes para legitimar la actividad de cualquier mercado.

Para ser justo, el mercado ha de transitar también por el camino de la oferta, y, para ello, ha de empezar por ser legítimo, y, por lo tanto, recorrer el camino que va desde legalidad estricta hasta la legitimidad social. No otra cosa afirmaba Adam Smith cuando subordinaba la libertad de perseguir el interés propio y aportar la laboriosidad y el capital en competencia con otros a la no violación de *las leyes de la justicia*. Smith no habla de respetar las leyes sino de no violar la justicia en las leyes. Así pues, habla más de justicia que de leyes y ya sabemos que *la ley injusta no es ley*. De modo que, es preciso franquear el paso a la justicia si queremos enorgullecernos de diseñar mercados financieros legitimados en su funcionamiento y en sus consecuencias.

Desde luego, invertir en empresas que se sirvan de la esclavitud de los hombres resultaría, hoy como entonces, inmoral. Pero resultaría grotesco que algunas legislaciones todavía lo permitiesen. Y, sin embargo, hay muchas otras transacciones en las instituciones y mercados financieros que tienen consecuencias que desconocemos y que, muy probablemente, nos producirían gran repugnancia. De ahí la necesidad de que las decisiones que allí se tomen estén legitimadas. Lo que obliga a las autoridades a regular dichas instituciones y mercados por principios de justicia que, como ocurre con los de Rawls, se sostengan a partir de la posición original y del velo de la ignorancia, es decir en qué tipo de mercado financiero me gustaría transaccionar sin saber el lugar que ocuparía en el mismo, y, además, tomar en cuenta también los intereses de los involucrados, como propone Habermas.

No se entiende, por ejemplo, que las autoridades prohíban las peleas de gallos o de perros de presa debido a daño gratuito que se infligen estos animales, por muy naturales y espontáneas que sean estas contiendas, y estas mismas autoridades manifiesten cierto malestar, amparándose en la libertad y eficiencia del mercado, cuando se propugnan medidas que limiten las pérdidas cuantiosas a las que se pueden ver abocados los imprudentes en operaciones financieras arriesgadas. Ocurre así con las ventas en corto (*short sales*), esto es, tomar prestado acciones de las agentes de bolsa (*brokers*) y venderlas en el mercado, con la esperanza de obtener un beneficio al volver a comprarlas después de que hayan bajado de precio (*covering the short*). Afortunadamente se han establecido

algunas restricciones sobre este tipo arriesgado de operaciones, pues no resulta muy agradable obtener beneficios a costa de la desgracia y la osadía ajenas. A veces la sociedad ha de proteger a, y protegerse de, aquellos individuos incapaces de controlar sus pulsiones autodestructivas.

La ganancia propia a costa de la pérdida de la parte contraria cuando el mercado financiero no contiene normas que frenen la osadía de los imprudentes, no es el único hecho que plantea problemas éticos. El tratamiento fiscal absolutorio para aquellas personas que disfrutaban de los beneficios obtenidos en las instituciones y mercados financieros generan un enorme malestar social, pues “el mayor resentimiento está reservado para las clases sociales que centran su atención exclusivamente en las fortunas amasadas y mantenidas apartadas de la vista de la hacienda pública año tras año, y generación tras generación. Existe un amplio escepticismo sobre el hecho de que aquellos que han llegado a ser extremadamente ricos mediante transacciones financieras, o paquetes de compensaciones salariales muy elevadas para ejecutivos, se merezcan suficientemente su riqueza.” (Shiller, 2012: 188).

Otros abusos tienen que ver con la extracción de rentas y se refieren a los nuevos sistemas de remuneración de los ejecutivos de las grandes empresas y fondos de gestión de activos. Sus retribuciones, aunque lógicamente estén aprobadas por los accionistas, son mil veces superiores a las del trabajador medio. Los sistemas financieros, por su lado, son pro-cíclicos y dan mayor volatilidad a la actividad económica, son proclives a los abusos, contienen incentivos perversos que provocan fallos de mercado, y exhiben serios defectos de regulación y supervisión. Sin embargo, todos hemos pagado esta situación, excepto los ejecutivos de los bancos que, a pesar de ser los responsables de la crisis, han logrado escapar de sus consecuencias y llevarse consigo indemnizaciones millonarias, así como los reguladores y supervisores que han dejado que las entidades financieras no controlasen sus riesgos y buscasen el beneficio a corto plazo (Dehesa, de la 2008: 565, 572). La relación entre salario y productividad viene informada por la microeconomía como una regla inapelable que, en situación de igualdad de capacidades y funcionamientos, es también justa puesto que relaciona el resultado del esfuerzo en el trabajo (productividad) con su recompensa (salario real). Sin embargo, ante unas retribuciones salariales tan desproporcionadas, ¿dónde queda, entonces, dicha norma económica que es justa a la vez que eficiente? Se trata, en efecto, de un ejemplo más de los efectos perversos del azar moral en el terreno financiero.

Entramos aquí en el terreno del lujo, la riqueza y su fiscalidad. En la sección 7.4.2., hemos comprobado que las sociedades griega y romana ya recelaban del lujo porque anunciaba su decadencia moral y política, y por eso fue reprimido mediante leyes. En la actualidad, sin embargo, sigue siendo muy difícil moderar o reprimir, mediante la fiscalidad, el apetitivo de las clases opulentas por el llamado *consumo posicional* y el proceso de comparaciones sociales a él asociado, que sirve para alimentar tanto el ego de las clases ociosas como el resentimiento de los demás hacia ellas. Thorstein Veblen fue el primero en observar que “el consumo ostensible de bienes valiosos es un medio de aumentar la reputación del caballero ocioso [y aunque la] costumbre de reuniones festivas se originó probablemente por motivos sociales y religiosos [las] fiestas y diversiones de la clase ociosa de fecha posterior pueden seguir sirviendo, en un grado muy ligero, a la necesidad religiosa, y en un grado mayor a las de recreo y sociabilidad, pero sirven también a un propósito valorativo, y no lo sirven con menor eficacia por el hecho de que tengan una base no valorativa en esos móviles más confesables.” (Veblen, 1899 [2004]: 92 y 93).

A medida que se acumula riqueza se va desarrollando una estructura de rangos y funciones dentro de la clase ociosa, y “[e]sa diferenciación se fomenta por la herencia de riquezas y la herencia, consiguiente a ella, de hidalguía. Con la herencia de la hidalguía va unida la herencia de la ociosidad obligatoria; pero puede heredarse una hidalguía suficientemente fuerte para comportar una vida de ocio y que no vaya acompañada de la herencia de riqueza necesaria para mantener un ocio dignificado. La sangre hidalga puede transmitirse sin transmitir a la vez bienes suficientes para permitir un consumo sin restricciones en una escala que sirva para mantener la reputación. Resulta de ahí una clase de caballeros ociosos que no poseen riqueza [y esos] caballeros ociosos de media casta entran en un sistema de gradaciones jerárquicas.” (Veblen, 1899 [2004]: 93).

Estas funciones de la clase ociosa no tenían, sin embargo, un contenido económico, de manera que no eran tanto el reflejo de un valor social como el de una posición social, pues al hacerlo “[l]os ricos y los triunfadores fueron divorciados de toda función económica importante y les fue negada la honra de un ataque serio e indignado [pues la] ostentación, el dispendio, la ociosidad y la inmoralidad de los ricos tenían un propósito determinado: eran el anuncio del éxito en la cultura del dinero. El trabajo, por el contrario, era simplemente la marca de casta de las clases inferiores [...] En la tradición central se otorgaba al obrero la gloria del honesto afanarse. Veblen le negó incluso esto.” (Galbraith, 2010: 69).

Así pues, a la percepción inicial caracterizada por la indiferencia y rodeada de cierta curiosidad por la nueva clase ociosa, se sumó primero la desconfianza y, después, el resentimiento y el desprecio “hacia la creencia de que el progreso económico podría beneficiar mucho a las masas, o incluso dudando de que tal creencia existiese. De este modo, Veblen precipitó las dudas y el pesimismo en la tradición central. En el pensamiento social americano anterior a la Gran Depresión existía una vigorosa convicción [...] según la cual el intelectual práctico nunca llegaba a ser seducido por ideas de reforma o de adelanto en un régimen capitalista. Cuando éstas eran brindadas, o bien se trataba de un disfraz, una trampa, o bien eran una ilusión que solo proporcionaría un rápido desengaño [...] Tales actitudes fueron, en no escasa medida, el legado de Veblen.” (Galbraith, 2010: 70).

Constatamos pues, que la injusta asignación de recursos bajo el capitalismo financiero es un asunto con profundas raíces históricas que hoy encuentra su analogía en el *consumo posicional* de las grandes dinastías familiares y de “gente que, a menudo, se las arreglan para convencerse a sí mismos de que disfrutan de los bienes de consumo posicional porque los artículos consumidos son intrínsecamente buenos; experimentan un sentido del disfrute como si el disfrute fuese intrínseco más que posicional. Esto no quiere decir que la gente no pueda realizar juicios de valor con independencia de su estatus posicional, simplemente que tales consideraciones imponen un sesgo que afecta a sus juicios, a menudo subconscientemente.” (Shiller, 2012: 191).

Es inapropiado analizar en esta tesis las virtudes de los impuestos progresivos, si es que efectivamente las tienen, o la fiscalidad del capital y del trabajo, pues desborda el propósito que nos mueve. En cambio, sí que vale la pena recoger y recordar algunas de las ideas que podrían ser discutidas y quizás reelaboradas por las élites internacionales responsables de estos asuntos. Una de ellas consistiría en pensar en un cambio de los impuestos que en lugar de penalizar las rentas penalicen el consumo, pues “[u]na versión moderna de las leyes suntuarias propugna impuestos progresivos sobre el consumo: impuestos basados en la cantidad que uno consume antes que en la cantidad de ingresos que uno obtiene, y con tipos impositivos más altos cuanto más altos son los niveles de consumo [...] Ni un impuesto suntuario ni un impuesto progresivo sobre el consumo es una solución fácil y obvia al problema del despilfarro y del consumo posicional que induce al resentimiento.” (Shiller, 2012: 192).

Sin embargo, algunos autores proponen que los gobiernos no legislen mediante tipos impositivos para cada tramo impositivo, sino que “prescriban con antelación una fórmula que

vincule los tipos impositivos a unas medidas estadísticas de desigualdad antes de impuestos. Si la desigualdad de renta tendiese a empeorar, el sistema fiscal se convertiría automáticamente más progresivo. Esta es una solución ‘financiera’ al problema de la desigualdad en el sentido de que imponemos el esquema de indexación *antes* de que sepamos que la desigualdad de renta empeore, y *antes* de que la gente sepa quién puede, en efecto, sufrir una alta imposición debido a ello. Así, el esquema de indexación se está ocupando de un *riesgo*, el riesgo de que aumente la desigualdad, antes de que ocurra, tanto como lo hacen los contratos de seguros. De hecho la indexación de la desigualdad podría ser considerada como un tipo de seguro de desigualdad.” (Shiller, 2012: 194).

Esta orientación anticipatoria de los tipos impositivos es interesante porque del mismo modo que “[e]s más fácil asegurar una casa *antes* de que se queme [e]l mismo principio implica que es más fácil construir un sistema fiscal que aborde una creciente desigualdad antes de que ocurra.” (Shiller, 2012: 195). Pero no solo por eso, sino también porque nos sirve de guía y principio para la construcción del Estado de justicia, que debería perseguir políticas de distribución *ex ante* en lugar su centrar su atención de modo particular en la redistribución *ex post*, como es el caso en general. Y, en este sentido, “[u]n esquema de indexación de la desigualdad también tiene que ser concebido, y constreñido, para que minimice los efectos que estimulan la dependencia del bienestar social o proporcionan incentivos poderosos para inmigrar o emigrar [...] Los impuestos progresivos sobre la renta y los impuestos estatales – y posiblemente también los impuestos progresivos sobre el consumo– son herramientas importantes para hacer frente a la desigualdad económica excesiva.” (Shiller, 2012: 195). Sea como fuere, a la hora de diseñar un sistema impositivo, “[l]as medidas para hacer frente a las desigualdades económicas deberían ser aplicadas de forma holística y claramente articuladas, en términos de alcanzar algún nivel apropiado de desigualdad.” (Shiller, 2012: 196).

En cuanto a los mercados financieros, debemos decir que son el tipo de mercado que más se acerca al concepto de mercado eficiente en economía, especialmente los mercados de divisas (*forex*), que tienen una amplitud mundial y son mercados no organizados (OTC, *over the counter*). Esto no los exime de ser susceptibles de ser examinados a la luz de valores éticos, como es el caso de la justicia, de lo contrario, estaríamos dando la razón a Hayek para quien el esquema normativo del mercado “tiene como fundamento último, más que la dignidad y realidad del hombre, la eficacia de las normas del mercado [...] más que un esquema normativo ético defiende un esquema normativo eficaz [pues] se abstiene de determinar los principios y normas: la honestidad, la fidelidad conyugal, o incluso más

internos, como la codicia o la avaricia. Estas normas pertenecen al dominio particular –fruto de la libertad interior de cada uno- no repercuten en el juego del mercado.” (Molero, 2012: 97, 98, 99).

Aunque no compartimos la postura de Hayek, es cierto que el mercado está legitimado a realizar su función informativa de precios y la asignativa de recursos escasos, mediante el libre juego de la oferta y la demanda. Pero se trata de un tipo de libertad que está condicionada. Es decir, las fuerzas de oferta y demanda se estructuran de una forma justa cuando se ajustan a las condiciones que se le imponen desde fuera del ámbito del mercado. Entendemos la ética del mercado como la mirada que dirige el hombre sobre el sentido de las transacciones económicas, es decir, económicas y financieras. Lo importante cuando damos por buena la eficiencia del mercado es preguntarse el para qué, es decir, a qué propósito humano sirve dicha eficiencia, y si ese propósito es consistente con los valores de justicia e *igual libertad para todos*. De lo contrario, no podremos dar por justas aquellas normas del mercado cuyas consecuencias vayan contra el hombre, como hemos visto en el ejemplo que nos propuso Paul De Grauwe en la sección 5.4 (cf. supra 160). Para que esto no ocurra el Estado ha de establecer, mediante la regulación, que la actividad del mercado descansa en el respeto de los derechos humanos y en la dignidad de las personas de carne y hueso, que, de otro modo, se verían afectadas por su libre funcionamiento.

Así pues, estamos a favor de mercados eficientes, con condiciones, es decir, siempre que esta eficiencia no se constituya en un valor absoluto. Al contrario, antes de que empiece a funcionar con eficiencia el juego de la oferta y la demanda, la formación de estas fuerzas económicas tiene que estar plenamente legitimada por unos propósitos que le vengán bien al hombre. Las *fricciones* en los mercados financieros, por ejemplo, no surgen por la intervención del Estado a la hora de regularlos, ni de la supervisión prudencial de las instituciones financieras, sino de la *información asimétrica* de los participantes, pues “no queremos [...] realizar intercambios con alguien mejor informado que nosotros [sobre el objeto de la transacción] a menos que las ganancias del intercambio sean, por otra parte, considerables.” (Tirole, 2016: 425). De ahí la necesidad de desarrollar adecuadamente los mercados financieros a fin de superar y mitigar los problemas de información asimétrica entre los participantes que atenúan la liquidez de los mercados financieros, pues “[s]i el mercado de valores no es suficientemente rico (es decir, no es completo), las ineficiencias persisten.” (Urrutia, 2008: 325).

El papel de la información es clave para el buen funcionamiento de los mercados financieros, dado que “lo que la Bolsa refleja en sus cotizaciones es algo subjetivo, que podríamos denominar el valor presente esperado de sus dividendos a ojos de los accionistas presentes y que es distinto de lo que llamaremos el valor verdadero de la empresa, que es el valor de equilibrio de la acción de la empresa si hubiera suficientes mercados contingentes futuros. En este caso la Bolsa reflejaría el valor presente de los dividendos a ojos del mercado. El problema es que no existen mercados [...] La eficiencia informacional de la bolsa [...] es un ejemplo de la capacidad que tiene el mercado en general de agregar información a través de los precios [...] De ahí que la especulación sea un fenómeno desasosegante en el sentido de que la información agregada puede no corresponder a ninguna objetividad.” (Urrutia, 2008: 326, 336).

Algunos autores opinan que si “las TIC contribuyen a crear redes [...] y resulta que todos tenemos la misma información [...] y no hay probabilidad de que se genere una burbuja y de que yo piense que se puede formar. Éste es un argumento adicional para pensar que en el capitalismo que viene deberíamos pensar que el fenómeno de la especulación no estará muy generalizado.” (Urrutia, 2008: 343). Nosotros, sin embargo, discrepamos de este tipo de argumentación puesto que es incapaz de pasar por el tamiz de la evidencia empírica recogida tras la crisis financiera de 2008. Como ya subrayamos en las secciones 2.2 y 3.7, se ha demostrado falsa la creencia en la hipótesis del mercado eficiente revelada por Eugène Fama (Universidad de Chicago) y Michael Jensen (Harvard Business School), según la cual los mercados financieros siempre valoran los activos por valor intrínseco siempre que se disponga de toda la información públicamente disponible.

El propio Urrutia nos da una pista interesante que desmiente, en parte, el fin de las burbujas financieras que él anuncia como resultado del funcionamiento eficiente del mercado y de la formación de expectativas racionales, cuando señala que “[a]unque la especulación puede cumplir funciones de diseminación de información, parece que inculca cierto vicio en el mecanismo de formación de precios que hace que éstos no puedan tomarse como señales eficientes para la toma de decisiones, debido a que no reflejan solo la escasez, sino un cierto tipo de expectativas que no tienen por qué satisfacerse.” (Urrutia, 2008: 345). Esta afirmación entraría en contradicción con la definición canónica de economía establecida por Lionel Robbins en 1932 como la ciencia de la escasez que, por virtud del mercado, nos garantiza una asignación eficiente de recursos escasos entre fines alternativos. Dado que la eficiencia en la asignación de recursos escasos surge por el carácter informativo de los precios que nos permite guiar adecuadamente nuestras decisiones de consumo, inversión y

ahorro, queda claro que en el mundo real, cuando inoculamos en la fuerza de la oferta y de la demanda las expectativas que tenemos sobre el futuro, nos encontraremos con movimientos en los precios que no reflejan la tensiones debidas a la escasez sino a la capacidad especulativa, del ser humano, esto es, de mirar hacia el futuro y tomar las decisiones que más nos convienen en el presente.

La incertidumbre, la especulación, y los humores buenos o malos de los agentes hacen necesario proteger a los consumidores, depositantes, asegurados, ahorradores, e inversores de los intermediarios financieros, de los riesgos sistémicos (efectos dominó) mediante reglas financieras prudenciales que incluyan la normas de capitalización, es decir, determinadas exigencias de fondos propios (capital y beneficios) frente a los riesgos bancarios, etc. Desgraciadamente, la regulación estatal y supranacional ha sido, en gran parte, la responsable de la crisis financiera de 2008, pues al fin y al cabo, los agentes que actúan y se dejan llevar por las normas, criterios, y estímulos que rigen en los mercados financieros, de tal modo que “[l]a toma de riesgo por las instituciones financieras y por los países fue tolerada hasta que el peligro se convirtió en demasiado evidente. Contrariamente a lo que se piensa a menudo, estas crisis no son técnicamente crisis de mercado [...] sino más bien síntomas del fracaso de las instituciones estatales nacionales y supranacionales.” (Tirole, 2016: 468).

Como reacción a la crisis, las autoridades financieras han tomado conciencia de la necesidad de promover normas que hagan respetables las acciones de los mercados e instituciones financieras. En junio de 2014, por ejemplo, el Ministro de Hacienda, el Gobernador del Banco de Inglaterra, y la *Financial Conduct Authority*, máxima autoridad financiera del Reino Unido, lanzaron la denominada *Revisión de los Mercados Justos y Efectivos* para reforzar la confianza en los mercados mayoristas de Renta Fija, Divisas y Productos Básicos (*Fixed Income, Currency and Commodities*, FICC, en sus siglas en inglés). Posteriormente, esta iniciativa se tradujo en el informe *Fair and Effective Markets Review* (HM Treasury *et al.*, 2015), que analizaba en detalle las prácticas de contratación, el alcance de la regulación y su impacto reciente (también a nivel de la UE, con la Directiva de Mercados en Instrumentos Financieros y el Reglamento de Abuso del Mercado), así como las implicaciones que tendría la futura supervisión de las empresas y los mercados en términos de poderes de regulación y recursos necesarios. Los cambios que se proponen hacen referencia a necesidad de expandir la justicia, y, por lo tanto, la efectividad de los mercados, mediante tres elementos: (i) mejorar la transparencia para mantener la efectividad del mercado; (ii) promover la

competencia efectiva y la disciplina del mercado; y, (iii) catalizar la reforma impulsada por el mercado.

En 2017, y en conexión con lo anterior, el Banco Central de Malaysia publicó el informe *Principles for a Fair and Effective Financial Market for the Malaysian Financial Market*, que pone el énfasis en *cinco principios* que debe respetar un mercado financiero justo y efectivo: (i) profesionalidad e integridad; (ii) transparencia y responsabilidad política; (iii) entorno competitivo; (iv) buen gobierno y estructura internos; y, (v) conformidad con las reglas y las reglamentos. Las autoridades son conscientes de que la creciente complejidad de los mercados y la sofisticación de las estrategias e instrumentos financieros han creado incentivos perversos que han hecho posible que los participantes en los mercados abusasen de sus posiciones y se aprovecharan de las asimetrías en la información para obtener ganancias deshonestas e injustas. Así pues, vemos que se trata de normas prácticas de comportamiento de los agentes en los mercados para que funcionen de forma justa y efectiva, que tienen fundamentalmente que ver con códigos deontológicos de buenas prácticas.

La definición de mercado financiero justo que establece el informe malasio es la siguiente: "Un mercado financiero justo es aquel donde : (a) tiene lugar una adopción y aplicación universal de las mejores prácticas y códigos de conducta por parte de todos los participantes; (b) hay un elevado grado de transparencia en la fijación de precios y en la actividad, incluyendo volumen y participantes; (c) el mercado es abierto y accesible, donde todos los participantes del mercado son iguales y capaces de cumplir los cometidos y responsabilidades esperados; (d) el mercado es competitivo y libre de colusión, amaños y prácticas manipuladoras; (e) hay un entorno de confianza entre los participantes para que se participe activamente en el mercado con confianza." (Bank Negara Malaysia, 2017: 13).

Estos principios definitorios de un mercado financiero justo son consistentes con los estándares globales en la materia y se inspiran en las reglas, códigos de conducta, y normas que establecidas internacionalmente. En estos momentos, sin embargo, no es posible ir más allá de esta ética deontológica que se aplica a los mercados financieros dada la complejidad y extensión de su ámbito de aplicación. Por ello, deberemos de conformarnos, por ahora, con un enfoque de naturaleza deontológica. En cierta medida, hemos podido aplicar al mercado de trabajo los principios de la justicia que previamente habíamos examinado en la segunda parte. Sin embargo, hacer lo propio con los mercados financieros requeriría un

análisis de mayor enjundia técnica por su carácter altamente interactivo y volátil, del que se derivarían consecuencias, hoy por hoy, imprevisibles.

11.4 La *sociedad* capitalista: el capitalismo como modo de vida social y política

11.4.1 La visión de Schumpeter¹⁵

Pasemos ahora a analizar no la economía sino el sistema social en el que se desenvuelve el capitalismo, a partir de un clásico, el libro de Schumpeter *Capitalismo, socialismo y democracia*. La ventaja de los libros clásicos reside en la enorme capacidad que tienen para envejecer sin perder el lustre, pues los podemos seguir leyendo sin morir de tedio. Este es el caso de este libro, lleno de inspiración económica y sociológica, que Schumpeter escribiera en marzo de 1942. En la parte dedicada al capitalismo, Schumpeter alude a un hecho significativo del sistema capitalista que, hoy en día, y a la vista de lo que hemos analizado en las secciones precedentes, produciría cierta perplejidad cuando afirma que “si el monasterio dio nacimiento la intelectual del medievo, fue el capitalismo el que le dio libertad y lo [sic] obsequió con la imprenta. La lenta evolución del intelectual laico fue un mero aspecto de este proceso general: la coincidencia del surgimiento del humanismo y el capitalismo es muy llamativa. Al principio los humanistas eran filólogos, pero invadieron rápidamente los campos de las costumbres, la política, la religión y la filosofía, lo que constituye un excelente ejemplo del fenómeno indicado previamente. Esto no se debió solo al contenido de las obras clásicas, contenido que ellos interpretaban junto con la gramática –el camino que va de la crítica de un texto a la crítica de una sociedad es más corto de lo que parece–. Sin embargo, al intelectual típico no le agradaba la idea de la hoguera que todavía esperaba al hereje. Por regla general, le satisfacían mucho más los honores y el bienestar [que] solo podían obtenerlo de los príncipes temporales o espirituales.” (Schumpeter, 2015: 274-275).

Esto es precisamente lo que hace Schumpeter con su libro: critica la *sociedad capitalista* de su época, la de las grandes empresas capitalistas, y propone como solución un socialismo, también muy de la época, que toma como referencia la economía del Reino Unido. Schumpeter propugna un fuerte intervencionismo estatal (2015: 404-409) y su obligado corolario de nacionalizaciones, incluidas aquellas que se debían de realizar por motivos no económicos (2015: 408-409). Había que aplicar dicho programa de nacionalizaciones, a pesar de que Schumpeter reconocía la dificultad que existía en algunos casos, como en la

¹⁵ Esta sección refleja, en parte, un artículo del autor en Sanchis 2015e.

producción de energía eléctrica, para “hacer funcionar con beneficio una industria socialista, lo cual sería, sin embargo, una condición esencial de éxito si el Estado ha de absorber una parte tan grande de la vida económica de la nación.” (2015: 408).

La de Schumpeter es una forma curiosa de vincular el capitalismo con el humanismo porque, en los últimos años, antes de que Sarkozy anunciase que iba a refundarlo, lo que han perseguido con ahínco tanto la democracia cristiana como la socialdemocracia europeas ha sido embridar su pulsión deshumanizadora y dirigirla hacia la consecución de otro tipo de capitalismo, esta vez *de rostro humano*. Una *sociedad capitalista*, en definitiva, cuya legislación social no solo le ha sido impuesta por la fuerza, “sino que, además de elevar el nivel de las masas [...] ha proporcionado también los medios materiales ‘y la voluntad’ para dicha legislación.” (2015: 241).

Sin embargo, la eficiencia y capacidad productiva del capitalismo “todavía dejaría de suministrarnos una idea adecuada de lo que significan estas mejoras para la dignidad, la intensidad o la comodidad de la vida humana, es decir, para [la] ‘Satisfacción de las necesidades’.” (2015: 143). Se trata, pues, de un capitalismo que introduce el racionalismo en las ideas y las aleja de “las creencias metafísicas, las ideas místicas y románticas de toda índole, [y que considera] el feminismo, un fenómeno esencialmente capitalista.” (2015: 241), y en el que “la Bolsa es un pobre sustituto del Santo Grial (2015: 257). Sin duda, el capitalismo conduce a un mayor rendimiento económico, aunque de ello “no se sigue que los hombres sean ‘más felices’ [y, quizás por eso] uno puede interrogarse menos por la eficiencia del sistema capitalista para producir valores económicos y culturales que por la especie de seres humanos configurados por el capitalismo y abandonados después a sus propios recursos, es decir, libres para estropear sus vidas.” (2015: 244).

En cuanto a los hombres de negocios, el capitalismo toma de ellos su vigor mediante la injusticia que supone introducir incentivos perversos cuando “se adjudican premios espectaculares, mayores de lo necesario para atraer a una pequeña minoría de ganadores afortunados, y se da así un impulso mucho más potente que el que supondría una distribución más equitativa y más ‘justa’ a la actividad de la gran mayoría de los hombres de negocios.” (2015: 153-154). Frente a esta postura, en la elaboración del ‘plan básico socialista’ (capítulo 16) se interroga Schumpeter sobre el papel de los incentivos, no a los hombres de negocios, sino a los trabajadores, dentro de un esquema racional de economía socialista; de modo que no deja “a los camaradas individuales la facultad de decidir cuánto van a trabajar [ni tampoco] más libertad de elección de ocupación que la que la oficina

central [...] pueda y quiera concederles.” (2015: 328). Por lo tanto, se ve obligado a distribuir las fuerzas del trabajo mediante “un sistema de estímulos, ofreciendo nuevamente premios, en este caso, no solo por las horas extraordinarias, sino por todo trabajo.” (2015: 329). Al obrar de este modo, no queda muy claro en el pensamiento de Schumpeter cómo se podría evitar que este ahorro individual acumulado gracias al esfuerzo del trabajo se convirtiese, con el paso del tiempo, en acumulación de capital (inversión capitalista) y, a partir de aquí, en beneficios.

Los ambiciosos programas de nacionalizaciones que proponía Schumpeter fueron aplicados por los gobiernos laboristas, empezando por el de Clement Attlee en 1945, a las principales industrias y empresas de servicios públicos. Aunque se dejaron de lado los planes iniciales de nacionalizar las tierras agrícolas, siguiendo las recomendaciones de Schumpeter de 1942. Estos programas reflejaron la inercia histórica de la Revolución bolchevique de 1917, del comunismo de guerra y del colectivismo integral (1917-1921) así como de la Nueva Política Económica (1921-1928) y de los años 1928-1940 de la planificación socialista soviética. En 1917, “[l]a difícil situación de la industria impuso a Lenin una serie de compromisos [...] el problema era que los obreros, como los campesinos, estaban más interesados en convertirse en sus propios patronos y propietarios [mientras que Lenin] necesitaba que los obreros se sometiesen a las necesidades del capitalismo de Estado, lo que era condición necesaria para la supervivencia de régimen bolchevique. La incompetencia de los comités de fábricas que controlaban la producción obligó a Lenin a nombrar directores, por lo general administradores técnicos de la época zarista. La colectivización y la política industrial fueron anatema para los socialrevolucionarios [de izquierda, que] predijeron que el establecimiento del capitalismo estatal llevaría al desarrollo de una administración ultracentralizada, en la que el poder de la nomenclatura sustituiría al de los obreros.” (Milosevich, 2017: 104). Vemos pues, que la política industrial y las nacionalizaciones que le siguieron, aunque se emprendían con el slogan del *control obrero*, no eran otra cosa más que nuevas forma de capitalismo de Estado, en este caso, de un Estado comunista.

Schumpeter reconoce sin ambages los logros del capitalismo, y ensalza la racionalidad de la *vida económica* capitalista (2015: 159n, 232-242, 268-270, 274, 354-355), que él inscribe en el marco de una civilización racionalista y *antiheroica* en el sentido caballeresco del término (2015: 242). Esto no le impide establecer, a continuación, una comparación entre la racionalidad económica del capitalismo de competencia perfecta y la del socialismo. Sobre este último, pretende demostrar su superioridad en racionalidad y eficiencia, y así, a la crítica de von Mises, de acuerdo con la cual el comportamiento racional supone cálculos de

coste racionales, Schumpeter le opone la respuesta de Enrico Barone y, antes de él, de su maestro Pareto, los cuales percibieron que “la lógica fundamental del comportamiento económico es la misma en la sociedad mercantil que en la sociedad socialista, de cuya similitud se deduce la solución del problema.” (2015: 317n).

En realidad, la finura del bisturí con la que realiza su análisis le permite diseccionar, como al buen cirujano, las distintas naturalezas que el capitalismo ha exhibido a lo largo de su historia. Al proto-capitalismo de la *sociedad mercantil* constituida por gremios y mercaderes-banqueros, y de mentalidad económica medieval, le seguirá el *capitalismo comercial* desde finales del s. xv a finales del s. xviii, basado sobre todo en el crédito, pues la *sociedad capitalista* es un caso particular de la mercantil, en la que se añade el crédito (2015: 306) y los bancos privados y estatales, pero también el comercio colonial, las primeras industrias corporativas y las capitalistas, así como las fábricas reales. Desde finales del s. xviii hasta 1870 aproximadamente, se irá conformando el *capitalismo industrial* al calor de la revolución industrial, el patrón oro, el desarrollo de las bolsas de valores, y la agitación obrera.

Es el pensamiento económico que permanece anclado en este universo mental el que Schumpeter critica pues, en su opinión, el mundo de la “economía mercantil del tipo de competencia perfecta [...] se refiere a una etapa histórica que (por mucho que haya existido) está seguramente muerta y sepultada.” (2015: 333). Tan es así que “en todo lo que constituye la fisonomía del capitalismo de competencia, el plan básico socialista es lo contrario precisamente de la competencia perfecta y está mucho más alejado de ella que del tipo de capitalismo de gran empresa.” (2015: 334). De ahí la natural tendencia del capitalismo a la formación de “ ‘restricciones comerciales’ del tipo de las de los carteles, así como aquellas que consisten simplemente en acuerdos tácitos acerca de la competencia de precios.” (2015: 181), pues “¿no es verdad, después de todo, [...] que la empresa privada es poco más que un recurso para restringir la producción con vistas a arrancar beneficios que deberían calificarse, con razón, de diezmos y rescates?” (2015: 164).

Es a partir de esta constatación de donde resurge su proyecto de socialismo, el cual lanza por la borda los mercados competitivos, renuncia a este tipo de racionalidad y determinismo económicos, y reclama la figura del *gestor socialista*, dado que “en ausencia de mercados, tendría que haber una autoridad para hacer la evaluación.” (2015: 335). Con ello Schumpeter se adentra en el análisis de la segunda época capitalista, la referida al *capitalismo financiero* desde 1870 hasta la Gran Guerra, que después dará lugar al capitalismo americano de las grandes corporaciones industriales. Es desde esa perspectiva

histórica desde la que escribe Schumpeter, pues “hemos de tener presente una forma determinada de capitalismo si queremos dotar de significado a la comparación de la realidad capitalista con las probabilidades de éxito socialista. Así pues, permítasenos elegir el capitalismo de nuestra propia época, es decir, el de las grandes empresas, el capitalismo *sujeto a trabas*.” (2015: 362).

Aunque desde finales del s. XIX las filosofías de la sospecha empezaron a poner en solfa el mito del progreso, este no dejó de impregnar el pensamiento de Schumpeter como se trasluce cuando afirma que “no hay razón para esperar que se haga más lento el ritmo de la producción por un agotamiento de las posibilidades técnicas.” (2015: 225). Schumpeter muestra con sus argumentos que las virtudes que se atribuyen al capitalismo de competencia perfecta “pueden reconocerse también, incluso en mayor grado, al capitalismo de gran empresa.” (2015: 207-208) que él defiende (2015: 352-353). Será, sin embargo, la propia evolución capitalista la que, al automatizarse como *máquina de progreso* (2015: 216, 238), dé paso a “la unidad industrial gigante, perfectamente burocratizada, [que] no solo desaloja a la empresa pequeña y de volumen medio y ‘expropia’ a sus propietarios, sino que termina también por desalojar al empresario y por expropiar a la burguesía como clase que, en este proceso está en peligro de perder no solo su renta [...] sino su función.” (2015: 252). El marco institucional de la *sociedad capitalista* se destruye debido a “que la empresa gigante tiende a desalojar a la burguesía de la función a la cual debe su importancia social.” (2015: 261).

La eficiencia real del capitalismo de grandes empresas “ha sido mucho mayor que en la era precedente de las empresas pequeñas o medianas.” (2015: 342), lo que no le impide reconocer que “el socialismo ha de heredar un capitalismo ‘monopolista’ y no un capitalismo de competencia.” (2015: 343). Esto explicará después que, para Schumpeter, el estrato burgués constituya una condición esencial para el éxito del régimen socialista, pues es “un activo nacional que toda organización debe utilizar. Esto implica algo más que abstenerse de exterminar a dicha clase.” (2015: 366). No es la única vez que, desde distintas perspectivas, Schumpeter subraya la naturaleza autodestructiva del capitalismo que desembocará, de modo inexorable, en el advenimiento del socialismo. Así ocurre, por ejemplo, cuando afirma que el capitalismo no solo “elimina al rey por la gracia divina, sino también a los reductos políticos que, de haber podido mantenerse, estarían formados por la aldea y el gremio de artesanos.” (2015: 259); y también, cuando subraya que la gran sociedad anónima, a pesar de ser un producto del capitalismo, destruye sus raíces (2015: 290). Los factores objetivos y subjetivos, económicos y extraeconómicos del propio proceso capitalista destruyen la misma

almazón del capitalismo y lo transforman para preparar la llegada del socialismo (2015: 298-299).

Nuestro autor resalta el efecto corrosivo que el capitalismo tiene también sobre el carácter del individuo, la sociedad y la propia civilización capitalista al alentar a los “profesionales de la agitación social.” (2015: 272). El capitalismo le dio al intelectual que había nacido en el monasterio del medievo la libertad y la imprenta (2015: 274-283), pero también le alimentó de un descontento que engendró un fuerte resentimiento que él racionalizó “en la actitud típica de la crítica social del espectador intelectual hacia los hombres, las clases y las instituciones, especialmente en una civilización racionalista y utilitaria.” (2015: 283) basada en “el móvil del lucro y del interés personal.” (2015: 235), y que subyuga y racionaliza las filosofías del hombre (2015: 236). Una civilización que se sustenta en el individualismo racionalista y utilitario (2015: 283) que desintegra la familia burguesa (2015: 290), a la vez que oscurece los valores de la vida de familia “tan pronto como introduce en su vida privada una especie de sistema inarticulado de cálculo de costes [y] pesados sacrificios personales que imponen [...] los vínculos familiares, y, especialmente, el de la paternidad (2015: 292).

Trabajar en una sociedad capitalista puede llegar a tener para algunos (Sennett, 2010) serias consecuencias sobre la vida de las personas dado su carácter corrosivo, y para otros puede incluso producir un nuevo sujeto “en el sentido filosófico del término: [una] nueva forma filosófica de un sujeto hasta ahora inédito, que está en proceso de construcción [puesto] que este nuevo estado del capitalismo es el mejor productor del sujeto esquizoide, el de la posmodernidad [de modo que] en nuestras sociedades, ante nuestros ojos, se está cumpliendo una mutación histórica de la condición humana.” (Dufour, 2009: 22, 28, 31). El carácter corrosivo del *Geist* capitalista, no le impide a Schumpeter discernir en él uno de los elementos principales que lo constituyen y hacen de él, así como de la actividad racionalizadora, inversora e inventiva de los empresarios, una *fuerza propulsora* y un *vendaval de progreso* (2015: 180, 208, 212, 216, 238, 249). Se trata, en definitiva, de un proceso de *destrucción creativa* (2015: 169-170, 175, 202-203, 298-299, 350), que Schumpeter asimila al motor de capitalismo, un sistema en permanente mutación que favorece la aparición de nuevos productos, métodos de producción, mercados e innovaciones bajo el estímulo de la recompensa y el lucro personal.

Quizás sea este el aspecto más conocido de su libro o quizás lo sea, más bien, su definición de empresario como *innovador schumpeteriano*, que es la que al final se ha impuesto como canónica. Lo bien cierto es que la expresión de Schumpeter no es nueva, arranca del

concepto de *destrucción creativa* establecido inicialmente por Mijail Bakunin y Friedrich Nietzsche, y por Werner Sombart en *Krieg und Kapitalismus* (1913: 207), pero que encajado ahora en el contexto de su obra adquiere un valor especial. El concepto de *destrucción creativa* se ajusta a la visión dinámica de la economía que tenía Schumpeter, quien, a diferencia del marginalismo, siempre trató de comprender el comportamiento cambiante de las empresas y de los consumidores como el resultado de la historia reciente, y como un intento por adaptarse a las alteraciones que se producen en el mercado (2015: 170).

La de Schumpeter era una visión de la economía no solo dinámica, sino también consciente de otras debilidades del análisis económico que predominaba en su época. Discrepaba, por ejemplo, de la economía convencional que consideraba la elección racional en condiciones de certeza. En la actualidad, los dos enfoques dominantes de la elección racional en economía, ya sea como consistencia interna de la elección o como persecución del interés propio, suponen que las decisiones se toman en situación de certidumbre. En realidad, sin embargo, las decisiones se suelen tomar por lo común bajo condiciones de incertidumbre, lo que complica enormemente su tratamiento analítico como subraya, entre otros, Amartya Sen (2004: 228).

Schumpeter se apoya en este punto, entre otros, para pretender que la racionalidad socialista es superior a la capitalista: “una de las dificultades de la dirección de una gran empresa [...] radica en las incertidumbres que rodean a toda decisión [...] por una parte, en la reacción de los competidores efectivos y potenciales, y por otra, en cómo va a evolucionar la situación económica general. Aunque en una comunidad socialista persistirían, indudablemente, incertidumbres de otras clases, puede esperarse, razonablemente, que estos dos grupos desaparezcan casi por completo.” (2015: 338). En la economía capitalista, sin embargo, “hay que tomar las decisiones en una atmósfera de incertidumbre que embota el filo de la acción, mientras que esa estrategia y esa incertidumbre no existirían en la última [la economía socialista].” (2015: 351).

Por otro lado, Schumpeter es, en mi opinión, un claro precursor de las modernas teorías de crecimiento endógeno en la medida en que éstas ponen su punto focal en los descubrimientos, innovaciones y nuevas ideas que pueden ser utilizados por muchas personas a la vez, sin que por ello se agoten; y, además, porque estas teorías atribuyen enorme importancia a los monopolios por su capacidad financiera para invertir en capital tecnológico. De ahí que, para crecer no sea suficiente con innovar, necesitamos también recompensas apropiadas al esfuerzo en invención e innovación mediante un sistema jurídico

que permita a los innovadores e investigadores el control efectivo de sus innovaciones, y que restrinja parcialmente su uso mediante derechos de propiedad intelectual (copyright, patentes, etc.) que les confiera rentas de monopolio con carácter temporal.

Solo aborda de forma marginal la importancia que tiene asociar la innovación y las rentas temporales de monopolio, cuando rechaza el sabotaje contra las mejoras susceptibles de reducir costes, y refiere que, en estos casos, “es suficiente para considerar el caso de un grupo empresarial que explota en exclusiva un invento técnico –por ejemplo, una patente–” (2015: 189). Por otro lado, cuando el empresario compete bajo la presión de nuevas técnicas y productos y se ve sometido a las sacudidas que se producen en los mercados y que aumentan la incertidumbre de sus inversiones “se hace necesario acudir a medios de protección tales como las patentes o el secreto temporal del procedimiento o, en algunos casos, contratos a largo plazo.” (2015: 176-177) como medios de protección de una gestión racional.

El concepto de *destrucción creativa* ejercerá una influencia determinante sobre otros autores institucionalistas. En su obra sobre el *Nuevo Estado Industrial*, John K. Galbraith opina que el cambio técnico constituye un factor compensador del proceso de concentración empresarial, en la medida en que supone la emergencia de nuevas industrias (Antuñano, 1978: 294). Por otro lado, Schumpeter lleva adelante un ataque frontal a la racionalidad económica capitalista y presenta “hechos y argumentos [que] tienden a empañar la aureola que en otro tiempo rodeó a la competencia perfecta, así como a presentar bajo una perspectiva más favorable sus alternativas.” (2015: 199). Entre estas últimas, Schumpeter se inclina de una forma decidida por la defensa del monopolio (2015: 193 y ss.), pues, en su opinión, lejos de tener un efecto soporífero sobre la producción y la innovación, “una posición de monopolio no es una almohada sobre la que descansar, pues tanto para conseguirla como para conservarla es preciso desplegar vigilancia y energía.” (2015: 198).

Al abordar las prácticas monopolísticas, Schumpeter, subraya que la rigidez de precios a corto plazo puede afectar al desarrollo a largo plazo, de ahí que lleve a una restricción adicional de la producción mayor de la que se derivaría de una depresión. Para Galbraith, por su parte, “el planteamiento de la competencia monopolística se deriva menos de una preocupación eminentemente especulativa sobre la naturaleza del capitalismo de la época, como, de la necesidad de explicar las rigideces del sistema de precios a partir del experiencia de la gran depresión.” (Antuñano, 1987: 287).

La parte relativa al posible funcionamiento del socialismo es, en mi opinión, la que peor ha envejecido a pesar de que Schumpeter escape a los tópicos del momento, así afirma que “el socialismo aspira a fines más elevados que llenar los estómagos.” (2015: 310). También es consciente de que en una sociedad socialista los medios de producción no son evaluados por un mercado, lo que exige criterios de distribución, pero en su ausencia “el vacío tiene que llenarse mediante un acto político.” (2015: 318). Por otro lado, manifiesta una fe ciega en que “la burocracia socialista dispondría de información suficiente para evaluar con bastante precisión las cantidades correctas de producción en las principales ramas de la misma, y el resto sería cuestión de ajuste mediante tanteos metódicos.” (2015: 337). Desde mi punto de vista, sin embargo, esta afirmación no ha resistido bien el paso del tiempo y ha sido desmentida por la historia reciente.

En algunos de sus últimos pasajes, Schumpeter intuye la configuración de un *hombre nuevo* bajo el socialismo (2015: 340), y confía en que “el orden socialista obtendrá aquella lealtad moral que se niega cada vez más al capitalismo [y que] este consentimiento inspirará al obrero una actitud más saludable respecto de sus deberes que la que pueda tener bajo un sistema que ha llegado a desaprobar.” (2015: 376). Quizás sea esta una opinión, en cierto modo, elitista y pequeño-burguesa que ha quedado refutada tras la caída del muro de Berlín. Queda claro, sin embargo, que no es un ingenuo ni se hace ilusiones sobre la mejora de las *almas humanas* (2015: 363, 389, 392, 396-398). Prueba de ello es, en primer lugar, que entrevea el problema de la burocratización de la vida económica, y lo asuma en parte como un mal necesario (2015: 368). En segundo lugar, que nos alerte sobre el obrero holgazán “que rinde por debajo de lo normal [o que] puede haber colisiones de opiniones; por ejemplo, acerca de la importancia relativa que hay que atribuir al disfrute inmediato frente al bienestar de las generaciones futuras.” (2015: 379). Y, por último, que considere que, en otras circunstancias, no serían necesarios los aspectos siniestros de la política disciplinaria del Estado ruso ni las “sanciones que ningún patrono capitalista pensaría siquiera en aplicar.” (2015: 386).

En definitiva, en *Capitalismo, socialismo y democracia* Schumpeter anticipa lo que después vendrá en denominarse *capitalismo monopolista de Estado*, cuyo análisis para una república plutocrática como la americana realizó, entre otros, Paul M. Sweezy (1974). Sin embargo, ¿no anuncia Schumpeter, en cierto modo, el *capitalismo monopolista de Estado* que ha tomado forma bajo una dictadura comunista como es hoy China? Nos queda también por conocer cuál habría sido su opinión en torno a la tipología que estable la literatura económica sobre variedades de capitalismo, esto es, las *economías coordinadas de mercado*

(caso alemán), las *economías liberales de mercado* (caso americano), y las *economías de mercado mixtas* (caso español, portugués, francés, e italiano) como economías coordinadas de mercado con altos niveles de intervencionismo estatal (Hall; Soskice, 2004: 21 y ss.; Hancké *et al.*, 2007: 24-28).

¿Qué otros tipos de vida económica le quedarían hoy por estudiar? Con seguridad, el *capitalismo bancarizado y financiarizado* de los gigantescos conglomerados financieros internacionales que provocaron la crisis financiera global de 2007. Pero también, el capitalismo de la China poscomunista y socialismo cubano y venezolano. Sobre la reflexión que Schumpeter habría podido elaborar acerca de estos países siempre me asaltará una duda que produce desazón porque su libro asimila y hace intercambiables los términos *democracia* y *capitalismo*, como por ejemplo cuando habla de “democracia capitalista” (2015: 383) en lugar de hablar de democracia liberal, etc. ¿Es con el tipo de capitalismo o con el tipo de democracia con lo que estamos descontentos? La urgencia de estas preguntas reside en que el capitalismo es una forma de vida económica como pueda serlo el socialismo (2015: 391).

Sin embargo, plantear la dicotomía como una elección entre un sistema de vida económica y otro de vida política induce en error, pues como señala Toni Judt “el capitalismo no es un sistema político; es una forma de vida económica, compatible en la práctica con dictaduras de derecha (Chile bajo Pinochet), dictaduras de izquierda (China contemporánea), monarquías socialdemócratas (Suecia) y repúblicas plutocráticas (Estados Unidos). Si las economías capitalistas funcionan mejor bajo condiciones de libertad, es quizás una cuestión más abierta al debate de lo que creemos.” (2010: 145).

11.4.2 La visión de Fontana

En esta sección abordamos un asunto muy relevante para la comprensión de las relaciones entre el sistema económico y el sistema político a la hora de asignar responsabilidades sociales sobre las consecuencias últimas del modo en que funciona ese proceso interactivo en nuestras sociedades occidentales desarrolladas. El objetivo consiste en acotar el ámbito de acción y, por lo tanto, de responsabilidad del sistema económico capitalista o, si se quiere, de economía de libre mercado y libre empresa, por un lado; y, por otro lado, las exigencias que debe asumir el sistema político por el que se rigen las democracias liberales en el orden occidental. En definitiva, perseguimos dar respuesta a la pregunta que formulaba, al tiempo que le servía de título, Josep Fontana en su artículo *De què parlem, quan parlem de capitalisme?* (2012). Fontana empieza precisamente su digresión

subrayando que en 2010 el Departamento de Educación de Texas, al velar por los contenidos de los libros de texto, propuso cambiar el término capitalismo por el de “sistema de libre empresa” para evitar las connotaciones negativas del primero (2012: 45).

Coincido con Fontana, en parte, cuando subraya que “[e]l problema fundamental es, seguramente, que los defectos de capitalismo son de naturaleza política y que solo desde una acción política pueden ser contenidos y corregidos.” (2012: 47). También cuando sostiene que “desde la Revolución francesa las sociedades capitalistas avanzadas han vivido en una cultura de pactos y concesiones, generalmente a través de la mediación de los sindicatos, con el propósito de dar alguna satisfacción a las demandas de los de abajo a fin de evitar una auténtica revolución que le diese la vuelta a las cosas en el terreno económico, tal como la Revolución francesa las había trastocado en el político.” (2012: 48).

Sin embargo, el hilo conductor de su artículo, del cual extraemos tres ejemplos, refleja un tipo de análisis que, en mi opinión, está desenfocado. En el primer ejemplo, Fontana afirma que “[c]ada vez era más claro que ni los comunistas estaban a favor de hacer revoluciones [...] ni tenían la fuerza necesaria para imponerse en el escenario de la guerra fría.” (2012: 48); en el segundo, subraya que “los Estados Unidos son una sociedad más desigual que Pakistán, Etiopía o Kazajistán.” (2012: 49); y, en el tercero, critica con toda justicia “las bases políticas de un proceso que ha dado a los banqueros e inversores la oportunidad de apoderarse del control de la política fiscal para desviar la carga impositiva sobre el trabajo y desmantelar el gasto social [lo que ha conducido] a una suerte de guerra que ahora se extiende por Europa [y que] tiene objetivos que van más allá de la economía ya que conduce a una nueva era en la que una oligarquía financiera va reemplazando a los gobiernos democráticos y somete a las poblaciones al peaje por las deudas.” (2012: 55).

No se trata de estas afirmaciones sean incorrectas –salvo quizás la segunda, pues ¿quién, pudiendo elegir, querría vivir en Pakistán, Etiopía o Kazajistán en lugar de EE.UU.?– sino que no responden la pregunta inicial, es decir, ¿qué entendemos por capitalismo? Dan respuesta a una falsa pregunta, puesto que no se puede hacer responsable al sistema económico capitalista de las funestas consecuencias de la incompetencia y debilidad de la sociedad civil que, bajo dicho sistema de producción capitalista, se rige por los principios políticos de la democracia liberal. Es la política, no el capitalismo, la que se vuelve ridícula cuando culpa al capitalismo cuando es la naturaleza medrosa de sus dirigentes políticos la que acepta sin pestañear la plena vigencia social del principio de maximización del beneficio. Cuando esto

ocurre, la clase política, se hace irresponsable de los desaguisados que, con toda oportunidad, denuncia Fontana.

No queda claramente delimitada en la argumentación de Fontana, y tantos otros autores, la línea de demarcación entre, por un lado, el sistema económico, que a mi entender corresponde al capitalismo; y, por otro, el sistema social y político en el que dicho sistema económico actúa. Por eso, lo urgente es reformar la política, pues es el legislador democrático, no el capitalismo, quien permite campar a sus anchas al poder económico¹⁶. Deberíamos esclarecer la confusión, a menudo interesada, que se produce entre sistema político y sistema económico cuando se quiere identificar a los culpables de la crisis. Así evitaríamos caer en la dicotomía falaz entre socialismo y capitalismo. Términos de imposible comparación al estar ubicados en ámbitos de decisión diferentes. Por un lado, decisiones políticas en un sistema político configurado como una democracia liberal. Y, por otro, decisiones económicas en un sistema económico capitalista. En España, la formación política *Podemos* y, en Europa, otros populismos afines inducen en error a sus electores que legítimamente se indignan por los abusos de lo que estas formaciones políticas definen vaporosamente como *el sistema*. Sus votantes, sin embargo, deberían dirigir su cólera contra el sistema político, no el económico.

La democracia liberal posibilita un sistema público de normas que conforma una estructura básica de la sociedad (Rawls) encargada de la distribución equitativa de los bienes sociales primarios: derechos y libertades, oportunidades y poderes, ingresos y riquezas. La democracia así configurada es una forma de vida política, el capitalismo no lo es, pues funciona en países sin democracia. El capitalismo es un sistema económico de mercado que, como antes hemos indicado, da lugar a “una forma de vida económica, compatible en la práctica con dictaduras de derecha (Chile bajo Pinochet), dictaduras de izquierda (China contemporánea), monarquías socialdemócratas (Suecia) y repúblicas plutocráticas (EE UU).” (Judt, 2010: 145).

Reconozcamos, sin embargo, que contrariamente a lo que prescribía la fábula de las abejas de Mandeville, el capitalismo ha fracasado a la hora de convertir egoísmo y codicia en eficiencia y bienestar. ¿Se ha debido a que los capitalistas han hipertrofiado el principio de maximización de beneficios, ampliamente aceptado en democracias liberales y dictaduras de derechas e izquierdas? ¿No han sido los políticos quienes han renunciado a su poder coercitivo para legislar democráticamente una distribución equitativa de bienes sociales

¹⁶ Los párrafos que siguen reflejan, en parte, un artículo del autor en El País (Sanchis 2016c).

primarios entre ciudadanos iguales en derechos? Es el legislador democrático, no el capitalismo, quien ha dado patente de corso a algunos bancos y grandes empresas para abusar de sus fundamentos éticos más elementales.

Se comprende que los españoles repudiamos los recortes al Estado de bienestar aplicados por la democracia, o nos resistamos a aumentos salariales exclusivamente en línea con la productividad, cuando los ejecutivos reciben remuneraciones astronómicas aunque sus empresas tengan pérdidas. Pero es la democracia, no el capitalismo, la responsable. Sin embargo, el dirigismo estatal que propugnan los populismos europeos ataca al capitalismo al proponer un Estado con mayor concentración de poder económico y una clara vocación de dirigismo económico como el que impuso Franco en el periodo de la autarquía (1939-59).

Sin embargo, también supone un ataque a la democracia porque esta se opone frontalmente a la concentración de cualquier poder con capacidad de atropellar la libertad de aquellos que, gracias a ella, pasan de ser súbditos a ciudadanos. La indignación que nutre a los partidos populistas e iliberales europeos es legítima, pero la idea de sociedad que defienden solo será justa cuando sea realizable y no produzca más destrozos sociales de los que pretenda corregir. Esto es algo discutible si analizamos sus propuestas económicas.

En futuras negociaciones habrá que concretar medidas económicas de eficacia probada que, sin violar las reglas de la economía, devuelvan a las decisiones económicas su legitimidad moral. ¿Hace falta explicar que más gasto público improductivo no significa mayor crecimiento? ¿Es necesario subrayar que el debate no es gasto público vs. gasto privado, sino gasto corriente (privado o público) vs. gasto de inversión (privado o público)? ¿Aún no hemos aprendido que el repudio parcial de la deuda lo pagarán nuestros hijos y nietos mediante primas de riesgo más elevadas cuando acudan en el futuro a financiarse en los mercados?

Las negociaciones entre las distintas formaciones políticas deberían contemplar reformas que encaucen el resentimiento ciudadano hacia la versión de democracia que hoy tenemos, no hacia el capitalismo. Sería un error que la *nueva política* pactase un dirigismo económico que trabase la economía. Lo urgente no es desmontar el capitalismo sino reformar el sistema político de modo que realmente respete la democracia liberal, lo contrario condenaría a las sociedades europeas a una mayor ineficiencia y estancamiento económicos, pero también a mayores injusticias y frustraciones sociales.

11.5 La economía del bien común

La economía no se ocupa solo de la asignación eficiente de recursos escasos sino que también se interesa por el comportamiento y las motivaciones de los agentes económicos y se afana en presentar orientaciones de política económica y recomendaciones sobre medidas económicas que contribuyan a mejorar la vida de las personas. Además, debemos tomar en cuenta una perspectiva más general que nos permita restablecer el sentido y el propósito que, desde hace tiempo, ha perdido la economía, tanto en el enfoque doctrinal como en la gestión macroeconómica. Para ello, quizás lo primero y más sencillo que podemos hacer consista en establecer las responsabilidades, un asunto que ya hemos abordado en el capítulo IX relativo a la mesoeconomía. Precisamente en relación con la organización interna de las empresas y del Estado, el Premio Nobel de Economía 2014 Jean Tirole ha “analizado [junto con Matthias Dewatripont] las formas de estructurar las organizaciones para, de este modo, crear una mayor responsabilización.” (2016: 166).

Pero si queremos dar un paso más y definir la economía del bien común tendremos que empezar por concretar a qué aspiramos como sociedad, lo que reflejaría ya nuestras preferencias, nuestro nivel de información y nuestra posición en dicha sociedad. Sobre este asunto me permito una cita larga de Tirole porque creo sintetiza con precisión su idea de economía del bien común: “Si bien es difícil resituarse detrás del velo de la ignorancia en la medida en que estamos condicionados por el lugar específico que ya ocupamos en la sociedad, esta experiencia de pensamiento nos permitirá orientarnos con mayor seguridad hacia un terreno de entendimiento. Puede que consuma demasiada agua o que contamine, no porque obtenga de ello un placer intrínseco, sino porque ello satisface mi interés material: produzco más legumbres, o economizo costes de aislamiento, o me evito la compra de un coche más limpio. Vosotros, que sufrís mis acciones las reprobaréis. Pero si reflexionamos en la organización de la sociedad nos podemos poner de acuerdo sobre la cuestión de saber si mi comportamiento es deseable desde el punto de vista de alguien que no sabe si será por ello el beneficiario o la víctima, es decir, si el inconveniente del segundo excede la ganancia del primero.” (2016: 15-16).

En una línea similar desarrolla Zamagni la noción de economía del bien común. La entiende como una economía civil, en el sentido de civilizatoria, y fuertemente anclada en el principio de reciprocidad no solo en relación con los contenidos de valor en el intercambio de equivalentes en el mercado, sino también en la esfera del reconocimiento de la persona. Por un lado, Zamagni diverge de la teoría económica convencional para la cual todos los

individuos son iguales mientras que la persona no existe (2014: 12). Por otro lado, en su propuesta de economía democrática entiende el mercado como “plural, es decir, un mercado en el que puedan operar, en condiciones de igualdad jurídica y económico-financiera, tanto las empresas capitalistas como las empresas sociales y las empresas civiles [puesto que] Si queremos que el mercado pueda volver a ser, como lo fue en tiempos del humanismo civil, un medio para reforzar el vínculo social, es necesario que dentro (y no al lado) del espacio económico puedan operar sin discriminación alguna sujetos cuya acción se inspire en el principio de reciprocidad.” [2014: 166].

Por último, y en cuanto a la economía del bien común propiamente dicha, Zamagni nos aconseja “tener cuidado de no confundir el bien común ni con la suma de bienes privados ni con el bien público [asimismo, y para evitar equívocos también] conviene precisar la diferenciación entre bien común y bien total. Mientras que éste último podemos concebirlo metafóricamente como una suma, cuyos sumandos representan los bienes individuales o de los grupos sociales que forman la sociedad, el bien común es más parecido a una multiplicación, cuyos factores representan los bienes de cada uno de los individuos (o grupos). El significado de la metáfora es inmediato. En una suma, aunque se anulen algunos de los sumandos, el resultado total será siempre positivo. Más aún, puede ocurrir que, si el objetivo es maximizar el bien total (por ejemplo el PIB nacional) convenga *anular* el bien (o bienestar) de algunos con la condición de que la ganancia en bienestar de otros aumente lo suficiente como para compensarlo. Pero con la multiplicación no ocurre lo mismo, ya que la anulación, aunque sea de un único factor, da resultado cero.” (Zamagni, 2014: 19 y 236).

Como vemos, la noción de economía del bien común que tienen tanto Tirole como Zamagni descansa sobre los incentivos materiales individuales pero incluyen también los incentivos sociales a las que reaccionamos. Dichos incentivos, “junto con nuestras preferencias combinadas, determinan el comportamiento que adoptamos, un comportamiento que puede ir al encuentro del interés colectivo. Por ello, la búsqueda del bien común pasa, en gran parte, por la construcción de instituciones que tengan como objetivo conciliar, tanto como se pueda, el interés individual y el interés general. Desde esta perspectiva, la economía de mercado no es en absoluto una finalidad. Todo lo más, tan solo es un instrumento; y, con todo, un instrumento bastante imperfecto si se tiene en cuenta la posible divergencia entre el interés privado de los individuos, de los grupos sociales y de las naciones, y el interés general [...] La búsqueda del bien común toma como criterio nuestro bienestar detrás del velo de la ignorancia.” (Tirole, 2016: 15, 16).

Para Tirole, el Estado y el mercado son complementarios y no excluyentes, de ahí que su noción del bien común en economía le lleve a una nueva concepción del Estado en la que juega un papel destacado la “pertinencia de las autoridades independientes y la primacía de la política.” (2016: 24). Los partidarios del mecanismo de mercado lo defienden tanto por su eficacia como por su integridad. Por un lado la eficacia, porque la libre competencia fuerza a los agentes del mercado a introducir innovaciones y ofrecer bienes y servicios en las mejores condiciones de calidad y precio, lo que revierte en una mejora del poder de compra del consumidor, y, en particular, de los menos favorecidos; y, por otro lado, defienden su integridad porque “la libertad de empresa y de libre comercio protege a los ciudadanos contra la apropiación de la vida económica por parte de grupos de interés que utilizan el sistema político para obtener privilegios a expensas de la colectividad.” (Tirole, 2016: 212).

Este último punto es interesante porque nos permite distinguir entre economía capitalista y sociedad capitalista, como hemos visto en detalle en la concepción schumpeteriana del capitalismo. La clave de un capitalismo responsable consiste en preservar los logros económicos sin asumir los efectos corrosivos que este sistema económico produce sobre la sociedad y las personas. Además, la disociación sociedad-economía capitalista ilumina la brecha que se abre entre la economía y la política, así como la subsiguiente claudicación de la clase política a los cantos de sirena de los intereses personales o de grupos de poder económico. Se trata, en efecto, de una preocupación muy arraigada en la filosofía política, lo que obliga a nuestras sociedades a reforzar la primacía de la política sobre la economía: “Desde Montesquieu a los *Founding Fathers* de la constitución americana, pasando por todos los grandes constitucionalistas y por el propio Karl Marx, la posibilidad de que el Estado sea capturado por los intereses particulares en detrimento del interés colectivo y que en un sistema democrático la preocupación de ser elegido o reelegido prima sobre cualquier otra preocupación, siempre han sido el fundamento mismo de la reflexión política.” (Tirole, 2016: 212).

Esta forma de Estado, cautivo de intereses particulares, y el papel que desempeñan en el crecimiento y desarrollo económico de las naciones las instituciones y las élites inclusivas y extractivas, que no se rigen por principios de competencia profesional sino por relaciones y redes clientelares, ha sido estudiado más recientemente por Daron Acemoglu y James Robinson (2013) y lo han denominado *cronyism capitalism*, que podríamos traducir como *capitalismo extractivo*, en lugar de la desafortunada traducción de *capitalismo de amiguetes* o *capitalismo clientelar*, a pesar de que una de sus características principales sea, en efecto, el nombramiento de compañeros de pupitre o de trabajo para cargos públicos con

independencia de que su perfil y atributos profesionales no se ajusten a los que requiere el cargo. Se trata aquí, pues, de un problema de configuración del Estado o, si se quiere, del sistema político, pero no del capitalismo ni de la economía de mercado que, al fin y al cabo, responde a incentivos económicos y culturales. De ahí la necesidad de distinguir entre las formas sociales que se derivan de la actividad económica en una sociedad capitalista, la actividad económica propiamente dicha y aislada de su contexto social.

Sin embargo, la pérdida de sentido de la actividad económica va más allá de la configuración de unos incentivos económicos y sociales que sean adecuados para ordenar y dirigir el comportamiento económico a favor, y no en contra, del interés general y de una idea del bien común, por muy abstracta que esta sea. Desde esta perspectiva, ligeramente distinta, Richard Titmuss en *The Gift Relationship* (1970) analiza la donación de sangre para uso médico en Gran Bretaña y en Estados Unidos. Titmuss señala que la inexistencia en Gran Bretaña de un mercado para la venta y compra de sangre hace posible que, para los donantes de sangre, el don tenga un significado y valor muy superior al que pueda tener en sociedades donde sí que existe dicho mercado. La razón descansa, precisamente, en el hecho de que no exista tal mercado. De ahí que Titmuss sostenga que las políticas basadas en incentivos económicos explícitos pueden ser contraproducentes debido a que inducen a las personas a desarrollar una mentalidad de mercado, crematística, que termina socavando las virtudes éticas, civiles y morales, y la propia confianza mutua, que es imprescindible para el funcionamiento eficiente del mercado.

Reconocer que donar sangre es contradictorio e incompatible con el funcionamiento crematístico de un mercado de sangre invalida, en este campo, la pretensión de algunos economistas según la cual los incentivos determinan, en buena medida, el comportamiento del *homo oeconomicus*. Es el caso de Froeb y MacCann, para quienes “[l]a gran lección de la economía les dice [a los legisladores] que su política [de donación de riñones] reduce el incentivo a donar riñones.” (2008: 16). O incluso peor: “[l]a gran lección de los negocios: el arte de los negocios consiste en identificar activos en usos de bajo valor e idear formas para transformarlos en otros de alto valor. En otras palabras, cada activo subempleado representa un potencial de transacciones creadoras de riqueza. El arte de los negocios es identificar estas transacciones y buscar formas para su consumación provechosa. Por ejemplo, una vez que el gobierno prohibió las ventas de riñones, creó simultáneamente un incentivo para intentar orillar la prohibición.” (Froeb; MacCann, 2008: 16). No lo dudamos. Lo que no entendemos es por qué se nos muestra una parte de la verdad y no la verdad completa y, dado que media verdad es toda una mentira, no se nos explicita también que la

existencia de un mercado crematístico de riñones, o de sangre, crearía los incentivos para poner al menos un riñón en venta, en aquellas personas más necesitadas de ingresos para, simplemente, poder sobrevivir.

Además, uno de los problemas a los que se enfrentan quienes elaboran la política económica consiste en dar por válido que –siempre que el hombre *tal como es* se asemeje al *homo œconomicus* establecido en las teorías de la elección racional, es decir, al hombre sujeto al egoísmo amoral universal– los incentivos y las restricciones que introducen los reguladores para orientar las elecciones de los agentes económicos son esenciales para el buen gobierno. Las decisiones de la gente, por el contrario, no se ajustan a las que prescribe dicho modelo de *homo œconomicus* sobre el que descansa la teoría de la elección racional que predomina en la ciencia económica. Por el contrario, las personas no tienen una visión perfecta del futuro, ni son calculadoras y consistentes en sus decisiones, como postulan los economistas del *mainstream*. Por el contrario, en la moderna teoría de la decisión que arranca con los axiomas de transitividad y sustitución de Von Neumann y Morgenstern (2007), existen “pruebas convincentes de que la gente no siempre obedece al axioma de sustitución, y existe un considerable desacuerdo sobre el valor normativo de este axioma [...] Sin embargo, todos los análisis de la elección racional incorporan dos principios: dominancia e invariancia [...] La moraleja de estos resultados es turbadora: la invariancia es normativamente esencial, intuitivamente convincente y psicológicamente inverosímil.” (Kahneman, 2012: 573, 576).

En otras palabras, y como reza el título del libro de Bowles, en economía los buenos incentivos no son sustitutos de los buenos ciudadanos, pues “[c]uando la gente se compromete en el comercio, produce bienes y servicios, ahorra o invierte, vota y propugna políticas, no solo están intentando *obtener* cosas, sino también *ser* alguien, tanto algo para sí mismos como a ojos de los demás. En otras palabras, nuestras motivaciones son constitutivas así como adquisitivas [...] Distinguir entre las motivaciones adquisitivas y las constitutivas y determinar cuál está funcionando [...] puede tener implicaciones importantes para la defensa de políticas públicas.” (Bowles, 2016: 192, 193).

11.5.1 Capitalismo global y justicia

Al principio de este capítulo ya manifestamos nuestras reservas sobre la posibilidad de concebir una justicia a nivel macroeconómico. En mi opinión, se puede pensar a nivel agregado de Estado-nación, pero no a un nivel personal individual. Para una economía

abierta al mundo global, por ejemplo, es difícil situarse mentalmente como una persona razonable detrás del velo de la ignorancia –no así tanto si reflexionásemos como si formásemos parte del gobierno de un Estado-nación–, y extender los principios de la justicia de Rawls sin saber en qué país nos podría tocar vivir, antes de decidir si es justo que la polución que producen los países desarrollados la descarguen en los países subdesarrollados siempre que les paguen la debida compensación por ello. Recordemos que era esta la propuesta de Larry Summers, como vimos en las secciones 5.4, 6.4.3, y 7.2.3.2.

También podríamos pensar en los efectos económicos que la globalización ha tenido sobre la distribución de la renta entre países, y en el interior de cada Estado-nación. Entre los beneficios se encuentra la reducción substancial de la pobreza y la desigualdad interpersonal a nivel global. Así nos lo señalan los defensores del capitalismo global: “los pobres del planeta no han visto empeorar su situación en los últimos decenios, sino al contrario: se ha reducido la pobreza absoluta y en el continente más afectado cuantitativamente, Asia, muchos cientos de millones de personas, que solo 20 años atrás luchaban por sobrevivir, han empezado a disfrutar de una cierta estabilidad económica e, incluso, de un relativo bienestar.” (Norberg, 2016: 26).

Al mismo tiempo, sin embargo, la globalización ha aumentado las desigualdades de renta dentro de cada Estado-nación. Por lo tanto, si estuviésemos bajo el velo de la ignorancia, podríamos reflexionar sobre el tipo de mecanismos compensatorios que cabría instaurar entre países y, dentro de cada país, entre las distintas capas sociales negativamente afectadas. El mejor modo de compensar no consistiría en la atribución de rentas de sustitución a su nueva situación de vulnerabilidad o desempleo, sino la reinstauración de los bienes sociales primarios, ya sean derechos, oportunidades, recursos o capacidades. Ello devolvería a las víctimas de la globalización no solo la empleabilidad sino, más de algo más sustantivo como es el *autorrespeto* y el *reconocimiento* como ciudadanos activos y solidarios.

Recibir de los otros el *reconocimiento* de que, para ellos, somos seres humanos con todos los atributos inherentes a una persona es determinante, creo, para ganar partidarios de la globalización, y ello es así, por varios motivos. En primer lugar, porque “[s]i un ser humano pierde su *status* político, debería, de acuerdo con las implicaciones de los derechos innatos e inalienables del hombre, recaer exactamente bajo la misma situación que proveen las declaraciones de tales derechos generales. Lo que ocurre de hecho es lo contrario. Parece que un hombre que es nada sino un hombre ha perdido las cualidades plenas que hacen

posible, para otras personas, tratarlo como a un miembro de los seres humanos. Esta es una de las razones por las que es mucho más difícil destruir la personalidad legal de un criminal, esto es la de un hombre que ha tomado sobre sí mismo la responsabilidad de un acto cuyas consecuencias determinan ahora este destino, que la de un hombre que ha sido anulado en todas las responsabilidades humanas comunes." (Arendt, 2004: 381).

Una segunda razón consiste en que "nos encontramos en una nueva era moral en que la lucha por la igualdad ha dado lugar a un clamor, en ocasiones violento, en favor del reconocimiento y la aceptación –y, porque, nos explica Ignatieff a partir de su experiencia personal– [e]n lugar de emplear los principios morales universales disponibles, las personas con las que nos encontramos tan solo intentaban practicar las virtudes cotidianas, lo mejor que podían, en su vida diaria." (2018: 51). Ignatieff expone el papel que tienen la virtud cotidiana y la fuerza de las lealtades locales, y de las virtudes a ellas asociadas, para aquellas personas que han quedado marginadas por la globalización. Además, analiza el serio problema que esto plantea a los occidentales porque, como las personas con quienes Ignatieff conversó razonaban en términos locales y contingentes, "[l]as abstracciones –y los derechos humanos son una– eran de poca utilidad [de modo que] incluso en la barriada o el asentamiento ilegal más desesperado, o en el barrio de viviendas públicas con mayor delincuencia, la vida sigue siendo una búsqueda de orden moral de algún tipo." (2018: 255).

Lo anterior dejaba en entredicho, para estas personas, el valor universal y abstracto de los derechos humanos, pues "[e]l público al que la gente común imaginaba dirigirse, al justificar su comportamiento, no era la raza humana, un concepto abstracto situado más allá del velo de la ignorancia, ni un conjunto de principios escritos en un tratado de derechos humanos, sino ellos mismos: su propio reflejo en el espejo. Más allá de esto, el público que importaba eran sus vecinos, sus amigos, su familia, sus seres queridos Su preocupación pasaba por saber qué imagen darían ante este público local y frente a sí mismos, no ante un mundo más amplio. La virtud era algo local." (Ignatieff, 2018: 263).

Por eso, "[n]o debería sorprendernos –continúa Ignatieff– que la globalización económica no haya venido acompañada por una globalización moral. Los derechos humanos no han calado en las costumbres locales y continúan formando parte sobre todo del discurso elitista de activistas, académicos y expertos jurídicos. Nuestras identidades como seres humanos siguen siendo locales, las justificaciones que ofrecemos para nuestra vida moral no van destinadas al conjunto de los seres humanos, sino a las personas de carne y hueso que

conocemos y por las que nos preocupamos, aquellas que forman el público del pequeño teatro de nuestras vidas.” (2018: 15).

Otros autores también sitúan en la escala local el punto inicial de una posible dinámica de cambio que altere el *statu quo* que impera, y, en particular, subrayan la necesidad dar valor a la ciudad como espacio público, así como a las regiones urbanas y metropolitanas donde los procesos de desarrollo e inclusión social se pueden construir desde abajo (Ariño; Romero, 2016: 333-341).

Por último, y desde una perspectiva económica, autores como Guillermo de la Dehesa opinan que la globalización ha provocado, por un lado, pérdidas substanciales en sectores de mano de obra poco cualificada en beneficio de otros sectores de alto contenido tecnológico en los países desarrollados; y, por otro lado, claras ganancias en beneficio de los países emergentes, así como la formación de una amplia clase media emergente en los países ya emergidos (2009: 565-566). Para otros, por el contrario, el problema de la pauperización de amplias capas de la clase trabajadora en Estados Unidos, pero también en Europa, no es tanto la globalización como la automatización y robotización de los procesos productivos en determinados sectores productivos como el del automóvil o la siderurgia. De tal modo que, tras el velo de la ignorancia, no sabemos si ocuparíamos el lugar de los trabajadores de bajas cualificaciones en un país desarrollado y, si así fuese, si tendríamos mayores probabilidades de salir perdiendo con la globalización y la automatización.

Como vemos, pues, es complicado determinar si podemos hablar o no de justicia en la globalización o, más sencillamente, en las relaciones económicas internacionales a todos los niveles, es decir, de naturaleza comercial, financiera, crediticia, medioambiental, etc. Así pues, no vamos a tratar las normas internacionales de comercio justo, ni las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que se ajusta al comercio de bienes, pues desborda ampliamente el alcance de este trabajo. En este terreno, las reglas de la OMC se suelen respetar y cuando un país introduce un arancel por encima del límite consolidado en la OMC, cualquier otro socio comercial puede, a su vez, subir los suyos, sin tener que acudir a ningún organismo arbitral internacional, hasta un nivel que le compense el daño sufrido.

El lector interesado puede acudir al libro de Aaron James *Fairness in Practice* (2012) que analizan en profundidad las posibilidades de que la teoría de la justicia, basada en el contrato social, se pueda trasponer a la economía global para, de este modo, conseguir una justa globalización. En el capítulo II de este libro, James aborda de manera más específica

las ventajas del libre comercio así como los problemas que plantea la posibilidad de hablar de *justicia* en un ámbito en donde prevalece un fuerte escepticismo tanto en la economía como entre los mismos economistas al hablar de *justicia* en el comercio (2012: 46-51, 60-66).

En la economía internacional, la extensión de las tablas input-output nacionales al ámbito global permiten calcular el valor añadido resultante de los insumos o entradas de cada país al producto final de los demás países, y, por lo tanto, trazar la cadena regional y global de valor, así como calcular el impacto que se deriva de la globalización en términos de creación de puestos de trabajo en los distintos países (OECD, 2008; De Backer; Yamano, 2008; Meng *et al.*, 2013). Ello permitiría calcular los efectos perniciosos de la globalización sobre los distintos tipos de trabajadores en los diferentes Estados y, al mismo tiempo, establecer políticas nacionales y europeas, que les protegiesen de la globalización al proporcionarles las capacidades necesarias para mejorar sus funcionamientos y, de este modo, volver a ser productivos y competitivos a el fin de llevar una vida que para ellos valiese la pena ser vivida.

A pesar de todo lo anterior, estos asuntos constituyen un desafío intelectual de envergadura, a la vez que reclaman la atención de los primeros espadas mundiales de la profesión y, además, desbordan el ámbito de este trabajo que siempre ha perseguido un análisis más detallado y perfilado de la justicia en economía como el que nos ha llevado a proponer una definición de *mercado de trabajo justo* en el capítulo X. Ahora bien, abordar la justicia en la macroeconomía sí que obliga a estudiar la calidad de las instituciones de cada país, puesto que constituyen la clave de bóveda del papel que deberá desempeñar el nuevo Estado de justicia.

En los países menos desarrollados, la prioridad consistirá en alentar instituciones de calidad encargadas de crear condiciones de libertad real que supriman los obstáculos al desarrollo de los funcionamientos y capacidades de las personas, de modo que el uso y disfrute dicha libertad se constituya en una palanca del desarrollo humano y económico. En esta misma dirección parecen apuntar también Noguera y Herreras: "Para apostar por un Estado de justicia como motor de cohesión social y logro reivindicativo de la Unión Europea, habría que modificar los criterios de tratamiento de la crisis, reinventar las instituciones económicas europeas para adaptarlas al servicio del bienestar colectivo y propiciar un nuevo pacto sociopolítico." (2017: 208).

En los países desarrollados, el nuevo Estado social de justicia debería de ser capaz de regular y transformar las reglas de juego actuales, de tal modo que los mercados funcionen con justa eficacia y con eficacia justa, puesto que la propia desigualdad puede llegar a ser costosa y disfuncional (Tirole, 2016: 217-218). Más allá de corregir los fallos del mercado, como ya vimos en la sección 3.5.3 sobre el Estado como agente económico interventor-distorsionador, es necesario establecer la primacía del poder político sobre el funcionamiento espontáneo de la economía. Cuando esto se demuestre inaplicable por la propia debilidad de la clase política para imponer sus condiciones al poderío económico de las empresas y los conglomerados financieros, el Estado de justicia debería reforzar la calidad de sus instituciones reguladoras y supervisoras dotándolas de la independencia necesaria, de tal modo que escapen al control cotidiano del ejecutivo y del legislativo, sin por ello dejar de ser políticamente responsables ante el parlamento en aquellos ámbitos que se refieran a la misión específica que la sociedad les haya encomendado.

El establecimiento de instituciones de calidad e independientes, mejora también la calidad de las decisiones que puedan tomar las autoridades que las dirigen (Tirole, 2016: 225). Además, las instituciones independientes contribuyen sin duda a promover un crecimiento económico de mayor calidad, como así lo atestigua el documento que, cada cierto tiempo, publica la Dirección General del Tesoro francesa. El más reciente sobre este asunto presenta una base de datos descompuestos en nueve funciones distintas: (i) instituciones políticas; (ii) seguridad, ley y orden, y control de la violencia; (iii) funcionamiento de las administraciones públicas; (iv) libre operatividad de los mercados; (v) coordinación de los actores, visión estratégica, innovación; (vi) seguridad de las transacciones y contratos; (vii) regulaciones del mercado; (viii) apertura al mundo exterior; y, (ix) cohesión social y movilidad. Esta base de datos ofrece a los investigadores la posibilidad de evaluar cuantitativamente las características institucionales de casi todos los países del mundo y analiza la relación entre las instituciones y el crecimiento a largo plazo (Bertho, 2013).

11.5.2 Capitalismo asistencialista: el caso de España¹⁷

En 1986, y en un momento en el que “las acciones contra el corporativismo en Francia, Alemania e Italia, [eran] valiosas en sí mismas.” (Thatcher, 1993: 709), el sistema económico que prevalecía en España era el heredado del franquismo, y se encontraba más cerca del corporativismo dirigista que del capitalismo convencional. Nuestra economía se correspondía entonces con una *economía de mercado mixta* del sur de Europa, con serias

¹⁷ Esta sección refleja, en parte, un artículo del autor en Sanchis 2016d.

carencias tanto en materia de relaciones laborales como en la gestión organizativa y financiera de las empresas. España seguía los pasos de Francia, “un caso paradigmático [donde] los cambios profundos en la economía política se iniciaron por una serie de decisiones del gobierno para abandonar las políticas dirigistas en favor de una coordinación orientada al mercado.” (Hall; Thelen, 2009: 26).

Las variedades del capitalismo en las economías de la OCDE se organizan según la coordinación en materia de relaciones industriales, la formación profesional, el gobierno corporativo, las relaciones inter-empresariales, y la cooperación entre trabajadores. Los economistas que han estudiado las distintas variedades de capitalismo distinguen, por un lado, seis *economías liberales de mercado* que se corresponden con Estados Unidos, Gran Bretaña, Australia, Canadá, Nueva Zelanda e Irlanda; y, por otro lado, las *economías coordinadas de mercado*, entre las que se encuentran Alemania, Japón, Suiza, los Países Bajos, Bélgica, Suecia, Noruega, Dinamarca, Finlandia, Austria y Corea del Sur.

Dentro de estos dos tipos de capitalismo, España se encontraría en una situación intermedia junto con Francia, Italia, Portugal, Grecia y Turquía (Hall; Soskice, 2004a: 19-21). Dicha situación intermedia ha quedado confirmada en el caso de España, Portugal, Francia e Italia, pues “ha habido cierta controversia sobre si estas cuatro naciones [...] son CMEs [economías coordinadas de mercado] o ejemplos de otro tipo distinto de capitalismo a menudo asociado con altos niveles de intervencionismo estatal [...] Todas estas naciones tienen unas capacidades institucionales de coordinación estratégica en las relaciones laborales y en el gobierno corporativo superiores a las de las LMEs [economías liberales de mercado]. Sin embargo, sus capacidades de coordinación estratégica en las relaciones laborales tienden a ser inferiores a las del norte de Europa, probablemente porque sus movimientos sindicales aún están divididos en lo que se solía llamar líneas ‘confesionales’.” (Hall; Gingerich, 2009: 459-460).

En España, mientras las autoridades reformaron y modernizaron las instituciones y los mercados financieros, se impuso una resistencia feroz tal a las reformas laborales que llegó a constituir una rémora para el crecimiento, tanto más cuanto que la “evidencia sugiere que es probable que la desregulación del mercado de trabajo produzca amplias ganancias económicas solo en naciones donde los mercados financieros sean igualmente fluidos.” (Hall; Gingerich, 2004: 37).

Cuando pasé a trabajar en la Dirección General de Empleo y Asuntos Sociales de la Comisión Europea me ocupé de la elaboración de un nuevo concepto de flexibilidad laboral que denominamos *adaptabilidad del mercado de trabajo*, y que hemos analizado en el capítulo X. Como hemos visto, perseguía superar la estrecha visión de la flexibilidad que hasta entonces utilizaba la OCDE. También realizamos varios seminarios con académicos y funcionarios internacionales de primera línea como Gary Burtless (Brookings), Stephen Nickell (LSE), Tito Boeri (Bocconi), Georg Fischer (CE) y Stefano Scarpetta (OCDE), entre otros. Todos ellos mostraron sus simpatías por el nuevo concepto, más amplio, de *adaptabilidad del mercado de trabajo*, que incluía las diez dimensiones ya comentadas.

Además, estuve encargado de dirigir dos investigaciones académicas que perseguían la construcción de un indicador sintético que permitiese la medición de la adaptabilidad del mercado de trabajo en los países de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. En ambos estudios el ranking de adaptabilidad de los países de la UE no coincidía exactamente debido a que las dimensiones de adaptabilidad que se habían tomado en cuenta en cada estudio no eran exactamente las mismas. A pesar de ello, de la clasificación por países que resultó de estas investigaciones, sí que se podía concluir que, a finales de los años 1990, los mercados de trabajo más *adaptables* eran los escandinavos (Dinamarca, Suecia y Finlandia), seguidos por los países continentales (Alemania, Países Bajos, Francia, Austria) y los anglosajones (Reino Unido, Irlanda). Los países del sur (España, Portugal, Italia y Grecia), por su parte, ocupaban la parte más baja de la escala (Jordán; Sanchis, 2005: 205-206). Salvando el caso de los países mediterráneos, y los más dudosos de Francia, Bélgica o Austria, esta clasificación se corresponde *grasso modo* con la que establece la literatura económica (Esping-Andersen, 2015: 144-161) cuando analiza los efectos que tienen sobre el empleo los tres tipos representativos de Estado de bienestar: el régimen socialista (Suecia), el conservador (Alemania); y, el liberal (EE.UU. y Reino Unido).

Por otro lado, las diferencias en los sistemas de negociación salarial (centralizados o descentralizados) han determinado el tipo de estrategia que las empresas han establecido para mejorar la competitividad de sus productos en el mercado. En el contexto de los debates políticos sobre la Unión Económica y Monetaria y la estrategia Jobs de la OCDE, y contrariamente a las tradicionales llamadas a la flexibilidad del mercado de trabajo y una mayor descentralización de los ajustes salariales por parte de la OCDE y de la Comisión Europea, algunos estudios sostienen que “las economías que adoptaron una estrategia de productos de alto valor añadido y mano de obra altamente cualificada durante los años 90, son aquellas con un sistema de negociación salarial centralmente coordinado y caracterizado

por sindicatos 'fuertes'. Los sistemas coordinados descentralizados, que se encuentran presumiblemente más cercanos al tipo flexible de lo que aconsejan la OCDE y la agenda de Lisboa, parecen tener el efecto contrario: reducen la presión de las empresas para mejorar la productividad." (Hancké; Herrmann, 2007: 143).

Durante los años 1996-2008, los grandes retos del sistema capitalista en España siguieron siendo la ausencia de competitividad y de reformas estructurales, sobre todo, en el mercado de trabajo. Sobre estas últimas cabe señalar la falta de determinación política para llevarlas a cabo, a pesar de que la coexistencia de elevadas tasas de paro en España en momentos de fuerte expansión económica constituía un síntoma inequívoco de que el mercado de trabajo era absolutamente disfuncional. Las reformas y contrarreformas que se aplicaron desde 1984, hasta la más reciente de 2012, fueron tan numerosas (1984, 1989, 1992, 1994, 1997, 1998, 2001, 2002, 2006, 2010, 2012) como ineficaces. En general, aumentaron la flexibilidad de los contratos de trabajo y, en ocasiones, mejoraron algunas prestaciones sociales. Sin embargo, descuidaron aspectos claves de las políticas activas y, en particular, todo lo referente a la formación profesional (Royuela; Sanchis, 2010: 113). A todo ello cabe añadir, en la reforma de 2012, el desinterés por aspectos clave como la movilidad laboral y la conciliación de la vida laboral con la vida familiar.

A pesar de ello, o precisamente porque no se afrontaron dichas reformas estructurales, el modelo de crecimiento español entró crisis tanto por la mala gestión macroeconómica como por un modelo productivo muy sesgado hacia los sectores del turismo y la construcción, así como por un sector manufacturero que se orientó hacia actividades de demanda débil, de bajo contenido tecnológico y de bajo valor añadido, es decir, con poco futuro. Durante el periodo 1998-2002, el porcentaje sobre el total del valor añadido bruto de las industrias manufactureras avanzadas disminuyó en España del 7,7% al 7,0%, por el contrario en la UE aumentó del 10,8% al 14% en esos mismos años. De modo que mientras en la UE aumentaba el peso de las manufacturas de demanda fuerte y alto contenido tecnológico en España se redujo (Myro; Gandoy, 2005: 224). Esta tendencia ha empeorado en los años más recientes (del 7,4% en 1995, al 5,8% en 2009), sobre todo porque las actividades informáticas y electrónicas, base de las nuevas tecnologías, son las que han perdido más peso en España (Gandoy; Álvarez, 2011: 149).

A pesar de todo lo anterior, en la actualidad España sigue sin estar plenamente atravesada por el espíritu del capitalismo¹⁸. Continúa destilando resabios de ese intervencionismo y

¹⁸ Los párrafos que siguen reflejan, en buena parte, un artículo del autor en El País (Sanchis 2014c).

miedo a la competencia que ha sido seña de identidad de la derecha española y, en buena medida, también de la izquierda. Desde la dictadura de Primo de Rivera (1923-1930), nuestro capitalismo ha estado interferido por un océano de regulaciones, corporativismos, y ayudas de Estado, que funcionaban como una garantía de reserva del mercado interior para grupos privilegiados. Una realidad convertida en caricatura durante la autarquía franquista, y una tosca copia de las recetas económicas del totalitarismo nazi y del corporativismo italiano.

Aunque se suavizó con el desarrollismo, esa obsesión intervencionista por restringir la competencia ha esterilizado muchos de los esfuerzos que se han realizado en España por mejorar la productividad, y ha primado el interés de los grupos privilegiados —desde monopolios u oligopolios hasta corporativismos gremiales— por encima de los avances en productividad. Así lo documentan estudios concienzudos (Viñas *et al.*, 1979), y también lo reflejaba de un modo plástico la película de Berlanga *La escopeta nacional*. En España se ha competido más en proximidad al poder que en calidad y precios. Es sobre todo la prebenda, no el mercado, lo que guía la acción empresarial, para mayor desgracia nuestra.

Cierto es que la lucha política por los favores del poder también tiene lugar en países que, como EE UU, no han sufrido dictaduras. Pero ese es otro el escenario. La maraña de regulaciones que sufrimos en España sería algo inaudito en EE UU, donde se disfruta de mayor libertad y transparencia en los mercados, y donde la acción de los *lobbies* está admitida y regulada. Este rechazo español al libre mercado ha desembocado en un capitalismo de corte asistencial y garantizador de privilegios. Si quienes se acercaban entonces a los aledaños del régimen franquista eran antes los políticos, sindicalistas, patronal, banca, Iglesia, universidades, mundo de la cultura y las artes, funcionarios, gremios y corporaciones, ahora siguen siendo estos mismos quienes cortejan a las élites corruptas del Estado democrático para parasitarlo y obtener así sus gabelas a costa del bien común.

En cuanto a los partidos políticos, conviene no olvidar que son reactivos y no proactivos, de tal suerte que, ante las presiones sociales, tanto el PP como el PSOE se han alimentado electoralmente de esa cultura del *capitalismo asistencialista* que padecemos, lo que ayuda a comprender por qué tanto uno como otro, al burocratizarse, se han convertido en una extremidad más de las estructuras del Estado. Tampoco cabe extrañarse de que Podemos busque la centralidad política, pues su objetivo tácito es, en mi opinión, capturar votos de la base electoral de ese *capitalismo asistencialista*. Si en 1789 fueron los *sans culottes* y la

burguesía los que se unieron para hacer triunfar la Revolución Francesa, esta vez han sido los desfavorecidos, las clases medias, profesionales y funcionarios de cierto nivel los votantes que de Podemos como revulsivo contra la política tradicional, su votante potencial responde al perfil de un ciudadano de entre 35-54 años, con un nivel educativo respetable (21% de nivel universitario, según Metroscopia) y que entiende *de qué va el asunto*.

Aunque las élites no crean en la revolución, esta puede adoptar una expresión más sosegada pero igualmente amenazante para sus privilegios. Por otro lado, los poderes políticos deberían también recordar que es la sociedad civil, no los partidos, la encargada de transformar la realidad. La sociedad civil, mediante el poder comunicativo ejercido a modo de asedio, puede hostigar al sistema político, como el que asedia una fortaleza, pero sin intención de asaltarlo: “[e]l poder comunicativo es ejercido a modo de un asedio. Influye sobre las premisas de los procesos de deliberación y decisión del sistema político, pero sin intención de asaltarlo, y ello con el fin de hacer valer sus imperativos en el único lenguaje que la fortaleza asediada entiende: el poder comunicativo administra el acervo de razones, a las que, ciertamente, el poder administrativo recurrirá (y tratará) en términos instrumentales, pero sin poder ignorarlas, estando estructurado como está en términos jurídicos.” (Habermas, 2010d: 612). Los partidos, sin embargo, constituyen prolongaciones del aparato institucional del Estado, y su fin último es la supervivencia en tanto que organizaciones. Ello explica que solo sean reactivos, y no proactivos, ante las presiones sociales, y que se muevan a remolque de la realidad hasta verse desbordados por ella.

En España, pero no solo aquí, la nomenclatura de los partidos ha ido ascendiendo por capilaridad y ha ocupado los puestos clave de su estructura de poder ¿Dónde están los cuadros que dieron consistencia interna al proyecto político que tenían en mente para España Adolfo Suárez o Felipe González? Algunos, los mejores, volvieron a sus quehaceres profesionales, a sus despachos de abogado, a sus cátedras, a sus estudios de arquitectura, etcétera. En el interregno, la nomenclatura de los partidos ha ido ascendiendo por capilaridad y ha ocupado los puestos clave de su estructura de poder. Allí se ha instalado una feliz *aurea mediocritas*: el mejor caldo de cultivo para el chalaneo y la corrupción de las élites. Esta perversión de la política ha llevado a considerarla como un medio para ganarse la vida, en lugar de entenderla como un servicio público que se debe ejercer de manera transitoria. La situación no es nueva, Max Weber, en su conferencia de 1919 *La política como vocación*, nos alertó de que la empresa política quedaba en manos de *profesionales* a tiempo completo que se mantenían *fuera* del Parlamento, y que unas veces eran *empresarios*, y otras, funcionarios a sueldo fijo (2010: 129).

CAPÍTULO XII: CRITERIOS ECONÓMICOS DE DEMARCACIÓN PARA EL ESTADO DE JUSTICIA

Tras esto, alguien les pidió su opinión y quiso saber de ellos qué les había parecido más admirable [...] Dijeron que les parecía, en primer lugar, muy extraño que tantos hombres mayores, barbudos, fuertes y armados como había alrededor del rey –es verosímil que se refirieran a los suizos de su guardia– se sometieran a la obediencia de un niño, y que no se eligiera más bien a uno de ellos para mandar; en segundo lugar, que habían observado que, entre nosotros, había hombres llenos y ahitos de toda suerte de bienes, mientras que sus mitades –tienen una manera de hablar por la que llaman a los hombres mitades unos de otros– mendigaban a sus puertas, demacrados por el hambre y la pobreza; y les parecía extraño que esas mitades necesitadas pudieran soportar una injusticia así sin coger a los otros por el cuello o prender fuego a sus casas.” [Michel de Montaigne 1595 (2007): *Los Ensayos*, Barcelona, Acantilado, pp. 292-293].

12.1 No solo leyes: una actividad económica legitimada

El sistema capitalista actual ha fracasado a la hora de transformar vicios privados como el egoísmo, la codicia y la falta de solidaridad, en eficiencia y progreso públicos. Sus actores principales, como es el caso de algunos bancos y agencias de calificación de riesgo, han traicionado los fundamentos éticos más elementales del capitalismo, como puedan ser la ética calvinista del trabajo bien hecho, la correspondencia entre esfuerzo y recompensa, o entre el sacrificio del consumo presente que supone el ahorro y su remuneración en forma de tipos de interés y de mayor consumo futuro. Por otro lado, se reclama para los trabajadores que el aumento de sus salarios reales se ajuste a los aumentos de la productividad cuando, al mismo tiempo, los altos ejecutivos de las grandes compañías multinacionales y los conglomerados financieros internacionales acuerdan remuneraciones a niveles astronómicos. Todo ello, con independencia de que las empresas que dirigen obtengan o no beneficios.

Creo que sería conveniente indicar qué tipos de medidas concretas cabe proponer para restaurar los pilares éticos del sistema capitalista y devolverle al menos parte de la legitimidad moral perdida. Pero debe tratarse, a nuestro juicio, de propuestas que tengan una eficacia práctica, real y contrastada. Urge evitar aquellas propuestas que, con demasiada frecuencia, son desviadas de sus propósitos como consecuencia de los manejos y acuerdos en la sombra de intereses gremialistas y de otros poderes económicos.

Además, se produce a veces una identificación equivocada entre capitalismo y sistema de mercado que es preciso subsanar. Así, mientras el capitalismo consiste, en esencia, en un sistema que protege la propiedad privada y los contratos, el mercado es el complemento lógico de dicha estructura de propiedad y contractual, pero no se confunde con ella. El mercado se ocupa de ajustar un conjunto enorme de decisiones independientes de productores y consumidores y constituye la alternativa a un plan previamente determinado por los burócratas y políticos. En otras palabras, "el sistema de mercado un mecanismo que permite simultáneamente agregar toda la información relevante para tomar decisiones económicas en un único estadístico suficiente, el vector de precios, y también ofrecer mediante la exclusiva contemplación de ese vector de precios, todos los incentivos necesarios para trabajar, ahorrar, intercambiar de la mejor forma posible. Para que estas dos extraordinarias características del sistema de precios puedan darse juntas es necesaria la existencia de derechos que configuran la propiedad privada de los bienes." (Urrutia, 2008: 169-170).

Necesitamos reorientar el actual sistema económico hacia otro de naturaleza amplia y capaz de funcionar respetando las leyes de la justicia, y sin dejar por ello de producir y asignar precios con la misma eficiencia que antes. Los instrumentos han de hacer posible que se desarrolle una actividad económica legitimada y que tenga como punto de partida la supresión, por parte del Estado y en colaboración con las empresas, de todos aquellos obstáculos que se interponen en el camino del ejercicio pleno de la libertad por parte del ciudadano. Por otro lado, el Estado ha de guiarse por criterios y principios que habiliten al ciudadano a llevar el tipo de vida que estime más conveniente, y, al mismo tiempo, le libren de tener entregado su dignidad a cambio de aceptar un régimen de vida subsidiada y dependiente de los sistemas de protección social del Estado. Si en el s. XVIII la Ilustración supuso la entronización de la sagrada autonomía del hombre y, con ella, su emancipación con respecto al pensamiento dominante en el Antiguo Régimen, hoy en día, la actividad económica deberá guiarse por criterios y principios respetuosos con la justicia. Dichos principios, prepararán un cambio ontológico en el hombre y en la sociedad y, asimismo, darán paso a un nuevo capitalismo legitimado.

En esta lucha por la supresión de obstáculos para la libertad real del ciudadano, las democracias liberales entran en oposición frontal con los poderes económicos que la controlan porque a corto plazo exigen costes adicionales para las empresas, a pesar de que a largo plazo sirvan al interés general y den lugar a ganancias de productividad y eficiencia

económica. Si quieren mantener, reformar y legitimar el tipo de capitalismo en el que se desenvuelven, las democracias liberales occidentales deberán resistir la enorme presión a la que están siendo sometidas por los grandes holdings empresariales, los conglomerados financieros, y el invierno demográfico. Caben pocas dudas de que “los grandes países que son hoy emergentes, especialmente los asiáticos, dominarán el capitalismo del futuro y que la relación actual entre capitalismo y democracia será bastante distinta a la actual, dominada por las democracias maduras y liberales de occidente frente a otras menos maduras y liberales que puedan ser las dominantes en el futuro.” (Dehesa, de la 2008: 561).

Por otra parte, el encogimiento del Estado-nación a la hora de hacer frente a los problemas de la economía global se ha vuelto cada vez más evidente y “mientras la economía internacional está cada vez más integrada, muchas políticas se están fragmentando [pero] dado que parece que está ocurriendo en tantos lugares diferentes, uno debe sospechar de un problema estructural subyacente común. Creo que es este: el Estado-nación se está haciendo cada vez demasiado pequeño para los grandes problemas de la vida, y demasiado grande para los pequeños problemas de la vida.” (Bell, 1987: 13-14). Así pues, se produce una “incompatibilidad creciente entre el mayor poder global de las empresas industriales y financieras, de las ONG y la fragmentación de los estados nación y de su soberanía política y la falta de coordinación global de estos últimos para hacer frente a los problemas de regulación, capturas y abusos que pueden surgir.” (Dehesa, de la 2008: 563). Pero, no solo eso, sino que la responsabilidad social de las empresas se disuelve en el contexto de la globalización, pues “mientras el Estado pudo intervenir en la economía, la legitimación y justificación del quehacer de la empresa se diluía en su contribución a dicho Estado. Sin embargo, con la globalización rompe con dicha autonomía, como la pérdida del control democrático de aspectos clave de una política económica dirigida a la justicia social.” (Noguera; Herreras, 2017: 113).

No creemos que el debate actual deba de estar circunscrito a la contraposición entre mercado y Estado, tal y como los *neoccons* ultraliberales nos quieren hacer creer a menudo. Está claro que es claramente desigual y desproporcionado. En este combate siempre pierde el Estado, incluso si se trata de uno de los más poderosos como son los Estados Unidos. La prueba la tenemos en el éxito de Trump en las pasadas elecciones que supo recoger, en gran medida, el descontento los americanos que han salido perdiendo con la globalización y están resentidos por el abandono que han sufrido por parte de las élites políticas y del *establishment* washingtoniano. Este es el motivo por el que no podemos dar por buenas las prescripciones de la teoría económica convencional que discurre en el disparate universo de

los manuales, y se abstrae de las consecuencias reales de sus planteamientos analíticos cuando los quiere aplicar al mundo real. Cuando esto ocurre se llega a creer que “lo que los antiglobalizadores comunican de profundo e interesante es posiblemente su rechazo radical a que la Teoría Económica prohíba a los hombres ser dueños de su destino. Esta indignación profunda no puede apaciguarse con explicaciones económicas más o menos complejas, explicaciones que acaban intentando hacerles creer que el mundo, en sus aspectos económicos, es como es indefectiblemente.” (Urrutia, 2008: 516).

En nuestra opinión, sin embargo, se produce de nuevo un brinco intelectual entre dos niveles rivales en la argumentación que nunca llegan a interseccionarse. En ningún momento la teoría económica está habilitada para decirnos si podemos o no ser dueños de nuestra vida, pues serlo o dejar de serlo no depende del nivel de renta que podamos alcanzar sino de una decisión libre de nuestra sagrada autonomía. Del mismo modo que la matemática tiene que ser la esclava de la economía, esta ha de serlo a su vez de la filosofía, y, dentro de ella, de la filosofía moral y política, si es que queremos defender la justicia en la economía y un capitalismo no solo humano sino también humanista.

A todo lo que llegaría el planteamiento neoclásico es a lo que llamaría la *economía del soborno*, es decir, la economía que funciona mediante la *compra* de los intereses y valores de los otros introduciendo mecanismos de compensación para aquellos, sean ciudadanos o Estados, que reciben un daño que se deriva de estructuras e instituciones económicas que no están pensadas ni diseñadas tomando en cuenta los intereses legítimos de todos los afectados por las decisiones que de ellas puedan resultar. Todo ello sin preguntarse si están en condiciones de igualdad para vender, si se produce un intercambio de equivalentes, o por el contrario, si están apurados para vender sus intereses, en definitiva, si *están listos* para ser sobornados. De ahí la importancia de diseñar instituciones económicas, políticas y sociales que persigan la justicia, pues la libertad de explotar a los trabajadores o de contaminar el medio ambiente no puede estar autorizada por cualquier Estado que pretenda trabajar por la justicia. No es esa la clase de libertad que el Estado social de justicia está llamado a proteger.

En cierto modo, razonar a nivel global convierte el debate entre mercado regulado y mercado completamente libre y desregulado en un asunto irrelevante. Si el marco regulatorio desborda las líneas de demarcación del Estado-nación en ámbitos económicos relevantes tales como el ahorro y la imposición fiscal, y en sectores estratégicos como el tecnológico y el digital, entonces el dumping legislativo entre distintos Estados-nación está

servido y resulta inalcanzable cualquier tipo de legitimación de la actividad económica. Esta vez sí que estamos ante un juego de suma cero en cuanto a la capacidad fiscal recaudatoria de los Estados refiere, pues la libre circulación de capitales de mediados de los años 80 habilita a las grandes fortunas a escapar de una presión fiscal y una legislación impositiva molestas; y, ello, a su vez, alienta ferozmente a los populistas y les induce a propugnar soluciones nacionalistas para protegerse de los efectos perniciosos que tiene la globalización financiera internacional.

A pesar de todo, no es el sistema de mercado el encargado de proteger la propiedad privada y los contratos, y crear un vector de precios que sirva para guiar las decisiones de consumidores y productores. Tampoco es el capitalismo el principal responsable de este desaguado, sino las élites políticas internacionales encargadas de diseñar y gestionar políticamente los Estados y sus extensiones globales. Sin embargo, "no es sorprendente que, mientras entre las élites cosmopolitas tiene lugar un proceso de globalización moral y convergencia ética, los derechos humanos como ley o como ética digan poco a las personas corrientes sobre los dilemas morales a los que se enfrentan en la vida cotidiana." (Ignatieff, 2018: 269). Por eso, es necesario que dichas élites cosmopolitas lleguen a acuerdos que respeten los criterios de justicia mínima que legitimen las consecuencias económicas que se derivan del funcionamiento de un capitalismo global. Pero han de ser acuerdos cuyas consecuencias lleguen a empapar, en términos efectivos, la vida cotidiana de las comunidades locales. Lo contrario supondría una claudicación sobre el papel que juega la política a la hora de ordenar nuestra vida social y económica, y aceptar de forma resignada la dictadura de la fuerza incontrolada del capitalismo y sus efectos devastadores sobre la vida cotidiana de las personas y sus comunidades locales.

Resulta evidente que nosotros, como ciudadanos, tenemos nula fuerza para imponernos, de manera individual, sobre una realidad que nos disgusta, pero eso no nos condena al derrotismo ni a tener que aceptar que "[n]o es un capitalismo que manejamos para darle forma al mundo. Se trata de un mundo autónomo que nos perfila a nosotros [...] el capitalismo que nos viene no es el hogar del humanismo. El hombre se cree que crearse su propia personalidad singular, pero no hace más que ocupar el sitio que el sistema le asigna." (Urrutia, 2008: 525). Ciertamente, pero el *sistema* puede producir este tipo de *asignaciones* u otras distintas, que vendrán determinadas por el tipo de *algoritmo* que se le *inserte* al *sistema* para que funcione. Si fuese así, tal y como se nos presenta, tendríamos una razón de más, para ser nosotros, a través del poder coercitivo del legislador democrático, quienes lo orientásemos hacia la justicia.

Como muestra, señalemos que en materia fiscal se han propuesto algunas soluciones para poder aplicar la imposición sobre las fortunas ocultas sin que ello provoque la huida inmediata de dichas fortunas a los paraísos fiscales. El plan propuesto por Zucman, a título de ejemplo, contiene tres vertientes. La primera consiste en la creación de una especie de catastro financiero mundial acompañado de un intercambio automático de información interestatal, esto es, un registro mundial para los títulos valores en el que se indique nominativamente quién es el propietario de cada acción y obligación. La segunda dimensión del plan consiste en aplicar a los países que albergan paraísos fiscales sanciones proporcionales a las pérdidas sufridas por los Estados. Dado que las pérdidas sufridas se pueden cuantificar y que el punto débil de la mayoría de los paraísos fiscales reside en su dependencia del comercio internacional, se pueden tomar represalias arancelarias, previa autorización de la OMC, puesto que los centros *offshore* no son más que subvenciones encubiertas al negocio bancario que dañan a los bancos de los países vecinos y contribuyen a expoliarlos.

La tercera vertiente es de naturaleza puramente económica y concierne, en el caso de las personas físicas, el establecimiento de un impuesto global y progresivo sobre las grandes fortunas. Dicho impuesto estaría basado en un catastro fiscal mundial que sería gestionado por quien tiene la capacidad técnica para hacerlo, como es el FMI. Y, en el caso de las sociedades, grabar los beneficios de las multinacionales no según los beneficios generados en cada país, sino de modo global a fin de evitar las manipulaciones a través de los precios de transferencia y otras argucias contables y fiscales (Zucman, 2014: 4-9). A este fin, la OCDE dispone de medios, experiencia técnica y conocimientos suficientes para hacerse cargo de este mandato de los Estados miembros.

Cierto es que “los paraísos fiscales no nacieron fruto de una estrategia planificada por nadie, sino que fueron la consecuencia de este entrecruzamiento de los intereses de multinacionales, banqueros, Jefes de Estado, corruptos, mafiosos y multimillonarios, que pronto aprendieron a sacar provecho de esta ficción jurídica organizando diferentes figuras legales conforme a sus intereses. La globalización no es otra cosa que este entrecruzamiento de los mundos político y económico, reales y ficticios, de suerte que la situación actual no es el resultado de la estrategia deliberada de nadie.” (Barceló, 2007: 188). Pero, precisamente por eso, resulta absolutamente imprescindible que la sociedad civil ejerza fuerte presión sobre los partidos políticos para que combatan la elusión, el fraude y el delito fiscal, y que la imposición fiscal sobre el capital deje de ser es una quimera, además de una injusticia

sangrante, si se la compara con la fiscalidad del trabajo. Así, en España, por ejemplo, “la política criminal aplicada al respecto de este delito [fiscal] provoca lo que denomino el ‘Efecto assud’ [...] me refiero a que los controles aplicados por la política criminal en el ámbito del delito fiscal afectan principalmente a las rentas medias y bajas, principalmente derivadas del trabajo, afectando puntual y tangencialmente a las rentas altas, principalmente derivadas de activos mobiliarios, inmobiliarios y de actividades empresariales.” (Fitor Miró, 2017: 243).

Todo ello erosiona severamente la credibilidad de nuestras democracias liberales, da alas más que justificadas al populismo, y anuncia la llegada de las llamadas democracias *soberanas o iliberales* o, peor aún, el retorno de regímenes dictatoriales totalitarios. Para los europeos, estos asuntos son de vital importancia porque la guerra híbrida rusa en Europa Central y del Este tiene por objetivo principal ejercer una influencia económica vinculada al deterioro de los valores democráticos a fin de debilitar la Unión Europea y la OTAN mediante tres instrumentos: “1) la guerra de propaganda en contra de la ‘decadencia’ de Occidente, la credibilidad y la autoridad moral de las democracias liberales, señalando la disfuncionalidad del sistema y ofreciendo al mismo tiempo un modelo alternativo, el de la democracia soberana (*iliberal*, como la llamó el presidente húngaro Victor Orbán), como sistema político deseable; 2) el dominio de los sectores económicos estratégicos a través de inversiones, y 3) el apoyo político y económico a los partidos políticos de signo autocrático, nacionalista, populista eurófobo, euroescéptico, antiamericano y a los simpatizantes rusos.” (Milosevic, 2017: 272-273).

12.2 Criterios económicos de demarcación para una economía justa

Después de haber constatado la disolución de las funciones tradicionales del Estado-nación, resultado del imparable proceso de globalización que experimenta cualquier economía nacional, hablar ahora de los criterios de demarcación para la justicia en el ámbito de la economía parece una burla rayana en el sarcasmo. Probablemente, lo más razonable sea reflexionar en dos pistas diferentes según que la actividad económica de la que estemos hablando se encuentre o no interferida de una manera determinante por una realidad económica global. Así pues, la primera pista se refiere a los criterios y, siempre que se pueda, a los principios por los que debería regirse con carácter general una economía que funciona en el marco del Estado de justicia pero que no considera las restricciones impuestas por la globalización. La segunda pista de reflexión, por el contrario, analiza dichos criterios y principios cuando la economía se ve sometida a las restricciones inherentes a la internacionalización.

En cuanto a la primera pista de deliberación, señalemos que algunos de los principios y criterios económicos que deben regir en un Estado de justicia ya han sido desgranados en capítulos anteriores a nivel micro, meso, y macroeconómico. En primer lugar, en la esfera de los mercados hemos analizado el mercado de trabajo y propuesto el concepto de *mercado de trabajo justo*, esto es, aquel capaz de aplicar en orden lexicográfico los principios de eficiencia para las empresas y de seguridad para los trabajadores, y que tome en cuenta también los intereses de los afectados y los derechos de las generaciones futuras. De este modo, se crea un consenso sobre el sentido último de la justicia como equidad al que los agentes sociales se sienten inclinados a adherirse. Los mercados de trabajo de los países desarrollados sufren mayores dificultades que los mercados de bienes y servicios para pasar de ser mercados nacionales a mundiales. A pesar de la amplitud de las migraciones por razón de trabajo, las interferencias que la globalización provoca en los mercados de trabajo nacionales se suele concentrar en los asalariados de baja cualificación.

En segundo lugar, en el ámbito empresarial o mesoeconómico, hemos visto cómo una empresa que busque la justicia no está autorizada a descuidar los intereses de los afectados por sus acciones, sean estos proveedores, clientes, comunidades locales, medio ambiente, etc., sino que debe ir más allá de los acuerdos circunscritos a satisfacer los intereses de trabajadores, empresarios y accionistas. En tercer y último lugar, en el espacio de la macroeconomía, nos hemos circunscrito a la noción de equilibrio a la vez que hemos subrayado la necesidad de avanzar hacia una economía que esté orientada hacia el bien común y gobernada por instituciones justas de las que se deriven consecuencias asimismo justas, que sea respetuosa con los derechos humanos y que cumpla con los mínimos de justicia económica responsable a los que la obliga una sociedad que se quiera llamar decente.

La segunda pista de reflexión tiene lugar en el contexto de la globalización y, por lo tanto, nos obliga a pensar en términos similares a los que lo hace la teoría de la justicia cuando razona a nivel internacional. Ahora bien, en el terreno económico no cabe un paralelismo fácil con el planteamiento contractualista de la teoría de la justicia de Rawls, donde el lugar de los individuos-ciudadanos es reemplazado por los Estados para, a renglón seguido, pasar a replicar el ejercicio de la posición original en el velo de la ignorancia. La razón de que esto sea así reside en que la teoría de la justicia de Rawls nos encontramos ante un ciudadano y un Estado, y ante las relaciones que establece dicho ciudadano con los otros ciudadanos y con el propio Estado.

Se persigue que las relaciones internacionales sean justas mediante una serie de procedimientos dialógicamente acordados. A partir de ese contrato social se derivarán una serie de políticas que aplica el Estado y que se tendrán por justas en razón del procedimiento dialógico y contractual que se ha seguido. Normalmente serán políticas de equiparación de situaciones iniciales de *igual libertad para todos* y otras de redistribución dirigidas a neutralizar las consecuencias indeseadas y los posibles efectos perversos que la acción del Estado ejerce sobre la vida cotidiana de los ciudadanos, mediante políticas sociales y económicas. Démonos cuenta de que aquí las lindes de la acción del Estado, esto es, la extensión de las funciones que llena el Estado están circunscritas a las áreas del bienestar social mediante servicios de educación, salud, pensiones, dependencia, y, en general, otros esquemas de protección social, y coincide *grosso modo* con las fronteras de la justicia que cada individuo tiene expectativas razonables de esperar.

Aunque no de un modo explícito, quedan fuera otros dominios, y no precisamente los menos constituyentes de la soberanía nacional, que sirven de palanca para que el Estado se constituya en una *realidad dura*, como nos recuerda Hegel. Nos estamos refiriendo a la defensa nacional y la seguridad ciudadana (seguridad interior y exterior), a la estabilidad monetaria y financiera, y a la capacidad recaudatoria fiscal. Por no mencionar otras funciones igualmente relevantes para la justicia económica como son las instituciones de regulación y de supervisión de los mercados e instituciones económicas, la protección del consumidor y el control de la actividad económica para proteger el medio ambiente, la reglamentación de profesiones, oficios, etc.

Es este solapamiento defectuoso entre las funciones que realiza el Estado en relación más directa con el ámbito de la economía y la mayor extensión de las propias actividades económicas, lo que complica enormemente la posibilidad de replicar en materia de justicia económica lo que Rawls esboza sobre la teoría de la justicia en la esfera internacional. El Estado-nación inserto en la economía global ha de actuar en unas circunstancias en las que tanto los mercados como los flujos de bienes, servicios, personas, capitales, recaudaciones impositivas, etc., trascienden sus fronteras nacionales y subvierten la cuestión a debate: no urge discutir cuál sea, mayor o menor, la capacidad de intervención del Estado, sino que la acción del mismo tenga efectos perversos sobre otros elementos, sean estos personas o territorios, que el Estado está obligado a proteger o, pura y simplemente, que su acción sea estéril o incluso contraproducente.

Los criterios que marcan los límites de una economía justa en un Estado-nación se pueden pensar si se establecen los criterios apropiados para el funcionamiento moralmente legitimado de los mercados, empresas, instituciones económicas así como de la gestión de las políticas macroeconómicas por parte de las autoridades y agencias gubernamentales. Así hemos pretendido hacerlo en los capítulos precedentes. La cuestión cambia cuando queremos hacer funcionar estos criterios económicos en las relaciones internacionales. En este ámbito, los criterios se desvirtúan y son ineficaces para configurar, en conexión con ellos, una retícula económica y social que estructure y dé consistencia a una realidad económica en la que las relaciones económicas internacionales estén plenamente legitimadas. Solo cabe presentar algunas propuestas aisladas que, a pesar de su indudable interés, por sí solas son insuficientes para hablar de justicia en la economía internacional, pues son como mónadas leibnizianas flotando entre el flujo perpetuo del comercio y las finanzas internacionales.

Una de estas mónadas o islas flotantes en las que podemos equiparar y sustituir a las personas por los Estados la constituyen los *Fondos de Inversión Soberanos*. Aquí sí que podemos establecer criterios de justicia económica de un modo semejante al que hemos hecho en el Estado-nación. No cabe, por analogía, la transposición que el contractualismo realiza en el ámbito del derecho sustituyendo a las personas por los Estados. Lo relevante no son tanto los nuevos equilibrios de poder y riqueza que se establecen entre dichos Estados, como el modo en que se distribuyen en el interior de cada Estado nacional, así como las consecuencias económicas y sociales de dicha correlación de fuerzas económicas y de poder entre Estados. De ahí que el primer criterio de demarcación consista en la capacidad de la sociedad y sus representantes políticos para diseñar y configurar instituciones económicas, sociales y políticas justas que, empezando por la transparencia, doten de estabilidad y cohesión a las democracias liberales. Pero esto es solo el principio del programa de trabajo, un primer paso, la primera condición necesaria, pues de instituciones justas pueden resultar efectos perniciosos o consecuencias injustas, como nos recuerda Rawls.

12.3 Las nuevas fronteras del Estado social de justicia

En esta sección, y para terminar, damos cumplimiento a la cuarta función de la filosofía política consistente en "*poner a prueba los límites de la posibilidad política practicable*. En ese papel, consideramos la filosofía política como algo realistamente utópico." (Rawls, 2009: 38). No estamos aquí reflexionando sobre las limitaciones que subyacen en las distintas teorías de la justicia bajo la forma de problemas no resueltos, es decir, como cuestiones que la propia teoría de la justicia no pudiera resolver. Así pues, no perseguimos realizar

ampliaciones de la teoría de la justicia que puedan responder a sus propias limitaciones. En el caso de Rawls, él mismo señaló dos ámbitos en los que su teoría de la justicia se encontraba constreñida: por un lado, la justicia aplicada y ejercida por las instituciones sociales, así como la del derecho internacional y relaciones entre Estados; y, por otro lado, los principios reguladores de una sociedad bien ordenada que invitan a preguntarnos cómo podemos diseñar una sociedad perfectamente justa (2010: 21-22).

Ciertamente Rawls se ha ocupado de los principios de la justicia para el derecho internacional, aunque de manera superficial, cuando subraya que sujetar las conductas de los Estados a los deberes naturales de las personas en general es una de las finalidades del derecho internacional (2010: 116), cuando reconoce que éste último es objeto de la justicia (2010: 142), y cuando intenta ampliar la interpretación de la posición original al ámbito internacional y equipara las distintas personas y grupos sociales con las diversas naciones que estarían llamadas a elegir, siguiendo el principio de igualdad y con información muy limitada, los principios (políticos) fundamentales que serían reconocidos por todos los Estados y servirían para dilucidar las cuestiones conflictivas entre ellos (2010: 343-344).

Martha Nussbaum ha dado respuesta, desde el enfoque de las capacidades humanas, a tres de las cuestiones que continuaban abiertas en la teoría de la justicia: la justicia hacia los discapacitados físicos y mentales; la que se dispensa en el trato a los animales no humanos; y, su extensión al ámbito internacional, lo que obliga a reconsiderar la estructura argumentativa de la teoría de la justicia de Rawls. Los diez principios para una estructura global que defiende Nussbaum son, entre otros, los relativos a la responsabilidad que tienen las naciones más prósperas de sostener las capacidades básicas humanas de las naciones más pobres, la responsabilidad de las multinacionales, y las estructuras de un orden económico mundial que sea más justo. Contienen un enorme potencial en tanto que marco orientador y de reflexión. Sin embargo, están expresadas con una generalidad que dificulta una valoración ajustada de su operatividad, efectividad y viabilidad.

Es verdad que el ejercicio de imparcialidad o equidad tiene que ir más allá de las fronteras y no puede quedar circunscrito al Estado-nación ni a una soberanía compartida con otros países. Ello se debe, por un parte, a la interdependencia de intereses entre los Estados y entre los grupos y personas en su seno; y, por otra, porque es necesario evitar la trampa del parroquialismo, desconfiar del razonamiento parroquial, como sostenía Adam Smith, y tomar buen nota de cómo ven cualquier asunto de justicia los ojos de la humanidad (Sen, 2010: 435-439). De ahí, que las propuestas que se quieran aplicables más allá de nuestras

fronteras deberían permitir afirmar sin temor que no van a dar lugar a resultados imprevistos que sitúen a todos los Estados, grupos, y personas en su interior, en una situación de menor justicia que la inicial.

En esta última sección, no tratamos de investigar las líneas de demarcación de la justicia, sino más bien las del Estado, en tanto que Estado social de justicia. De manera que el énfasis se pone en esa estructura institucional jurídico-económica por la que debe fluir la justicia. Empecemos pues, por subrayar que el Estado social, primero, y el de bienestar, después, tuvieron su origen “en las luchas políticas en el Estado nacional y en el deseo de encontrar la paz social entre una clase de desposeídos y otra de propietarios mediante un arreglo que pretende simultáneamente mitigar el sufrimiento (Beveridge) y estabilizar los ingresos de los funcionarios (Bismarck) [y cumplir] con la paz social, el aseguramiento y cierta igualdad de oportunidades por la educación y sanidad públicas.” (Urrutia, 2008: 518, 524). En algunas partes, hablaremos indistintamente del Estado de bienestar y del Estado de social de justicia aunque somos conscientes de las diferencias, porque algunos de los problemas a los que se enfrenta el Estado social de justicia no difieren demasiado de los que padece el de bienestar y, en algunos casos, constituyen un indicación clara de la necesidad de migración del Estado de bienestar hacia el Estado social de justicia.

El Estado de bienestar está siendo puesto a prueba por el tipo de capitalismo global y digitalizado al que nos dirigimos y en el que, en parte, ya estamos inmersos. Un capitalismo donde las transacciones de esta economía digitalizada y de datos, consentidas o no, quedan monopolizadas por las grandes corporaciones tecnológicas, principalmente norteamericanas. Con él, queda en entredicho la igualdad de oportunidades que dicho Estado de bienestar tiene por objetivo garantizar en parte. Algunos esperan que el Estado de bienestar desaparezca o merme, que tenga menos competencia y sea de menor tamaño (Urrutia, 2008: 521, 524). Cabe ahora preguntarnos sobre el ámbito de jurisdicción del mismo, según la orientación de los grupos políticos.

En primer lugar, analicemos a los anarcocapitalistas, los neoliberales y los conservadores de derechas, sobre todo americanos, todos ellos muy sensibles al problema que suponen las transferencias de renta en un contexto de disputa racial. Se pronuncian a favor del Estado mínimo, lo que conlleva implícitamente el desmantelamiento del Estado de bienestar tal y como lo conocemos en Europa, y además “prefieren subrayar la justicia económica procedimental. Un gobierno activo puede conducir a la dependencia y al declive moral; por lo tanto, el papel del gobierno debería de restringirse a proporcionar y poner en práctica un

marco de competencia y de derechos de propiedad.” (Wight, 2015: 182). Preconizan un Estado mínimo que tan solo cubra las principales funciones regalianas, esto es, la seguridad ciudadana, la defensa nacional, la defensa de la competencia en los mercados, la justicia, la política exterior, y la administración general del Estado. Estos gastos públicos no suelen suponer más allá del 7-8% del PIB, según los países, y dejan fuera las funciones redistributivas tradicionales en educación, sanidad y pensiones.

Además, en ciertas esferas, se espera que el Estado mínimo delegue en agencias estatales independientes, a pesar de que ello entraña el peligro de su colonización por parte de intereses privados, como vimos al hablar del *capitalismo extractivo*. Cuando las instituciones del Estado son justas y, por lo tanto, aplican los principios de transparencia y rendición de cuentas, entre otros, y mejoran así su reputación, entonces las agencias independientes son redundantes. Para que el Estado y sus agencias no sean parasitados por el interés privado es clave estimular la acción de la sociedad civil y activar de forma beligerante la opinión pública. Mediante la deliberación y la opinión públicas la sociedad puede alimentar la razón pública a fin de combatir la extracción de rentas públicas por parte de los agentes con intereses privados. Esto permite, por un lado, posibilitar la adhesión del ciudadano a la gestión de gobiernos que defiendan el interés general; y, por otro, evitar el desapego y desdén hacia la clase política y, por decantación, también hacia la propia política. La razón pública y la ética deliberativa tienen la clave para que el sistema económico capitalista no contribuya a construir una sociedad también capitalista, sino otra capaz de respetar los principios mínimos de la justicia en el mundo de la globalización.

En segundo lugar, contamos con el grupo de la izquierda revolucionaria, que es refractaria a cualquier cambio en el Estado de bienestar, a pesar de que ello ponga en entredicho su viabilidad y sostenibilidad financiera a largo plazo. En tercer y último lugar, tanto los social liberales como la socialdemocracia centran su debate, con distinto énfasis, en la modernización y modo de organización de las prestaciones sociales, así como en su sostenibilidad financiera a largo plazo. Este planteamiento supone reflexionar sobre el mejor modo de poner al día la sanidad y la educación públicas, tanto en su forma de gestión como en el tipo de financiación. Así mismo, proponen soluciones alternativas para garantizar la sostenibilidad financiera de las pensiones, y diseñan esquemas de protección social que supriman o mitiguen los desincentivos al trabajo, de tal forma que valga la pena ponerse a trabajar, como analiza en detalle la comunicación de la Comisión Europea *COM(2003) 842 final*, en la que quien suscribe tuvo algo que ver (European Commission, 2003).

Desde la perspectiva de la justicia en economía, el Estado social de justicia es aquel que garantiza el ejercicio real de las libertades fundamentales y el disfrute efectivo de los derechos de primera y segunda generación al objeto de hacer posible el necesario respeto propio de los ciudadanos al proporcionarles un *status social* que, sin ser muy diferente al de otros conciudadanos, no conduzca necesariamente al igualitarismo pero evite el estigma social, el cual surge más de la privación real de oportunidades que de las desigualdades (Hausman; McPherson, 2006: 182-183). Tampoco se trata simplemente de igualar dicho ejercicio de las libertades a través de las capacidades, al contrario, “una institución o una política puede ser bien defendida no porque mejora la igualdad de capacidad sino porque expande las capacidades de todos (incluso si no hay ganancia en la distribución).” (Sen, 2010: 328). Así pues, las fronteras del Estado social de justicia vienen delimitadas por los criterios de una economía justa, pero no se circunscriben a una mera redistribución de rentas desde los más afortunados a los menos favorecidos por su nacimiento. Los principios innegociables son los que nos permiten acceder a la libertad real para todos, esto es, derechos de primera y segunda generación.

Lo que realmente importa, por consiguiente, para estar en condiciones de hablar de un Estado social de justicia no tiene que ver tanto con un simple ejercicio de redistribución de rentas, sino más bien con un ejercicio de justicia social basado en la *provisión de bienes sociales primarios* (Rawls, 2010: 93-98) que no son otra cosa más que *recursos* (Dworkin, 2003: 135-136) o *condiciones materiales* que, expresadas mediante un índice de renta monetaria neta, constituyen el criterio de justicia y hacen posible la *libertad real para todos* (Van Parijs, 2011: 7), y permiten las *capacidades y funcionamientos* (Sen, 1999: 18-20; Nussbaum, 2013: 18-20; Crocker, 2008: 150; Comim y Nussbaum, 2014; Pereira, 2013) para que podamos satisfacer nuestras *necesidades básicas* (Streeten *et al.*, 1981) y defender nuestros *derechos humanos* (Pogge, 2008). Son estos últimos, a fin de cuentas, los que constituyen la base de la autoestima de los ciudadanos y les autorizan a afirmar que su Estado practica una *igual libertad para todos*, con independencia del punto inicial de partida en el que, dependiendo de los avatares de cada vida, se encuentre cualquier ciudadano.

Así pues, la provisión de *bienes sociales primarios* por parte del Estado constituirá el primer criterio que delimita las nuevas fronteras del Estado de justicia, con su correspondiente financiación, claro está. Se trata, como podemos adivinar, de servicios públicos en materia de educación, sanidad, pensiones, desempleo, dependencia, y otros esquemas de protección social. Hemos visto en el capítulo VIII cómo Sen definía el desarrollo humano esencialmente

como la libertad real que tenemos los seres humanos para desarrollar las capacidades y funcionamientos. Pues bien, un requisito adicional para que dicha libertad real y efectiva sea alcanzable consiste en que tanto los ciudadanos como la sociedad civil y el Estado estén comprometidos con la supresión de todas las barreras que la sociedad introduce al acceso a estos derechos innegociables que nos abren las puertas a los bienes primarios y al pleno ejercicio de la ciudadanía y de la libertad real.

Lo que hay que primar no es tanto el puro reparto de rentas de los más ricos a los más desfavorecidos como respetar los siguientes principios: (i) un acceso libre e igual, para todos, a los derechos de ciudadano; (ii) la supresión de cualquier barrera de acceso a los servicios públicos con los que el Estado garantiza el ejercicio de dichos derechos; y, (iii) la instauración de principios de financiación de las inversiones que sean necesarias para garantizar la igualdad real de oportunidades en el acceso, en primer lugar, a la salud pública en general: enfermedad, maternidad, invalidez; y, en segundo lugar, al sistema educativo en sus distintos grados: educación primaria, secundaria, y superior. Estas son plataformas sobre las que se apoya la formación profesional en sus diversas variantes. En un segundo nivel de prioridad vendría el sistema de público de pensiones, ancianidad y viudedad, así como las inversiones públicas en otros esquemas de protección social como, por ejemplo, el desempleo, los accidentes de trabajo, las enfermedades laborales, los cuidados de larga duración, las prestaciones por familia, y la garantía de recursos suficientes.

Allí donde se dé un contexto económico que socave la capacidad financiera y provisoria de los Estados nacionales, es donde encontraremos las lindes de demarcación del Estado social de justicia. Ocurre, por ejemplo, con el empuje de la globalización, ya sea en su vertiente de libre circulación de capitales, de deslocalización de la actividad de las grandes empresas y de los beneficios de las multinacionales, y de las grandes migraciones. La autonomía financiera de cualquier Estado es el reflejo de su soberanía fiscal y su capacidad recaudatoria, a lo que, en el Estado social, cabe añadir, las contribuciones sociales.

La globalización reduce la base imponible en materia de impuestos de sociedades, personas físicas y rendimientos del capital, lo que socaba la autonomía financiera del Estado. En este caso, está claro que el Estado sale debilitado en su capacidad para cumplir sus funciones con la misma generosidad que en el periodo de pre-mundialización. Menos evidente resulta la trilogía imposible de la que nos advierte Rodrik, según la cual, los Estados se verán abocados a elegir entre globalización, democracia liberal y soberanía política (fiscal), pues un Estado social de justicia practica la ética en sus instituciones, se obliga a un compromiso de

transparencia, buenas prácticas, y códigos éticos, y no hace depender del nivel de renta el ejercicio de la justicia. El Estado puede ser menos capaz financieramente, pero no necesariamente menos justo. Afirmar lo contrario sería confundir el Estado de bienestar, que es un ideal de la imaginación, un sentimiento asociado a la satisfacción de deseos de felicidad sin restricción presupuestaria (*la mayor felicidad para el mayor número*) con el Estado social de justicia que es un ideal de la razón.

Este tipo de responsabilidad social hace indispensable una nueva orientación de las funciones que la justicia exige al Estado nacional a fin de que sea capaz de satisfacer las exigencias mínimas e irrenunciables que plantea la noción canónica de ciudadanía social y, de este modo, legitime las funciones económicas del Estado y del propio sistema capitalista. El tipo de igualdad que exige la justicia económica no puede equipararse a la igualdad de bienestar porque decir que dos personas disfrutan del mismo nivel de bienestar presupone poder realizar comparaciones interpersonales de utilidad, y sabemos que esto no es posible. Además, es difícil de comprender de qué modo puede el bienestar económico contribuir al autorrespeto y a la justicia, porque se trata de dos virtudes que no se pueden comprar con dinero. Por esa razón, el autorrespeto y la justicia no pueden ser comprados con dinero ni ser adquiridos por nadie mediante compensación económica, puesto que dichas virtudes tienen valor y no precio, y, por lo tanto, no pueden ser hechas equivalentes a cualquier otro bien económico.

La justicia es siempre una *genesis*, no es el territorio de los derechos adquiridos donde uno llega, los consolida y se instala, sino un conquistar cotidiano. Por eso, traspasar el marco de las utopías exige a la economía ética que se juridifique, con todos los condicionantes y limitaciones que sean necesarios, pero que se encarne en el derecho. Sin lugar a dudas, el poder coercitivo del legislador democrático y las condiciones que nos permitan hablar de una economía justa deben quedar plasmados en el ámbito jurídico. Es el camino que transita desde un planteamiento ético, exigido por la justicia y de naturaleza incondicional, a otro de carácter concreto encarnado en leyes. Con la justicia económica ocurre como con la metáfora de Kierkegaard en la que los remeros de un barco se aproximan al objetivo a medida que le van dando la espalda. Vamos avanzando mientras trabajamos en conquistar la justicia, aunque no pensemos en ello, porque en cuanto emerge a nuestra consciencia y elaboramos detenidamente un diseño exhaustivo empezamos a pensar que posiblemente nunca la podremos alcanzar.

12.3.1 Valores que Estado social de justicia debe proteger: cómo hacerlo

Los valores que el Estado social de justicia ha de proteger son, por supuesto, los valores constitucionales y aquellos recogidos en los derechos de primera y segunda generación. Pero en terreno más específico de la justicia, el valor de la *igual libertad real para todos*, la iniciativa individual, la autorrealización, el respeto mutuo y el reconocimiento son ejes principales sobre los que gira todo el discurso a favor del Estado social de justicia. Una forma de afianzar los valores de la igual libertad y del respeto mutuo consiste en favorecer el igualitarismo de *recursos* (Dworkin), quizás porque la existencia de recursos muy desiguales entre ciudadanos corrompe la idea de que las instituciones sociales puedan ser justas a la vista de los resultados. En cualquier caso, estos recursos no solo han de concernir lo material. Claro que deben de asegurar los medios de subsistencia, pero tienen que ir más allá, y garantizar también la autorrealización y el autorrespeto de la persona para que llegue a ser un ciudadano con igual dignidad que cualquier otro.

Lo anterior obliga al Estado social de justicia a suprimir cualquier tipo de barrera de acceso a las ventajas y al ejercicio de la libertad tal que haga posible una cierta equiparación de las capacidades entre los individuos (Sen). Es difícil establecer cuándo es igual el acceso a las ventajas, bienes sociales primarios, recursos, o capacidades, porque desconocemos qué afecta a las capacidades de uno u otro individuo, ni qué determina su mayor o menor uso (Hausman; McPherson, 2006: 192). Tampoco somos capaces de precisar en qué medida podemos igualar el acceso a las capacidades de los ciudadanos, y en qué medida éstos son capaces de transformarlas en funcionamientos. Por esta razón, el eje del Estado social de justicia ha de estar más centrado en la financiación de aquellas políticas que pongan mayor énfasis en el acceso libre y sin obstáculos a los bienes sociales primarios, recursos, o capacidades, que en la mera transferencia de rentas de los más favorecidos a los más desfavorecidos por la vida. En otras palabras, “[I]a redistribución moderna no consiste en transferir las riquezas de los ricos a los pobres, o al menos no de una forma tan explícita. Consiste en financiar los servicios públicos y las rentas de sustitución más o menos iguales para todos, principalmente en el dominio de la educación, la salud y las pensiones [...] la redistribución moderna está construida en torno a una lógica de derechos y a un principio de igualdad de acceso a cierto número de bienes juzgados fundamentales.” (Piketty, 2013: 766).

El artículo primero de la Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano de 1789 establece que “[I]os hombres nacen y permanecen libres e iguales en derechos. Las

distinciones sociales solo pueden estar fundadas sobre la utilidad pública.”, y dicho concepto de utilidad pública se contraponía, en el s. XVIII, al de utilidad arbitraria que se aplicaba en las jurisdicciones privadas permitidas bajo el Antiguo Régimen, y que hoy sería equiparable a la noción de bien común. Así pues, la desigualdad solo es admisible si descansa sobre el bien común, si existe en interés de todos y, de un modo particular, de los más desfavorecidos. De ahí la importancia de que las condiciones iniciales de partida y, por lo tanto, de vida de los individuos no sean el resultado de factores que escapan a su control como puedan ser las dotaciones culturales o materiales que se reciben en cada familia, así como con la buena o mala fortuna que se deriva de los accidentes inesperados de la vida. Sin duda, todo ello sirve de inspiración para elaborar “[e]l ‘principio de la diferencia’ introducido por el filósofo americano John Rawls [quien] en su *Teoría de la Justicia* enuncia un objetivo poco alejado. El enfoque del economista indio Amartya Sen en términos de ‘capacidades’ máximas e iguales para todos descansa en una lógica que no es muy diferente.” (Piketty, 2013: 768).

El verdadero problema no se produce tanto a nivel de los principios como de las realidades concretas, pues “[a] un nivel puramente teórico, existe ciertamente un cierto consenso –en parte fáctico– sobre los principios abstractos de justicia social. Los desacuerdos aparecen con mucha mayor claridad cuando se intenta dar un poco de substancia a estos derechos sociales y a estas desigualdades, y se quiere encarnarlos en contextos históricos y económicos específicos. En la práctica, los conflictos se refieren más bien a los medios para hacer progresar de un modo real y efectivo las condiciones de vida de los más desaventajados, sobre la extensión precisa de los derechos que es posible acordar a todos (teniendo en cuenta las restricciones económicas y presupuestarias, y las múltiples incertidumbres a ellas asociadas), o incluso sobre la delimitación exacta de los factores que los individuos controlan o no (¿dónde comienzan el esfuerzo y el mérito, dónde se detiene la suerte?). Estas cuestiones nunca serán resueltas zanjadas por principios abstractos o fórmulas matemáticas. No pueden serlo más que por la deliberación democrática y la confrontación política. Las instituciones y las reglas que organizan estos debates y estas decisiones juegan así un papel central, así como las relaciones de fuerza y de persuasión entre grupos sociales.” (Piketty, 2013: 768-769).

La extensión de la cita anterior viene exigida por su relevancia en el contexto de nuestra argumentación. Así pues, y desde la perspectiva que hemos ido pergeñando desde el inicio de esta investigación, opinamos que no cabe una aplicación mecanicista, matemática, de principios, o de otro tipo, de aquellos criterios normativos necesarios para la construcción del

Estado social de justicia. Ello no nos exime, sin embargo, del deber de proponer guías para la acción que ayuden a encauzar cualquier deliberación democrática que se precie de atender los imperativos irrenunciables de la razón que descansan en la dignidad de las personas. Ahora bien, la restricción presupuestaria sigue vigente para el Estado, y del mismo modo que una menor capacidad de financiación no legitima una mayor injusticia social, el Estado social de justicia no puede convertirse en una variable dependiente del nivel de renta de cada país, como así ha sido con el Estado de bienestar.

Para entender esto último baste la crítica de Daniel Bell al Estado de bienestar, que recogen Noguera y Herreras: “el hogar público, a diferencia del mercado, ha existido para satisfacer necesidades comunes. El dilema del hogar público consiste en satisfacer necesidades públicas al tiempo que se convierte en la realización de los deseos privados y grupales. Esta paradoja solo se financia mediante la capacidad fiscal del Estado, a la que Bell pone objeciones por sus límites. Un tema crucial para comprender su crítica al Estado del bienestar. Compartiendo el razonamiento de Bell, la evolución del hogar público y del papel del Estado-nación no ha sido exactamente así. Pues hoy vemos que la balanza de necesidades públicas *versus* deseos privados y grupales está desequilibrada a favor, lamentablemente, de los deseos privados y grupales.” (Noguera; Herreras, 2017: 49). Así pues, cualquier nivel de renta, sea cual sea, a pesar de que pueda no ser compatible con el Estado de bienestar o con los intereses de los distintos grupos políticos, privados, o empresariales de cada país, ha de serlo necesariamente con la noción de Estado social de justicia.

Todo ello aconseja redirigir la atención más que a las políticas redistributivas, reflejo de los deseos e ilusiones del ideal de la imaginación, a las políticas predistributivas, puesto que son éstas las que hacen mayor hincapié en las ideas de igualdad, proporcionalidad y compensación que son determinantes para promover una mayor *igual libertad para todos* en tanto que ideal de la razón y principio irrenunciable del Estado social de justicia.

12.3.2 Políticas predistributivas: reparto *ex ante*

La predistribución es una noción de amplio espectro que “engloba al conjunto de medidas capaces de amortiguar las desigualdades mediante actuaciones que operen antes que los instrumentos más tradicionales [y que] van desde el establecimiento de un salario mínimo cuyo nivel evite la existencia de asalariados por debajo del umbral de la pobreza hasta las políticas de lucha contra la pobreza energética.” (Almunia, 2018: 258). Una primera

aproximación a la idea de predistribución la encontramos en las propuestas para una sociedad más igualitaria presentadas por James Meade en su libro *Efficiency, Equality and the Ownership of Property* (2012). Ciertamente es que Meade no mencionó explícitamente el término *predistribución*, pero sus propuestas, relativas a *una democracia de propietarios* como reza el capítulo 5 de su libro (*A Property-Ownning Democracy*), fueron dirigidas a penalizar la concentración de riqueza y *status* mediante la reforma del derecho de sucesiones y donaciones *inter vivos*, la introducción de un impuesto anual progresivo sobre la riqueza financiera, la promoción de políticas de educación orientadas a conseguir la igualdad de oportunidades, la reducción de la fertilidad relativa de aquellos con baja capacidad de ganancia, así como mediante “el apoyo de formas institucionales (tales como esquemas de participación en beneficios, la compra a plazos de las casas municipales por sus inquilinos, y el desarrollo de sociedades de inversión mobiliaria apropiadas) que harían más fácil y más provechoso la acumulación de pequeñas propiedades.” (2012: 76).

En 1964, estas propuestas buscaban conseguir una mayor igualdad social mediante reformas impositivas, educativas, demográficas e institucionales que redistribuyesen la propiedad. Meade, sin embargo, se guarda muy mucho de matizar que su sistema abstracto de democracia propietaria “debe servir para difundir el derecho de propiedad con los mínimos efectos adversos sobre los incentivos a obtener ganancias, a emprender, ahorrar, y acumular propiedad.” (Meade, 2012: 57). Ello es así porque lo que persigue Meade no es tanto la igualdad de oportunidades como la igualdad de resultados (2012: 61). En esto último, Meade sigue la ética weberiana de la responsabilidad y no tanto, o quizás precisamente por ello, la ética de la convicción. En su opinión, alcanzar la igualdad de oportunidades en educación, por ejemplo, de un modo efectivo “reduce las desigualdades en las dotaciones de riqueza heredada y en las oportunidades de obtener ganancias, y así reorganizar la sociedad de tal manera que las demandas de bienes y servicios, tanto privada como pública, representen la necesidades reales de los consumidores privados y los fines públicos deseables por la sociedad.” (2012: 64).

Aún hoy en día estas ideas siguen ejerciendo una fuerte influencia tanto en economistas como Thomas Piketty y Tony Atkinson, entre otros, pero también entre profesores de ciencia política como Hacker y Pierson (Hacker, 2008; Hacker; Pierson, 2011). También han sido muy inspiradoras para Rawls puesto que una democracia de propietarios permite el cumplimiento de sus dos principios de justicia, mientras que el Estado de bienestar los traiciona. En primer lugar, y de una forma débil, cuando Rawls aborda el asunto de las porciones distributivas (segundo principio de justicia) en *Teoría de la Justicia* (2010). Allí se

pronuncia sobre los distintos sistemas económicos: “[a]l principio, supongo que el régimen es una democracia de propiedad privada, ya que es probable que este caso sea más conocido [aunque] no se intenta prejuzgar la elección de régimen en casos concretos [...] que exista un sistema ideal de propiedad privada que sea justo no implica que las formas históricas sean justas o siquiera tolerables y, desde luego, lo mismo ocurre con el socialismo.” (Rawls, 2010: 256-257). Queda claro pues que lo importante para Rawls, en filosofía política, es poder conjugar la deseabilidad política con la viabilidad práctica. Quizás sea éste el mejor modo de escapar a las falacias políticas de tipo anti-racional (*Ad verecundiam*) que tanto denunció Bentham, como es el caso de la falacia del *bueno en teoría, pero malo en la práctica*, y la del *demasiado bueno para ser factible* (Bentham, 1990: 174-179).

En segundo lugar, y de una forma fuerte, más explícita y elaborada, cuando Rawls define la democracia de propietarios (POD, por sus siglas en inglés) en *Justicia como Equidad. Una reformulación* (2015) y, al mismo tiempo, establece su principal diferencia con respecto al Capitalismo del Estado de Bienestar (WSC, por sus siglas en inglés). La democracia de propietarios consiste en que “las instituciones de trasfondo de la democracia de propietarios contribuyen a dispersar la propiedad de la riqueza y el capital, con lo que impiden que una pequeña parte de la sociedad controle la economía y asimismo, indirectamente, la vida política. Por el contrario, el capitalismo del Estado de bienestar permite que una pequeña clase tenga un cuasimonopolio de los medios de producción. La democracia de propietarios evita semejante cosa no mediante la redistribución de los ingresos hacia aquellos con menores ingresos *al final de cada periodo*, por así decir, sino asegurando más bien la propiedad generalizada de los bienes productivos y el capital humano (esto es, la educación y las habilidades adiestradas) *al principio de cada periodo*, todo ello con una equitativa igualdad de oportunidades como telón de fondo. La intención no es simplemente asistir a los que salen perdiendo por accidente o por mala fortuna (aunque esto deba hacerse), sino más bien colocar a todos los ciudadanos en una posición en la que puedan gestionar sus propios asuntos partiendo de un nivel adecuado de igualdad social y económica.” (Rawls, 2015: 189-190). La bastardilla es nuestra. Hay que entender las expresiones *al principio de cada periodo* y *al final de cada periodo* de una forma figurada, es decir, como si en economía las fases de producción, venta, ganancia, y distribución de ganancias fuesen consecutivas, cuando, en realidad, es difícil establecer un inicio y un final de periodo.

En escritos posteriores, por último, Rawls completa su visión de la democracia de propietarios y la defiende frente a dos de las críticas que realiza Marx tanto al *liberalismo* en

tanto que sistema social donde la democracia protege la propiedad privada y el socialismo liberal, como a *la justicia del capitalismo* en la medida en que es un sistema social basado en la propiedad privada de los medios de producción. La primera crítica refiere a que algunos derechos y libertades básicas sirven, según Marx, para proteger los egoísmos mutuos de los ciudadanos. A lo que Rawls aduce que “en una democracia de propietarios bien ordenada, esos derechos y libertades (si están especificados de forma apropiada) expresan y protegen adecuadamente los intereses de orden superior de unos ciudadanos libres y que gozan por igual de sus derechos de ciudadanía. Aunque esté permitida la propiedad privada de los activos de producción, éste no es un derecho básico, sino sujeto a la exigencia de que, en función de las condiciones imperantes, sea el modo más eficaz de satisfacer los principios de la justicia.” (2009: 395). La segunda crítica de Marx es la referida a la degradación y restricciones que inflige la división del trabajo en el capitalismo; sin embargo, de acuerdo con Rawls, “deberían quedar ampliamente superados en el momento en el que una democracia de propietarios llegue a hacerse realidad.” (2009: 396).

De todo esto hemos hablado, en parte, en las secciones 7.2.3.2 y 8.1, de manera que aquí no nos demoraremos más de lo debido. Baste con señalar que en *Property-Owning Democracy: Rawls and Beyond* (2014) O'Neill y Williamson recogen las ideas seminales de Meade, y sobre todo de Rawls, y establecen una estrategia de redistribución que corrige *ex ante* las desigualdades que provoca el mercado para, al mismo tiempo, empoderar a los ciudadanos para que puedan hacer frente a dichas desigualdades con nuevas capacidades, potencialidades y funcionamientos. O'Neill y Williamson subrayan la preocupación de Rawls “por poner un control efectivo sobre una amplia gama de recursos productivos en manos de todos los ciudadanos en el seno de una sociedad democrática [y discuten] las razones de Rawls para ser más partidario de la POD [Democracia de Propietarios] que del WSC [Capitalismo de Estado de Bienestar], en términos de los diferentes elementos de sus dos principios de justicia, y, en términos del modo en que Rawls entiende el lugar que los valores de libertad e igualdad ocupan en el seno de su teoría de la justicia.” (O'Neill; Williamson, 2014: 76).

Rawls entiende la democracia de propietarios (POD) como aquel sistema socioeconómico en el que se aplican tres haces de políticas orientadas hacia los siguientes objetivos: (i) dispersar de forma amplia el capital o riqueza entre ciudadanos (dispersar la propiedad de la riqueza y el capital); (ii) bloquear la transferencia, mediante la herencia u otros medios, las ventajas económicas y sociales entre generaciones (con lo que impiden que una pequeña parte de la sociedad controle la economía); y, (iii) evitar que la política democrática sea

parasitada por la riqueza y el poder de las grandes corporaciones (y asimismo, indirectamente, la vida política).

En todo esto subyace, como vemos, la visión de Meade antes comentada. Para Rawls, sin embargo, esto no es suficiente, pues lo que busca es un sistema socio-económico que sea compatible con sus dos principios de la teoría de la justicia como equidad. Así pues, necesita, por un lado, que la política *antiparasitaria* frente al poder económico (tercera política) sea conforme con el primer principio de la justicia, incluido el énfasis que dicho principio pone en el *valor equitativo* de las libertades iguales. Y, por otro lado, que las políticas de dispersión de la riqueza (primer haz de políticas) y las orientadas al bloqueo de las herencias (segundo haz de políticas) sean acordes con el segundo principio de la justicia. Es la consistencia con sus dos principios de justicia la razón por la que Rawls defiende la Democracia de Propietarios (POD) como un sistema socio-económico superior al Capitalismo de Estado de Bienestar (WSC). El hecho de que el poder económico suela parasitar con frecuencia y extensión al poder político explica las reticencias de Rawls hacia el WSC, pues ello traicionaría el *valor equitativo* del primer principio de su teoría de la justicia, el relativo a la *igual libertad de todos*.

Por su parte, Martin O'Neill critica la postura de Rawls cuando sostiene "que poner en práctica una POD puede no ser una condición necesaria para asegurarse el cumplimiento del primer principio de la justicia de Rawls [...] puede muy bien ser posible perseguir políticas que prevengan la conversión de poder económico en poder político, sin esperar a la adopción de un amplia gama de políticas económicas asociadas a una POD." (O'Neill, 2014: 81, 82). A diferencia de Rawls, O'Neill considera que "en términos de alcanzar el primer principio de la justicia, el socialismo liberal es en sí mismo superior tanto a una POD como a un WSC [y que, además] es difícil entender cómo la preocupación por preservar un valor equitativo de las libertades políticas obligue a una elección institucional de una POD (incluyendo las políticas del tipo 1) frente a un WSC." (O'Neill, 2014: 83).

En opinión de O'Neill, el argumento en favor de la POD es incompleto, y ello se debe a que Rawls no justifica suficientemente que las políticas para llevar adelante una POD protegen el *valor equitativo* de las libertades políticas iguales. Además, asegurarse este último es un valor superior a la propia consecución de una POD, y como O'Neill considera que ello se puede alcanzar por una amplia gama de políticas distintas a los tres haces de políticas que propone Rawls, nada nos obliga a elegir la POD frente al WSC, puesto que la primera (POD) no es moralmente superior frente al segundo (WSC). Por eso, para O'Neill, ambas

formulaciones (POD y WSC) no son rivales sino complementarias, pues “la POD y el WSC pueden tener más en común de lo que Rawls parece darse cuenta.” (O’Neill, 2014: 83).

En cuanto a la *justa igualdad de oportunidades*, aunque es lexicográficamente superior al principio de la diferencia, Rawls la subordina al primer principio de la justicia. Por otro lado, cualquier régimen institucional que respete la justa igualdad de oportunidades tendrá muy presente que la extracción social de la persona no puede influir en sus probabilidades de éxito si se la compara con otras personas de sus mismas capacidades y talentos. Así pues, el segundo haz de políticas (bloquear las transferencias entre generaciones) es un medio necesario para alcanzar una justa igualdad de oportunidades. Según O’Neill, sin embargo, no es cierto que la justa igualdad de oportunidades solo se pueda alcanzar mediante una institucionalización completa de la POD, sino que hay otros medios distintos al régimen institucional de la POD (2012: 85). En su opinión, dado que la justa igualdad de oportunidades “puede ser satisfecha incluso cuando la distribución real del control sobre el capital productivo toma una forma desigual o jerárquica, [también] puede ser satisfecha en ausencia de cualquier política de tipo 1.” (2012: 86). En mi opinión, sin embargo, O’Neill lanza una afirmación que condice mal con la evidencia empírica más reciente aportada por Alvarado *et al.* (2013) y Piketty (2013). Francamente, resulta difícil vislumbrar qué tipo de políticas podrían esterilizar de un modo eficaz la influencia del poder económico sobre el quehacer político, sin que ello pasase por una disgregación paulatina y progresiva de la riqueza y capital acumulados durante siglos, o sin un tratamiento adecuado de las herencias.

En cuanto al *principio de la diferencia*, Rawls se inclina por las políticas de redistribución *ex ante* en la medida en que desconfía de la capacidad de reparación de las desigualdades por medio de las políticas de redistribución tradicionales del Estado de bienestar debido a que su incapacidad para atacar debidamente las desigualdades surge de la forma en que está organizado el sistema socio-económico de producción capitalista. De ahí que la POD persiga organizar la vida socio-económica de forma tal que, desde el principio, garantice el *valor equitativo* de la *igual libertad para todos ex ante*, lo que contribuye a no perder poco a poco la riqueza (económica), ni ver deteriorarse el *status* (social), con la consiguiente dominación social que ello conllevaría.

Es cierto que la perspectiva que Rawls nos presenta y que privilegia la POD frente al WSC es meramente ideal y no tiene puntos de contacto con cualquier régimen económico o social en la realidad, como él mismo afirma. Con todo, la distinción tan abrupta que establece Rawls entre la POD y el WSC posiblemente se deba a su visión minimalista y reducida del Estado

de bienestar, tal y como él lo conoce en Estados Unidos. Y quizás sea esto lo que le lleva a considerar al WSC como una subespecie *liberal* del Estado de bienestar. Sin embargo, si consideramos las distintas variedades de capitalismo que hemos analizado en el capítulo anterior (Hall; Soskice, 2004a), así como los distintos tipos de Estado de bienestar identificados (Esping-Andersen, 2015), nos daremos cuenta de que la potencia de algunas políticas de educación de los países con un Estado de bienestar muy avanzado no hacen otra cosa más que ampliar y distribuir el capital humano. Sería injusto, por lo tanto, no considerar las posibilidades que también ofrece el WSC.

Aunque a este tipo de políticas se las suele clasificar tradicionalmente como políticas de redistribución *ex post*, se las debería de considerar, a justo título, como políticas de predistribución *ex ante* (O'Neill, 2014: 91-92). En definitiva, la pretensión fundamental de O'Neill consiste en reclamar que "muchos de los objetivos de la POD (v.gr., los relacionados con los objetivos avanzados en las políticas tipo 2 y tipo 3) pueden alcanzarse bajo un Estado de bienestar capitalista, incluso con una distribución de los recursos productivos relativamente no igualitaria." (2012: 93). Por otra parte, el enfoque predistributivo contiene dos modalidades distintas de políticas de predistribución y de lucha contra la desigualdad.

La primera modalidad de política predistributiva consiste en corregir los *efectos perniciosos del mercado sobre la desigualdad*. Esto conecta con la idea libertaria de mercado que viene definido por su eficiencia y equidad, y entendido como aquel lugar libre de valores morales. En esa *zona de amoralidad*, por una parte, las transacciones se realizan solo cuando la demanda solvente alcanza un equilibrio eficiente con la oferta, al tiempo que olvida que la eficiencia no es un valor sino un atributo del mercado, mientras que la equidad sí que lo es. Y, por otra parte, no se toman en cuenta las consecuencias indeseadas y perniciosas para otros implicados, puesto que se demoniza la intervención pública y se sacraliza la autorregulación. Dado que los agentes que participan en el mercado no internalizan los costes (externalidades negativas) originados a terceros implicados que, aunque no tomen parte en la transacción, sí que son negativamente afectados por ella, el legislador democrático está legitimado para, y obligado a, ejercer su poder coercitivo mediante la intervención pública en los mercados, así como a través de la aplicación de políticas públicas que obliguen a los agentes del mercado a suprimir la externalización de costes, internalizándolos en la propia empresa.

Pero antes que nada, es necesario, en primer lugar, *acertar con la macroeconomía* en feliz expresión de Jacob Hacker, defensor destacado del enfoque de la predistribución: "El primer

pilar era, básicamente, una versión americana del keynesianismo que decía que tenemos que acertar con la macroeconomía. Se habían puesto en práctica políticas nuevas que crearon los estabilizadores automáticos. Había una regulación financiera substancial, que se había mantenido desde el *New Deal*. El segundo pilar, y esto es a menudo olvidado, es que los Estados Unidos fue líder, con diferencia, en educación superior y progreso tecnológico, y llevó a cabo colaboraciones público-privada e inversiones masivas en investigación, la mayor parte sobre defensa y asuntos militares. El tercer pilar fue un movimiento laboral dotado de poder." (Hacker *et al.*, 2013: 57).

La segunda modalidad de las políticas de predistribución tiene, a mi modo de ver, dos niveles diferenciados. Un primer nivel se situaría en la esfera de las necesidades más básicas, diríamos que se trata de un nivel microeconómico de derechos efectivos consistente en dar poder (capacitar, potenciar) a los ciudadanos mediante la *supresión de barreras de acceso* para que puedan aprovisionarse de aquellas capacidades que les permitan desarrollar funcionamientos que les procuren llevar una vida que tengan buenas razones para valorar. Desde un punto de vista instrumental, se puede analizar el grado de accesibilidad a los *bienes sociales primarios* (Rawls) o a los *recursos* (Dworkin) para desarrollar *capacidades* y hacer posibles los *funcionamientos* (Sen, Nussbaum), y, de este modo, satisfacer las *necesidades básicas* (Streeten) desde distintas perspectivas. De ahí que, no quepa duda de que las potentes políticas igualitarias en materia de educación de algunos de los Estados de bienestar más evolucionados, como son los nórdicos, se puedan entender como políticas de predistribución, y no de postdistribución, en la medida en que permiten un acceso igualitario y la acumulación de capital humano por parte de todos los ciudadanos.

En el ámbito concreto del acceso a los servicios de salud, por ejemplo, cabe realizar un análisis cualitativo de los cambios legislativos que establezcan criterios de medios para, por ejemplo, obtener la tarjeta sanitaria. También se puede llevar a cabo un análisis cuantitativo del efecto del copago, por ejemplo, en la adhesión a medicamentos específicos que conllevan asociado un aumento del índice de mortalidad. Asimismo, existen estudios en el ámbito de la educación, el acceso a la vivienda y, a buen seguro, se podrían encontrar estudios sobre los efectos de las reformas de pensiones y prestaciones de desempleo, dependencia, etc.

Un segundo nivel de predistribución estaría referido a la esfera macroeconómica y se circunscribiría al ámbito de las dotaciones originales de los recursos (renta y riqueza) y al acceso a su propiedad. Este segundo nivel consistiría en la *distribución de los recursos*

nacionales y de su producción, desde el origen. De este modo, cualquier ciudadano, por el mero hecho de serlo contaría *ab initio* con este capital y recursos o, alternativamente, con los derechos de propiedad sobre los beneficios que el Estado pudiese obtener por su gestión. Redistribuir el capital financiero es lo que sugiere Standing como modo de aliviar la presión que sufre el precariado, pues “[l]os países más ricos pueden llegar a un acuerdo para ser economías *rentistas* [...] Los fondos soberanos de riqueza (o capital), que ya existen en cuarenta países del mundo son una forma prometedora para hacerlo. Si la renta generada en dichos fondos pudiese ser compartida, el precariado ganaría un medio de control sobre sus vidas [...] Los fondos de capital puede ser usados para acumular rendimientos que ayuden a pagar una renta básica. Hay precedentes. El Fondo Permanente de Alaska, establecido en 1976, se instauró para distribuir parte de los beneficios de la producción de petróleo a cada uno de los residentes legales de Alaska. Continúa haciéndolo. No es un modelo perfecto, puesto que su gestión puede resultar en una relativa indiferencia hacia el precariado o hacia los alaskaños de mañana en relación con los de hoy. Pero, al igual que el Fondo Noruego, proporciona el núcleo de un mecanismo de tipo fondo de capital que podría ser usado para financiar una renta básica modesta, llámese como se quiera llamar.” (Standing, 2011: 176-177). Vemos pues que en países como Alaska y Noruega los ciudadanos participan de los beneficios que obtiene el Estado con sus abundantes recursos naturales en Alaska, y sobre los rendimientos de sus fondos soberanos en Noruega. Pero nada impide que, en general, pudiesen tener algún tipo de participación sobre cualquier otro tipo de inversiones del Estado en actividades y sectores avanzados con elevado contenido de capital tecnológico como las TICs, el digital y la robótica.

Concebimos la predistribución como la participación del ciudadano en los recursos nacionales, es decir, más como una cuota-parte en la riqueza o en el patrimonio nacional que como un derecho de rentas o ingresos básicos universales por el mero hecho de ser ciudadano de un Estado. La propuesta más inmediata en el caso de España es la relativa a las fuentes de energía no renovables: el sol. A diferencia del caso de Alaska, donde sus recursos energéticos petrolíferos no son renovables, o del fondo soberano de Noruega donde al igual que hay ganancias puede haber también pérdidas, el sol como fuente de energía tiene la ventaja de ser un bien no-rival y no-excluyente. Ello hace posible que se obtengan rendimientos crecientes con su uso: cuantas más personas lo utilicen mayores serán las ganancias que se obtengan a partir de él. Esto permite un tipo de crecimiento sin límites, puesto que escapa a la ley de hierro de los rendimientos decrecientes, además de ser respetuoso con el medio ambiente.

Los montantes monetarios que se han barajado en otros países en los que se ha pensado en una predistribución de rentas han rondado los 80.000 euros. Nuestra propuesta no trata de distribuir *rentas*, que siempre son inseguras y sujetas a restricciones presupuestarias, sino de compartir los *recursos naturales* del país. Además, en el caso de España, los paneles solares ayudarían a reducir las emisiones de CO₂ y a cumplir con los compromisos de Kioto. Otra posibilidad a añadir a la de los paneles solares, consistiría en que el Estado subvencionase la compra de robots, u otros artilugios de inteligencia artificial, a fin de que fuese el ciudadano quien se apropiase de la ganancia de productividad derivada de su uso. Esta opción sería especialmente adecuada para los trabajadores de bajos ingresos (*low-earners*) que son quienes más temen la robotización, la inteligencia artificial, y la globalización, al estar más desprotegidos ante estos cambios tecnológicos.

Queda en manos de los técnicos el diseño más adecuado para llevar a la práctica estas ideas, que podrían materializarse en los rendimientos que pudieran obtener las empresas públicas, o de gestión privada con concesión pública, dedicadas a la explotación de la energía solar o de los robots, así como las posibles subvenciones que pudiesen recibir los hogares por la instalación de paneles solares y robots de inteligencia artificial. El montante de la subvención estaría fijado en función del nivel de renta de cada hogar, o de cada trabajador de bajos ingresos. El ahorro resultante, ya fuese en gasto energético ya en apropiación de la productividad de las máquinas de inteligencia artificial, se traduciría en una mayor renta disponible para las familias.

Todo lo anterior difiere de cualquier mecanismo de Renta Básica Universal (RBU) que garantiza rentas por razón de ciudadanía, y que a nosotros nos parece un mecanismo injusto. Es de justicia tratar a todos los ciudadanos como iguales en sus derechos de primera generación (civiles y políticos), así como comprometer el presupuesto público para suprimir cualquier obstáculo al acceso a los mecanismos de protección social, de tal manera que ello permita hacer efectivos los derechos de segunda generación (económicos y sociales). Sin embargo, no creo correcto garantizar un ingreso recurrente, de igual cuantía para todos, con independencia del nivel de renta y patrimonial del beneficiario, pues no hay peor desigualdad que la igualdad entre desiguales. No deberíamos olvidar que “[u]n hombre con mucha propiedad tiene gran poder de negociación y gran sentido de la seguridad, la independencia y la libertad [...] Los hombres que no son propietarios tienen que adquirir continuamente y sin interrupción su renta trabajando para alguien o cumplir los requisitos para recibir esa renta de una autoridad pública. Una distribución desigual de la propiedad

significa una distribución desigual del poder y del *status* incluso si ello evita provocar una distribución de la renta demasiado desigual." (Meade, 2012: 39).

Por eso, una vez alcanzado el umbral mínimo de justicia al que obliga la condición de ciudadano, se debería de dejar que fuese ese mismo ciudadano, y no el Estado, quien accediese por sus propios medios y esfuerzo a la capacidad de elegir su propio proyecto de vida convirtiéndose así en un ciudadano que podríamos denominar de *pleno hecho*. Lo contrario, sería poner precio a su dignidad pues habríamos hecho de la RBU el equivalente que se puede intercambiar por la condición de ciudadano y su dignidad. Por otro lado, del mismo modo que el riesgo de quedar en situación de desempleo no es asegurable, tampoco está el Estado en condiciones de garantizar ingresos recurrentes, pues todo dependería de la situación más o menos holgada por la que pasase la economía española o el gobierno de turno, así como de la sostenibilidad futura de las finanzas públicas españolas.

Por último, otro aspecto de la predistribución a nivel macroeconómico a explorar consistiría en la posibilidad de calcular el *esfuerzo fiscal* del Estado-nación y contraponerlo al *esfuerzo de justicia* de ese mismo Estado. Pues esto último resumiría la cuantificación macroeconómica de lo que podríamos denominar acciones por garantizar el acceso libre de obstáculos a los bienes sociales primarios, recursos y capacidades. Es decir, si el mayor *esfuerzo fiscal* del Estado-nación implica recortar servicios, aumentar la pobreza y la desigualdad o si, por el contrario, el esfuerzo fiscal se hace por la vía de una mayor eficiencia en la gestión, por ejemplo. Estos serían algunos ejemplos de los ámbitos posibles que quedarían por explorar analíticamente.

12.3.3 Políticas postdistributivas: reparto *ex post*

En este apartado no vamos a entrar en el análisis de las políticas de protección social que prevalecen en los diversos Estados de bienestar, principalmente europeos. Sería absurdo por inabarcable, y por estar relacionado, solo en un segundo plano, con la noción de Estado social de justicia. No obstante, sí que vamos a esbozar, al menos a grandes rasgos, los problemas de su futura sostenibilidad financiera y las propuestas tentativas de modernización. Entramos, en este breve análisis, convencidos de que las políticas postdistributivas, conocidas generalmente como políticas de redistribución, seguirán siendo necesarias siempre que las políticas predistributivas sean inexistentes y las desigualdades en las economías capitalistas no se reduzcan de forma significativa o se sigan ampliando, como ha ocurrido en los últimos decenios y es de esperar que siga ocurriendo tras el desarrollo de la inteligencia artificial y la revolución de los robots (Berg *et al.*, 2016).

Ahora bien, ello no significa que se tengan que cronificar, sobre todo porque creemos que la naturaleza propiamente asistencial de estas políticas contiene elementos perjudiciales para la propia resolución de los problemas que pretende resolver; y, porque va en contra de la misma idea de justicia, que nos habla de hacer lo correcto para salvar y proteger la dignidad de las personas. Dicho de otra forma, “[l]a asistencia exclusivamente estatal tiende a producir sujetos asistidos pero no respetados, porque no puede evitar la trampa de la *dependencia reproducida*.” (Zamagni, 2014: 275). La migración desde las políticas postdistributivas hasta las predistributivas ha de aligerar el peso de las primeras en el gasto público a fin de hacer posible un equilibrio, desde el principio, en la distribución de las inversiones públicas en salud, educación, envejecimiento activo y pensiones, que se encuentran en la base del primer nivel de las políticas de pre-distribución.

En Europa, el periodo 1948-1973 marca la edad de oro del Estado de bienestar tal y como lo conocemos. En esos años, la productividad por hora trabajada y la multifactorial crecieron vigorosamente en las principales economías. El crecimiento resultante tuvo lugar en un contexto de pirámides de población de amplia base, con un mercado de trabajo en el que predominaba el empleo fijo a tiempo completo para el varón ganapán, y con estructuras familiares tradicionales. Aquellas condiciones económicas, demográficas, laborales y sociales hicieron viable el Estado de bienestar. Su desaparición lo deja hoy en entredicho. En aquella época, Europa se encontraba en “una coyuntura económica y geoestratégica propicia, un ‘bloque social interclasista’ mayoritario y cohesionado tras un proyecto y una teoría económica aceptada y adecuada para instrumentar políticas que hicieran posible una larga época de desarrollo con una cohesión social sin precedentes.” (Azagra, 2015a: 13).

Por otro lado, la ausencia ficticia de restricciones presupuestarias ha convertido al Estado de bienestar en un megaestado que compra votos a cambio de gasto público improductivo, pervirtiendo así su función original como protector de la sociedad civil, a la que ha terminado entonteciendo. Ello es así porque, tras la Segunda Guerra Mundial, la nueva administración “asume que no hay límites económicos a los ingresos que puede obtener, [por lo que] el gobierno se convierte en dueño de la sociedad civil y puede moldearla y darle forma.” (Drucker, 1993: 129). Pero no solo eso, sino que el Estado de bienestar “[c]on frecuencia desresponsabiliza a la ciudadanía, en muchos casos deriva en actitudes corporativas y su defensa no es tan crítica como debiera. Pero su apoyo sigue siendo mayoritario.” (Azagra, 2015a: 118). Los excesos del Estado de bienestar ha llevado al anarco-capitalismo libertario a considerarlo inmoral según Nozick, Hayeck y Friedman, entre otros. Sin ir tan lejos,

también lo quieren liquidar el neoliberalismo anglosajón y el ordoliberalismo alpino-continental. Estas posiciones satanizan cualquier tipo de gasto público, cuando en realidad lo que importa a los buenos economistas no es la cantidad sino la calidad, como la inversión pública en educación, investigación y sanidad, que hoy se incluyen como gasto público en la definición de déficit en el Procedimiento de Déficit Excesivos.

Hoy en día, la globalización y la crisis de la deuda soberana han introducido restricciones presupuestarias y financieras sobre las finanzas públicas, que los Estados no pueden ignorar por más tiempo. Ciertamente, estas restricciones solo obtienen su legitimidad cuando son avaladas por los parlamentos nacionales. No nacen de imposiciones caprichosas de Bruselas, sino de compromisos políticos firmados con pomposa solemnidad en tratados internacionales por los jefes de Estado y de Gobierno. Mediante sus firmas, estos Gobiernos se comprometieron a una consolidación fiscal que garantizase el Gobierno de la eurozona y protegiese los derechos de los ciudadanos de hoy y de mañana. No es extraño, por eso, que algunos líderes asuman riesgos y rompan las lindes tradicionales del Estado de bienestar. La reforma fiscal y de pensiones de Thorning-Schmidt en Dinamarca, el ajuste fiscal de Valls en Francia, el desbloqueo del sistema institucional en Italia por Matteo Renzi, y la liquidación del modelo de transición al capitalismo en Eslovenia han sido buenos ejemplos de responsabilidad política hacia la sociedad actual pero, sobre todo, hacia las generaciones futuras, pues más deuda hoy significa en términos económicos más impuestos mañana, siempre que demos por bueno el teorema de la equivalencia ricardiana.

El declive del Estado de bienestar no conlleva, sin embargo, la liquidación del Estado social de derecho, del cual procede, pero nos obliga a aclarar qué tipo de Estado social queremos para nuestros hijos. El Estado social de derecho que, auspiciado por Bismarck, nace en Alemania a finales del s. XIX, postula la protección de los derechos humanos de primera generación, civiles y políticos, y de segunda generación, es decir, sociales, económicos y culturales: trabajo, educación, vivienda, salud, y protección social. Al estar dedicado a proteger las necesidades básicas y valiosas del ciudadano, y no a satisfacer sus deseos de felicidad o bienestar material, dicho Estado atiende exigencias mínimas de justicia, un mínimo decente irrenunciable, y adquiere un contenido ético que lo legitima en el denominado Estado social de justicia (Cortina, 2009: 74-75).

En realidad, no podemos entender el Estado social de justicia como una versión reducida (a los mínimos de justicia) del Estado de bienestar, o como una especie de Estado de bienestar *poco generoso* o *de mínimos*. Se trata, más bien, de nociones que no se interseccionan

debido a que son inconmensurables. Martin O'Neill (2014: 77-78) ha identificado al menos tres ámbitos en los que Rawls critica al capitalismo del Estado de bienestar debido a que entra en conflicto con la justicia como equidad al violar dos de sus principios.

En primer lugar, porque el capitalismo del Estado de bienestar “rechaza el valor equitativo de las libertades políticas y, aunque muestra algún interés por la igualdad de oportunidades, no sigue las políticas necesarias para alcanzarla. Permite muy amplias desigualdades en la posesión de la propiedad real (bienes productivos y recursos naturales) de tal modo que el control de la economía y gran parte de la vida política cae en pocas manos.” (Rawls, 2015: 188). Al permitir dicho control oligárquico, el capitalismo del Estado de bienestar viola el primer principio de la justicia que establece que cada miembro de la sociedad ha de tener garantizado el *valor equitativo* de las libertades políticas iguales que asegure su ejercicio efectivo y real, y refutar así, la objeción, esgrimida por demócratas radicales y socialistas, de que las libertades del Estado democrático son meramente formales.

El Estado debe garantizar el *valor equitativo* de dichas libertades, pues “[e]sta garantía significa que el valor de las libertades políticas para todos los ciudadanos, independientemente de su posición económica o social, debe ser suficientemente igual, en el sentido de que todos tengan, entre otras cosas, una oportunidad equitativa de ocupar un cargo público y de influir en el resultado de las elecciones [...] El requisito del *valor equitativo* de las libertades políticas, así como el uso de los bienes primarios, es parte del significado de los dos principios de la justicia.” (Rawls, 2015: 201). Sin dicha garantía, quienes poseen un mayor peso económico (propiedades y recursos), social (*status*) y político (poder) pueden unirse para excluir a quienes poseen menos. De ahí, la importancia de que el *valor equitativo* de las libertades políticas iguales esté garantizado a fin de que “los legisladores y partidos políticos sean independientes de las grandes concentraciones de poder económico y social privado en una democracia de propietarios privados, y del control del gobierno y el poder burocrático en un régimen socialista liberal [...] Con esto se favorecen las condiciones de la democracia deliberativa y se crea el marco para el ejercicio de la razón pública.” (Rawls, 2015: 202).

En segundo lugar, el capitalismo del Estado de bienestar es parco en la consecución de la igualdad equitativa de oportunidades y, por lo tanto, viola la primera parte del segundo principio. Rawls introduce la noción de *igualdad equitativa de oportunidades* o idea de igualdad liberal para distinguirla de la idea de libertad natural, pues “no exige meramente que los cargos públicos y las posiciones sociales estén abiertas en un sentido formal, sino

que todos tengan una oportunidad equitativa de llegar a ocuparlos.” (2015: 74). Ello es esencial para la justicia política de fondo, puesto que impide que los más aventajados exploten su poder de mercado. De ahí que Rawls concluya que “[u]n sistema de libre mercado debe establecerse en un marco de instituciones políticas y legales que ajuste la tendencia a largo plazo de las fuerzas económicas a fin de prevenir las concentraciones excesivas de propiedad y riqueza, especialmente de aquellas que conducen a la dominación política.” (2015: 74).

En tercer y último lugar, porque aunque “las provisiones de bienestar pueden ser bastante generosas y garantizar un mínimo social decente que cubra las necesidades básicas (§38), no se reconoce ningún principio de reciprocidad que regule las desigualdades económicas y sociales.” (Rawls, 2015: 188). Así pues, no es el nivel de generosidad el elemento diferenciador del Estado de bienestar frente al Estado social de justicia, sino más bien, la ausencia de reciprocidad, porque ello viola la segunda parte del segundo principio de la justicia. En efecto, la propuesta rawlsiana sobre la justicia como reciprocidad nos dice que las ganancias de los más aventajados tienen que beneficiar también a los menos aventajados, es decir, las desigualdades –sociales en autoridad, y económicas en riqueza– solo son justas si benefician, en particular, a los menos aventajados (Rawls, 2010: 27).

Otra visión, aunque insuficiente, es la tercera vía de Giddens-Blair que defendía los derechos sociales constitutivos de la ciudadanía social (Marshall; Bottomore, 2007) y promocionaba una ciudadanía activa, mientras que el megaestado paternalista engendraba ciudadanos pasivos. La globalización obliga a avanzar en propuestas concretas hacia el Estado social de justicia. Antes, la capacidad de gasto y endeudamiento de los Estados era casi ilimitada y, para hacer el trabajo sucio, siempre cabía el recurso a la inflación, las devaluaciones e incluso al repudio de la deuda o cualquier otra práctica de represión financiera. Los pagos debidos se posponían y se transferían a los ciudadanos aún no nacidos, eso sí, a un coste mayor. Ahora, la libre circulación de capitales que se enseorea de la escena internacional desde mediados de los años 80 impone respetar la restricción presupuestaria y mantener el Estado social que cada país se pueda costear si es que quiere actuar de forma responsable y proteger también los derechos de las generaciones futuras.

El meollo del asunto no es tanto el tamaño del gasto como su calidad y, sobre todo, sus fuentes de financiación. Aunque el gasto deba moderarse, la parte del ingreso destinada a beneficios sociales (neto de impuestos) es muy similar entre países, con independencia del

modelo social que propugnen¹⁹. El esfuerzo en gasto social es equiparable si incluimos en el mismo los componentes público y privado, a la vez que deducimos los impuestos. De acuerdo con el enfoque analítico elaborado por Adema *et al.* (2011), la OCDE proporciona regularmente cifras sobre el gasto social neto²⁰ por países. Las últimas cifras disponibles (OCDE, 2018), de las que destacamos algunos de los países más significativos para el año 2013, son las siguientes: Francia (31,2%), EE UU (28,8%), Reino Unido (25,0%), Alemania (24,6%), Suecia (25,3%), Austria (24,0%), Italia (25,2%), Holanda (25,6%), Dinamarca (25,4%), España (23,7%), Finlandia (24,1%), y Noruega (19,3%).

Afrontar ajustes, como hacen algunos líderes europeos, no obliga necesariamente a renunciar al Estado social, menos aún al Estado social de justicia. Una economía más pobre no tiene por qué engendrar una sociedad más injusta. Si descartamos el modelo americano, las reformas políticas orientadas a construir el Estado social de justicia deben establecer prioridades justas en el gasto social y una distribución equitativa de sus fuentes de financiación. Es necesario, además, que estas reformas se vinculen con otras que promuevan el aumento en la tasa de empleo, pues, en muchos países, la productividad tiende a la baja y la demografía es desfavorable. Esto requiere políticas expansivas, crecimientos salariales alineados con la productividad, mayor *flexibilidad* de los mercados de trabajo y, donde haya margen, reducción de la cuña salarial que estimule la contratación de las empresas, y aumente el número de contribuyentes a la seguridad social. También necesitamos reformas fiscales que distribuyan con justicia la carga impositiva. La crisis ha exacerbado las desigualdades, y no son las grandes corporaciones y conglomerados financieros quienes más contribuyen fiscalmente.

Todo ello ha contribuido a cuartear el *consenso racional* (Apel-Habermas) que se fraguó con las leyes de protección social que instauró Bismarck, y ha alimentado la desafección del ciudadano hacia sus Estados y partidos. Proponer un nuevo *consenso racional* compete a las grandes familias políticas que forjaron Europa, y que ahora deberán mostrarse dispuestas a revisar sus verdades eternas ante un mundo transformado. ¿Por qué mantener dogmas

¹⁹ Los párrafos que siguen reflejan, en parte, un artículo del autor en El País (Sanchis 2014c).

²⁰ El gasto social definido por la OCDE comprende prestaciones en efectivo, provisión directa en especie de bienes y servicios, y exenciones fiscales con finalidad social. Los beneficios pueden estar destinados a familias de bajos ingresos, gente mayor, discapacitados, enfermos, parados, o jóvenes. Para que sean considerados 'sociales', los programas tienen que conllevar bien una redistribución de recursos entre las familias bien una participación obligatoria. Los beneficios sociales se clasifican como públicos cuando las administraciones públicas (administración central, el Estado, las administraciones locales y territoriales, y los fondos de la seguridad social) controlan los flujos financieros relevantes. Todas las prestaciones sociales que no son proporcionadas por las administraciones públicas se considera que son privadas. Las transferencias privadas entre las familias no son consideradas como 'sociales' y no están incluidas. El gasto social neto incluye tanto el gasto público como el privado, obligatorio y voluntario. También toma en cuenta el efecto del sistema fiscal en los impuestos directos e indirectos, y las exenciones fiscales por razones de sociales. Este indicador se mide como porcentaje del PIB o como dólares *per capita*.

rígidos si con ellos no se alcanzan los objetivos que se persiguen? Los valores son irrenunciables, pero si quieren ser triunfadores deberán transformar la realidad sin negarla, y anunciar aspiraciones que realmente se puedan llegar a alcanzar.

Muchos de los desafíos planteados requieren soluciones europeas ¿Por qué no, por ejemplo, crear un fondo europeo de la seguridad social financiado por las contribuciones de los europeos que trabajen en un país distinto del propio? Ahora que Merkel propugna una mayor armonización fiscal, que se ha aprobado la tasa de transacciones financieras, y que tenemos un presidente de la Comisión Europea legitimado por millones de votos, quizás sea un buen momento para aplicar políticas fiscales y sociales de alcance europeo que impidan que las rentas del trabajo y del capital se desplacen de un país a otro en función de la distinta presión impositiva.

Este nuevo *consenso racional* para Europa requiere no solo avanzar hacia el Estado social de justicia, sino hacer plenas las democracias europeas y esa comunidad política inhabitual que llamamos Europa. La democracia no es solo una técnica de gobierno, un mecanismo de selección de representantes, sino un modo de organizarse políticamente que presupone el respeto y la protección de los derechos humanos. Una forma de vida entre ciudadanos que reivindican el derecho a participar en un debate informado, y a deliberar sobre las exigencias de justicia que cualquier poder está obligado a cumplir antes de aceptarlo como legítimo. El momento democrático no se condensa en la votación sino en la deliberación.

12.3.4 Modernización del Estado social de derecho en el contexto de la globalización

En cuanto al porvenir del Estado social de derecho en el marco de la globalización, las respuestas que encontramos en la literatura las hemos agrupado en dos grandes apartados. Quede claro que hemos dejado de lado a los neoliberales que defienden el Estado mínimo (protección de la propiedad privada, seguridad jurídica, y defensa seguridad exterior), así como a los liberales consecuentes, pues sus “propuestas han quedado relegadas a mera teoría, al no contar, ni siquiera en la derecha, con un apoyo social suficiente.” (Sotelo, 2010: 373). Así mismo, no vamos a considerar las posiciones de la izquierda radical revolucionaria ni de los populismos, sean estos de izquierda como el post-marxismo de Ernesto Laclau y Chantal Mouffe, o de derecha como ocurre con Donald Trump y Sarah Palin, los eurófobos filofascistas Nigel Farage, Geert Wilders, y Marine Le Pen, y los ultraconservadores Viktor Orbán y los hermanos Kaczyński, entre otros muchos.

¿A qué se debe la aparición de los fenómenos populista? En mi opinión, los populismos son hijos del *miedo* occidental al bárbaro que, como nos recuerda Todorov (2008), nace del *resentimiento* que anida en aquellos países que se sienten humillados por la miseria que padecen y de la que hacen responsable a Occidente. A lo que cabe añadir la crisis de las *grandes narrativas laicas*, como la fe en el progreso técnico, la expansión de la democracia liberal, de los derechos humanos, que, hasta hace poco, daban sentido a la vida pública. Sin embargo, hoy en día, son de poca ayuda para los pobres y los desposeídos, e incluso parecen haber desaparecido para las élites cosmopolitas, pues si éstas antes confiaban en la superioridad de la democracia liberal, ahora se cuestionan la fe en ella, en la tecnología, y en la racionalidad científica. Es la crisis de los *grandes relatos laicos* la que ha dado lugar a una “competencia intensa y altamente polarizada por llenar el espacio público con nuevas narrativas, ya fueran las del populismo de izquierdas o el de derecha.” (Ignatieff, 2018: 257).

Lo anterior ayuda a explicar por qué “[l]a contrarrevolución antiglobalización moviliza a fuerzas de la izquierda contrarias a la destrucción medioambiental y a la desigualdad distributiva del capitalismo global, pero también a la derecha, a aquellos que creen que el capitalismo destruye las tradiciones, las identidades nacionales y la soberanía [y] no se traduce en un descontento pasajero, sino en un elemento perdurable en la defensa que la gente hace de su identidad.” (Ignatieff, 2018: 28, 258). Tanto los ganadores como los perdedores de la globalización deben convivir en un mismo mundo moral, lo que conlleva que “las élites globalmente móviles se enfrentan a un aluvión de peticiones de justificación por parte de los que han quedado atrás [...] No es de extrañar que el anhelo criminal de exterminio esté vivo y coleando en un mundo globalizado. Es mucho más simple vivir solo con aquellos con los que uno está de acuerdo, creer que la verdadera tarea es deshacerse de los infieles que se interponen en el camino al paraíso.” (Ignatieff, 2018: 259).

Volviendo sobre el porvenir del Estado social hay un primer grupo de autores, entre quienes podríamos denominar *conservadores de izquierdas*, que reflejan las posiciones políticas de la vieja izquierda clásica “a la izquierda de la socialdemocracia, partidos minoritarios [que] se afanan en la ilusión inalcanzable de reconstruir el modelo fenecido de Estado de bienestar.” (Sotelo, 2010: 372). Estos autores se reafirman en el Estado de bienestar tal y como lo conocemos en la actualidad, aunque proponen pequeños cambios y, de cara al s. XXI, propugnan su continuación con pequeñas variaciones, pero no toman en cuenta la nueva realidad económica y social. Además, desatienden las profundas transformaciones que la globalización ha producido sobre la capacidad recaudatoria de los Estados-nación y las

fuertes restricciones presupuestarias con las que operan. En materia de privatización de los servicios sociales, por ejemplo, “la izquierda tradicional contesta con el empeño de perseverar en la estatalización burocrática de los servicios sociales, sin caer en la cuenta de que el burocratismo estatalista que todavía los configura pone de manifiesto los orígenes conservadores del Estado social.” (Sotelo, 2010: 372).

Por otro lado, tampoco son conscientes de la fragmentación de las bases sociales que antes sustentaban al Estado de bienestar, ni de “[l]a complejidad de una sociedad muy fragmentada, que [...] al no poder aprehenderse en su totalidad, suprime cualquier visión totalizadora de un mundo distinto, dejando a la vieja izquierda flotando en el vacío.” (Sotelo, 2010: 399). Tampoco toman en consideración la presión que ejerce sobre el Estado de bienestar la emergencia del *precariado*, que se puede identificar “con una estructura de renta social distintiva, que confiere una vulnerabilidad que va más allá de lo que podría ser transmitido por la renta monetaria recibida en un momento específico [...] Un hecho del precariado no es el nivel salarial o de renta en cualquier momento particular, sino la falta de apoyo de la comunidad en tiempos de necesidad, falta de garantías de empresa o de prestaciones estatales, y falta de prestaciones privadas que complementen las ganancias monetarias [...] Además de la inseguridad laboral y de una renta social incierta, a los que están en el precariado les falta una *identidad* basada en el trabajo [...] El precariado no se siente parte de una comunidad laboral solidaria. Esto intensifica un sentido de alienación y de instrumentalidad en lo que tienen que hacer.” (Standing, 2011: 12). A ello cabe añadir un elemento sociológico adicional, un “dato del que hay que partir [como] es la desaparición paulatina la vieja clase social, altamente especializada, con subidas pactadas de los salarios y con un puesto de trabajo de por vida, que a menudo incluso heredaban sus hijos. Esto comporta no solo la pérdida de ‘la conciencia de clase’, sino sobre todo el debilitamiento de sus organizaciones sindicales y políticas.” (Sotelo, 2010: 410).

Así pues, la nueva realidad que ahora emerge, en gran parte como resultado de la globalización, complica la capacidad del Estado de bienestar para adaptarse a los cambios, dado que “[n]o es solo un cambio cuantitativo. Hay mayor segmentación interna en el interior de las clases sociales tradicionales: entre trabajadores y entre clases medias [...] Complejidad y diferenciación que tal vez impliquen complejidad y diferenciación de intereses y aspiraciones. Tanto que los conflictos interclasistas cada vez más ceden el paso a conflictos intraclasistas.” (Azagra, 2015b: 38). Esta nueva realidad económico-social conlleva no solo una transformación profunda de la propia conciencia de clase, sino también de los intereses propios a cada clase social, que ahora se encuentran dispersos en su interior, de

ahí que “[l]a estratificación interna de las clases trabajadoras, su creciente segmentación, su diferenciación interna, plantea el conflicto distributivo no solo en términos interclasistas, sino también en términos intraclasistas.” (Azagra, 2015a: 19).

Desatender estas realidades lleva a quienes defienden pequeños retoques en el Estado de bienestar a rediseñarlo siguiendo tres líneas directrices. En primer lugar, reafirman el discurso de los derechos no negociables así como su carácter universal e incondicional; proponen, además, que estos derechos se financien mediante una fiscalidad progresiva, a fin de que el Estado de bienestar contribuya a la justicia social. De nuevo, ignoran los límites a la eficiencia recaudatoria del Estado-nación con completa libertad de movimientos de capital como el de hoy en día, o incluso los hacen explícitos cuando opinan que la discusión sobre la renta básica universal ofrece argumentos clave para quienes defienden una nueva filosofía del bienestar, aunque “dejando de lado consideraciones sobre la viabilidad política y financiera.” (Vanderborght, 2015: 87).

En segundo lugar, proponen abandonar el empleo como forma de inserción social, puesto que éste ya no protege ni da seguridad, unas funciones que sí cumplía en los años dorados del Estado de bienestar. En su lugar, proponen, por una parte, distribuir el trabajo existente, una afirmación carente de sentido económico; y, por otra parte, políticas de educación y de aprendizaje a lo largo de la vida laboral. Y, en tercer lugar, enfatizan la protección a la familia mediante la protección al individuo, como ocurre en el sistema sueco, para, de este modo, evitar que sea precisamente la familia quien realice la función de amortiguador social que le corresponde al Estado (Rey Pérez, 2015: 76-80). En este aspecto coinciden con las recomendaciones de Esping-Andersen *et al.* cuando prescriben *invertir masivamente en los niños y en las mujeres* con el fin de romper el nudo gordiano de actual Estado de bienestar mediante propuestas realistas que permitan alcanzar tres objetivos: (i) la justicia social y la igualdad de oportunidades; (ii) maximizar nuestro potencial productivo futuro; y, (iii) conjurar la exclusión social, pues en ese caso, “necesitamos igualar los recursos que controlan los ciudadanos y que empiezan en la infancia y la juventud, y extenderlos a lo largo de la vida de adultos.” (Esping-Andersen *et al.*, 2002: 432).

Un segundo grupo, que podríamos llamar *posibilistas de izquierdas*, lo componen autores que asumen las limitaciones propias de un mundo económico y social transformado por la globalización, pues “[l]as políticas ‘de lo posible’, una vez que se ha aceptado que la economía de mercado –el capitalismo– es la única opción realista y responsable, tiene que esforzarse en ofrecer objetivos y prioridades reconocibles, pero sin caer en la demagogia ni

confundirse con las de las demás fuerzas presentes en los gobiernos de coalición.” (Almunia, 2018: 102). No se resignan a aceptar la solución proteccionista del repliegue del Estado nacional sobre sí mismo, porque consideran que, en ese caso, todos los Estados nacionales pierden. Estos autores, por el contrario, suelen contraponen un modelo nuevo de Estado emergente, y consideran que “[p]odría ocurrir que en un sentido amplio el Estado no se evapora; sino que únicamente se disipa la noción de Estado que llevamos en la cabeza [...] Para entender el mundo que viene, hay que empezar por adelantar una nueva comprensión del Estado, que tenga en cuenta, tanto su verdadera complejidad social, como sus nuevas carencias, algunas muy recientes [...] No se caminaría hacia la desaparición del Estado, sino a una transformación profunda de la que emergen nuevas funciones y desaparecen otras que en el pasado eran fundamentales.” (Sotelo, 2010: 321).

En esta línea de pensamiento, otros autores dentro de este grupo dan por periclitado a los Estados nacionales y nos advierten de que “solo son posibles mediante la *conciencia y concienciación* sobre la necesidad de los Estados transnacionales.” (Beck, 1998: 154). Gracias a la práctica de la soberanía incluyente, “[e]l modelo del Estado transnacional contradice los demás modelos de cooperación; los Estados transnacionales se unen como respuesta a la globalización y desarrollan *así* su soberanía e identidades regionales más allá del ámbito nacional [...] Lo cual significa que los agentes nacionales *ganan* espacios de configuración política en la medida en que consiguen incrementar la riqueza pública y económica gracias a la cooperación transnacional.” (Beck, 1998: 186).

Las restricciones con las que opera el Estado de bienestar siguen vigentes, pero la realidad de una cooperación política, que se ve reforzada cuando el Estado nacional se va configurando paulatinamente en Estado transnacional, abre nuevas perspectivas, pues “sólo en el espacio transnacional de Europa resulta posible que las políticas nacionales dejen de ser el objeto que amenaza la globalización y pasen a ser su sujeto configurador.” (Beck, 1998: 215). Este hecho obliga a aquellos autores que asumen el hecho de la globalización a realizar aquellas propuestas de modernización de sus respectivos Estados de bienestar que mejor se adapten a esta nueva realidad, y cuyo mejor modelo inspirador es la Unión Europea. Para ellos, “[n]o existe alternativa nacional a la globalización. Quizá sí, en cambio, exista en el ámbito transnacional. La creación de un Estado transnacional del tamaño de la Unión Europea podría ser que pudiera reconstruir para los Estados cooperantes la primacía de la política y de la capacidad de acción política en los campos social y económico.” (Beck, 1998: 216).

Otros lo fían a un mayor protagonismo y a la función que puede jugar la sociedad civil y el espacio público en general, como dique de contención tanto de la rapacidad del sector privado y sus intereses, como del empeño estatista-burocratizante por aniquilar el menor atisbo del genio humano. En su opinión, la “reforma del Estado social solo podría venir de una democratización que lo arranque de las garras de la burocracia estatal, justo algo que parece hartamente improbable. Para determinar el sujeto democrático de la nueva política social habría que recuperar la noción de lo público, diferenciándolo de lo privado, como de lo estatal [...] La meta, reconozco que bastante utópica [...] es convertir a la política social en un servicio público que se organice al margen de la burocracia del Estado con el control democrático de la sociedad.” (Sotelo, 2010: 374).

El problema que vuelve a emerger consiste en que “la democracia parlamentaria encaja mejor en una idea de democracia liberal [...] que en la democracia social que recurre al Estado para corregir las desigualdades crecientes que origina el mercado. Esta última solo parece factible en el Estado nacional [...] De no producirse una rebelión social –que es posible, aunque por ahora parece poco probable– a mediano plazo se divisa un lento desmontaje del Estado social, una mayor privatización de algunos servicios y tal vez un renacer de organizaciones de autodefensa y protección que configuren a la larga nuevas formas públicas de acción social.” (Sotelo, 2010: 390, 392).

Al opinar sobre el futuro del Estado de bienestar, autores como Sotelo, señalan que los peligros más inmediatos y directos a los que se enfrentan los Estados son los de una conflagración atómica mundial, la explosión demográfica, el cambio climático y la crisis del modelo energético. Esta última tendría unos efectos perniciosos para la economía mundial y, por extensión, para el Estado de bienestar, que no nos podríamos permitir, ya que “podría repercutir en una congelación del Estado social e incluso llevarlo a su rápido desmontaje [mientras que] innovaciones técnicas que abarataran el precio de la energía podrían estar en la base de un renacimiento del Estado de bienestar.” (Sotelo, 2010: 406). Esto último, refuerza la importancia que tiene para España la propuesta de predistribución que hemos lanzado en la sección anterior, y que está basada en hacer participe a los ciudadanos del patrimonio energético cuasi-inextinguible que supone facilitar el acceso de las familias a la propiedad de esta fuente energética mediante paneles solares.

Compartimos con Sotelo los dos escenarios alternativos que esboza mediante la extrapolación de algunos de los rasgos actuales que, con mayor probabilidad, se podrían confirmar en el futuro: (i) la transformación de las funciones asignadas al Estado, resultado

de la globalización; y, (ii) las dificultades, cada vez mayores, para que las economías maduras generen puestos de trabajo de baja cualificación, consecuencia de la economía digital y la robotización. Ignacio Sotelo plantea una doble posibilidad ante la pregunta sobre “cómo la democracia representativa con su institucionalización más importante, el Estado social, podría sobrevivir a la descomposición progresiva del Estado nacional.” (Sotelo, 2010: 408). Una posibilidad consiste en que la sociedad tome la iniciativa, se organice y promueva una democracia más participativa que inspire y alimente unos servicios sociales que tiendan a auto gestionarse; otra sería que el Estado democrático adelgace hasta transformarse en un Estado social de servicios mínimos que garanticen la paz social (2010: 408-409).

Como hemos señalado al principio del capítulo, con una fiscalidad que, debido a la libre circulación de capitales, impide una recaudación efectiva sobre los grandes patrimonios y empresas, el gasto social es insostenible. Por otro lado, las presiones migratorias aumentan sobre nuestras sociedades occidentales, cada día más fragmentadas, de donde surgen asociaciones con intereses muy diversos, y a veces contrapuestos, mientras que el trabajo bien remunerado se ha convertido en un bien escaso, y las empresas necesitan cada vez menos el trabajo de baja cualificación.

De todos modos, al Estado le preocupa más el ciudadano como consumidor que como trabajador, puesto que “si el trabajador ha dejado de ser un factor imprescindible para el capital, lo sigue necesitando, y ¡de qué manera! como consumidor. Los poderosos necesitan el Estado social, porque además de garantizar la paz interna, un bien que los de arriba son los primeros en valorar, ayuda a distribuir una parte de la enorme riqueza que se acumula en una pequeñísima minoría, sin la que no habría un consumo de masas, indispensable para seguir realizando beneficios.” (Sotelo, 2010: 415).

Estas realidades parecen querernos indicar que el Estado de bienestar del futuro está llamado a contener en su seno sistemas de protección social de muy diverso tipo, en función de los diferentes estratos, condiciones, convicciones y derechos sociales de los ciudadanos. Todo ello iría en contra de los principios de universalidad e incondicionalidad, incompatibles con la noción de Estado social de justicia. El futuro parece apuntar, en definitiva, hacia un Estado social menos burocratizado, con prioridades mejor definidas, en el que prime la eficiencia en la provisión de servicios así como también en la gestión de los recursos, aunque esta última no sea necesariamente pública y, todo ello, con independencia de que este hecho pueda dañar intereses corporativistas. Un Estado social apoyado sobre un sistema fiscal que garantice su financiación y evite tanto la elusión como la evasión fiscal a

fin de que dicha financiación sea posible, y, cuya universalidad no sea equiparable a una gratuidad que ha desembocado en abusos y malas prácticas por parte de los usuarios (Azagra, 2015a: 117-118).

*

* *

La principal dificultad para llevar a delante estas y otras reformas reside, parafraseando a Jean Claude Juncker, en que sabemos lo que tenemos que hacer para favorecer la justicia social y la igualdad de oportunidades real, para maximizar nuestro potencial productivo futuro, y para combatir la exclusión social y evitar la pobreza, pero no sabemos cómo proponerlo a nuestras sociedades sin que los partidos políticos que lo preconicen pierdan las elecciones.

CONCLUSIONES

En conexión con lo que indiqué en la introducción, quien suscribe ha creído necesario lanzar una mirada sobre su propia actividad académica y profesional para dar forma escrita a las muchas dudas que le han ido asaltando a lo largo de sus investigaciones, de su docencia y de su trabajo como economista de la Comisión Europea. Este alto en mi camino, con ocasión de mis estudios de filosofía y de mi trabajo académico, sólo sirve a una causa que es la que he querido recoger en ese listado de conclusiones. Consisten en un recopilatorio de los hallazgos que he ido realizando desde que me reincorporé a la *Universitat de València* en 2005. Pero, no porque los haya descubierto, sino porque son el lugar a donde me ha conducido este trabajo. Seguramente mis amigos los filósofos, y algunos economistas, hacía tiempo que ya habían llegado, y estaban esperándome para que me reuniera con ellos. En estas reflexiones finales expreso siempre una opinión personal, que he creído conveniente enumerar hasta un total de 95, y que están dispersas a lo largo de todo el texto.

1. ¿Se ha producido un cambio de paradigma en economía? Hasta la crisis financiera de 2007, la corriente de opinión predominante entre los economistas ha sido la de los liberales radicales. Han dado por buena la hipótesis del comportamiento racional las personas, lo han identificado con un proceder utilitario, crematístico y egoísta, y han defendido a ultranza la desregulación completa de los mercados para otorgar libertad sin límites a los agentes que en él intervienen. Esta crisis ha sacado a relucir las agrias disputas entre las dos principales corrientes de la ciencia económica, formalismo y empirismo. Ha supuesto un duro golpe para el formalismo neoclásico, mientras que la ciencia económica empírica, su hermana pobre, ha salido reforzada. Pero mientras el *mainstream* de la profesión siga bajo el imperio de los neoclásicos matematizados, no habrá cambio de paradigma a medio plazo.
2. Se ha demostrado falsa la creencia en la hipótesis del mercado eficiente de Fama y Jensen. Creer que las finanzas se mueven por principios y leyes exactas como la física conduce a excesos que pagan quienes no tienen nada que ver con ella. Esta ideología les impidió entender que los precios de los activos tenían poco que ver con la situación fundamental de la realidad sino con el precio de otros activos.
3. Se han alzado líneas de defensa del paradigma, una de las más dogmáticas, la de Lucas, defiende que todo modelo bien articulado y capaz responder a las cuestiones que se le planteen ha de ser artificial, abstracto e irreal. Para Lucas, la teoría

económica es análisis matemático mientras que todo lo demás se reduce a dibujos y conversación. Su desprecio a la realidad pura y dura no le ha ahorrado críticas severas, como las de Romer, al uso de modelos dinámicos estocásticos de equilibrio general. Romer censura que en dichos modelos se atribuyan las fluctuaciones en las variables agregadas a fuerzas causales imaginarias que no están influidas por la acción nadie. No es extraño que, en referencia a Lucas, Romer advierta que conoce economistas que “han asumido una norma que la macroeconomía post-real promueve activamente –que es una violación extremadamente seria de algún código de honor para cualquiera criticar abiertamente la figura de un personaje reverenciado– y que ni los hechos que son falsos, ni las predicciones que son erróneas, ni los modelos que no tienen ningún sentido importan lo bastante como para preocuparse. Una norma que coloca la autoridad por encima de las críticas ayuda a la gente a cooperar como miembros de un terreno de creencia que persigue objetivos políticos, morales, o religiosos.” (2016: 21).

4. Sobre el mercado, el planteamiento neoclásico privilegia la *economía del soborno* mediante la *compra* de los intereses y valores de los otros mediante mecanismos de compensación para quienes reciben un daño derivado de estructuras e instituciones económicas que no están pensadas ni diseñadas tomando en cuenta los intereses legítimos de los afectados. Todo ello sin preguntarse si están en condiciones de igualdad para vender, si hay intercambio de equivalentes o si están apurados para vender sus intereses, en definitiva, si *están listos* para ser sobornados.
5. La inevitable necesidad de utilizar modelos en economía no nos ahorra el ejercicio de modestia a la vista de los errores de predicción que contienen, y, por esta razón, los modelos económicos son una fuente segura de riesgo en algunos productos financieros.
6. Tiene sentido que, a partir de supuestos irrealistas, los modelos financieros lleguen a conclusiones también no realistas. Por todo ello, es conveniente que la modelización económica sea compatible con el conocimiento que proporcionan otras ramas del saber sobre el comportamiento humano, y abandone una forma de entender el comportamiento humano que se compadece mal con la evidencia empírica.
7. El economista debe moverse en cada nivel analítico y argumentativo siempre que respete su lógica interna imperante. Conectar las tres visiones rivales de la economía, esto es, la formalista, la empirista y la institucional, presenta graves

problemas para dialogar utilizando un mismo vocabulario que no contenga pérdidas semánticas para los diversos agentes competentes de habla. La razón reside en que estos vocabularios se refieren a universos mentales diferentes e inconexos. Cuando los conceptos de estas tres argumentaciones rivales son incomensurables, no nos es lícito dar *brincos intelectuales* de un nivel a otro, de lo contrario los debates que surgiesen nunca podrían llegar resolverse. En la ciencia económica ningún plano de la argumentación está autorizado a reclamar sobre los otros la supremacía o un *status* o nivel científico superiores. Pero, ante la disyuntiva de elegir entre un enunciado económico que ajustado a la verdad, debido a su correspondencia con los hechos, y otro que privilegie la precisión del enunciado, definiendo que es preferible estar vagamente en lo cierto (*truth*) que estar equivocado con precisión (*precision*).

8. Olvida Robbins que la idea de la justicia que puedan tener los hombres es también un bien libre, al igual que el aire en determinadas circunstancias, y que esto sí tiene efectos sobre la conducta de los hombres aunque dicha idea de justicia esté preñada de juicios de valor. Esto significa que su presunción de que la elección económica es aquella que está libre de valores es falsa y queda reducida a una ilusión vana siempre que no sepamos quién, y en razón de qué, determina el valor y el disvalor de las preferencias del agente económico representativo.
9. Lo que se persigue Robbins con su visión asocial, ahistórica, y neutra en valores de la economía es que deje de ser una ciencia social. Para ello precisa desconectarla del *Lebenswelt*. Los economistas adscritos a esta concepción no están autorizados a utilizar después sus hallazgos como instrumentos (medios) que orienten unas decisiones económicas que persiguen ciertos objetivos (fines). Al contrario, deberán permanecer en su universo imaginario, impermeable, cerrado, estanco y sellado. Menos aún pueden pretender que su enfoque es el único sujeto a la racionalidad. Una racionalidad estrecha donde solo hay espacio para asuntos relacionados con la acción y la evaluación, pero que ignora aquellos asociados a las creencias.
10. La noción de economía de Robbins excluye la idea de justicia o de moralidad. Es verdad que sacrificar unos fines a otros contiene un aspecto económico, como el afirma, pero no es menos cierto que la elección de fines y medios no puede ser neutral en valores porque el modo en que se distribuyen las consecuencias económicas entre los afectados por una decisión económica será muy diferente según el fin elegido y los medios utilizados para alcanzarlo.

11. Si realizamos una elección económica guiada por la racionalidad como principio rector no estamos autorizados a separar la racionalidad de los medios de aquella de los fines. Sin una conexión racional entre ambas racionalidades la racionalidad de la eficiencia en el uso de medios escasos no tendría límites, y estaríamos dando por justificada cualquier elección de este tipo, que es incompleta por naturaleza. Este es el eslabón débil de una cadena de razonamientos que impide saltar desde proposiciones abstractas universales para concluir en prescripciones de pretendida neutralidad ética sobre la realidad económica.
12. La eficiencia es un principio, no un valor, como ocurre con la justicia o la equidad. Los principios tienen cierta connotación autoritaria, mientras que los valores la tienen discursiva, pues se llega a ellos por acuerdo. El *Lager* era muy eficiente en términos económicos, en él se sacaba el máximo provecho a la materia prima, y se utilizaba la piel de los judíos para confeccionar velones de lámpara. En economía, la disyuntiva entre eficiencia y equidad es un falso dilema. Trasluce una dicotomía entre un principio como la eficiencia, que responde a la idea de equilibrio óptimo y que se estima libre de valores, con un valor como es la justicia que está cargado de significado moral y antecede a cualquier principio. Por esta razón, no todo se puede comprar ni compensar con dinero como pretende la que hemos denominado *economía del soborno*.
13. La eficiencia en la asignación de recursos escasos surge porque el carácter informativo de los precios nos permite guiar nuestras decisiones de consumo, inversión y ahorro de un modo correcto. Por eso, cuando inoculamos en la fuerza de la oferta y de la demanda las expectativas que tenemos sobre el futuro, nos encontraremos con movimientos en los precios que no reflejan la tensiones debidas a la escasez sino a la capacidad especulativa del ser humano, es decir, mirar hacia el futuro y tomar en el presente aquellas decisiones que más nos convienen.
14. El punto medio entre el Gran Leviatán y la idealización de un mercado perfecto que se autorregula correspondería al mercado justo. Aquí entraría el poder coercitivo del legislador democrático para combatir lo que podríamos denominar *la mano invisible invertida*, es decir, las consecuencias no intencionales de la persecución del interés propio que, contrariamente a lo que estipulaba la mano invisible de Adam Smith, no promueven el interés público sino que extienden el sufrimiento de la gente. Es peligroso pensar que los agentes sociales solo están sujetos a la aprobación del mercado por la propia autonomía moral que al mismo le otorga la misma sociedad.

Aunque sea social, al ser tachada de *mecanismo* se pretende exenta de responsabilidad moral y no sujeta a valores de justicia.

15. Un reconocimiento más explícito por parte de los economistas del método de aducción-deducción contribuiría a reducir la brecha existente entre la economía formalista y la empirista, así como el consiguiente complejo de superioridad de los primeros frente a los segundos.
16. Tan necesario es el empirismo en la economía formalista como el formalismo en la economía empirista. De lo contrario, y parafraseando a Kant (2010: 86), tendríamos que concluir que el pensamiento económico formalizado sin contenido (sin empirismo) es vacío, y que el empirismo económico sin conceptos (sin teoría formal con modelos matemáticos y lógicos) es ciego.
17. Pensar que los economistas formalizados son cultos mientras que los empiristas son rústicos es un error puesto que el tipo de análisis económico que cada uno de ellos realiza no puede ser clasificado según una escala de valores universalmente aceptada por la profesión. La incapacidad de expresar acuerdos sobre el valor veritativo de enfoques teóricos rivales se debe a la inconmensurabilidad conceptual de los mismos.
18. El monetarismo y la nueva economía clásica se han constituido como revoluciones científicas tras destronar al keynesianismo como teoría económica dominante. Pero al cambiar la idea de *hombre económico* y postular que su lugar en economía queda reducido al de simple individuo deseante, pretenden una transformación ontológica del hombre, y esto las convierte en revoluciones decididamente ideológicas.
19. En economía, el mercado de las revistas científicas está dominado por los propios productores, en su mayoría economistas académicos. Los economistas escriben unos para otros, a diferencia de lo que ocurre con los investigadores en medicina o en derecho, que trabajan para un amplio mercado de profesionales. Ello hace que el mercado de sus publicaciones en revistas científicas del tipo JCR y SJR sea auto-referencial y que no exista la sagrada disciplina del mercado, tan justamente alabada por los que más alto la defienden como mecanismo generador de eficiencia.
20. Tanto el control como la deriva metodológica de las publicaciones científicas en economía han estado muy sesgados hacia una obsesiva y excesiva formalización

matemática, y muy nociva al estar en muchas ocasiones vacía, o casi, de contenido económico. Lo que hace caer sobre dichas publicaciones la sospecha de cientifismo, un término que, según Schumpeter, fue introducido por Hayek para denotar la copia acrítica de los métodos de la física matemática, con la creencia, no menos acrítica, de que esos métodos son de aplicación universal. Por eso, es un error juzgar una virtud que un artículo use técnicas difíciles, a menudo asociadas con la inteligencia; y, otro error adicional, que ello le confiera una calidad superior. Al igual que la filosofía pasó de la oscuridad de Hegel a la claridad de Ortega, la ciencia económica ha de pasar de la turbiedad a la sencillez. Del mismo modo que la matemática tiene que ser la esclava de la economía, esta ha de serlo de la filosofía si queremos defender la justicia en la economía y un capitalismo humano y humanista.

21. Una nueva concepción de la racionalidad económica que fuese menos ciclópea y más macroscópica contribuiría a explicar mejor el funcionamiento de las economías. Las investigaciones de Daniel Kahneman, que critican el modelo del agente racional basado en la teoría de la utilidad, pueden ser útiles a estos efectos. Aquí surge una pregunta ¿es posible encontrar evidencia empírica sobre pautas de regularidad en elecciones del agente racional en las que en lugar de mostrar aversión al riesgo, mostrase aversión al comportamiento no ético?
22. Buscar los cimientos de la macroeconomía en la microeconomía y en la economía de Robinson Crusoe me parece un ejercicio arriesgado, aunque se trate de académicos muy distinguidos. A diferencia de la microeconomía no nos encontramos ante un comportamiento individual puro, sino de muchos a la vez. Por eso, la macroeconomía es más proclive a la falacia de composición que la microeconomía.
23. Algunos autores justifican la fundamentación de la política social en la obligación de compensar, mediante pago o por otros medios, a quien se perjudica por la pérdida de bienestar que sufre con nuestra acción. Sin embargo no podemos agregar el bienestar material sin realizar comparaciones interpersonales de bienestar, de modo que éste es un componente clave del utilitarismo que lo incapacita para servirnos de guía sobre la noción de justicia que debería regir en el mundo económico.
24. Para que los resultados del mercado estén moralmente justificados es necesario que el acuerdo tenga lugar entre iguales, lo contrario nos lleva a la *economía del soborno*. Justificada por el teorema de Coase, nos propone que el derecho que tiene un bar a producir contaminación acústica nocturna puede ser adquirido por aquel

agente económico que obtenga mayor utilidad. Cuando sometemos a transacción mercantil el derecho al descanso nocturno de los vecinos estamos probablemente maximizando el valor de la producción, pero las razones (utilidades) sobre las que se asienta dicha maximización son injustas. En realidad, estamos ante una forma subrepticia de economía de la explotación del débil mediante el soborno disfrazado de compensación económica. El propietario del bar no tiene derecho a producir ruido o vibraciones nocturnas porque no toma en cuenta a todos los afectados sobre los que crea externalidades negativas. Tampoco lo tiene aunque ofrezca después una compensación o *soborno* para hacerse perdonar dicha externalidad negativa.

25. Al establecer como fundamento de la zona libre de moral que delimita al mercado, el hecho de que surja una ventaja mutua para los agentes que en él intervienen, se hace una injusta abstracción sobre las posibles ventajas o desventajas de los que no intervienen, pero se ven directamente concernidos. En el caso de que los afectados sufrieran algún perjuicio o desventaja, esta no puede quedar resuelta en justicia mediante una mera compensación económica.
26. Cuando queremos armonizar conceptos que tienen vocación de absoluto tales como el amor, la igualdad, la justicia, la libertad, etc., pero que no siempre pueden ensamblarse al unísono, es preciso hacerlos compatibles cediendo el paso, en cada instante, primero a un concepto absoluto y luego al otro. A fin de que un absoluto no ejerza una hegemonía imperial sobre otro es necesario que el discurso filosófico esté machihembrado, que podamos hacer una trenza filosófica con ambos. La vigorosa trabazón de valores absolutos es garantía de justicia equitativa.
27. Existen dos caminos para reflexionar sobre la justicia que se corresponden *grosso modo* con la distinción en la literatura sánscrita sobre ética y la filosofía del derecho de la India: una visión de la justicia basada en esquemas y otra en realizaciones. Pero entendemos con Aristóteles que la justicia no es una *idea* sino una *genesis* y refiere a un principio de equilibrio y armonía tanto personal como social.
28. La dificultad en armonizar los conceptos de economía y de justicia surge, en gran parte, de la discordante naturaleza de ambas nociones. La economía busca siempre un equilibrio y manifiesta serias dificultades para el análisis dinámico. La noción de justicia, por el contrario, es una *genesis*, un proceso en construcción que no tiene final, y en el que uno no está instalado para siempre, no hay un equilibrio al que llegar, una proporción que mantener, o una compensación que establecer de una vez por todas. La justicia es un objetivo dinámico que se mueve con la historia por

lo que, como señala Aranguren, “no es posible [...] un estado ‘ideal’ y ‘definitivo’ en que la justicia quede implantada para siempre.” (2009: 314).

29. El problema no es la asignación óptima de recursos en el mercado, sino que el provecho que produce para todos los concurrentes sea justo (adecuado al esfuerzo respectivo, con independencia de que sea mutuo) y también para los que están fuera del acuerdo pero se ven afectados por él. El equilibrio en el precio *per se* no garantiza la justicia del intercambio de los concurrentes en el mercado cuando las condiciones iniciales de los concurrentes y los factores determinantes de la oferta y de la demanda son desequilibradas e injustas.
30. Gauthier está atrapado al hacer depender la acción racional del individuo solo de sus utilidades. Eso le obliga a proponer a todos los concurrentes del mercado que deben cooperar y obtener de la teoría de juegos la solución que determine la moral correcta del mercado, a la que han llegado por acuerdo. Pero olvida justipreciar las diferencias del esfuerzo de los concurrentes al mercado, puesto que el esfuerzo que realiza cada uno de ellos es función de las distintas posiciones originales de partida, y éstas son muy variadas y suelen estar sesgadas a favor de los más favorecidos.
31. La vigencia de la justicia no puede ser una función del nivel de renta. No hay razón para creer que con un menor nivel de vida suponga vivir con menos justicia.
32. Satisfacer preferencias no aumenta necesariamente el bienestar, y un intercambio *voluntario* no es necesariamente mutuamente ventajoso, pues uno puede verse obligado a aceptar la transacción dada la debilidad de su posición negociadora.
33. El principio de imparcialidad es clave para la noción de justicia porque ayuda a legitimar medidas económicas y sociales siempre que sean expresión de la razón pública y resultado de la deliberación entre los afectados.
34. Si la libertad no se pudiese ejercer realmente, aquellos cuya urgencia de necesidades materiales no estuviese satisfecha estarían *felices* de renunciar a derechos no esenciales para la vida y preferirían cambiarlos por bienes primarios de los que carecerían en la posición original. Para Rawls, sin embargo, es legítimo el intercambio desigual entre bienes primarios muy distintos, es decir, renunciar a derechos no esenciales para la vida a cambio de bienes materiales básicos. Pasaríamos de la lógica de la economía capitalista a la de la sociedad capitalista y entraríamos de lleno en el trapicheo y la mercantilización de derechos básicos.

35. Lo más embarazoso de la *Teoría de la Justicia* de Rawls reside en su visión estática, o de estática comparativa, entre dos situaciones diferentes de desigualdad social y económica porque la somete a un bloqueo situacional que condena de por vida a las personas a renunciar a un *status* de vida superior, acorde a sus esfuerzos, a plenificar sus virtudes cívicas, sociales, potencialidades y funcionamientos.
36. En el pensamiento de Rawls, la desigualdad es legítima cuando produce *ventajas razonables para todos*. Pero esto impide calibrar *cuánta* ventaja hay que conceder para considerar *razonable* el grado de desigualdad social y económica con el que hay que convivir. Lo que hace inadecuado el razonamiento de Rawls, no radica en el *qué* sino en el *cuánto*. En la nueva formulación del segundo principio de la justicia ya no es suficiente que todos saquen provecho, sino que sean los más desaventajados los que más ventaja saquen, pero sigue sin especificar si eso obliga a algún grado de proporcionalidad o progresividad.
37. En la concepción general, Rawls acepta una distribución desigual de los bienes sociales primarios en la que cabe el intercambio, pero esto le hace concebir que pueda ser justo cambiar la libertad por bienes económicos. En la concepción especial, sin embargo, las libertades básicas o fundamentales se autonomizan y ya no cabe el intercambio entre las libertades y los bienes económicos. Esta distinción entre concepción general y especial no queda muy justificada, pues la especial parece estar reservada para las sociedades ricas. El grave obstáculo moral que tiene este planteamiento estriba en la imposibilidad de reificación que tienen los valores, si son tales. De modo que es difícil de entender o de imaginar que pueda haber una sociedad justa sin que sean reconocidas y materializadas las libertades básicas.
38. Para cada cual el ejercicio de las libertades dependerá de las circunstancias económicas de cada sociedad y momento histórico, pero negar el valor en aras de una mayor eficiencia o desarrollo económico es poner precio, mercantilizar, a lo que solo tiene valor. A menos que dé por supuesto que las sociedades con menor nivel de renta sean menos libres y justas que las más ricas, esta perspectiva de Rawls se contradice con lo que él mismo opina sobre la primera virtud de la sociedad.
39. Si el valor de la libertad es función de las libertades que hace posibles *el sistema*, como lo denomina Rawls, el objetivo de cualquier corrección del distinto valor que tiene la libertad para cada individuo, o grupo de individuos, no puede ser la

compensación (¿a cambio de otros bienes sociales primarios distintos de la libertad, como puedan ser los bienes económicos?), sino la acción dirigida de forma directa sobre *el sistema* para corregir y hacer posible que el valor de la libertad sea igual para todos. Esto es lo que entendemos por *igual libertad para todos*, a diferencia del sentido que le da Rawls a lo que él denomina *libertad equitativa para todos*, y que quizás deberíamos de haber denominado *igual valor de la libertad para todos*.

40. ¿Cuánta esclavitud y durante cuánto tiempo, y cuánta injusticia y durante cuánto tiempo han de ser soportadas, hasta cuándo y en qué magnitud tiene que aumentar la desigualdad para que todos podamos disfrutar de las ventajas del crecimiento, y para que podamos llamar *justo* a ese tipo de crecimiento? La actual acumulación de riquezas del segmento más acaudalado de la población mundial ¿no deja, a los pies de los caballos, y como encapsulados o condenados a no poder salir de esa situación de desigualdad *ventajosa*, a masas ingentes de ciudadanos? ¿No está la justicia más bien relacionada con el aumento de la movilidad social que con el mantenimiento del *statu quo* de las desigualdades, aunque este resulte *razonablemente* ventajoso para todos?
41. Tanto el utilitarismo y la economía del bienestar basada en el óptimo de Pareto como el enfoque de Rawls son incapaces de justificar el distinto valor que atribuyen unos y otros hombres a cantidades homogéneas de bienes primarios y de mercancías. Además, ignoran la evolución histórica, la dinámica de la producción, los intercambios, y la distribución de bienes primarios. Es un argumento falaz afirmar que el resultado de la producción y su distribución es eficiente y Pareto-óptima –por tanto, justa según el utilitarismo neoclásico–, siempre que se realice por comparación con una situación anterior y conlleve *ventajas para todos*.
42. Queda en el aire un problema de gradación ¿cuánto es más? ¿es más eficiente (y también más justo para utilitaristas y paretianos) que Steve Jobs aumente su renta anual en mil millones de euros, siempre que a mí este hecho me permita aumentar la mía en, digamos, un euro? En este caso, ¿seguimos recibiendo respectivamente iguales beneficios como compensación justa a nuestras cargas y esfuerzos respectivos? Y, a la inversa, si aumento mi renta en 1.000 euros anuales, a costa de que Steve Jobs la reduzca en un dólar ¿seguiría siendo justa la nueva situación? Este es posiblemente el grado de *expectativas excesivas* al que se refiere Rawls, aunque no queda del todo claro porque, se muestra a favor de lo que me permitiría

en llamar *la justicia del centavo*: "Parece extraordinario que la justicia de aumentar las expectativas de los mejor situados, digamos en un billón de dólares, haya de depender de si las perspectivas de los menos favorecidos aumentan o disminuyen en un centavo." (2010: 153). Esta es la falacia que subyace en la noción del óptimo de Pareto, aunque ahora estemos hablando de justicia, porque la justicia hace referencia a proporción entre cargas y ventajas que aquí brillan por su ausencia. ¿Cuánto es estar *mejor*? ¿Es de justicia que aumenten en 1 céntimo las perspectivas de los menos favorecidos, mientras que las de los más favorecidos aumentan en, digamos, un billón de dólares? ¿Cuánto es *bastante*?

43. El *principio de la diferencia* exigiría considerar cómo afecta cada medida política a los más desfavorecidos. Sin embargo, evaluar cómo se cumple el principio de diferencia en cada cuestión exigiría comprender cómo funciona con exactitud la economía, cuáles son las externalidades positivas y negativas de cada acción política, tanto a corto como a largo plazo, etc. Dichas evaluaciones resultarían enormemente complejas y se encontrarían sujetas a supuestos económicos discutibles que limitarían severamente o impedirían completamente que se pudiese llegar con cierto rigor a conclusiones definitivas.
44. En cuanto al *maximin*, la cantidad de bienes sociales primarios que deseemos puede resultarnos indiferente a partir de un cierto techo. Además, sin propensiones al riesgo el *maximin* no funciona porque si lo que estamos evaluando son decisiones bajo una situación de incertidumbre, necesitamos conocer cuál es la aversión al riesgo de cada individuo y Rawls no las considera. El *maximin*, por último, permitiría una situación a lo Piketty, es decir, una gran acumulación histórica por parte de los más pudientes, a condición de una mínima mejora para los menos aventajados. Pero, ¿cuánto es bastante? Aunque Rawls no lo admita, esta afinidad con el óptimo de Pareto es real, y la condición de no empeorar la situación y perspectivas de vida crea una ilusión de justicia para los más desaventajados, pero sigue siendo ilusoria.
45. El enfoque de Sen tiene un gran interés porque añade dosis adicionales de realismo al poner de manifiesto la necesidad de transformar los bienes sociales primarios en capacidades. Pero necesita ser ampliado puesto que no solo se trata de potenciar las capacidades de los individuos, sino de la sociedad en su conjunto, porque es esta última quien crea barreras de acceso a dicha distribución individual de capacidades.

46. Son precisamente las consecuencias las que le dan dignidad a una teoría de la justicia decente que, al estar pegada a la realidad nos obliga a aceptarlas. Si analizamos las razones últimas de la acción separadas de los medios para conseguirlas, quedan reducidas a meras abstracciones que, al simplificar la realidad, enturbian la razón y nos impiden determinarnos con claridad. Los fines últimos, los valores universales por los que se aboga pueden llegar a ser muy racionales pero, al mismo tiempo, poco razonables, y, lo que es peor, no nos informan del grado de razonabilidad que cabe esperar de los medios para que contengan una racionalidad tal que justifique la acción orientada a dichos valores universales.
47. La dicotomía entre el discurso puramente abstracto que no toca la realidad, y el conflicto que se produce cuando se quieren plasmar los grandes valores en la realidad cotidiana, no constituye un atributo intrínseco a la ética. También la padece la política y la economía cuando se confrontan con la ética, puesto que ambas se constituyen como sistemas de proposiciones que van adquiriendo su estatuto de validez a medida que refuerzan la consistencia interna de sus discursos respectivos.
48. Buscar la eficiencia en economía o en política, bajo el exclusivo prisma de las consecuencias, pero sin contar con el respeto de valores básicos está tan exento de ética como perseguir solo el cumplimiento incondicional de los valores abstractos que solo nos garantizan el valor ético en el mundo de la abstracción. La respuesta se encuentra, según Guadañar, en el valor compartido de fines y medios, principios y consecuencias, pues "sería una ilusión el intento de derivar las ideas normativas en abstracto y darles validez con el pretexto de su rectitud científica. Se trata pues de un concepto de ciencia que no preconiza el ideal del observador distante, sino que impulsa la concienciación del elemento común que a todos vincula." (2004: 307).
49. En la construcción de una sociedad justa, la prioridad que Rawls atribuye al principio de libertad sobre el principio de igualdad nos obliga a huronear, pues la tensión entre valores fundamentales es irresoluble en abstracto. Sin algún grado de libertad no podemos defender una sociedad justa. Del mismo modo, tampoco podemos hacerlo sin algún grado de igualdad. Señalemos que ambos no son siempre compatibles, lo que significa que en unas ocasiones de la vida cotidiana primará un orden de precedencia, y en otras el contrario.

50. Si queremos ser racionales y razonables, la libertad no puede estar de manera incondicional por encima de cualquier otro valor, incluida la justicia y la igualdad, sino que debe obligarse a considerar estos valores en el mismo plano de exigencia moral, en tanto que valores fundantes de una sociedad bien ordenada. Si queremos que la justicia, en este caso procedimental, no desemboque en situaciones de manifiesta desigualdad e injusticia, recordemos que *Lex iniusta non est lex*, debemos entenderla como la condición de posibilidad para que pueda darse la igualdad y la dignidad de quien aspira a ser libre.
51. Aplicar la libertad rawlsiana para todos obliga a ocuparse de los más desaventajados para que también ellos tengan libertad efectiva, y no solo formal. Esto, lógicamente, complica el análisis rawlsiano. ¿A cambio de qué?, ¿qué tipo de compensación habría que reclamar para los desaventajados?, ¿estamos en el mismo universo argumentativo que el de Larry Summers cuando propone deslocalizar las industrias contaminantes a los países de bajos salarios y compensarles económicamente por dicha descarga de desechos tóxicos, simplemente porque hacerlo tiene sentido económico? Este tipo de lógica es similar a la que subyace en la Teoría de la Justicia de Rawls aunque, esta vez, aplicada al ámbito de la filosofía moral.
52. Dado que lo formal no es garantía de lo efectivo, el poder coercitivo del legislador democrático está más que legitimado para establecer la normativa que haga efectiva la libertad para todos. Sin ellas, hablar de justicia e igualdad es un sarcasmo, cuando no una provocación. Establecer una prioridad de valores sin contrapesos, dando primacía a la libertad frente a la igualdad, cuando los derechos esenciales básicos siguen insatisfechos –y lo están, en muchas de nuestras sociedades–, nos conduce a su contrario. Proclamar *la libertad para todos* no es lo mismo que proclamar *la igual libertad para todos*. Es necesario, por lo tanto, ampliar la base sobre la que se asientan los derechos básicos de los ciudadanos si queremos dar alguna prioridad a la libertad sobre la igualdad.
53. Si la libertad fuese el vértice superior de un triángulo isósceles y la igualdad su base, y, al mismo tiempo, no pudiésemos modificar la superficie de dicho triángulo, tendríamos tantas combinaciones de sociedades bien ordenadas y justas como triángulos isósceles posibles. La base del triángulo se podría ensanchar a condición de que siguiese siendo un triángulo cuyo vértice fuese la libertad. Pero ampliar la base hasta hacer desaparecer la superficie del triángulo significaría suprimir la libertad y, con ella, el establecimiento de una sociedad justa.

54. Cuando la libertad entra en conflicto con otros valores nos enfrentamos a dilemas éticos que solo se resuelven, aunque solo sea en parte, en el paradisiaco universo de las ideas. Mucho más difícil es, sin embargo, ponerse de acuerdo sobre la prevalencia de los valores cuando intentamos conciliarlos en el prosaico mundo de la realidad terrenal. En él, la racionalidad de los valores teóricos depende de su valor práctico. Convertida entonces en razonabilidad, será ésta, y no la racionalidad, la encargada de preservar los demás valores sin hacer sucumbir el de la libertad, pues esta última será la que humanice la vida, siempre que no se destruya a sí misma.
55. El Estado de bienestar es consustancial a la democracia liberal, no al sistema capitalista, ni a la sociedad de mercado o sociedad capitalista. Establecer, como hace Rawls, cinco sistemas sociales, económicos y políticos, y confundirlos al mismo tiempo en otros tantos tipos de regímenes introduce cierta confusión analítica. La asimilación entre democracia liberal, estado de bienestar y economía capitalista es muy forzada en el enfoque de Rawls.
56. La idea de la *democracia de propietarios* como contraposición al Estado de bienestar es interesante porque no pone el acento *al final* del proceso económico sino *al inicio* del mismo, es decir, en las políticas de empoderamiento del ciudadano.
57. El velo de la ignorancia introduce no solo la incertidumbre completa sino la ignorancia absoluta en la que se mueve el hombre idealizado de Rawls. Esto convierte su discurso en un razonamiento complejo difícil de asumir en algunos de sus tramos. Como las partes no saben en qué tipo de sociedad viven y desconocen en qué época histórica y civilización se desenvuelven, difícilmente podrá este hombre idealizado tener un plan de vida que pueda desear. Uno se ve tentado a afirmar que si el plan de vida de cada cual es irrelevante para la teoría de la justicia, entonces la teoría de la justicia es irrelevante para cada cual, y también para mí.
58. Rawls postula que mantener al hombre en la posición del velo de la ignorancia le hace ser imparcial y evita la arbitrariedad. Pero esto no es así puesto que el velo hacen del hombre un ignorante absoluto y, por lo tanto, sin base para poder ejercer la razón informada de forma discrecional. Rawls prefiere mantenerse en la abstracción y evitar la realidad porque es molesta, pero al mutilar la realidad se induce a la mala comprensión de la justicia y con la supresión de lo arbitrario se

elimina también mucho de lo esencial, se olvida la historia, y convierte a los hombres en seres desmemoriados incapaces de juicio moral y capacidad operativa

59. Si la concepción de la racionalidad de las partes de Rawls quiere dejar espacio, como así parece ser, para que el individuo racional posea también cierto sentido de la justicia, lo racional debería de tomar en cuenta también los intereses de los demás. Esta idea de la racionalidad de las partes se encuentra sustentada en una visión idealizada de individuos que se comportan como personas de buena voluntad, pero contrasta con la idea del individuo racional como lo concibe Rawls, que solo se determina en la promoción de sus intereses.
60. El tratamiento que da Rawls a la incertidumbre y al riesgo constituye otro flanco débil de la Teoría de la Justicia como imparcialidad. Dado que la teoría contractual concibe la filosofía moral como parte de la teoría de la elección racional, la noción del velo de la ignorancia nos conduce a una elección bajo incertidumbre completa. ¿Puede tomar una persona conciencia de la justicia en el equilibrio reflexivo sin memoria? Si el hombre es básicamente memoria, si podríamos decir sin temor equivocarnos demasiado: *memoriae, ergo sum*, si solo tenemos un conocimiento abstracto, si somos capaces de entender la teoría económica, pero no sabemos quiénes somos, ni qué historia traemos, ni qué lugar ocupamos en la sociedad, ¿cómo entonces ser capaces de pensar?
61. El acuerdo de la razón pública económica ha de ser sobre los valores, no sobre su aplicación. Por lo tanto, tenemos que preguntarnos cuáles son estos valores fundamentales en economía y podríamos establecer algo similar a las esencias constitucionales económicas, tales que viniesen definidas por las libertades económicas básicas y estuviesen claramente diferenciadas de los principios reguladores de la actividad económica y la desigualdad resultantes. Cabe reflexionar sobre la posibilidad de incorporar en la constitución de las sociedades avanzadas no solo los principios de la justicia económica post-distributiva, propios el Estado social de derecho sino, sobre todo, los de una economía justa que, por esta misma razón, pudiese llegar a hacer innecesarios o indebidos los primeros.
62. El planteamiento de Rawls en materia económica es deficitario porque es parcial, lo que le impide realizar propuestas que respeten la consistencia económica, como por ejemplo, la de establecer una tasa de ahorro justo establecido entre las partes, mediante programas de ahorro de contornos difusos, y que se situaría entre el ahorro excesivo y el ahorro nulo.

63. Existe cierta contradicción en Rawls cuando reconoce el papel clave que juegan los incentivos en el mundo pos contractual. Dado que de la posición original emana un sentido compartido de la justicia como imparcialidad, gracias al cual y de forma natural, en la posición original nos encontraríamos inclinados a comportarnos sin necesidad ser artificialmente estimulados, mediante incentivos, para cumplir con nuestros deberes en el mundo postcontractual. Si la economía es justa, la introducción de incentivos no debería de ampliar las desigualdades sino reducirlas. Por eso, no se entiende que, en la posición original, todos acepten las reglas y, sin embargo, haya que sobornarlos mediante incentivos en el mundo postcontractual.
64. Del mismo modo que Rawls reclama la legitimidad de un aumento ilimitado de ingresos siempre que los demás también salgan beneficiados, podríamos argüir de forma equivocada que una infinitésima reducción en la libertad de una persona estaría más que justificada, si con ello pudiésemos producir una expansión sustancial en las capacidades de una inmensa mayoría. Existe cierta afinidad entre esto último y la idea de que somos capaces de dejar que muera un hombre antes que sufrir nosotros el menor rasguño.
65. The new concept of *fair labour market* on which we could find some reasonable agreement is summarized by the following principles: (i) *the efficiency principle*: aiming at enhancing the capacity of companies to become and remain as competitive as possible in the market place; while, at the same time, making this situation compatible and advantageous for all concerned agents in society, are they companies, workers, unemployed, inactive persons, future generations, and the environment; and, (ii) *the security principle*: aiming at promoting the protection capacity of the social security systems, whether they are funded by money, social contributions made by the State, companies and workers, or by other means, such as taxes. Ensuring that the provision of these social protection services, taxes levied, and other types of funding, are compatible and advantageous for all concerned agents in society, are they companies, workers, unemployed, inactive persons, future generations, and the environment.
66. Maurice Allais demuestra que la maximización de la utilidad esperada no es la esencia del comportamiento racional en economía, por eso no debería extrañar que Martha Nussbaum proponga a la economía tomar en cuenta la transformación que opera en el modelo de racionalidad de la persona cuando se incluye en él la vida moral interior que, antes de que empiece a funcionar la racionalidad económica

stricto sensu, ya contiene una fuerte carga deliberativa primero, y normativa después. La naturaleza cognitiva de las emociones permitiría su inclusión como factor determinante adicional del agente racional que toma decisiones plenamente humanas, cuyo estudio considera la economía.

67. El capitalismo satisface la demanda solvente, por eso la ética debería de interferirse para determinar qué tipo de demanda solvente no es legal satisfacer. La provisión pública de algunos tipos de bienes puestos a disposición de las empresas, crea en éstas una obligación frente a la sociedad que no pueden obviar.
68. Las élites europeas se vieron forzadas a actuar con rapidez durante la eurocrisis para evitar la debacle. La clara conciencia del riesgo cierto de hundimiento del sistema prevaleció sobre los imperativos de la democracia y la política, y permitió que las élites rompiesen el fino hilo que unía la política con el derecho, deslegitimó el orden moral e impidió que fuese más justo. Este nuevo despotismo ilustrado ha hecho posible la construcción europea se haya transformado en un juego de suma cero que alienta el euroescepticismo.
69. La Europa comunitaria murió el 12 de julio de 2015. En aquella reunión, los Estados se relacionaron como acreedores y deudores, en lugar de tratarse como socios de una comunidad política inhabitual que llamamos Europa en cuyo seno los europeos nos tratamos como compatriotas y queremos hacernos cargo los unos de los otros.
70. Desconocemos cual será el final de la crisis griega. Pero, sea cual sea, la amenaza lanzada por Alemania de expulsar temporalmente del euro a Grecia ha supuesto un *cambio de régimen político* para la eurozona, del que los mercados financieros han tomado buena nota. La pregunta obligada consiste en saber si, a medio y largo plazo, el euro llegaría sano y salvo –es decir, en su composición actual de países miembros–, a la futura unión política que anunció Schäuble.
71. A la hora de condicionar el resultado y las consecuencias finales que se derivan de las transacciones que tienen lugar en los mercados se pueden transitar dos caminos diferentes. Uno por el lado demanda, como ocurre con los fondos de inversión éticos. Otro por el lado de la oferta, y recorrer el camino que va desde legalidad estricta hasta la legitimidad social. No otra cosa afirmaba Adam Smith cuando subordinaba la libertad de perseguir el interés propio y aportar la laboriosidad y el capital en competencia con otros a la no violación de *las leyes de la justicia*. Smith

no habla de respetar las leyes sino de no violar la justicia en las leyes. Así pues, habla más de justicia que de leyes y ya sabemos que *la ley injusta no es ley*.

72. No se entiende que el poder público prohíba las peleas de gallos o de perros de presa debido a daño gratuito que se infligen estos animales, por muy naturales y espontáneas que sean estas contiendas, y que esas mismas autoridades manifiesten malestar y se amparen en la libertad y eficiencia del mercado, cuando se propugnan medidas que limiten las pérdidas cuantiosas a las que se pueden ver abocados los imprudentes en operaciones financieras arriesgadas. La sociedad ha de protegerse de quienes son incapaces de controlar sus pulsiones autodestructivas.
73. Uno de los objetivos que justifica la intervención del Estado en la economía consiste en la búsqueda de la equidad a través de las *políticas de redistribución de la renta y de protección social y lucha contra la pobreza* como contrapeso a la eficiencia económica. Este enfoque, sin embargo, no pueden admitirse sin más porque equivale a asimilar a las políticas distributivas a un coche escoba que va reparando los destrozos que anteriormente han ido provocando las otras políticas. Las políticas de protección social no pueden ser la coartada ideal que permita al sistema económico mostrarse exornado de justicia. Hay que empezar desde el origen y no cuando el mal ya está hecho para reparar los estragos del sistema económico.
74. ¿Qué entendemos por capitalismo? Algunos dan respuesta a una falsa pregunta, puesto que no se puede hacer responsable al sistema económico capitalista de las funestas consecuencias de la incompetencia y debilidad de la sociedad civil que, bajo dicho sistema de producción capitalista, se rige por los principios políticos de la Odemocracia liberal. Es la política, no el capitalismo, quien se vuelve ridícula al culpar al capitalismo cuando es la naturaleza medrosa de sus dirigentes políticos la que acepta sin pestañear la plena vigencia social del principio de maximización del beneficio, y pretende hacerse después no responsable de esos desaguisados.
75. Froeb afirma que el arte de los negocios es identificar transacciones y buscar formas para su consumación provechosa como, por ejemplo, que una vez que el gobierno prohibió las ventas de riñones, creó simultáneamente un incentivo para orillar dicha prohibición, y no lo dudamos. Lo que no entendemos es por qué se nos muestra una parte de la verdad y no la verdad completa, y no se nos explicita que la existencia de un mercado crematístico de riñones, o de sangre, crearía incentivos para que las personas más necesitadas de ingresos para sobrevivir pusiesen su riñón en venta.

76. Las decisiones de la gente no se ajustan a las que prescribe dicho modelo de *homo oeconomicus* sobre el que descansa la teoría de la elección racional que predomina en la ciencia económica. Por el contrario, las personas no tienen una visión perfecta del futuro, ni son calculadoras y consistentes en sus decisiones, como postulan los economistas del *mainstream*. Además, ya nos advierte Bowles que en economía los buenos incentivos no son sustitutos de los buenos ciudadanos.
77. El capitalismo consiste, en esencia, en un modo de vida económica que puede tomar forma en sistemas políticos diversos, e incluso contrapuestos, como la democracia liberal y el comunismo, pero siempre basado sobre la defensa de la propiedad privada de los medios de producción. El mercado es el complemento lógico de dicha estructura de propiedad, pero no se confunde con ella, y se ocupa de ajustar un conjunto enorme de decisiones independientes de productores y consumidores, como alternativa a un plan previamente determinado por burócratas y políticos.
78. El sistema capitalista ha fracasado a la hora de transformar vicios privados en eficiencia y progreso públicos. Algunos de sus actores principales, bancos y agencias de *rating*, han traicionado los fundamentos éticos más elementales del capitalismo, como puedan ser la ética calvinista del trabajo bien hecho, la correspondencia entre esfuerzo y recompensa, o entre el sacrificio del consumo presente que supone el ahorro y su remuneración en forma de tipos de interés y de mayor consumo futuro.
79. Necesitamos reorientar el actual sistema económico hacia otro cuyos instrumentos hagan posible una actividad económica legitimada que tenga como punto de partida la supresión, por parte del Estado y en colaboración con las empresas, de todos aquellos obstáculos que se interponen en el ejercicio pleno de la libertad por parte del ciudadano. El Estado ha de guiarse por criterios y valores que habiliten al ciudadano a llevar el tipo de vida que estime más conveniente, y, al mismo tiempo, le libren de tener que entregar su dignidad a cambio de aceptar un régimen de vida subsidiada y dependiente de los sistemas de protección social del Estado.
80. Si el marco regulatorio desborda las líneas de demarcación del Estado-nación en ámbitos económicos relevantes tales como el ahorro y la imposición fiscal, y en sectores estratégicos como el tecnológico y el digital, entonces el dumping legislativo entre distintos Estados-nación está servido y resulta inalcanzable cualquier tipo de legitimación de la actividad económica.

81. El solapamiento defectuoso entre las funciones que realiza el Estado en relación con la economía y la mayor extensión de las actividades económicas, dificulta replicar en economía lo esbozado por Rawls en la esfera internacional en *Teoría de la Justicia*.
82. En el ámbito en las relaciones internacionales, los criterios que marcan el funcionamiento de una economía justa se desvirtúan y son ineficaces a la hora de configurar una retícula económica donde las relaciones económicas internacionales estén plenamente legitimadas. Solo cabe presentar propuestas aisladas que, como mónadas leibnizianas, floten en el flujo del comercio y las finanzas internacionales.
83. Para que el Estado y sus agencias no sean parasitados por intereses privados es clave estimular la acción de la sociedad civil y activar la opinión pública para que, mediante la deliberación pública, la sociedad alimente la razón pública y combata la extracción de rentas públicas por parte de estos agentes con intereses privados.
84. El Estado social de justicia es aquel que garantiza el ejercicio real de las libertades fundamentales y el disfrute efectivo de los derechos de primera y segunda generación al objeto de hacer posible el necesario autorrespeto de cada ciudadano al proporcionarle un *status social* que, sin ser muy diferente al de otros conciudadanos, no conduzca necesariamente al igualitarismo pero evite el estigma social, el cual surge más de la privación real de oportunidades que de las desigualdades. Las fronteras del Estado social de justicia vienen delimitadas por los criterios de una economía justa, pero no se circunscriben a una mera redistribución de rentas desde los más afortunados a los menos favorecidos por su nacimiento.
85. Lo que realmente importa en un Estado social de justicia no tiene que ver tanto con un simple ejercicio de redistribución de rentas, sino más bien en la *provisión de bienes sociales primarios* que no son otra cosa más que *recursos o condiciones materiales* expresadas mediante un índice de renta monetaria neta y que constituyen el criterio de justicia y hacen posible la *libertad real para todos* y permiten el desarrollo de las *capacidades y funcionamientos* que satisfacen nuestras *necesidades básicas* y permiten defender nuestros *derechos humanos*.
86. Más que primar el reparto de rentas desde los más ricos a los más desfavorecidos hay que promover el acceso libre e igual para todos a los derechos del ciudadano, suprimir barreras de acceso a los servicios públicos, con los que el Estado garantiza el ejercicio de dichos derechos, y financiar las inversiones necesarias para garantizar

la igualdad real de oportunidades en el acceso a la salud pública, al sistema de público de pensiones, ancianidad y viudedad, y otros esquemas de protección social.

87. Encontraremos las lindes de demarcación del Estado social de justicia allí donde se dé un contexto económico que socave la capacidad financiera y provisorio de los Estados nacionales. La globalización reduce la base imponible de los impuestos de sociedades, personas físicas y rendimientos del capital, y ello socaba la autonomía financiera del Estado, que aunque sea menos capaz financieramente, no ha de ser necesariamente menos justo. Afirmar lo contrario sería confundir el Estado de bienestar, que es un ideal de la imaginación y un sentimiento asociado a la satisfacción de deseos de felicidad sin restricción presupuestaria, con el Estado social de justicia que es un ideal de la razón. La justicia como *genesis* no es el territorio de los derechos adquiridos donde uno llega, se instala, y los consolida, sino un conquistar cotidiano. Por eso, traspasar el marco de las utopías exige a la economía ética que se juridifique, con todos los condicionantes y limitaciones que sean necesarios, pero que se encarne en el derecho.
88. Es indispensable una nueva orientación de las funciones que la justicia exige al Estado nacional para pueda satisfacer las exigencias mínimas e irrenunciables que plantea la noción canónica de ciudadanía social y, de este modo, legitime las funciones económicas del Estado y del propio sistema capitalista. El tipo de igualdad que exige la justicia económica no puede equipararse a la igualdad de bienestar porque el autorrespeto y la justicia no pueden ser comprados con dinero ni ser adquiridos por nadie mediante compensación económica, puesto que dichas virtudes tienen valor y no precio, y, por lo tanto, no pueden ser hechas equivalentes a cualquier otro bien económico.
89. Una forma de afianzar los valores de la igual libertad y del respeto mutuo consiste en favorecer el igualitarismo de *recursos* (Dworkin), quizás porque la existencia de recursos muy desiguales entre ciudadanos corrompe la idea de que, a la vista de los resultados, las instituciones sociales puedan ser justas. La desigualdad solo es admisible si descansa sobre el bien común, si existe en interés de todos y, de un modo particular, de los más desfavorecidos. De ahí la importancia de que las condiciones iniciales de partida de los individuos no sean el resultado de factores que escapen a su control y dependan del azar.

90. No cabe una aplicación mecanicista de valores normativos para la construcción del Estado social de justicia. Ello no nos exime del deber de proponer guías para que la acción encauce cualquier deliberación democrática que se precie de atender los imperativos irrenunciables de la razón que defiendan la dignidad de las personas.
91. Una vez alcanzado el umbral mínimo de justicia al que obliga la condición de ciudadano, hay que dejar que sea el mismo ciudadano, no el Estado, quien acceda por sus propios medios y esfuerzo a la capacidad de elegir su propio proyecto de vida convirtiéndose así en ciudadano de *pleno hecho*. Lo contrario, sería poner precio a su dignidad pues habríamos hecho de la RBU el equivalente que se puede intercambiar por la condición de ciudadano y su dignidad.
92. No es el nivel de generosidad el elemento diferenciador del Estado de bienestar frente al Estado social de justicia, sino más bien, la ausencia de reciprocidad, porque ello viola la segunda parte del segundo principio de la justicia pues las desigualdades sociales (en autoridad) y económicas (en riqueza) solo son justas si benefician, en particular, a los menos aventajados.
93. La globalización obliga a avanzar en propuestas concretas hacia el Estado social de justicia porque antes la capacidad de gasto y endeudamiento de los Estados era casi ilimitada y, para hacer el trabajo sucio, siempre había el recurso a la inflación, las devaluaciones e incluso al repudio de la deuda o cualquier otra práctica de represión financiera. Los pagos debidos se posponían y se transferían a los ciudadanos aún no nacidos, eso sí, a un coste mayor.
94. Las reformas políticas para construir el Estado social de justicia deben establecer prioridades en el gasto, una distribución equitativa de su financiación, vincularlas con las que persiguen aumentar el empleo; y reformas fiscales que reorienten la carga impositiva hacia las grandes corporaciones y conglomerados financieros.
95. La crisis del modelo energético podría repercutir en una congelación del Estado social, pero hacer partícipe al ciudadano del patrimonio energético casi-inextinguible que supone facilitar el acceso a la propiedad de fuentes energéticas como los paneles solares e innovaciones como la robótica podrían permitir un renacimiento del Estado de bienestar. El futuro apunta hacia un Estado de bienestar menos burocratizado, con prioridades mejor definidas, donde prime la eficiencia en la provisión de servicios y la gestión de recursos, no necesariamente pública a pesar de dañar intereses corporativistas.

*

*

*

FINIS CORONAT OPUS

BIBLIOGRAFÍA

1. Acemoglu, D.; Robinson, J.A. (2013): Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. Londres, Profile Books, 529 pp.
2. Adema, W.; Fron, P.; Ladaique, M. (2011): "Is the European Welfare State Really More Expensive? Indicators on Social Spending, 1980-2012; and a Manual to the OECD Social Expenditure Database (SOCX)". OECD Social, Employment and Migration Working Papers, nº. 124.
3. Aikman, D.; Barrett, Ph.; Kapadia, S.; King, M.; Proudman, J.; Taylor, T.; Weymann, I. de; y Yates, T. (2010): "Uncertainty in macroeconomic policy making: art or science?". Conference on 'Handling Uncertainty in Science'. Mimeo, Londres, The Royal Society, mayo, 24 pp.
4. Akerlof, G.A.; Shiller, R.J. (2009): Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. Princeton, Princeton University Press, 230 pp.
5. Åkerman, J. (1960): Estructuras y ciclos económicos. Madrid, Aguilar, 587 pp.
6. Alcón Yustas, M.F. (1994): El pensamiento político y jurídico de Adam Smith. La idea de orden en el ámbito humano. Madrid, Universidad Pontificia de Comillas, 395 pp.
7. Algoé; Alphametrics (2001): "Construction of an index of labour market adaptability for EU Member States, the US and Japan by a common methodology and with a network of experts". Report to the European Commission, DG EMPL, 102 pp.
8. Alkire, S. (2008): Valuing Freedoms: Sen's Capability Approach and Poverty Reduction. Oxford, Oxford University Press, 340 pp.
9. Allais, M. (1953): "Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Américaine". Econometrica, vol. 21, no. 4, pp. 503-546.
10. Allais, M. (1990): "My Conception of Economic Science". Methodus, vol. 2, junio, pp. 5-7.
11. Almunia, J. (2018): Ganar el futuro. Madrid, Taurus, 295 pp.
12. Alonso García, R.; Cuervo García, Á.; Díez-Picazo, L.; García de Enterría, E.; García Delgado, J.L.; González Pérez, J.; Menéndez, A.; Montoya Melgar, A.; Rodríguez-Mounillo, G. (2003): Liber Amicorum. Economía, empresa y trabajo. Homenaje a Manuel Alonso Olea. Madrid, Civitas, 264 pp.
13. Alvaredo, F.; Atkinson, A.B.; Piketty, Th.; Saez, E. (2013): "The Top 1 Percent in International and Historical Perspective". Journal of Economic Perspectives, vol. 27, nº. 3, pp. 3-20.
14. Anónimo [¿Arza, S.J., Rafael Belda, Lucas Verdú?] (1970): Apuntes de Derecho Natural. Universidad de Deusto, Deusto, 191 pp.
15. Antuñano Maruri, I. (1978): "Actualización de los Programas Institucionalista y Liberal: La Disidencia de J. K. Galbraith". Tesis Doctoral, Universidad de Valencia, Valencia, 582 pp.
16. Apel, K.-O. (1995): Teoría de la verdad y ética del discurso. Barcelona, Paidós, 192 pp.

17. Aquinatis, Sanctus Thomae (1952): Summa Theologiae. (3 vols.) Roma, Marietti, Pars Prima et Prima Secundae, 648 pp.
18. Aquino, Santo Tomás de (2006): Suma Teológica. (5 vols.) Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos.
19. Aranda Fraga, F. (2003): "La idea de 'razón pública' (y su revisión) en el último Rawls". Philosophica, n.º. 21, pp. 5-31.
20. Aranguren, J.L. (2009): Ética. Madrid, Biblioteca Nueva, 389 pp.
21. Arenas-Dolz, F.; Pérez Zafrilla, P. (2010): "Retórica deliberativa y racionalidad. La rehabilitación de la argumentación pública en la vida política". Revista Española de Ciencia Política, n.º. 22, pp. 29-48.
22. Arendt, H. (1951[2004]): The origins of totalitarianism. New York, Schocken Books, 674 pp.
23. Arendt, H. (2010⁹): La condición humana. Barcelona, Paidós, 366 pp.
24. Ariño, A.; Romero, J. (2016): La secesión de los ricos. Barcelona, Galaxia-Gutenberg, 378 pp.
25. Aristóteles (1999): Retórica. Trad. Quintín Racionero, Madrid, Gredos, 626 pp.
26. Aristóteles (2002⁸): Ética a Nicómaco. Trad. de María Araujo y Julián Marías, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 174 pp.
27. Aristóteles (2005⁶): Política. Trad. de María Araujo y Julián Marías, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 285 pp.
28. Arnott, R.; Stiglitz, J. (1991): "The Welfare Economics of Moral Hazard", capítulo 5 de Loubergé, H.: Risk, Information and Insurance. Boston, Kluwer Academic Publishers, pp. 91-121.
29. Attali, J.; Guillaume, M. (1976): El antieconómico. Barcelona, Labor, 322 pp.
30. Azagra, J. (2015a): "Cambio social, crisis económica y Estado de bienestar", en Azagra, J.; García Roca, J. (2015c): La sociedad inclusiva: entre el realismo y la audacia. Un ensayo interdisciplinar. Madrid, PPC, pp. 7-130.
31. Azagra, J. (2015b): "Lo viejo y lo nuevo: la fractura de los vínculos solidarios". Pasajes. Revista de Pensamiento Contemporáneo, primavera, pp. 36-47.
32. Azagra, J.; García Roca, J. (2015c): La sociedad inclusiva: entre el realismo y la audacia. Un ensayo interdisciplinar. Madrid, PPC, 228 pp.
33. Bandrés Moliné, E. (1993): Economía y redistribución: Teorías normativas y positivas sobre la distribución de la renta. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 340 pp.
34. Bank Negara Malaysia – Central Bank of Malaysia (2017): "Principles for a Fair and Effective Financial Market or the Malaysian Financial Market". Bank Negara Malaysia – Central Bank of Malaysia – Concept Paper, 26 pp.
35. Barceló Vila, L.V. (2007): Gobierno de la globalización. Del Pentágono al Hexágono. Valencia, Editorial de la UPV, 508 pp.
36. Barro, R.J.; Sala-i-Martin, X. (1995): Economic Growth. New York, McGraw-Hill, 539 pp.
37. Barro, R.J. (1996): Getting it Right. Cambridge, London, The MIT Press, 191 pp.
38. Bastasin, C. (2012): Saving Europe. How National Politics Nearly Destroyed the Euro. Washington, D.C., Brookings Institution Press, 405 pp.

39. Beck, U. (1998): ¿Qué es la globalización? Falacias el globalismo, respuestas a la globalización. Barcelona, Paidós, 224 pp.
40. Beck, U. (2012): Una Europa Alemana. Barcelona, Paidós, 114 pp.
41. Bell, D. (1987): "The World and the United States in 2013". Daedalus, vol. 116:3, pp. 1-31.
42. Benhabib, S. (1992): El Ser y el Otro en la ética contemporánea. Feminismo, comunitarismo y posmodernismo. Barcelona, Gedisa, 304 pp.
43. Benner, E. (2017): Be Like the Fox. Machiavelli's Lifelong Quest for Freedom. Londres, Allen Lane, 360 pp.
44. Bentham, J. (1990): Falacias políticas. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, estudio preliminar de Benigno Pendas y traducción de Javier Ballarín, 227 pp.
45. Berg, A.; Buffie, E.F.; Zanna, L.F. (2016): "Robots, Growth, and Inequality". Finance and Development, IMF, September, pp. 10-13.
46. Bertho, F. (2013): "Document de présentation de la base de données 'Institutional Profiles Database 2012' (IPD 2012)". Cahiers de la DG Trésor, n°. 2013/03, Direction Générale du Trésor, 18 pp.
47. Bertelsmann Stiftung (2013): Fostering Corporate Responsibility through Self- and Co-regulation. Sector-specific Initiatives as Complements to Public Regulation. Gütersloh, Bertelsmann Stiftung, 66 pp.
48. Biblioteca de Autores Cristianos (1976¹⁵): Sagrada Biblia. Trad. Eloino Nacar, Alberto Colunga, O.P., Madrid, Ed. Católica, 1427 pp.
49. Biernarcki, R. (1995): The Fabrication of Labour: Germany and Britain, 1640-1914. Berkeley, University of California Press, 569 pp.
50. Blanc, L. (1839[1848⁵]): Organisation du travail. Paris, Bureau de la Société de l'Industrie Fraternelle, 284 pp.
51. Blaug, M. (2006): The methodology of economics. Or how economists explain. Londres, Cambridge University Press, 286 pp.
52. Bodin, J. (1576 [2010⁴]): Los seis libros de la República. Madrid, Tecnos, 307 pp.
53. Boeri T.; Garibaldi P.; Macis M.; Maggioni, M. (2002): "Adaptability of labour markets: a tentative definition and a synthetic indicator". Report to the European Commission, DG EMPL, 59 pp.
54. Boletín Oficial del Estado (1978): Constitución Española. BOE, n°. 311, 29 de diciembre.
55. Bowles, S. (2016): The Moral Economy. Why Good Incentives Are Not Substitute for Good Citizens. New Haven, London, Yale University Press, 272 pp.
56. Brinton, A. (1992): "Rationality: A Philosophical Inquiry into the Nature & the Rationale of Reason (Book)". Philosophy and Retic, vol. 25, n°. 1, 92-94 pp.
57. Brodsky, M.M. (1994): "Labor market flexibility: a changing international perspective". Monthly Labor Review, vol. 117, n°. 11, pp. 53-60.
58. Brown, Peter (2016): Por el ojo de una aguja. La riqueza, la caída de Roma y la construcción del cristianismo en Occidente (350-550 d.C.). Trad. de Agustina Luengo, Barcelona, Acantilado, 1223 pp.

59. Buchanan, A. (1988): Ethics, Efficiency, and the Market. Rowman & Littlefield Publishers, Totowa, 135 pp.
60. Buchanan, J.M. (1991): The Economics and the Ethics of Constitutional Order. Ann Arbor, University of Michigan Press, 258 pp.
61. Buchanan, J.M.; Tullock, G. (2004): The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. Ann Arbor, University of Michigan, vol. 2, 337 pp.
62. Brugmans, H. (1970): L'idée européenne 1920-1970. Brujas, De Tempel, 404 pp.
63. Caldwell, B.J. (1977): Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century. Londres, Georg Allen & Unwin, 279 pp.
64. Calvo Bernardino, A. (2012): Ética y sistema financiero: reflexiones a la luz de las crisis bancarias en España. Festividad de San Vicente Ferrer, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, CEU Universidad San Pablo, 66 pp.
65. Camps, V. (2005): Ética, retórica, política. Madrid, Alianza, 139 pp.
66. Camps, V. (ed.) (2008): Historia de la ética: 3. La ética contemporánea. vol. 3, Barcelona, Crítica, 640 pp.
67. Cerezo Galán, P. (ed.) (2005): Democracia y virtudes cívicas. Madrid, Biblioteca Nueva, 430 pp.
68. Chateaubriand, F.R. de (2005): De París a Jerusalén y de Jerusalén a París, yendo por Grecia y volviendo por Egipto, Berbería y España. La Coruña, Ediciones del Viento, 296 pp.
69. Clark, A.E. (2001): "What really matters in a job? Hedonic measurement using quit data". Labour Economics, vol. 8, pp. 223-242.
70. Coase, R.H. (1937): "The Nature of the Firm". Economica, vol. 4, nº 16, pp. 386-405.
71. Coase, R.H. (1960): "The problem of Social Cost". The Journal of Law and Economics, vol. 3, pp. 1-44.
72. Coats, A.W. (1989): "Economic rhetoric: The social and historical context", en Klamer, A.; McCloskey, D.; Solow R. (eds.): The Consequences of Economic Rhetoric. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 64-84.
73. Colander, D.; Föllmer, H.; Haas, A.; Goldberg, M.; Juselius, K.; Kirman, A.; Lux, T.; y Sloth, B. (2009): "The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics". Kiel Working Papers, nº. 1489, Kiel Institute for the World Economy, Kiel, febrero, 17 pp.
74. Comim, F.; Nussbaum, M.C. (eds.) (2014): Capabilities, Gender, Equality: Towards Fundamental Entitlements. Cambridge, Cambridge University Press, 470 pp.
75. Comín, F. (1996): Historia de la Hacienda Pública, I Europa. Barcelona, Crítica, 253 pp.
76. Condominas, S. (1975): La economía como sistema. Valencia, Universidad de Valencia, 28 pp.
77. Conill, J. (2006²): Horizontes de economía ética. Aristóteles, Adam Smith, Amartya Sen. Madrid, Tecnos, 282 pp.
78. Conill, J. (2015): "Libertad, justicia y racionalidad: los conceptos éticos básicos del enfoque de las capacidades". Filosofía Unisonos, vol. 16, nº.1, pp. 83-98.
79. Cortina, A. (1994): "Del Estado de bienestar al Estado de justicia". Claves de Razón Práctica, nº. 41, pp. 12-21.

80. Cortina, A. (1998a): "Sociedad Civil", en Cortina, A. (Dir.): 10 palabras clave en Filosofía política. Estella, Verbum Dei, pp. 353-388.
81. Cortina, A. (dir.) (1998b): 10 palabras clave en Filosofía política. Estella, Verbum Dei, 440 pp.
82. Cortina, A. (2002): Por una ética del consumo. Madrid, Taurus, 352 pp.
83. Cortina, A. (2005⁷): Ética de la empresa. Claves para una nueva cultura empresarial. Trotta, Madrid, 150 pp.
84. Cortina, A. (2008a⁵): Ética aplicada y democracia radical. Madrid, Tecnos, 287 pp.
85. Cortina, A. (2008b): La Escuela de Fráncfort. Crítica y utopía. Madrid, Síntesis, 217 pp.
86. Cortina, A. (2009³): Ciudadanos del mundo. Hacia una teoría de la ciudadanía. Madrid, Alianza, 222 pp.
87. Cortina, A. (2015): "Lo justo y lo bueno", capítulo 10 de Gómez, C.; Muguerza, J. (eds.): La aventura de la moralidad (Paradigmas, fronteras y problemas de la ética). Madrid, Alianza, pp. 382-404.
88. Court, A.T. (1939) "Hedonic Price Indexes with Automotive Examples", en The Dynamics of Automobile Demand. New York, General Motors Corporation, pp. 99-117.
89. Crocker, D.A. (1992): "Functioning and Capability. The Foundations of Sen's and Nussbaum's Development Ethic". Political Theory, vol. 4, n.º. 20, pp. 584-612.
90. Crocker, D.A. (2008): Ethics of Global Development. Agency, Capability and Deliberative Democracy. Cambridge, Cambridge University Press, 416 pp.
91. Cross, R. (1982): "The Duhem-Quine Thesis, Lakatos and the Appraisal of Theories in Macroeconomics". Economic Journal, vol. 92, pp. 320-340.
92. Cruz, J. (2016): "Teoría y práctica de la palabra 'no'." El País, 8 de septiembre.
93. Cuadrado Roura, J.R. (2008): "Nota Introductoria", en Jordán Gadulf, J.M.; Sánchez Andrés, A. (coor.): Desafíos actuales de la política económica. Madrid, Civitas, pp. 15-28.
94. Cuervo García, Á. (2003): "Eficiencia y responsabilidad social de la empresa", en Alonso García, R.; *et al.* (2003): Liber Amicorum. Economía, empresa y trabajo. Homenaje a Manuel Alonso Olea. Madrid, Civitas, pp. 101-123.
95. Dahrendorf, R. *et al.* (1986): "Labour market flexibility. Report by a group of experts". Economía e Lavoro, vol. 20, n.º. 3, pp. 3-19.
96. Daniels, N. (ed.) (1974): Reading Rawls. Critical Studies of A Theory of Justice. New York, Basic Books, 352 pp.
97. Debreu, G. (1970): "Economies with a finite set of equilibria". Econometrica, vol. 38, n.º. 3, pp. 387-392.
98. Debreu, G. (1991): "The Mathematization of Economic Theory". American Economic Review, vol. 81, n.º. 5, pp. 1-7.
99. Dehesa, G. de la (2008): "Colofón", en Urrutia Elejalde, J.: El capitalismo que viene. Barcelona, ElCobre Ediciones, pp. 559-572.
100. De Backer, K.; Yamano, N. (2008): "The Measurement of Globalisation Using International Input-Output Tables", en OECD (2008): Staying Competitive in the Global Economy. Compendium of Studies on Global Value Chain. Paris, OECD, pp. 37-64.

101. De Grauwe, P. (2018): The Limits of the Market. The Pendulum between Government and Market. Oxford, Oxford University Press, 165 pp.
102. De Marchi, N. (1970): "The empirical content and longevity of Ricardian economics". Economica, n.º. 37, pp. 257-276.
103. Descartes, R. (1999): Discurso del método. Madrid, Alianza, 139 pp.
104. Dobb, M. (1972): El cálculo económico en una economía socialista. Barcelona, Ariel, 157 pp.
105. Drucker, P.F. (1993): La Sociedad Postcapitalista. Barcelona, Apóstrofe, 224 pp.
106. Dufour, D.R. (2009): El arte de reducir cabezas. Sobre la nueva servidumbre del hombre liberado en la era del capitalismo total. Buenos Aires, Paidós, 233 pp.
107. Dunnette, M.D. (1976): Handbook of Industrial and Organisational Psychology. Chicago, Rand McNally.
108. Dutt, A.K.; Wilber, Ch.K. (2010): Economics and ethics: an introduction. Londres, Palgrave-MacMillan, 269 pp.
109. Dworkin, R. (2003): Virtud soberana. La teoría y la práctica de la igualdad. Barcelona, Paidós, 532 pp.
110. Economist, The (1992): "Let them eat pollution". The Economist, n.º. 7745, 8 de febrero, p. 82.
111. Eichengreen, B. (2007): The European Economy since 1945. Princeton-Oxford, Princeton University Press, 495 pp.
112. Erhard, J.B. *et al.* (2009⁵): ¿Qué es la Ilustración? Madrid, Tecnos, 109 pp.
113. Esping-Andersen, G. (1990 [2015]): The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge, Polity Press, Blackwell, 248 pp.
114. Esping-Andersen, G; Gallie, D.; Hemerijck, A.; Myles, J. (2002): "A New Welfare Architecture for Europe?" Revue Belge de Sécurité Sociale, vol. 44, n.º. 3, pp. 431-437.
115. Etzioni, A. (2001): La Tercera Vía hacia una buena sociedad. Propuesta desde el comunitarismo. Madrid, Trotta, 111 pp.
116. European Central Bank (2010): Reinforcing the Economic Governance in the Euro Area. European Central Bank, 14 pp.
117. European Commission (2001a): "Note to the attention of Ms. Devonic. Acting Director, EMPL.D – Draft Green Paper on Corporate Social Responsibility". Internal Document, DG EMPL, 4 pp.
118. European Commission (2001b): "Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas". COM(2001) 366 final, 35 pp.
119. European Commission (2001c): "La promoción de las normas fundamentales del trabajo y mejorar la gobernanza social en el contexto de la globalización". COM(2001) 416 final, 28 pp.
120. European Commission (2001d): "Employment and social policies: a framework for investing in quality". COM(2001) 313 final, 26 pp.
121. European Commission (2002): "La responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible". COM(2002) 347 final, 27 pp.

122. European Commission (2003): "Modernising social protection for more and better jobs a comprehensive approach contributing to making work pay". COM(2003) 842 final, 23 pp.
123. European Commission (2006a): "Implementing the partnership for growth and jobs: making europe a pole of excellence on corporate social responsibility". COM(2006) 136 final, 13 pp.
124. European Commission (2006b): "Time to Move Up a Gear". The European Commission's 2006 Annual Progress Report on Growth and Jobs. European Commission.
125. European Commission (2006c): "More and better jobs: delivering the priorities of the European employment strategy". Joint Employment Report 2005/2006, DG EMPL, 19 pp.
126. European Commission (2007a): Towards common principles of flexicurity: more and better jobs through flexibility and security. DG EMPL, 38 pp.
127. European Commission (2007b): Employment in Europe 2006. DG EMPL, 291 pp.
128. European Commission (2007c): Price and Cost Competitiveness. Quarterly data on price and cost competitiveness of the European Union and its Member States. DG ECFIN, vol. 2, 88 pp.
129. European Commission (2010a): "An agenda for new skills and jobs: a European contribution towards full employment". COM(2010) 682 final, 21 pp.
130. European Commission (2010b): New skills for new jobs: action now. A report by the expert group on new skills for new jobs prepared for the European Commission. DG EMPL, 33 pp.
131. European Commission (2011a): "A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility". COM(2011) 681 final, 15 pp.
132. European Commission (2011b): "Annual Growth Survey, Annex 3, Draft Joint Employment Report". COM(2011) 11 final, 13 pp.
133. European Council (2000): "Lisbon European Council". Presidency Conclusions, 23-24 de marzo, 10 pp.
134. European Council (2015): "Euro Summit Statement". SN 4070/15, 12 de julio.
135. European Unión (2010): Consolidated versions of the Treaty on the European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union. Charter of Fundamental Rights. Luxembourg, Publication Office of the European Union, 403 pp.
136. Fast, M.; Clark, W. (2012): "Qualitative Economics – A perspective on Organization and Economic Science". Theoretical Economics Letter, vol. 2, pp. 162-174.
137. Finnis, J. (1980 [2011]): Natural Law and Natural Rights. Oxford, Oxford University Press, 494 pp.
138. Fisher, I. (1930): The Theory of Interest. New York, MacMillan, 566 pp.
139. Fitor Miró, J.C. (2017): "Delito Fiscal. Un crimen de cuello blanco". Tesis Doctoral, Universitat de València, 295 pp.

140. Fontana Lázaro, J. (2012): "De què parlem, quan parlem de capitalisme?". L'Espill, nº. 41, pp. 45-57.
141. Fox, R.L. (2007): El mundo clásico. La epopeya de Grecia y Roma. Barcelona, Critica, 825 pp.
142. Freeman, R.B. (1978): "Job Satisfaction as an Economic Variable". The American Economic Review, vol. 68, no. 2, Papers and Proceedings of the Ninetieth Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 135-141.
143. Freeman, S. (ed.) (1999): Collected Papers. John Rawls. Cambridge, Harvard University Press, 656 pp.
144. Friedman, M. (1953): Essays in Positive Economics. Chicago & London, The University of Chicago Press, 328 pp. En castellano en Friedman, M. (1962): Ensayos sobre economía positiva, Madrid, Gredos, 307 pp.
145. Friedman, M. (1970): "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits". New York Time Magazine, 13 de septiembre.
146. Friedman, M. (1962[2002]): Capitalism and Freedom. Chicago & London, The University of Chicago Press, 28 pp.
147. Froeb, L.M.; McCann, B.T. (2008): Managerial Economics: A Problem-Solving Approach. Mason, Thomson-South-Western, 308 pp.
148. Fumaroli, M. (2001): Quand l'Europe parlait français. Paris, Éditions de Fallois, 638 pp.
149. Gadamer, H.-G. (2004). Verdad y método II. Salamanca, Sígueme, 429 pp.
150. Galbraith, J.K. (1958 [2010³]): La sociedad opulenta. Barcelona, Ariel, 323 pp.
151. Gandoy, R.; Álvarez, R. (2011¹): "Sector Industrial", en García Delgado, J.L.; Myro, R. (dir/s.): Lecciones de economía española. Madrid, Civitas, pp. 141-158.
152. García Bacca, J.D. (1967): Elementos de filosofía de las ciencias. Caracas, Dirección de Cultura de la Universidad Central de Venezuela, 182 pp.
153. García Bacca, J.D. (1969 [1991]): Curso sistemático de filosofía actual (Filosofía, ciencia, historia, dialéctica y sus aplicaciones). Caracas, Dirección de Cultura de la Universidad Central de Venezuela, Alfadil Ediciones, Colección Trópicos 35, 373 pp.
154. García Delgado, J.L.; Myro, R. (dir/s.) (2005): Lecciones de economía española. Madrid, Civitas, 532 pp.
155. García Delgado, J.L.; Myro, R. (dir/s.) (2011): Lecciones de economía española. Madrid, Civitas, 440 pp.
156. García Marzá, D. (2004): Ética empresarial: Del diálogo a la confianza. Trotta, Madrid, 290 pp.
157. García Marzá, D. (2008): "Sociedad civil: una concepción radical". Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi, nº. 8, Universitat Jaume I, Castellón, pp. 27-46.
158. García Quero, F.; Ruíz Villaverde, A. (coor.) (sin año): Hacia una economía más justa. Una introducción a la economía crítica. Madrid, Economistas sin fronteras, 87 pp.
159. García Roca, J. (1981): Positivism e Ilustración: La Filosofía de David Hume. Valencia, Departamento de Historia de la Filosofía, Universidad de Valencia, 303 pp.

160. García Rubio, M.A (sin año): "El objeto de estudio de la economía", en García Quero, F.; Ruíz Villaverde, A. (coor.)(sin año): Hacia una economía más justa. Una introducción a la economía crítica. Madrid, Economistas sin fronteras, pp. 25-48.
161. Gauthier, D. (2000): La moral por acuerdo. Barcelona, Gedisa, 477 pp.
162. Gellner, E. (2005): Razón y cultura. Madrid, Síntesis, 239 pp.
163. General Motors Corporation (1939): The Dynamics of Automobile Demand. New York, General Motors Corporation, 139 pp.
164. Gómez, C.; Muguerza, J. (eds.) (2015): La aventura de la moralidad (Paradigmas, fronteras y problemas de la ética). Madrid, Alianza, 549 pp.
165. Gómez-Salcedo, M.S; Galvis-Alponte, L.A.; Royuela, V. (2017): "Quality of Work Life in Colombia: A Multidimensional Fuzzy Indicators". Social Indicators Research, vol. 130, pp. 911-936.
166. Gordo Mora, L.; Nogueira Martins, Joao (2007): "How reliable are the statistics for the Stability and Growth Pact?" Mimeo, 40 pp.
167. Gorton, S.; Murray, P. (2000): "Corporate Social Responsibility in the Global Community". Mimeo, Washington Council on International Trade and the Discovery Institute, 5th Annual Trade Conference, Seattle, Washington, 30 pp.
168. Griliches, Z. (1961): "Hedonic Price Indexes for Automobiles: An Econometric Analysis of Quality change", en Report of the Price Statistics Review Committee: The Price Statistics of the Federal Government. National Bureau of Economic Research, n° 73, General Series, pp. 137-196.
169. Guerrien, B. (1989): Concurrence, flexibilité et stabilité. Des fondements théoriques de la notion de flexibilité. Paris, Economica, 303 pp.
170. Guzmán Cuevas, J. (2005): "El rol de la ética en la ciencia económica". Información Comercial Española, n°. 823, pp. 11-27.
171. Habermas, J. (2010a): Ciencia y técnica como 'ideología'. Madrid, Tecnos, 181 pp.
172. Habermas, J. (2010b): Teoría de la Acción Comunicativa. Madrid, Trotta, 990 pp.
173. Habermas, J. (2010c⁴): La inclusión del otro. Estudios de teoría política. Barcelona, Paidós, 259 pp.
174. Habermas, J. (2010d⁶): Facticidad y validez. Madrid, Trotta, 689 pp.
175. Habermas, J. (2012): La constitución de Europa. Trad. de J. Aguirre Román, E. Mendieta, M. Herrero, F.J. Hernández i Dobon, B. Herzog, J.M. Carabante Muntada, y J.C. Cano Montejano, Madrid, Trotta, 125 pp.
176. Hacker, J.S. (2008): The Divided Welfare State. The Battle over Public and Private Social Benefits in the United States. Cambridge, Cambridge University Press, 447 pp.
177. Hacker, J.S.; Pierson, P. (2011): Winner-take-all Politics: How Washington Made the Rich Richer-And Turned Its Back to the Middle Class. New York, Simon & Schuster Paperbacks, 357 pp.
178. Hacker, J.; Jackson, B.; O'Neill, M. (2013): "Interview: the politics of predistribution". Renewal. A Journal of social democracy, vol. 21, pp. 54-64.

179. Haddow, A.; Hare, C. (2013): "Macroeconomic uncertainty: what is it, how can we measure it and why does it matter?" Quarterly Bulletin of the Bank of England, 2013/Q2, pp. 100-109.
180. Hall, P.A.; Gingerich, D.W. (2004): "Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy". Max Plan Institut for the Study of Societies Discussion Paper, n°. 4-5, 43 pp.
181. Hall, P.A.; Gingerich, D.W. (2009): "Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Political Economy: An Empirical Analysis". British Journal of Political Science, vol. 39, n°. 3, pp. 449-482.
182. Hall, P.A.; Soskice, D. (2004a): "An Introduction to Varieties of Capitalism", en Hall, A.; Soskice, D. (eds.): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford, Oxford University Press, pp. 1-68.
183. Hall, P.A.; Soskice, D. (eds.) (2004b): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford, Oxford University Press, 540 pp.
184. Hall, P.A.; Thelen, K. (2009): "Institutional change in varieties of capitalism". Socio-Economic Review, vol. 7, pp. 7-34.
185. Hancké, B.; Herrmann, A.M. (2007): "Wage Bargaining and Comparative Advantage in EMU", en Hancké, B.; Rhodes, M.; Thatcher, M. (eds.): Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy. Oxford, Oxford University Press, pp. 122-144.
186. Hancké, B.; Rhodes, M.; Thatcher, M. (eds.) (2007): Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Union. Oxford, Oxford University Press, 438 pp.
187. Harsanyi, J.C. (1975): "Can the Maximin Principle Serve as a Basis for Morality? A Critique of John Rawls's Theory", American Political Science Review, vol. 69, n°. 2, pp. 594-606.
188. Hart, H.L.A. (1961 [2012³]): The Concept of Law. Oxford, Oxford University Press, 333 pp.
189. Hausman, D.M.; McPherson, M.S. (1993): "Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy". Journal of Economic Literature, vol. 31, n°. 2, pp. 671-731.
190. Hausman, D.M.; McPherson, M.S. (2006²): Economic Analysis. Moral Philosophy and Public Policy. Cambridge University Press, 342 pp.
191. Hayek, F.A. (1976): The Mirage of Social Justice. Londres, Routledge & Kegan Paul, 195 pp
192. Hayek, F.A. (2014²): Derecho, legislación y libertad. Una nueva formulación de los principios liberales de la justicia y de la economía política. Madrid, Union Editorial, 558 pp.
193. Hegel, G.W.F (2005): Principios de filosofía del derecho. Barcelona, Edhasa, 500 pp.
194. Heilbroner, R.; Milberg, W. (1997): The crisis of vision in modern economic thought. Cambridge, Cambridge University Press, 131 pp.
195. Hicks, J. (1939 [1946²]): Value and Capital: An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory. Oxford, Clarendon Press, 364 pp.

196. Hindess, B. (1977): Philosophy and Methodology in Social Sciences. Hassocks, Harvester Press, 258 pp.
197. Hirshleifer, J. (1985): "The Expanding Domain of Economics". American Economic Review, vol. 75, nº. 6, pp. 53-68.
198. HM Treasury; Bank of England; FCA (2015): "Fair and Effective Markets Review". Final Report, Fair and Effective Markets Review, 106 pp.
199. Ho, Ch.-Y. (2013): Essays on labour economics. Submitted in Partial Fulfilment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy, University of Rochester, Rochester, New York, 81 pp.
200. Hobsbawm, E.J. (1991): Naciones y nacionalismo desde 1780. Barcelona, Crítica, 206 pp.
201. Horkheimer, M. (2008): Teoría Crítica. Buenos Aires-Madrid, Amorrortu, 291 pp.
202. Huizinga, J. (1919 [2005]): El Otoño de la Edad Media. Madrid, Alianza, 429 pp.
203. Huizinga, J. (1933 [2014]): De lo lúdico y lo serio. Madrid, Casimiro, 60 pp.
204. Huizinga, J. (1954 [2012]): Homo Ludens. Madrid, Alianza, 339 pp.
205. Hume, D. (2004): Investigación sobre el entendimiento humano. Madrid, Istmo, 399 pp.
206. Hume, D. (2008): Tratado de la naturaleza humana. Madrid, Tecnos, 841 pp.
207. Ignatieff, M. (2018): Las virtudes cotidianas. El orden moral en un mundo dividido. Madrid, Taurus, 335 pp.
208. Informe Delors (1989): Informe sobre la unión económica y monetaria en la Comunidad Europea, Luxemburgo, Comité para el Estudio de la Unión Económica y Monetaria, junio, 44 pp.
209. Ingarden, R. (2001²): Sobre la Responsabilidad. Sus fundamentos ónticos. Trad. de Juan Miguel Palacios, Madrid, Caparrós, 102 pp.
210. Instituto Ibero-Americano de Derecho Comparado (1920): El Tratado de Versalles de 1919 y sus antecedentes. Madrid, Instituto Ibero-Americano de Derecho Comparado, 460 pp.
211. Izquierdo, G. (2000): Entre el fragor y el desconcierto. Economía, ética y empresa en la era de la globalización. Madrid, Minerva, 260 pp.
212. Jaeger, W. (1933 [2010]): Paideia: los ideales de la cultura griega. México, Fondo de Cultura Económica, 1151 pp.
213. James, A. (2012): Fairness in Practice. A Social Contract for a Global Economy. Oxford, New York, Oxford University Press, 366 pp.
214. James, H. (2012): Making the European Monetary Union. The role of the Committee of Central Banks Governors and the Origins of the European Central Bank. Cambridge, The Belknap Press of the Harvard University Press, 567 pp.
215. Jenkins, R. (2001): "Corporate Codes of Conduct. Self-Regulation in a Global Economy". UNRISD Programme Papers on Technology, Business and Society, nº. 2, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), abril, 35 pp.
216. Johnson, H.G. (1978): Inflación y revolución y contrarrevolución keynesiana y monetarista. Barcelona, Oikos-Tau, 131 pp.

217. Jonas, H. (2008): El principio de responsabilidad. Ensayo de una ética para la civilización tecnológica. Barcelona, Herder, 398 pp.
218. Jordán, J.M. (coor.) (2005⁵): La Economía de la Unión Europea. Madrid, Civitas, 606 pp.
219. Jordán, J.M.; Sánchez, A. (coor.)(2008): Desafíos actuales de la política económica. Madrid, Civitas, 420 pp.
220. Jordán, J.M.; Sanchis, M. (2005⁵): "Política social y estrategia europea para el empleo", en Jordán, J.M. (coor.): La Economía de la Unión Europea. Madrid, Civitas, pp. 279-301.
221. Jordán, J.M.; Tamarit, C. (coor.)(2013): La Economía de la Unión Europea. Madrid, Civitas, 536 pp.
222. Juaristi, J. (1998): El Bucle Melancólico. Historias de Nacionalistas Vascos. Madrid, Espasa-Calpe, 389 pp.
223. Judt, T. (2010): Ill Fares the Land. New York, The Penguin Press, 237 pp.
224. Kagan, J. (2009): The Three Cultures. Natural Sciences, Social Sciences, and the Humanities in the 21st Century. Cambridge, Cambridge University Press, 311 pp.
225. Kahneman, D. (2012): Pensar rápido, pensar despacio. Debate, Barcelona, 666 pp.
226. Kant, I. (1994⁴): Sobre la paz perpetua. Madrid, Tecnos, 69 pp.
227. Kant, I. (2003): Fundamentación de la metafísica de las costumbres. Madrid, Ediciones Encuentro, 124 pp.
228. Kant, I. (2006): Ideas para una historia universal en clave cosmopolita y otros escritos sobre filosofía de la historia. Madrid, Tecnos, 100 pp.
229. Kant, I. (2009⁵): "Respuesta a la pregunta: ¿Qué es la Ilustración?", en Erhard, J.B.; *et al.*: ¿Qué es la Ilustración? Madrid, Tecnos, pp. 17-29.
230. Kant, I. (2010): Crítica de la razón pura. Madrid, Gredos, 882 pp.
231. Kelliher, C.; Anderson, D. (2008): "For better or for worse? An analysis of how flexible working practices influence employees' perceptions of job quality". The International Journal of Human Resource Management, vol. 19, n° 3, pp. 419-431.
232. Kenworthy, L. (2012): "America's Struggling Lower Half". Mimeo, 15 pp.
233. Keynes, J.M. (1971): Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. México, Fondo de Cultura Económica, 356 pp.
234. Keynes, J.M. (1980a): "Reparations, September 1941-December 1945", en Activities 1941-1946, shaping the post-war world, Bretton Woods and reparations, The Collected Writings of John Maynard Keynes, Volume XXVI. Londres, Macmillan, Cambridge University Press for the Royal Economic Society, pp. 328-410.
235. Keynes, J.M. (1980b): Activities 1941-1946, shaping the post-war world, Bretton Woods and reparations. The Collected Writings of John Maynard Keynes, Volume XXVI. Londres, Macmillan, Cambridge University Press for the Royal Economic Society, 453 pp.
236. Keynes, J.M. (1982a): "Notes on the Monetary Reform of Solon", en Social, Political, and Literary Writings. The Collected Writings of John Maynard Keynes, Volume XXVIII. Londres, Macmillan, Cambridge University Press for the Royal Economic Society, 1982, pp. 226-242.

237. Keynes, J.M. (1982b): Social, Political, and Literary Writings. The Collected Writings of John Maynard Keynes, Volume XXVIII. Londres, Macmillan, Cambridge University Press for the Royal Economic Society, 1982, 458 pp.
238. Keynes, J.M. (1920 [1987]): Las consecuencias económicas de la paz. Barcelona, Grijalbo, 207 pp.
239. Klamer, A.; McCloskey, D.N.; Solow R.M. (eds.) (1989): The consequences of Economic Rhetoric. Cambridge, Cambridge University Press, 320 pp.
240. Klant, J.J. (1984): The Rules of the Game: The Logical Structure of Economic Theories. Cambridge, Cambridge University Press, 204 pp.
241. Knight, F.H. (1921): Risk, Uncertainty and Profit. New York, Harper, 381 pp.
242. Koslowski, P. (1996): Ethics of Capitalism and Critique of Sociobiology. Two Essays with a Comment by James M. Buchanan. Berlin, Heidelberg, New York, Springer, 142 pp.
243. Kröger, J. (2014): "Challenges related to the functioning of EMU". Mimeo, Valencia, 3 pp.
244. Kuhn, Th.S. (1978): Segundos pensamientos sobre paradigmas. Madrid, Tecnos, 89 pp.
245. Kuhn, Th.S. (2006): La estructura de las revoluciones científicas. México, Fondo de Cultura Económica, 360 pp.
246. Lakatos, I. (1975): "La falsación y la metodología de los programas de investigación científica", en Lakatos, I.; Musgrave, A. (eds.): La crítica y el desarrollo del conocimiento. Barcelona, Grijalbo, pp. 203-343.
247. Lakatos, I.; Musgrave, A. (eds.)(1975): La crítica y el desarrollo del conocimiento. Barcelona, Grijalbo, 389 pp.
248. Lakatos, I. (1978): The Methodology of Scientific Research Programmes. Cambridge, Cambridge University Press, 250 pp.
249. Lakatos, I. (1981): "La crítica y la metodología de programas científicos de investigación". Revista Teorema, 60 pp.
250. Laudan, L. (1978): Progress and its Problems: Towards a Theory of Scientific Growth. Berkeley, University of California Press, 261 pp.
251. Layard, R. (2005): Happiness. Lessons from a new science. New York, The Penguin Press, 310 pp.
252. Levine, R.; Zervos, S. (1998): "Stock Markets, Banks and Economic Growth". The American Economic Review, vol. 88, n.º. 3, pp. 537-558.
253. Liberman, E. (1969): Plan y beneficio en la economía soviética. Barcelona, Ariel, 198 pp.
254. Lledó, E. (1995²): Memoria de la ética. Madrid, Taurus, 319 pp.
255. Lledó, E. (2005): El epicureísmo. Madrid, Taurus, 143 pp.
256. Lledó, E. (2008): Filosofía y lenguaje. Barcelona, Crítica, 192 pp.
257. Lledó, E. (2011): El origen del diálogo y la ética. Una introducción al pensamiento de Platón y Aristóteles. Madrid, Gredos, 231 pp.
258. Locke, E.A. (1976): "The Nature and Causes of Job Satisfaction", en Dunnette, Marvin D.: Handbook of Industrial and Organisational Psychology. Chicago, Rand McNally, 1297-1349.

259. Locke, J. (1999): Ensayo sobre el entendimiento humano. México, Fondo de Cultura Económica, 753 pp.
260. Locke, J. (2006): Segundo Tratado sobre el Gobierno civil. Madrid, Tecnos, 234 pp.
261. Loubergé, H. (1991): Risk, Information and Insurance. Boston, Kluwer Academic Publishers, 274 pp.
262. Lucas, R.E. (2001): "Professional Memoir". Mimeo, (<http://home.uchicago.edu/~sogrodow/homepage/papers.html>).
263. Lucas, R.E. (1980): "Methods and problems in business cycle theory". Journal of Money, Credit and Banking, nº 12, pp. 696-715.
264. Lütge, Ch. (2005): "Economics Ethics, Business Ethics and the Idea of Mutual Advantages". Mimeo, 18 pp.
265. Maquiavelo, N. (2010): El Príncipe. Madrid, Tecnos, 111 pp.
266. Macintyre, A. (1984 [2009]): Tras la Virtud. Barcelona, Crítica, 350 pp.
267. Madariaga, S. de (1931): España. Ensayo de Historia Contemporánea. Madrid, Barcelona, Buenos Aires, Compañía Ibero-Americana de Publicaciones (C.I.A.P.), 322 pp.
268. Madariaga, S. de (1978¹¹): España. Ensayo de Historia Contemporánea. Madrid, Espasa-Calpe, 637 pp.
269. Madsen, P.K. (2004): "The Danish model of 'flexicurity': experiences and lessons". Transfer. European Review of Labour and Research, vol. 10, nº. 2, pp. 187-207.
270. Mäki, U. (2009): The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy. Cambridge, Cambridge University Press, 382 pp.
271. Malinowski, B. (1971): Crimen y costumbre en la sociedad salvaje. Barcelona, Ariel, 156 pp.
272. Marchal, A. (1969⁴): Systèmes et structures économiques. Paris, Presses Universitaires de France, 724 pp.
273. Marichal, J. (1995): El secreto de España. Ensayos de historia intelectual y política. Madrid, Taurus, 353 pp.
274. Marshall, A. (1890[1920⁸]): Principles of Economics. An introductory volume. Londres, Macmillan, 627 pp.
275. Marshall, A.; Pigou, A.C. (ed.) (1925): Memorials of Alfred Marshall. Londres, Macmillan, 550 pp.
276. Marshall, T.H.; Bottomore, T. (2007): Ciudadanía y clase social. Madrid, Alianza, 149 pp.
277. Martínez García, J.I. (1985): La teoría de la justicia en John Rawls. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 210 pp.
278. Martínez Navarro, E. (1995): "El socialismo del último Rawls". Sistema, nº. 125, pp. 117-130.
279. Martínez Navarro, E. (1997): "La filosofía política como ética para el diseño de las instituciones según la concepción de Rawls". Revista de Filosofía, nº. 15, pp. 107-118.
280. Marx, K. (1844 [2016]): Manuscritos de economía y filosofía. Traducción, introducción y notas de F. Rubio Llorente, Madrid, Alianza, 256 pp.
281. Mason, P. (2016): Postcapitalismo. Hacia un nuevo futuro. Barcelona, Paidós, 424 pp.

282. Masterman, M. (1975): "La naturaleza de los paradigmas", en Lakatos, I.; Musgrave, A. (eds.): La crítica y el desarrollo del conocimiento. Barcelona, Grijalbo, pp. 159-202.
283. Mayer, Th. (1980): "Economics as Hard Science: Realistic Goal or Wishful Thinking?" Economic Enquiry, vol. 18, pp. 165-178.
284. Mayer, Th. (1994): Truth versus Precision in Economics. Aldershot, Hants, Edward Elgar, 192 pp.
285. McCloskey, D. (2002): The Secret Sins of Economics. Chicago, Prickly Paradigm Press, 58 pp.
286. McMurrin, S. (1980): Tanner Lectures in Human Values. Cambridge, Cambridge University Press, 270 pp.
287. Meade, J.E. (1964[2012]): Efficiency, Equality and the Ownership of Property. New York, Routledge Revivals, 92 pp.
288. Melero, M.C. (2009): "La razón jurídica como modelo de razón pública: Rawls, Dworkin y el Derecho". Enrahonar. Quaderns de Filosofia, n°. 43, pp. 83-109.
289. Messner, J. (1967), Ética social, política y económica a la luz del derecho natural. Trad. J.L. Barrios *et al.*, Madrid, RIALP, 1579 pp.
290. Meng, B.; Zhang, Y.; Inomata, S. (2013): "Compilation and applications of IDE-JETRO's international input-output tables". Economic Systems Research, vol. 25, n°. 1, pp. 122-142.
291. Metzler, L. (1941): "The nature and stability of inventory cycles". Review of Economic Statistics, n°. 23, pp. 113-129.
292. Michalos A.C. (ed.) (2014): Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research. Dordrecht, Springer, 7347 pp.
293. Michelman, F.I. (1973): "In Pursuit of Constitutional Welfare Rights: One View of Rawls' Theory of Justice". University of Pensilvania Law Review, vol. 121, pp. 962-1019.
294. Milosevich, M. (2017): Breve historia de la Revolución rusa. Barcelona, Galaxia-Gutenberg, 329 pp.
295. Millán, J. (2012): Curso de Historia Contemporánea. Notas de clase mimeografiadas, Universitat de València, Valencia, 169 pp.
296. Mishkin, F.S. (2013¹⁰): The Economics of Money, Credit and Financial Markets. Boston, Pearson, 726 pp.
297. Molero, R. (sin año): "Corrientes heterodoxas de pensamiento económico", en García Quero, F.; Ruíz Villaverde, A. (coor.): Hacia una economía más justa. Una introducción a la economía crítica. Madrid, Economistas sin fronteras, pp. 65-87.
298. Molero Hernández, P. (2012): "La justificación de las normas de conducta en la ética del mercado en F.A. Hayek". Revista Empresa y Humanismo, vol. XIV, n°. 2, pp. 79-110.
299. Monod, J. (1993): El azar y la necesidad. Barcelona, Tusquets, 194 pp.
300. Monserrat, A. (1976): "Crítica de la economía burguesa en Jacques Attali y Marc Guillaume", en Attali, J.; Guillaume, M.: El antieconómico. Barcelona, Labor, pp. 7-17.
301. Montaigne, M. de (2007): Los Ensayos. Barcelona, Acantilado, 1728 pp.

302. Muffels R.; Luijkx R. (2008): "Labour market mobility and employment security of male employees in Europe: 'Trade-off' or 'flexicurity'?" Work, Employment and Society, n.º. 22, pp. 221–242.
303. Muñoz Ferriol, A. (2005): "Bases biológicas de la ética de Popper: entre el iusnaturalismo y el positivismo". Quaderns de filosofia i ciència, n.º. 35, pp. 159-174.
304. Myrdal, G. (1967): El elemento político en el desarrollo de la teoría económica. Madrid, Gredos, 244 pp.
305. Myro, R.; Gandoy, R. (2005): "Sector Industrial", en García Delgado, J.L.; Myro, R. (dir/s.): Lecciones de economía española. Madrid, Civitas, pp. 213-242.
306. Nerlove, M. (1995): "Hedonic price functions and the measurement of preferences: The case of Swedish wine consumers". European Economic Review, vol. 39, pp. 1697-1716.
307. Nietzsche, F. (2012³): Más allá del bien y del mal. Preludio de una filosofía del futuro. Madrid, Alianza, 344 pp.
308. Nietzsche, F. (2010): Sobre verdad y mentira en sentido extramoral y otros fragmentos de filosofía del conocimiento. Madrid, Tecnos, 117 pp.
309. Noguera, A.; Herreras, E. (2017): Las contradicciones culturales del capitalismo en el siglo XXI. Una respuesta a Daniel Bell. Madrid, Biblioteca Nueva, 284 pp.
310. Norberg, J. (2016²): En defensa del capitalismo global. Madrid, Unión Editorial, 333 pp.
311. Nunziata, L. (2008): "European employment and the flexicurity option". CESifo DICE, n.º. 4, pp. 21–28.
312. Nussbaum, M.C. (1987): "Nature, Function, and Capability: Aristotle and Political Distribution". World Institute for Development Economics Research of the United Nations University Working Paper, n.º. 31, 50 pp.
313. Nussbaum, M.C. (1988): "Nature, Function, and Capability: Aristotle and Political Distribution", en Oxford Studies in Ancient Philosophy: Supplementary Volume, Oxford University Press, pp. 145-154.
314. Nussbaum, M.C. (2002²): Las mujeres y el desarrollo humano: el enfoque de las capacidades. Barcelona, Herder, 414 pp.
315. Nussbaum, M.C. (2007): Las fronteras de la justicia: consideraciones sobre la exclusión. Barcelona, Paidós, 447 pp.
316. Nussbaum, M.C. (2013): Creating Capabilities: The Human Development Approach. Cambridge & London, The Belknap Press of the Harvard University Press, 237 pp.
317. OECD (1986): Labour Market Flexibility. Report by a High-level Group of Experts to the Secretary-General. Paris, OCDE, 23 pp.
318. OECD (1994): The OECD Jobs Study. Facts, Analysis, Strategies. Paris, OECD, 55 pp.
319. OECD (2008): Staying Competitive in the Global Economy. Compendium of Studies on Global Value Chain. Paris, OECD Publishing, 248 pp.
320. OECD (2018): Social spending (indicator). doi: 10.1787/7497563b-en (Accessed on 02 April 2018).

321. O'Neill, M. (2014): "Free (and Fair) Markets Without Capitalism. Political Values, Principles of Justice, and Property-Owning Democracy", en O'Neil, M.; Williamson, T. (eds.): Property-Owning Democracy: Rawls And Beyond. Oxford, Wiley-Blackwell, pp. 75-100.
322. O'Neil, M.; Williamson, T. (eds.) (2014): Property-Owning Democracy: Rawls And Beyond. Oxford, Wiley-Blackwell, 320 pp.
323. Origo F.; Pagani L. (2009): "Flexicurity and job satisfaction in Europe: the importance of perceived and actual job stability for well-being at work". Labour Economics, vol. 16, n°. 5, pp. 547-555.
324. Ortega y Gasset, J. (2008a): La rebelión de las masas VI [Borrador]. Obras Completas, Tomo VIII (1926/1932), Obra Póstuma, Madrid, Fundación José Ortega y Gasset, Taurus, pp. 188-191.
325. Ortega y Gasset, J. (2008b): José Ortega y Gasset. Obras Completas, Tomo VIII (1926/1932), Obra Póstuma. Madrid, Fundación José Ortega y Gasset, Taurus, 744 pp.
326. Ortega y Gasset, J. (2010a²): Historia como sistema. Obras Completas, Tomo VI (1941-1955), Madrid, Fundación José Ortega y Gasset, Taurus, pp. 45-81.
327. Ortega y Gasset, J. (2010b²): José Ortega y Gasset. Obras Completas, Tomo VI (1941-1955). Madrid, Fundación José Ortega y Gasset, Taurus, 1147 pp.
328. Ortega y Gasset, J. (2010c²): Ideas y Creencias. Obras Completas, Tomo V (1932-1940), Madrid, Fundación José Ortega y Gasset, Taurus, pp. 659-760.
329. Ortega y Gasset, J. (2010d²): José Ortega y Gasset. Obras Completas, Tomo V (1932-1940). Madrid, Fundación José Ortega y Gasset, Taurus, 909 pp.
330. País, El (2014): "Helmut Kohl: 'Europa es una cuestión de supervivencia' ", El País, 9 de noviembre.
331. Palomo Zurdo, R.J. (2007): Las finanzas empresariales: aportaciones y reflexiones a la luz de los criterios éticos y de responsabilidad social. Festividad de San Vicente Ferrer, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, CEU Universidad San Pablo, 27 pp.
332. Passow, R. (1918): „Kapitalismus“. Eine begrifflich-terminologische Studie. Jena, Gustav Fischer, 136 pp.
333. Pedrajas Herrero, M. (2005): "El desarrollo humano en la economía ética de Amartya Sen". Tesis Doctoral, Universidad de Valencia, Valencia, 433 pp.
334. Pettit, Ph. (1999): Republicanism. Una teoría sobre la libertad y el gobierno. Una teoría sobre la libertad y el gobierno. Barcelona, Paidós, 392 pp.
335. Pereira, G. (2013): Elements of a Critical Theory of Justice. New York, Palgrave Macmillan, 246 pp.
336. Pérez Díaz, V. (2003): La primacía de la sociedad civil. El proceso de formación de la España democrática. Madrid, Alianza, 395 pp.
337. Pérez Zafrilla, P. (2017): "Racionalismo y emotivismo en perspectiva neuroética". Pensamiento, vol. 73, n°. 276, pp. 575-579.
338. Pheby, J. (1991): Methodology and Economics. A Critical Introduction. Armonk, Sharpe, 145 pp.

339. Pisani-Ferry, J. (2014): The Euro Crisis and Its Aftermath. Nueva York, Oxford University Press, 206 pp.
340. Piketty, Th. (2013): Le capital au XXIe siècle. Paris, Seuil, 970 pp.
341. Platón (1981): Diálogos. Traducción y notas de Julio Calonge, Emilio Lledó y Carlos García Gual, vol. I, Madrid, Gredos, 3 vols., 592 pp.
342. Platón (2006⁵): La República. Traducción de José Manuel Pavón y Manuel Fernández-Galiano, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 3 vols.
343. Pogge, Th. (2008²): World Poverty and Human Rights. Cosmopolitan Responsibilities and Reforms. Cambridge, Polity Press, 352 pp.
344. Pontón, G. (2016): La lucha por la desigualdad. Una historia del mundo occidental en el siglo XVIII. Barcelona, Pasado & Presente, 781 pp.
345. Popper, K.R. (1994a): Miseria del historicismo. Madrid, Alianza, 181 pp
346. Popper, K.R. (1994b): Realism and the Aim of Science. Ed. por W.W. Bartley, III, London & New York, Routledge, 420 pp.
347. Popper, K.R. (1997): El mito del marco común. En defensa de la ciencia y la racionalidad. Barcelona, Paidós Básica, 225 pp.
348. Popper, K.R. (2008²): La lógica de la investigación científica. Madrid, Tecnos, 570 págs.
349. Popper, K.R. (2010⁵): Conocimiento objetivo. Un enfoque evolucionista. Madrid, Tecnos, 446 pp.
350. Pro-Market (2017): "Eliot Spitzer: The U.S. Never had the Will and the Ability to Hold the Most Powerful to Account". Pro-Market, 8 de agosto, 7 pp.
351. Quah, D. (1996): "Twin peaks: Growth and convergence in models of distribution dynamics". Centre for Economic Performance - Discussion Paper, nº 280, 18 pp.
352. Ramón y Cajal, S. (1913): Reglas y Consejos sobre Investigación Biológica. Madrid, Nicolás Moya, 302 pp.
353. Ramos, R.; Sanchis, M. (2013): "Política social y mercados de trabajo en la UE", en capítulo 10 de Jordán, J.M.; Tamarit, C. (coor.)(2013): La Economía de la Unión Europea. Madrid, Civitas, pp. 347-371.
354. Ravier, A.O. (2011): La Escuela Austriaca desde adentro. Historia e ideas de sus pensadores. Madrid, Unión Editorial, vol. I, 441 pp.
355. Rawls, J. (1977): "The Basic Structure as Subject". American Philosophical Quarterly, vol. 14, nº. 2, pp. 159-165.
356. Rawls, J. (1999a): "The Idea of Public Reason Revisited", en Freeman, S. (ed.): Collected Papers. John Rawls. Cambridge, Harvard University Press, pp. 573-615.
357. Rawls, J. (1999b): "Kantian Constructivism in Moral Theory", en Freeman, S. (ed.): Collected Papers. John Rawls. Cambridge, Mass., Harvard University Press, pp. 303-358.
358. Rawls, J. (1986 [2002]): La justicia como equidad. Madrid, Tecnos, 323 pp.
359. Rawls, J. (1993 [2006]): El liberalismo político. Barcelona, Crítica, 440 pp.
360. Rawls, J. (2007 [2009]): Lecciones sobre la historia de la filosofía política. Barcelona, Paidós, 581 pp.

361. Rawls, J. (2010): Teoría de la justicia. México, Fondo de Cultura Económica, 549 pp.
362. Rawls, J. (2001 [2015]): La justicia como equidad. Una reformulación. Traducción de Andrés de Francisco, edición a cargo de Erin Kelly, Barcelona, Paidós, 287 pp.
363. Report of the Price Statistics Review Committee (1961): The Price Statistics of the Federal Government. National Bureau of Economic Research, n° 73, General Series, 526 pp.
364. Rescher, N. (1988): Rationality: A Philosophical Inquiry into the Nature & the Rationale of Reason. Oxford, Clarendon Press, 234 pp.
365. Rescher, N. (2017): Value Reasoning. On the Pragmatic Rationality of Evaluation. Cham, Palgrave-Macmillan, 147 pp.
366. Rey Pérez, J.L. (2015a): "¿Un nuevo modelo de bienestar? Los cambios en la filosofía del bienestar", en Rey Pérez, J.L. (dir.): Sostenibilidad del Estado de bienestar en España. Madrid, Dykinson, pp. 15- 85.
367. Rey Pérez, J.L. (dir.)(2015b): Sostenibilidad del Estado de bienestar en España. Madrid, Dykinson, 315 pp.
368. Ricoeur, P. (1999): Lo justo. Trad. Agustín Domingo Moratalla, Madrid, Caparrós, 208 pp.
369. Ritter, L.S.; Silber, W.L.; Udell, G.F. (2009¹²): Principles of money, banking and financial markets. Nueva York, Addison-Wesley, 617 pp.
370. Rivas, F. (ed.) (2003): Asesoramiento Vocacional. Teoría, práctica e instrumentación. Barcelona, Ariel, 555 pp.
371. Robbins, L. (1932 [2007]): An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. London, MacMillan, 141 pp.
372. Roca Barea, M.E. (2016): Imperiofobia y leyenda negra. Roma, Rusia, Estados Unidos y el Imperio español. Madrid, Siruela, Biblioteca de Ensayo 87 (Serie Mayor), 479 pp.
373. Rodríguez Adrados, F. (2011): Nueva historia de la democracia. de Solón a nuestros días. Barcelona, Ariel, 537 pp.
374. Rodríguez Braun, C. (2000): Estado contra mercado. Madrid, Taurus, 138 pp.
375. Rodrik, D. (2016): Las leyes de la economía. Barcelona, Deusto, 218 pp.
376. Romer, M. (1990): "Endogenous Technological Change". Journal of Political Economy. University of Chicago, vol. 98, n° 5, pp. 71-102.
377. Romer, P. (2016): "The Trouble with Macroeconomics". Mimeo, entregado como Commons Memorial Lecture of the Omicron Delta Epsilon Society, de próxima publicación en *The American Economist*, 25 pp.
378. Rorty, R.; Vattimo, G. (2006): El futuro de la religión. Barcelona, Paidós, 127 pp.
379. Rosen, S. (1985): "Implicit Contracts: A Survey". Journal of Economic Literature, vol. XXIII, n° 3, pp. 1144-1175.
380. Rosenberg, A. (1983): "If Economics Isn't a Science, What is it?" Philosophical Forum, vol. 14, pp. 296-314.
381. Rothbard, M.N. (2009²): Man, Economy and State. A Treatise on Economic Principles. With Power and Market. Government and the Economy. Auburn, Ludwig von Mises Institute, 1438 pp.

382. Royuela, V.; López-Tamayo, J.; Suriñach, J. (2008a): "The Institutional vs. the Academic Definition of the Quality in Work Life. What is the Focus of the European Commission?" Social Indicators Research, vol. 86, pp. 401-415.
383. Royuela, V.; López-Tamayo, J.; Suriñach, J. (2008b): "Results of a Quality of Work Life Index in Spain. A Comparison of Survey Results and Aggregate Social Indicators". Social Indicators Research, vol. 90, pp. 225-241.
384. Royuela, V.; Sanchis, M. (2010): "La *flexiguridad* como atributo clave de un mercado de trabajo adaptable". Papeles de Economía Española, n.º. 124, pp. 109-127.
385. Rubio Llorente, F. (2016): "Introducción", en Marx, K. (1844[2016]): Manuscritos de economía y filosofía. Madrid, Alianza, pp. 9-56.
386. Samuelson, P.A. (1955[1976]): Economics. Tokyo, McGraw-Hill, 917 pp.
387. Samuelson, P.A. (1947[1983]): Foundations of Economic Analysis. Enlarged Edition. Cambridge & London, Harvard University Press, 604 pp.
388. Sanchis, M. (2000): "Perturbaciones macroeconómicas, políticas de ajuste y adaptabilidad del mercado de trabajo". Información Comercial Española, Madrid, n.º. 784: 123-134.
389. Sanchis, M. (2001): "Employment Performance, Economic Growth and Labour Market Adaptability". Labour Market Flexibility. Proceedings of a Joint United States and European Union Seminar. US Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs, Washington, pp. 28-68.
390. Sanchis, M. (2003): "El marco macroeconómico y microeconómico de la conducta vocacional", en Rivas, F. (ed.): Asesoramiento Vocacional. Teoría, práctica e instrumentación. Barcelona, Ariel, pp. 53-72.
391. Sanchis, M. (2007): "¿Minirecesión en primavera?". El País, 12 de noviembre, p. 24.
392. Sanchis, M. (2008): "Economía de vuelo sin motor". El País, 19 de octubre, p. 29.
393. Sanchis, M. (2011²): Falacias, Dilemas y Paradojas. La Economía de España: 1980-2010. Valencia, Publicacions de la Universitat de València, 291 pp.
394. Sanchis, M. (2012): "¿Qué futuro para el euro?". Revista Galega de Economía, n.º 21, número extraordinario, Santiago de Compostela, pp. 67-90.
395. Sanchis, M. (2013): The Economics of the Monetary Union and the Eurozone Crisis. Heidelberg, Springer, 109 pp.
396. Sanchis, M. (2014a): El fracaso de las élites. Lecciones y escarmentos de la Gran Crisis. Barcelona, Pasado & Presente, 344 pp.
397. Sanchis, M. (2014b): "Flexicurity", en Michalos A.C. (Ed.): Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research. Dordrecht, Springer, pp. 2293-2299.
398. Sanchis, M. (2014c): "La corrupción de las élites". El País, 2 diciembre, pp. 33-34.
399. Sanchis, M. (2014d): "Hacia un nuevo pacto social en Europa". El País, 26 de junio, p. 29.
400. Sanchis, M. (2015a): "Franco: una rémora para el desarrollo económico y moral de España". Hispania Nova, n.º 1 Extraordinario, Madrid, pp. 257-291.
401. Sanchis, M. (2015b): "L'euro en el seu laberint". L'Espill, n.º. 50 extraordinario, pp. 110-123.
402. Sanchis, M. (2015c): "El giro copernicano del euro". El País, 30 de junio, p. 12.

403. Sanchis, M. (2015d): "Réquiem por la idea de Europa". El País, 23 de julio, p. 12.
404. Sanchis, M. (2015e): "En torno la obra de Schumpeter *Capitalismo, socialismo y democracia*". La Torre del Virrey. Revista de Estudios Culturales, n°. 18, 2015/2, pp. 252-259.
405. Sanchis, M. (2016a): "La primera virtud de la economía". Cinco Días, 20 julio, p. 14.
406. Sanchis, M. (2016b): "Una *paz cartaginesa* para Grecia". Claves de Razón Práctica, n°. 246, pp. 84-93.
407. Sanchis, M. (2016c): "Lo urgente es reformar la política". El País, 15 enero, p. 14.
408. Sanchis, M. (2016d): "Batallas por la unión monetaria: una visión española desde Bruselas". Salamanca, Studia Historica. Historia Contemporánea, vol. 34, pp. 59-86.
409. Sanchis, M. (2017a): "Encuentro con Ángel Viñas sobre los sobornos en el entorno de Franco". La Torre del Virrey. Revista de Estudios Culturales, n°. 22, 2017/2, pp. 1-3.
410. Sanchis, M. (2017b): "Cuando la política viola las leyes de la economía". El País-Negocios, 31 de diciembre, p. 17.
411. Sanchis, M. (2017c): "La independencia económica". El País, 12 de octubre, p. 11.
412. Sanchis, M. (2018): "¿Tiene sentido hablar de la justicia en economía?", en VV.AA.: Ética y democracia: presente y futuro. Granada, Comares, de próxima publicación.
413. Sanmartín Esplugues, J. (2012): "Tema 7: Kuhn y las revoluciones científicas", en Curso de Filosofía de la Ciencia. Valencia, Universidad de Valencia, 40 pp.
414. Scazzieri, R.; Zamagni, S. (2008): "Between theory and history: on the identity of Hicks's economics", en Scazzieri, R.; Sen, A.; Zamagni, S.: Markets, Money and Capital. Hicksian Economics for the Twenty-first Century. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 1-37.
415. Scazzieri, R.; Sen, A.; Zamagni, S. (2008): Markets, Money and Capital. Hicksian Economics for the Twenty-first Century. Cambridge, Cambridge University Press, 451 pp.
416. Scheerlinck, I.; Pans M., S'jegers R. (2000): "An index of labour market adaptability: a conceptual and statistical approach". Report to the European Commission, DG EMPL, 21 pp.
417. Schirilo, D. (2013): "Bounded rationality: psychology, economics and the financial crises". Munich Personal RePEc Archive, vol. IV, n°. 1 (7), 17 pp.
418. Schirilo, D. (2018): "Governance and Institutions for Stability and Growth in the Eurozone", capítulo 6 de Sergi, B; Fidanoski, F.; Ziolo, M.; Naumovski, V. (2018): Regaining Global Stability After the Financial Crisis. IGI-Global, DOI: 10.4018/978-1-5225-4026-7, pp. 108-125.
419. Schmid G.; Gazier B. (eds.) (2002): The Dynamics of Full Employment Social Integration Through Transitional Labour Markets. Cheltenham-Northampton, Edward Elgar, 464 pp.
420. Schumpeter, J.A. (1994): Historia del análisis económico. Barcelona, Ariel, 1377 pp.
421. Schumpeter, J.A. (1942 [2015]): Capitalismo, socialismo y democracia. Barcelona, Página indómita, vol. I, 409 pp.
422. Schwartz, P. (1998): Nuevos ensayos liberales. Madrid, Espasa, 329 pp.

423. Sen, A.K. (1980): "Equality of What?" en McMurrin (ed.), Tanner Lecture on Human Values. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 197-220.
424. Sen, A.K. (1982): Choice, Welfare and Measurement. Oxford, Blackwell, 460 pp.
425. Sen, A.K. (1985): Commodities and Capabilities. Amsterdam, North Holland, 130 pp.
426. Sen, A.K. (1993): "Markets and Freedoms. Achievements and Limitations of the Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms". Oxford Economic Papers, vol. 45, pp. 519-541.
427. Sen, A.K. (1998): "Las teorías del desarrollo a principios del siglo XXI". Cuadernos de economía, vol. 17, nº. 29, pp. 73-100.
428. Sen, A.K. (1999): Development as freedom. Oxford, Oxford University Press, 366 pp. También en castellano en Sen, A.K. (2000): Desarrollo y libertad. Barcelona, Planeta, 440 pp.
429. Sen, A.K. (2000): ¿Qué impacto puede tener la ética? Conferencia para la Reunión Internacional sobre "Ética y Desarrollo" del Banco Interamericano de Desarrollo en colaboración con el Gobierno de Noruega, 7-8 diciembre.
430. Sen, A.K. (2004): Rationality and Freedom. Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press, 736 pp.
431. Sen, A.K. (2008a): "Hicks on liberty", en Scazzieri, R.; Sen, A.; Zamagni, S.: Markets, Money and Capital. Hicksian Economics for the Twenty-first Century. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 41-48.
432. Sen, A.K. (2008b): Sobre ética y economía. Madrid, Alianza, 152 pp.
433. Sen, A.K. (2008c): "Justice", en Steven, N.D.; Blume, L.E. (eds.): The New Palgrave Dictionary of Economics. Palgrave-Macmillan.
434. Sen, A.K. (2010): La idea de la justicia. Madrid, Taurus, 499 pp.
435. Sennett, R. (2010): La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo. Barcelona, Anagrama, 188 pp.
436. Sergi, B; Fidanoski, F.; Ziolo, M.; Naumovski, V. (2018): Regaining Global Stability After the Financial Crisis. IGI-Global, DOI: 10.4018/978-1-5225-4026-7, 383 pp.
437. Shiller, R.J. (2012): Finance and the Good Society. Princeton & Oxford, Princeton University Press, 288 pp.
438. Siegel, H. (1992): "Rescher on the Justification of Rationality". Philosophy Articles and Papers, nº. 10, pp. 23-31.
439. Skidelsky, R. (2009): El regreso de Keynes. Barcelona, Crítica, 249 pp.
440. Smith, A. (1759 [2009]): La teoría de los sentimientos morales. Edición de Carlos Rodríguez Braun, Madrid, Alianza, 596 pp.
441. Smith, A. (1776 [1994]): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Nueva York, The Modern Library, 1131 pp.
442. Snow, C.P. (1959 [2014]): The Two Cultures. Cambridge, Cambridge University Press, 107 pp.
443. Sombart, W. (1913): Krieg und Kapitalismus. München Leipzig, Duncker Humblot, 232 pp.
444. Sombart, W. (2009): Lujo y capitalismo. Madrid, Sequitur, 141, pp.

445. Sotelo, I. (2010): El Estado social. Antecedentes, origen, desarrollo y declive. Madrid, Trotta-Fundación Alfonso Martín Escudero, 425 pp.
446. Spiegel Online International (2015): "Spiegel Interview with Wolfgang Schäuble: There Is No German Dominance' ". Spiegel on line International, 17 de julio.
447. Standing, G. (2011): The Precariat. The New Dangerous Class. London, Bloomsbury Academic, 198 pp.
448. Steven, N.D.; Blume, L.E. (eds.) (2017): The New Palgrave Dictionary of Economics. Palgrave Macmillan.
449. Stigler, G. (1988): Memoirs of an Unregulated Economist. New York, Basic Books, 228 pp.
450. Streeten, P.; Burki, S.J.; Haq ul, M.; Hicks, N.; Stewart, F. (1981): First Things First. Meeting Basic Human Needs in Developing Countries. New York, Oxford University Press, 206 pp.
451. Sweezy, P.M. (1942 [1974]): Teoría del desarrollo capitalista. México, Fondo de Cultura Económica, 431 pp.
452. Taleb, N.N. (2011): El cisne negro. El impacto de lo altamente improbable. Barcelona, Paidós, 491 pp. También en inglés en Taleb, N.N. (2010): The Black Swan. The impact of the highly improbable. London, Penguin Books, 444 pp.
453. Tawney, R.H. (1933): "Studies in Bibliography: II Modern Capitalism". The Economic History Review, vol. 4, nº. 3, pp. 336-356.
454. Teira, D.; Zamora, J. (2009): "The politics of positivism: disinterested predictions from interested gains", en Mäki, U.: The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 189-213.
455. Thatcher, M. (1993): The Downing Street Years. New York: Harper Collins, 914 pp.
456. Thompson, M. (1979): Rubbish theory: the creation and destruction of value. Oxford, Oxford University Press, 228 pp.
457. Tienda, Lydia de (2011): "El modelo de racionalidad de Martha C. Nussbaum: emociones, capacidades y justicia". Tesis Doctoral, Universidad de Valencia, Valencia, 461 pp.
458. Titmuss, R.M. (1970): The Gift Relationship. London, Allen & Unwin, 339 pp.
459. Tirole, J. (2016): Économie du bien commun. Paris, Presses Universitaires de France, 638 pp.
460. Todorov, T. (2008): El miedo a los bárbaros. Barcelona, Galaxia-Gutenberg, 312 pp.
461. Toulmin, S. (2007): Los usos de la argumentación. Barcelona, Península, 330 pp.
462. Ulrich, P. (1993): "Bases para una ética económica crítica". Conferencias y trabajos de investigación del Instituto de Dirección y Organización de Empresas, vol. 83. Universidad de Alcalá, Madrid, 61 pp.
463. Ulrich, P. (1998): "Integrative business ethics – A critical approach in St. Gallen", capítulo 6 de Zsolnai, László (ed.) (1998): The European difference: business ethics in the Community of the European Management Schools. Kluwer Academic Publishers, Boston-Dordrecht-London, pp. 59-74.
464. Ulrich, P. (2010): Integrative Economic Ethics. Foundations of a Civilized Market Economy. Cambridge, Cambridge University Press, 484 pp.

465. Urquijo Angarita, M.J. (2007): "El enfoque de las capacidades de Amartya Sen: alcance y límites". Tesis Doctoral, Universidad de Valencia, Valencia, 388 pp.
466. Urrutia Elejalde, J. (2008): El capitalismo que viene. Barcelona, ElCobre Ediciones, 572 pp.
467. Valadier, P. (1995): Elogio de la conciencia. Madrid, PPC, 294 pp.
468. Vallespín, F. (2005): "La Justicia", en Cerezo Galán, P. (ed.): Democracia y virtudes cívicas. Madrid, Biblioteca Nueva, pp. 289-309.
469. Vallespín, F. (2008): "El neocontractualismo: John Rawls", en Camps, V. (ed.): Historia de la ética: 3. La ética contemporánea. vol. 3, Barcelona, Crítica, pp. 582-605.
470. Vanderborght, Y. (2015): "Las tensiones en la reforma del Estado de bienestar: qué podemos aprender del debate sobre la renta básica", en Rey Pérez, J.L. (dir.): Sostenibilidad del Estado de bienestar en España. Madrid, Dykinson, pp. 87-107.
471. Van Parijs, Ph. (2011): Just Democracy. Colchester, ECPR Essays, 2011, 174 pp.
472. Varian, H.R. (1973): "Equity, Envy and Efficiency". Working Paper Department of Economics n°. 115, Massachusetts Institute of Technology, 56 pp.
473. Veblen, Th. (1899 [2004]): Teoría de la clase ociosa. México, Fondo de Cultura Económica, 336 pp.
474. Viehoff, J. (2016): "Eurozone Justice". The Anatomy of Systemic Financial Risk Working Paper Series, n°. 2, 33 pp.
475. Vieira, J.C.; Menezes, A.; Gabriel, A. (2005): "Low pay, higher pay and job quality: empirical evidence for Portugal". Applied Economics Letters, vol. 12, n°. 8, pp. 505-511.
476. Vijverberg, W.P.M.; Hartog, J. (2010): "On the distribution of job characteristics: an analysis of the DOT data". Applied Economics, vol. 42, n°. 14, pp. 1747-1760.
477. Viner, J. (1958): The long view and the short: studies in economic theory and policy. Glencoe, III, The Free Press, 462 pp.
478. Viner, J. (1960): "The intellectual history of laissez faire". The Journal of Law and Economics. vol. 3, pp. 45-69.
479. Viñas, A.; Viñuela, J.; Eguidazu, F.; Pulgar, C.F.; Florensa, S. (1979): Política comercial exterior en España, 1931-1975. Madrid, Banco Exterior de España, 3 vols., 1.564 pp.
480. Von Neumann, J.; Morgenstern, O. (1944 [2007]): Theory of Games and Economic Behavior. Princeton, Princeton University Press, 739 pp.
481. VV.AA. (2018): Ética y democracia: presente y futuro. Granada, Comares, de próxima publicación.
482. Wachter, M.L.; Wright, R.D. (1990): "The Economics of Internal Labour Markets". Industrial Relations, vol. 29, n°. 2, pp. 240-262.
483. Walzer, M. (1997): Las esferas de la justicia: una defensa del pluralismo y la igualdad. México, Fondo de Cultura Económica, 330 pp.
484. Weber, M. (1979): La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Barcelona, Península, 263 pp.
485. Weber, M. (2010): El político y el científico. Madrid, Alianza, 233 pp.
486. Weininger, O. (2008): Sobre las últimas cosas. Madrid, Machado Libros, 246 pp.

487. Wight, J.B. (2015): Ethics in economics: an introduction to moral frameworks. Stanford, Stanford University Press, 275 pp.
488. Williamson, J. (1990): "What Washington Means by Policy Reform." Latin American Adjustment: How Much has Happened, Washington, D.C., Institute for International Economics.
489. Williamson, J. (1993): "Democracy and the 'Washington Consensus' ". World Development, vol. 21, n°. 8, pp. 1329-1336.
490. Wilthagen T.; Rogowski R. (2002): "Legal regulation and transitional labour markets", en Schmid G.; Gazier B. (eds.): The Dynamics of Full Employment Social Integration through Transitional Labour Markets. Cheltenham, Edward Elgar, pp. 233-273.
491. Wilthagen T.; Tros F. (2004): "The concept of 'flexicurity': a new approach to regulating employment labour markets". Transfer. European Review of Labour and Research, vol. 10, n°. 2, pp. 166-186.
492. Wittgenstein, L. (2008³): Tractatus logico-philosophicus. Madrid, Tecnos, 303 pp.
493. Yabri, M.A. (2001): El legado filosófico árabe. Alfarabí, Avicena, Avempace, Averroes, Abenaldún. Lecturas contemporáneas. Madrid, Trotta, 271 pp.
494. Zamagni, S. (2014): Por una economía del bien común. Madrid, Ciudad Nueva, 339 pp.
495. Zanotti, G.J. (2011): "La filosofía, la economía y su método", en Ravier, A.O. (2011): La Escuela Austriaca desde adentro. Historia e ideas de sus pensadores. Madrid, Unión Editorial, vol. I, pp. 363-384.
496. Zarka, Y.-Ch. (2012b): Refaire l'Europe. Avec Jürgen Habermas. Paris, PUF, 249 pp.
497. Zeeman, E.C. (1979): "Foreword", en Thompson, M.: Rubbish theory: the creation and destruction of value. Oxford, Oxford University Press, pp. i-ix.
498. Zingales, L. (2017): "Towards a Political Theory of the Firm". New Working Paper Series n°. 10, Stigler Center for the Study of the Economy and the State, University of Chicago Booth School of Business, 27 pp.
499. Zsolnai, L. (ed.) (1998): The European difference: business ethics in the Community of the European Management Schools. Boston, Dordrecht, London, Kluwer Academic Publishers, 119 pp..
500. Zucman, G. (2014): La riqueza oculta de las naciones. Barcelona, Pasado & Presente, 150 pp.

LAUS DEO, ET BEATÆ MARIÆ
ATQUE BEATO DOMINICO