



ALEJO J.
SISON

**FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA. III: LOS FUNDAMENTOS
ANTROPOLÓGICOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA**

C U A D E R N O S

EMPRESA Y HUMANISMO

I N S T I T U T O

53

INDICE

Introducción

I. LA BEGRIFFSGESCHICHTE DEL HOMO
OECONOMICUS

II. EL HOMO OECONOMICUS DENTRO
DE UNA ANTROPOLOGIA DE LA
LIBERTAD

A. La libertad como apertura

B. La libertad como capacidad de
elección

C. La libertad como autodeterminación

Epílogo

NOTA BIOGRÁFICA

INTRODUCCION

Desde los albores de la ciencia económica moderna hasta la actualidad, toda doctrina o escuela dominante siempre ha contado con un modelo específico del hombre como agente económico. Este modelo se ha denominado - sea cual sea la versión concreta que adopte- el *homo oeconomicus*. El *homo oeconomicus* en cada una de las doctrinas o escuelas cumple la función de un "primer principio"; algo similar a un axioma o a un postulado. Es decir, desde el punto de vista de la ciencia económica, la validez del *homo oeconomicus* no se cuestiona: este principio se admite como siempre verdadero. Gracias a él puede desarrollarse un discurso económico de modo científico; y sin él, cualquier intento de discurrir con teorías económicas sería fútil, pues caería en el regreso al infinito. No se acepta ninguna afirmación económica como verdadera si contradice en algún aspecto los contenidos o los derivados según estricta lógica del *homo oeconomicus*. Toda explicación en la ciencia económica, en último término, descansa sobre el *homo oeconomicus* como su fundamento.

En cierto sentido se podría decir que la ciencia económica acoge la doctrina del *homo oeconomicus* acriticamente: a diferencia de los insumos provenientes de otras disciplinas, no

se le pide su demostración. Y es justo y razonable que sea así, dado su *status* de "primer principio". Mas nada obsta para que se busque y se exija su demostración o defensa teórica en otra ciencia, tratándose de un saber humano. No basta para la ciencia económica el asentar sin más el *homo oeconomicus* como su principal axioma porque alguno tendría que tener; como si diera lo mismo tener éste u otro. La tarea de justificar el *homo oeconomicus* se encomienda a la filosofía, particularmente, a la antropología filosófica.

Le compete la función de indagar sobre la coherencia (¿entraña alguna contradicción?) y la consistencia (¿corresponde a la realidad?) del *homo oeconomicus*. El esclarecimiento de la doctrina del *homo oeconomicus* constituye así una parte integrante esencial de la Filosofía de la Economía.

En una primera fase trazaremos históricamente y valoraremos el uso que se ha hecho del *homo oeconomicus* en las escuelas económicas principales. Después estableceremos los límites y precisaremos el significado de una teoría del *homo oeconomicus* más acorde con las conclusiones de una antropología de la libertad.

I. LA BEGRIFFSGESCHICHTE DEL HOMO OECONOMICUS

Hay una amplia diversidad de criterios - todos igualmente válidos según el fin que se persiga- para clasificar las doctrinas y las escuelas económicas. Algunos son cronológicos, otros más "ideológicos"; algunos están en función de la metodología, otros se derivan de la procedencia geográfico-cultural; actualmente, todos miran hacia la línea divisoria entre el liberalismo-capitalismo y el socialismo-comunismo sobre todo en la política. Con independencia del criterio que se elija a propósito de la clasificación, una constante es la aparición de una versión particular del *homo oeconomicus*.

Iniciaremos la *Begriffsgeschichte* ("historia del concepto") del *homo oeconomicus* con los "padres fundadores" o "clásicos" de la ciencia económica moderna, es decir, con Adam Smith, David Ricardo y Thomas Malthus. Estos autores se consideran metodológicamente "ingenuos" y son anteriores a cualquier diferenciación significativa entre el temple austro-germano y el anglosajón en la economía -cultivan, sin duda, una "Economía Política" integral.

La razón principal de su ingenuidad metodológica yace en su acepción casi fiducial de

los procedimientos y las creencias subyacentes a la física newtoniana, también por lo que se refiere a la naturaleza humana. Operan con una definición apriorística -o sea, no sometida ni contrastada con sus propios métodos experimentales- del ser humano como una máquina en busca de utilidad. Por "utilidad" en principio se entiende la de cada ser humano individual, su capacidad aislada para la "felicidad" o el placer. Concretamente, Adam Smith (cfr. "*The Theory of Moral Sentiments*", 1790) siendo joven todavía, había tomado esta idea de su profesor en la Universidad de Glasgow, Francis Hutcheson, el cual, por aquel entonces, ya propagaba una "teoría moral benévola" basada en la búsqueda de "la mayor felicidad del mayor número". Las convicciones individualistas le sobrevinieron a Smith por influencia de los representantes de la Escuela Británica de la Ley Natural, Hobbes, Bacon y Locke, así como por sus contactos personales con David Hume.

Smith ("*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*", 1776) suscribía una teoría del valor que lo equiparaba al trabajo: el trabajo es el origen de todo valor o riqueza económica. Por ende, la riqueza de una nación -que es lo que concierne a la economía política- depende de su capacidad de

producción o trabajo, de la cantidad de trabajo que ésta posea. Hay ecos de idéntica doctrina en Ricardo cuando afirma en *"On the Principles of Political Economy and Taxation"* (1817) que otro nombre para el trabajo acumulado es el de "capital". Junto con una visión del hombre como un individuo ávido de utilidad y de placer, cuyo valor se cifra en su capacidad de trabajo, los clásicos de la economía también abogaban por una razón eminentemente "calculadora". Es decir, la opción más razonable entre las múltiples alternativas de obrar viene determinada por aquella que se calcula que rendirá la mayor cantidad de utilidad o placer al sujeto por el esfuerzo que en ella invierte.

Un corolario a este supuesto no justificado acerca de la naturaleza humana es la doctrina de la "mano invisible": la creencia de que cada individuo, guiado por sus propios intereses, actuará de la mejor forma posible para sí mismo y para la sociedad en general; la confianza en que los intereses eminentemente egoístas se conjugarán y se coordinarán hacia la organización óptima del mercado. Aunque la expresión primigenia de esta doctrina se encuentra en Smith, esta idea se ha transmitido con matices importantes a Ricardo y a Malthus. El primero, por ejemplo, habla de las

relaciones ventajosas entre el "precio natural" (el salario de subsistencia) y el "precio de mercado" (la remuneración según oferta y demanda) del trabajo. El segundo, en un tono mucho más pesimista, asocia el aumento de la población en proporción directa con el aumento de la pobreza y miseria, principalmente por el agotamiento de los recursos naturales. Las rectificaciones se introducen mediante los "frenos positivos" de las guerras, las enfermedades, la peste, etc. y los "frenos negativos" del celibato virtuoso y del aplazamiento del matrimonio como consecuencia de un mercado laboral difícil. (Debido a su visión determinista del mundo, Malthus no pudo prever en modo alguno el impacto muy positivo del desarrollo de la tecnología en la producción de alimentos y de otros bienes de consumo, en la construcción de viviendas, en la erección de infraestructuras para el transporte y las comunicaciones, etc.) El individuo, sirviéndose tanto de los "frenos positivos" como de los "frenos negativos" al aumento de la población, necesariamente conseguirá la mejora de su estado personal y social; es decir, evitará que el "precio del mercado" de su trabajo caiga por debajo del "precio natural" de éste. En todos estos pensadores se apela a una racionalidad supraindividual calculadora

de utilidades y placeres que domina en el ámbito económico.

John Stuart Mill, William Nassau Senior y John Elliot Cairnes recogen apenas sin modificación alguna las enseñanzas de Smith acerca del *homo oeconomicus*. Para Stuart Mill (*On the Definition and Method of Political Economy*, 1836) el *homo oeconomicus* es el hombre real, deseoso de acumular riquezas, placeres, honores, etc. y capaz de calibrar la eficiencia comparativa de los distintos medios para alcanzar éstos. Los únicos “frenos” a esta inclinación definitoria del ser humano son la aversión al trabajo y la propensión al disfrute inmediato, ambas igualmente naturales. La razón humana, por tanto, delibera acerca de la mejor mezcla entre la tendencia al placer y el dolor o trabajo necesario que su adquisición y disfrute entraña. Senior (*Introductory Lecture on Political Economy*, 1827) cita como primer principio de su ciencia el “hecho” de que todo el mundo desea maximizar su riqueza con el menor sacrificio posible. Sin embargo, discrepa de Stuart Mill en que ésta sea una descripción del hombre real; no es más que una ficción o abstracción de la que se sirve la ciencia económica para entender en particular las actividades realizadas con afán de lucro. (En este punto concreto John Neville

Keynes coincide con Senior). Dicho de otra forma, este principio enuncia la razón reguladora de las actividades económicas que buscan beneficios.

La concepción del hombre como maximizador de beneficios se halla hasta en la misma definición de la ciencia económica según Lionel Robbins, uno de los últimos “verificacionistas”, desde la perspectiva metodológica. En su *Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932) afirma que su disciplina estudia el comportamiento humano en cuanto relación entre medios, escasos y con usos alternativos, y fines, múltiples y susceptibles de diversa ordenación jerárquica. Sin embargo, insiste en que su objetivo no está en guiar al hombre hacia una elección moralmente correcta sino en ayudarlo a que su elección sea “racional”; es decir, “maximizante” de sus fines, sean cuales sean éstos. (Por ejemplo, con respecto a su fin propuesto de exterminar a los judíos, Hitler podía haber echado mano de la ciencia económica para determinar cuál fuera el método más eficaz y eficiente en términos de tiempo, de dinero y de medios técnicos, etc. que tenía a su alcance. No estaba sujeto a censura alguna, al menos, por parte de la ciencia económica estrictamente.)

Operacionalistas como Paul Samuelson en su primera época (*Foundations of Economic Analysis*, 1948) siguen un planteamiento más refinado de los presupuestos mecanicistas y hedonistas de los pensadores económicos anteriores. El hombre, el *homo oeconomicus* es esencialmente un calculador: asigna valores numéricos a las distintas realidades que le rodean y que son posibles objetos de su deseo mientras opera con éstos. Cualquier viso de realidad de una cosa depende de su capacidad de ser objeto de medición; o lo que es lo mismo, sólo lo medible -las propiedades medibles- es real y significativo.

A pesar de su gran influencia en el quehacer económico posterior, la contribución de los falsacionistas a la doctrina del *homo oeconomicus* ha sido muy escasa. La razón fundamental es su enseñanza acerca de la irrelevancia de las hipótesis con respecto a las conclusiones en las investigaciones económicas (cfr. Milton Friedman, *Essays on Positive Economics*, 1953). En realidad, lo que más cuenta para el falsacionista es la comprobabilidad en sentido negativo -la invalidación empírica- del resultado predicho por un supuesto. Terence Hutchinson (*The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*, 1938) parece contar entre las "generalizaciones de alto

nivel" o los "supuestos fundamentales" la teoría del *homo oeconomicus*, como ser capaz de ordenar sus apetencias y de aprovecharse de los medios disponibles para satisfacer éstas máximamente. Pero entonces pertenecería precisamente a ese género de supuestos inalcanzables para la refutación empírica; no sería falseable... En última instancia, nada del falsacionismo puede tomarse excesivamente en serio.

La tradición germana también ha hecho un uso extensivo del *homo oeconomicus*. Lo encontramos sobre todo en la rama austríaca, en las obras de Carl Menger y de sus seguidores, Ludwig von Mises y Friedrich Augustus von Hayek.

Las indicaciones mengerianas acerca del *homo oeconomicus* están estrechamente ligadas a su teoría de necesidades (cfr. *Lehre von den Bedürfnissen*, el anexo a la edición póstuma de *Grundsätze* de 1923). El hombre, el *homo oeconomicus* es, ante todo, un ser de necesidades (Bedürfnisse); su naturaleza o esencia se define en términos de necesidades. Las necesidades que en parte son biológicas, y en parte, psicológicas, constituyen la materia y la forma, el fin y el motor eficiente de las actividades económicas, de modo análogo a la cuádruple causalidad aristotélica.

A ellas acuden las ciencias económicas en busca de su explicación última. Los bienes se identifican por su capacidad de satisfacer las necesidades humanas, y a esta peculiar capacidad se le llama "valor". En otro nivel más fenoménico de análisis, las necesidades se equiparan a la demanda, los bienes a la oferta y el valor al precio.

Las necesidades, los bienes y los valores, por un lado, y la demanda, la oferta y los precios, por otro, se relacionan según las disposiciones de la "ley de la utilidad marginal decreciente". Dadas las restricciones de un determinado nivel de ingresos, cada individuo en el papel de un consumidor procura invariablemente maximizar su utilidad; o sea, asigna sus recursos de tal manera que obtiene el mayor grado de satisfacción posible. Este mecanismo universal de decisión postula una constancia en los gustos y en las preferencias. (Existen unas diferencias importantes entre la versión mengeriana del *homo oeconomicus* y aquella propia de miembros de la escuela neoclásica, como por ejemplo, Alfred Marshall. En la primera no se dispone de una información *gratis* y completa, ni es el ajuste a los cambios del mercado automático y sin problemas (i.e., hay costes de transacción); mientras que en la segunda, ambas condiciones se presuponen. Menger

cuenta con la ignorancia, con un conocimiento imperfecto y por tanto, sujeto al error y al riesgo.) Conviene también subrayar que las elecciones racionales en materia económica están hechas por individuos en función de lo que a estos mismos individuos interesa y afecta (el principio del individualismo metodológico). Para Menger, el *homo oeconomicus* es un Robinsón Crusoe: no cuenta con una familia ni con una empresa ni con cualquier otro grupo o comunidad a quien deba su lealtad y por cuyo bien o "bienestar" deba velar.

Mientras que en muchos autores siempre queda algún resquicio de duda o de confusión sobre si su relato específico del *homo oeconomicus* se refiere a un ser abstracto o a un hombre vivo, real y concreto, en el caso de Ludwig von Mises, no se presenta tal dificultad. Clave para esclarecer esta cuestión es la "praxeología", el subtítulo de "Human Action. A Treatise on Economics" (1940). Para él, la ciencia económica -que también recibe el nombre de "sociología"- desarrolla una doctrina *a priori* sobre el comportamiento humano. Es decir, expone lo que, según él, son las leyes universalmente válidas del obrar del hombre: las regularidades que cabe esperar en las acciones humanas con independencia del tiempo y del lugar de su realización, así como

del sexo, de la raza, de la nacionalidad, de la clase socio-económica y de las otras determinantes histórico-empíricas de su agente. Niega por principio cualquier posibilidad de acercarse a analizar los datos históricos sin ninguna teoría interpretativa subyacente, al igual que la derivación por inducción de proposiciones a partir de meras observaciones históricas. Para von Mises, los últimos constituyentes del mundo real son los hombres y las mujeres individuales. Cualquier evento, institución o situación social, por complejas que parezcan, no son nada más que el resultado de una configuración particular de individuos y de sus situaciones, creencias y recursos idiosincráticos. En la percepción e interpretación de estos fenómenos siempre somos deudores de unas categorías *a priori*.

La aproximación de von Mises al obrar humano es absolutamente "economicista". Toda acción humana racional y propositiva -es decir, aquella que delibera acerca de medios alternativos para los fines elegidos es por naturaleza "económica". La vida misma, que es una adaptación continua a los cambios del entorno, es "económica", por cuanto escoge necesariamente un camino entre muchos hacia un estado mejor. Lo único que queda fuera de las consideraciones praxeológicas es la valo-

ración ética de los fines: ante ellos la praxeología se declara indiferente.

Probablemente la mejor personificación del *homo oeconomicus* sea el hombre de negocios. Se dice con llaneza que el empresario quiere comprar o producir lo más barato posible y vender los más caro posible, obteniendo así el máximo beneficio. El negociante consigue hacerlo prestando una atención diligente al mercado y esforzándose por eliminar cualquier origen potencial de error en su información.

Por parte de von Hayek ("*Economics and Knowledge*", 1937) recibimos una crítica radical a la doctrina del *homo oeconomicus*. Las razones que aduce son de naturaleza eminentemente ideológica, aunque tampoco carecen de una sofisticada apoyatura epistemológica. Para von Hayek, la teoría del *homo oeconomicus* al estilo de la escuela neoclásica fácilmente decae en una apología velada de la planificación central o del socialismo político-económico. Con dicho modelo del hombre en cuanto agente económico parece suponerse -o al menos, hay una fuerte tendencia para presentarlo como objetivo o meta- la posesión perfecta de todo el conocimiento relevante acerca del mercado, del conjunto de preferencias de los compradores individuales y de

los márgenes de beneficio de los productores y de los proveedores. Se conciben los procesos mercantiles -que son las auténticas actividades económicas, y no las cifras que inventan y manejan los planificadores- como asimilables al *taxis* y sujetos a ese orden (nomos, *thesis*) que es artificial, convencional o deliberado; cuando en realidad, pertenecen a la *physis*, a otro tipo de orden (cosmos) que es natural, espontáneo y evolutivo. Si las transacciones en el mercado realmente fueran *taxis*, las decisiones económicas no tendrían mayor complicación que la de un algoritmo lógicoaritmético.

Pero como nadie de hecho puede poseer jamás un conocimiento total y perfecto -éste nunca dejaría de ser una presunción, una pretensión, un fingimiento- el problema económico jamás se limita a la asignación de recursos para la consecución de unos fines ya determinados. Antes bien el gran reto de la economía consiste en cómo procurar el mejor uso de los recursos -un conocimiento en principio accesible a cualquiera de los agentes- con respecto a los fines, la importancia relativa de los cuales sólo conoce puntualmente cada uno de los consumidores individuales. El mejor arreglo en cada caso y situación, por tanto, jamás es fruto de una decisión del comité

central de planificadores, sino siempre el resultado de la libre competencia en el mercado. (Von Hayek incluso acude a la autoridad de los escolásticos españoles del s. XVI que enseñaban que el *pretium mathematicum* depende de tantas circunstancias individuales que no lo puede conocer nadie excepto Dios.) En definitiva, la objeción de von Hayek a la doctrina del *homo oeconomicus* se dirige hacia el conocimiento total y perfecto que éste parece reivindicar para sí. El problema fundamental de la ciencia económica concierne al recurso del conocimiento.

Desde la perspectiva de von Hayek resulta del todo comprensible que de entre los máximos defensores recientes del *homo oeconomicus* se encuentren neo-marxistas como Joan Robinson y filomarxistas como Martin Hollis y Edward Nell (*"Rational Economic Man: A Philosophical Critique of Neo-Classical Economics"*. London/New York: Cambridge University Press, 1975). Estos autores se sirven de la doctrina del *homo oeconomicus* como vehículo, por un lado, de su crítica al individualismo metodológico y al empirismo-positivismo de la Escuela dominante. Y por otro lado, también usan del *homo oeconomicus* para propagar sus ideas acerca de la necesidad de unas verdades *a priori* así como de una defi-

nición del hombre como ser esencialmente político y social. La pregunta por el carácter real o ficticio del *homo oeconomicus* una vez más cede su lugar prioritario ante la afirmación del mismo como “condición de posibilidad” no sólo cognoscitiva sino también fáctica.

II. EL HOMO OECONOMICUS DENTRO DE UNA ANTROPOLOGÍA DE LA LIBERTAD

El breve repaso histórico de la doctrina del *homo oeconomicus* nos revela que ésta se ha utilizado fundamentalmente como una pieza explicativa clave en las diversas teorías económicas y empresariales. Las consideraciones en torno al *homo oeconomicus* se han limitado prácticamente al ámbito epistemológico, sobre la necesidad y la validez de tal principio. Pero lo que ahora cabe preguntarse es si el *homo oeconomicus* corresponde con algo real, si tiene cabida dentro de la antropología.

Todos los saberes que versan sobre el hombre pueden reunirse bajo el rótulo general de la “antropología”. Entre los múltiples rasgos definitorios de su objeto material, el ser humano, hay algunos que merecen una

clasificación aparte por su exclusividad: la facultad de hablar, el sentido del humor, la capacidad de proyectar y de realizar proyectos, etc. Estas características se llaman “propiedades” por su cercanía a la esencia misma del objeto al que se refieren. Ha habido algunos intentos de construir una antropología precisamente sobre la base de una de estas propiedades, la libertad. Desde luego, no se trata de una libertad “absoluta”, sino de una, al menos inicialmente, limitada por el tiempo, operante en el tiempo. Una reformulación de nuestra pregunta entonces podría ser ésta: ¿Cómo rendir cuenta del *homo oeconomicus* desde una antropología de la libertad?

En definitiva, la doctrina del *homo oeconomicus* se ha desarrollado como un modelo de racionalidad. Este es el término de su utilización tanto en el ámbito anglosajón como en la mayor parte de la tradición austríaca. Lo que nos proponemos ahora en este epígrafe es estudiar al *homo oeconomicus* no tanto en su aspecto de “razón” como en su aspecto de “principio de operaciones” y “comunidad de fines” o “naturaleza”. Nos servirá de guía para este cometido el libro “*Economía y Libertad*” (1974) del prof. Antonio Millán Puelles. Es una obra original tanto en su planteamiento como en su desarrollo, aunque la formación aristo-

télico-tomista y fenomenológica del autor, al igual que su provechosa lectura de Menger, por decir la verdad, no tardan en patentizarse.

La actividad económica es una actividad privativamente humana, por cuanto implica la capacidad de elegir, de proyectar y de razonar: exige el uso de una razón libre (o de una libertad racional) espacio-temporalmente situada. Libertad y razón no son potencias antitéticas, sino que se complementan. Su relación complementaria se realiza en distintos niveles, el más básico de los cuales es el físico: aquí la libertad se muestra como *apertura* y la razón, como la *salida* o el *medio* o *instrumento para la satisfacción* de necesidades y deseos.

A. La libertad como apertura

Tendríamos que considerar dos presupuestos extra- económicos que son el fundamento antropológico de esta suerte de actividades: Primero, el hombre es un ser de necesidades, y segundo, el hombre busca satisfacer estas necesidades como parte integrante de su tendencia al bienestar y a la felicidad.

Respecto al anterior supuesto, ¿qué entendemos por “necesidad”? Es un término ambivalente en muchos de los idiomas modernos, porque puede referirse tanto a lo que es “per-

fecto” y “no puede ser de otra forma” (Notwendigkeit en alemán, *necessity* en inglés, *nécessité* en francés), como a una “falta” o “indigencia” (Bedürfnis en alemán, *need* en inglés, *besoin* en francés). El segundo tipo de necesidad es el que concierne a la economía: las exigencias vitales, los requisitos del hombre para la subsistencia. Carecemos de listas completas de cuáles sean estos bienes primarios y elementales -las necesidades “naturales” en el sentido de “previas” a cualquier elección racional-. Cualquier relación de bienes no es más que indicativa u orientativa. Sin embargo, existe un consenso sobre algunos de sus elementos fundamentales como la alimentación, el vestido, la vivienda -bienes o necesidades materiales- y la educación o la cultura -bienes o necesidades espirituales-.

La felicidad entendida como el bienestar, la satisfacción cumplida de unos deseos, es algo tan etéreo como la misma noción de necesidad. El bienestar es un concepto polivalente cuyas acepciones principales son médicas, filosóficas, económicas y políticas. Los médicos lo asocian con la salud psicosomática del organismo; los filósofos con la felicidad o una vida lograda; los economistas con la renta *per cápita*, el nivel o la calidad de vida de los habitantes de una determinada región; y los polí-

ticos y los gobernantes, con un objetivo que cumplir o una meta que alcanzar para todos, si no la mayoría, de sus ciudadanos. A nadie se le escapa que estas afirmaciones están hechas muy *grosso modo*, y que exigen múltiples matizaciones para que se llegue realmente a un acuerdo sustancial en su contenido.

El nivel más básico del bienestar es el médico, o sea, lo referente al estado de salud de un individuo. El bienestar aquí equivaldría a no estar enfermo, a poder ejecutar, por parte del ser vivo, todas sus funciones con normalidad. Aunque tanto en el lenguaje común como en las experiencias cotidianas no solemos tener especiales apuros para discernir quién esté enfermo y quién no, en el terreno ya más científico y medible nos topamos con muchas barreras. En primer lugar, ni la salud ni la enfermedad se dan de hecho en estados absolutos, sino que siempre se dicen con respecto a un patrón ideal. No hay nadie que esté perfectamente sano, ni completamente enfermo, sino que siempre se dice "sano" o "enfermo" de acuerdo con los paradigmas de salud o de enfermedad que se establecen. Entre los múltiples disponibles, se elige el patrón que mejor se adecúa al caso concreto: estos patrones cambian según trate de hombre o mujer; de niño, joven o adulto; de com-

plexión robusta o frágil, etc. Lo mismo sucede a la hora de determinar cuáles sean las funciones psicosomáticas que haya que realizar y cómo debería establecerse en ellas la normalidad. La salud y la enfermedad de personas concretas no sólo son relativas a modelos específicos (los cuales representan la función "normal"), sino que además, en relación con cada modelo particular, también admiten una diversidad de grados.

¿Cómo podríamos medir los estados de salud en sus distintos grados? Hay múltiples procedimientos clínicos, antropométricos y bioquímicos, los cuales podrían complementarse con una entrevista sobre la historia clínica y la observación del comportamiento del sujeto concreto. Estos indicadores suelen agruparse en las medidas antropométricas, en los índices de mortandad y de morbilidad. La gran ventaja del dato del estado de salud con respecto a los otros factores constituyentes del bienestar es que es puramente individual. Dicho de otra forma, para averiguar la incidencia de la salud física en el bienestar personal no hace falta acudir, en principio, a los otros miembros de la comunidad en la que un ser humano vive.

En el campo de la filosofía, la noción del bienestar ha interesado a los psicólogos, éticos y

políticos; y a cada uno desde su propia perspectiva. Los autores que más han elucubrado sobre el tema del bienestar (*well-being*, *welfare*) han sido los filósofos británicos, en concreto, aquellos pertenecientes a la corriente que ha venido a llamarse “utilitarista”. Desde David Hume a finales del XVII hasta Henry Sidgwick en tiempos aún recientes, pasando por James Mill, Jeremy Bentham y por supuesto, John Stuart Mill, estos autores han introducido toques personalísimos a la idea de “bienestar” entendida como “utilidad”. En la medida en que la *Moral Philosophy* anglosajona abarca no sólo el comportamiento individual y la actividad política sino también la producción, la distribución y el disfrute de bienes y riquezas, el utilitarismo ha servido igualmente para la elaboración de teorías económicas y empresariales.

La felicidad y el bienestar consiste para la tradición utilitarista en sus orígenes, ante todo, en un estado mental o psicológico de satisfacción. Esta satisfacción podría cifrarse negativamente en la nocencia de bienes y medios para hacer frente a las múltiples necesidades y deseos del hombre. En términos positivos, la “utilidad” podría definirse como la cualidad que poseen algunos objetos de aquietar los deseos, de producir una sensación

global de agrado. No es, en absoluto descabellado suponer que el nombre más apto para designar tal estado sea el de “placer”; y a partir de entonces -concretamente, de Bentham- ya se podría hablar de un nexo forjado entre el utilitarismo y el hedonismo. El hombre feliz es aquél que ha acumulado para sí la mayor cantidad de utilidades y de placeres.

A lo largo de su historia, ha habido muchos intentos de mitigar la postura utilitarista en versiones menos individualistas y más benévolas para con los demás, menos vulgares y más refinadas (e.g. el consecuencialismo y el proporcionalismo). Sin embargo, ninguna de ellas ha conseguido salvar los escollos ni del apriorismo (¿por qué razón es lo útil y lo placentero el bien supremo?) ni de la incomensurabilidad (¿cómo podríamos *comparar significativamente* las distintas funciones de utilidad de los sujetos individuales?). De modo que la ilusión de haber encontrado por fin en el utilitarismo un método verdaderamente “científico” y universal, capaz de resolver los conflictos morales, económicos y políticos se ha quedado al final en un mero espejismo.

En lugar de la satisfacción psicológica producida por una experiencia placentera, propia del utilitarismo, como referente del bienestar

y de la felicidad, también se ha propuesto la provisión de “bienes” en cuanto oportunidades, derechos o recursos. Es una alternativa bastante más comedida y conservadora que la anterior, porque pretende moverse exclusivamente en el campo de los medios y no de los fines. Se fundamenta en el principio de que cada sujeto individual es absolutamente libre a la hora de decidir para sí qué es la felicidad y el bienestar. Por tanto, nadie le debe imponer a otro su visión particular de la vida lograda; y lo mejor que se puede hacer es garantizar a la gente los recursos para que individualmente pueda alcanzar la meta que se ha propuesto.

La versión rawlsiana de este modo de pensar es bastante concreta, pues enumera una lista básica de “bienes primarios” (*primary goods*) cuya distribución se realiza tras el “velo de la ignorancia” (*veil of ignorance*) (cfr. John Rawls, “*A Theory of Justice*”, 1971). Dworkin, por su parte, insiste en “tomar los derechos en serio” (*taking rights seriously*); pues estos representan los bienes fundamentales para el bienestar, ejérzase (o no) del modo que se quiera (cfr. Ronald Dworkin, “*Taking Rights Seriously*”, 1978). Y finalmente, está Nozick, quizás el más radical en su propuesta, que deposita una confianza ciega no ya en los derechos individuales inalienables, sino en el

Estado mínimo libertario como camino hacia el bienestar (Robert Nozick, “*Anarchy, State and Utopia*”, 1974). Son todas concepciones “minimalistas”, que se desentienden bastante de la noción del bien, del bienestar y de la felicidad que cada cual, con pleno derecho pueda tener. Se preocupan casi exclusivamente de que, sea como sea la meta que se pretenda alcanzar, cada uno tenga el poder y los medios para acceder a ella. Gana en importancia el concepto de justicia en cuanto “igualdad de oportunidades” e “imparcialidad”; o sea, en su acepción puramente formal. Huelga añadir que para semejantes posturas liberales, cualquier indagación sobre una “naturaleza prescriptiva” del bien, del bienestar y de la felicidad es una incursión indebida, más propia del pensar utópico y totalitarista.

Una tercera posibilidad para la determinación del bienestar en términos filosóficos nos brinda la posesión de capacidades (*capabilities* según Amartya Sen en “*Capability and Well-Being, The Quality of Life*”, 1993, *functions* según Martha Nussbaum en “*Nature, Function and Capability: Aristotle on Political Distribution*”, *Oxford Studies on Ancient Philosophy, supplementary volume*, 1988). Surge de la observación, en primer lugar, de que la gente necesita “cantidades” diferentes de los

bienes básicos, y en segundo lugar, de que más importante que la posesión o el acceso a los bienes es lo que dichos bienes realmente hacen a los individuos. Piénsese, por ejemplo, para los casos de una persona parapléjica y de otra que goza de una movilidad normal, en los diferentes niveles de renta que cada uno necesita y lo que efectivamente puede hacer cada cual con su renta. Este tercer indicador es equiparable -según Sen- con las actividades o las funciones valiosas que un sujeto efectivamente es capaz de realizar en cuanto integrantes de una vida personal (la cual, a su vez, se inserta en una sociedad). Su filiación aristotélica -en concreto a partir del concepto de *dynamis*- es rotundamente manifiesta.

Hace un par de años salió un libro titulado "El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI" (original en inglés: "The Work of Nations", New York, 1992), cuyo autor es Robert Reich, actual ministro de trabajo del gobierno de Clinton. Observa que en la década de los 80 el bienestar de los norteamericanos en general, entendido en términos de nivel de vida (*standard of living*), no había aumentado tanto como el de los ciudadanos de los países recientemente industrializados (*newly industrialized countries or economies*), los cuales, por encontrarse en el sudeste asiático, pró-

ximos a China y a Japón, vinieron a llamarse los "pequeños dragones". La razón no está en la disponibilidad del capital, de maquinarias y otros bienes de equipo: gracias a las tecnologías de vanguardia y a la apertura de los mercados, éstos eran cada vez más móviles (Tanto es así que Reich incluso llega a cuestionar la validez de una "economía nacional"; y en la medida en que la nación cumple principalmente con una función económica como la provisión del bienestar, su crítica llega hasta la misma existencia de una "nación"). La verdadera explicación yace en el trabajo como factor de producción; y no en un tipo de trabajo cualquiera como el de los "productores en cadena" (*routine producers*) o el de los "servicios en persona" (*in-person service*) -los cuales obedecen a la política de "pan para hoy, hambre para mañana"- sino en el de los "analistas simbólicos" (*symbolic analysts*). Es precisamente en este sector del mercado laboral, compuesto por científicos, consultores-académicos, gerentes, empresarios y demás "creativos", donde ha perdido competitividad la economía estadounidense. Y todo ello por una política educativa inadecuada a los tiempos, diseñada más bien para la formación de "productores en cadena" que de "analistas simbólicos". O sea, la nación de los Estados Unidos se había volcado excesivamente hacia una con-

cepción del bienestar de sus ciudadanos basada en utilidades, placeres y “bienes” (i.e. derechos) y no en “capacidades” y recursos humanos.

Cambiando nuestro punto de referencia al continente europeo, este mismo mal endémico ha tenido una manifestación distinta en el desempleo. Y los estragos que causa el paro prolongado no sólo en los jóvenes sino también en las personas ya adultas, con respecto a su bienestar tanto actual como futuro ya no requiere mayores abundamientos. Estudiando la situación de estas personas en paro se ve claramente la falta de “bienestar”; no por carecer ellas de utilidades, placeres o derechos (que por suerte, el Estado aún ha podido proporcionar), sino por dejar en barbecho sus habilidades y demás capacidades personales.

La dimensión política de la noción del bienestar irrumpe tan pronto como se planteen los términos entre los cuales debería (re-)establecerse la relación de igualdad o de equidad, tal como exige la justicia. Si la justicia, en el sentido clásico, se define como “la constante y perpetua voluntad de dar a cada uno lo suyo”, cabe preguntarse entonces por el contenido de “lo suyo”. La determinación de dicho objeto le incumbe primordialmente al político,

no ya como filósofo sino como gobernante. No ignoramos que haya quienes incluso cuestionan la legitimidad y critican el hecho de que el Estado se preocupe e intervenga en el bienestar de sus ciudadanos, como los liberales radicales, anarquistas y ácratas... Estos desconocen algo tan elemental como lo que podría llamarse el “fin inmanente” del Estado en cuanto forma histórica concreta de sociedad civil; y por tanto se descalifican a sí mismos como interlocutores válidos. En cualquier ejercicio serio de la política siempre se halla operante una noción de “lo suyo” -utilidades y placeres, derechos y capacidades, etc. -la distribución y reasignación del cual es tarea del gobernante. Mas para distribuir y asignar -“operativizar”- el bienestar, se exige primero el volverlo medible y cuantificable. Y es a este cometido al que finalmente nos vamos a dedicar.

En épocas recientes la medición del bienestar se ha conformado a tres patrones diferentes, los cuales han ido sucediéndose con el tiempo. El más antiguo de todos es el de la “renta *per cápita*”, que se consigue dividiendo el equivalente en términos monetarios (e.g. dólares norteamericanos de 1970) del PNB (“Producto Nacional Bruto” o el conjunto de bienes y servicios producidos por un deter-

minado país durante un año) entre los miembros de la población. Es una función puramente aritmética que no tiene en cuenta los aspectos distributivos (las rentas distintas que necesitan los ciudadanos según sus necesidades) ni las diferencias de precios (un corte de pelo, ¿en Tokio o en Timbuctú?) o desde otro punto de vista, el poder adquisitivo real, la disponibilidad (carencia o abundancia) de los distintos tipos de bienes, entre otras cosas, que influyen muy directamente en el bienestar personal.

La segunda medida utilizada es la del “nivel de vida” (*standard of living*). Desde 1954 los documentos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) utilizan esta medida que comprende la renta *per cápita* nacional real más otros indicadores cuantitativos en los campos de la salud, de la educación, del empleo y de la vivienda en contextos familiares. Podría ampliarse para incluir todo un “sector informal” compuesto por la esperanza de vida al nacer, la supervivencia infantil y el grado de alfabetización de la población adulta -todos los cuales ofrecen información valiosa referente a la capacitación y productividad laboral de un pueblo-. La lista de elementos incorporados en el concepto “nivel de vida” podría variar más o menos; pero hay un

acuerdo general de que el más importante de todos es el de la nutrición. Resulta que la desnutrición -y no el fenómeno psicológico del hambre ni tampoco necesariamente la mala nutrición que podría darse aún en una persona obesa- es lo que establece el umbral de pobreza (miseria, destitución) en un país concreto. Este hecho se debe a que por la desnutrición, medida clínica y antropométricamente, los individuos se encuentran incapacitados para realizar actividades y tareas sencillas como el andar, el transportar cosas, el concentrarse mentalmente, el hacerse cargo de asuntos, etc. Una vez clarificado el umbral de pobreza en una región se procede a elaborar las distintas “estaciones” en función del nivel de ingresos, de los precios y del estilo de vida básico que llevan sus habitantes.

Por último, para determinar el grado de bienestar de una población, se ha recurrido al concepto de “calidad de vida”. Originario en los ámbitos de la salud pública y de la ética médica, se refería a los criterios para decidir sobre la conveniencia de unos tratamientos especialmente dolorosos, agresivos, radicales, de alto costo o todavía en fase de experimentación para los enfermos, ante todo, para los casos terminales. El propio enfermo, el médico, un familiar cercano o algún otro tercero

realiza una comparación entre la “calidad de vida” antes y la “calidad de vida” previsible después de la terapia específica, para ver si las mejoras superan las inconveniencias. También podría aplicarse -en ocasiones menos dramáticas- para valorar, sencillamente, la influencia o el impacto de unos programas de sanidad particulares en el bienestar ciudadano. Está claro que esta concepción del bienestar se presta mucho al modo de actuar consecuencialista...

No obstante, la noción de “calidad de vida” ha evolucionado para significar, en la jerga de los economistas del desarrollo, además del “nivel de vida”, también el grado de libertades políticas y civiles. De modo que para el economista y filósofo bengalí, Partha Dasgupta (“*An Inquiry into Well-Being and Destitution*”, 1993), cualquier medición de la calidad de vida que pretende ser relevante tendría que contar con los constitutivos de la renta *per cápita* nacional, la esperanza de vida al nacer, la tasa de la mortandad infantil, el grado de alfabetización de la población adulta y el indicador de las libertades políticas y civiles. Por las “libertades políticas” se entienden los derechos de los ciudadanos a participar en la elección de sus gobernantes así como en la legislación; mientras que por las “libertades civiles” se

refiere a los derechos del individuo de cara al Estado (e.g. la libertad de expresión y de prensa, la independencia del poder judicial con respecto al ejecutivo, etc.). Curiosamente, los científicos sociales procedentes de los países escandinavos donde han alcanzado cotas máximas de bienestar, coinciden con los economistas del desarrollo en el sentido con que dotan la expresión “calidad de vida”: el dominio que un individuo tiene y puede ejercer sobre sus recursos, en la forma de dinero, propiedades, conocimientos, energías mentales y físicas, relaciones sociales, seguridad, etc. para configurar directamente sus condiciones de vida. En la determinación de la “calidad de vida” por tanto, se pone el énfasis en la realización personal mediante la consecución de un mayor dominio sobre sí mismo y la libre participación en relaciones sociales enriquecedoras. La tarea de perfilar y valorar el bienestar se ha reconducido, de este modo, de la ciencia económica a la política.

Ahora ya hemos cumplido con un cometido primordial de aclarar el significado del “bienestar”, instado por la confusión respecto a su contenido. Hemos visto que el bienestar viene a significar lo mismo que la felicidad y que ha recibido precisiones conceptuales a partir de la medicina, de la filosofía, de la economía y de

la política. Indirectamente, por tanto, hemos tenido que proponer un modelo de articulación entre estos distintos saberes, de modo que los logros de alguno de ellos -por ejemplo, el de la salud en la medicina- se vaya integrando con los logros de los demás -las capacidades y funciones humanas en la filosofía-. Por lo que se refiere a la medición del bienestar, nos hemos dado cuenta que la economía propone distintos patrones, de grados diversos de amplitud: la renta *per capita*, el nivel de vida y la calidad de vida. Y también hemos descubierto que el bienestar es preponderantemente un tema político; o sea, que sólo desde un planteamiento (filosófico-)político cabal y válido podrían acogerse adecuadamente las contribuciones de las otras ciencias.

Hay economía, actividad económica, por cuanto el hombre tiene necesidades: su naturaleza está incompleta, inacabada, y esta "carencia" se demuestra en sus inclinaciones, tendencias y deseos. Este rasgo distintivo del ser humano es ya en sí una prueba de su libertad; aunque sólo sea del nivel más básico, de su libertad como *apertura* al mundo exterior, al espacio para sus movimientos. Es curioso pero el hombre, a pesar de ser parte de la naturaleza, estrictamente no tiene "necesidades naturales" o "instintos". (Estamos endeudados con los estudios de los antropólogos alemanes Gehlen, Plessner y Uexküll por este "descubrimiento".) Sus necesidades de alimentación, vestido, vivienda, cultura, etc. precisan de una "objetivación", identificación imaginativa o reconocimiento por parte de él mismo; y aquí ya queda implicada la razón. La capacidad discursiva obra cuando se *advierde* y se *especifica* dicha tendencia. Por eso, no obstante el deseo "natural" de bienestar y felicidad, podemos decir que una vida lograda es también artificio de la razón, fruto de una libertad bien ejercida. Los momentos posteriores de elección y de ejercicio, no obstante, ya son objeto de otros niveles superiores de la libertad, y por consiguiente, también de otras dimensiones de la vida económica...

B. La libertad como capacidad de elección

Una vez que hayan quedado advertidas y objetivadas por el hombre las necesidades y los deseos -para lo cual ya hace falta la razón, aunque sólo sea por cumplir con una función todavía muy básica- entonces llega el momento de optar o elegir. El hombre se distingue de los demás seres naturales porque

tratándose de él, cabe más hablar de “deseos”, en cuanto mediatizados por la razón, que de “necesidades”, es decir, exigencias directas e inflexibles de instancias naturales. El ser humano es el único que problematiza intelectualmente su existir, imaginándose problemas e inventándose soluciones para los mismos. Además del mundo natural, el hombre también vive en un mundo de ficción.

Esta capacidad de elegir o “arbitrio” es exactamente lo que pretende negar o ignorar el determinismo. Se supone que el hombre, en cuanto agente económico, es incapaz de elegir por sí mismo su modo de actuar porque está determinado. El que de verdad elige, en última instancia, no es el sujeto humano individual sino algo por debajo (e.g. algún instinto) o por encima (e.g. la razón histórica) de su conciencia. El ser humano no es más que vehículo o instrumento de ese otro principio. Queda privado de su libertad de elegir y de arbitrio; a lo sumo, ésta se transforma en una ilusión o en un engaño.

Conviene saber que todo determinismo es, a la vez, un reduccionismo. Los determinismos se multiplican según los aspectos de la acción o de la vida humana cuya importancia tienden a exagerar. Si lo propio del determinismo es negar la eficacia de la voluntad humana en

cuanto capacidad de elegir, resulta que lo consigue sólo en la medida en que establece el dominio tiránico de una facultad sobre las otras. La pluralidad de instancias y principios que, de otra manera, intervendría ordenadamente en la acción humana ahora está disuelta. Hay una única fuente de dinamismo en el hombre y las reglas de su mecanismo o “lógica” rinde cuenta exhaustivamente de la conducta humana.

En primer lugar, hay un determinismo biológico como aquél que propugna Darwin con su teoría general de la evolución. Necesitamos distinguir entre la teoría biológica de la evolución y la teoría generalizada de la evolución o el “evolucionismo”. La primera es una teoría científica según la cual se traza el origen y la diversificación de las especies -las diferentes formas de vida biológicamente considerada- de lo más simple a lo más complejo a lo largo del tiempo. La segunda, en cambio, es una extrapolación de esta doctrina biológica a otros campos científicos hasta alcanzar la universalidad. El evolucionismo es un “naturalismo” por cuanto pretende explicar la totalidad de los fenómenos -incluso aquellos propios de niveles superiores de vida intelectual como la actividad económica- a partir del nivel puramente biológico. Y lo intenta a

pesar de que matemáticamente, por ejemplo, hay razones conclusivas en contra de que hubiera sucedido así: por la ley de los grandes números o el azar es imposible que formas orgánicas elementales hayan dado lugar a las formas complejas tales como las conocemos, y mucho menos, a las formas dotadas de un psiquismo racional. Ni los procesos biológicos exclusivamente, ni el azar son suficientes para dar razón de la riqueza de los vivientes. Además del cambio según el tiempo -factores para los cuales la teoría restringida de evolución biológica parece dar cuenta- está también la libertad por medio de la cual el hombre elige y delibera acerca de su forma concreta de conducta.

Sobre la base de una biología que concuerda con la de Darwin, Marx construye una lectura determinista de la sociedad y de la historia. El hombre no supera el *status* de un "animal complejo" cuyo comportamiento está reglado por la búsqueda de utilidad. Mas esta utilidad no se refiere a la suya individual sino a la de su clase social. La historia en su totalidad no es otra cosa que el drama de la formación y del acceso dialéctico a una posición de dominio de una clase social, la cual, en el último momento, se denominará la "humanidad" en la sociedad comunista.

La utilidad que promueve el hombre -según el marxismo- no es una utilidad "biológica", en el sentido de algo que está al servicio de la supervivencia del individuo o de la especie. Antes bien, es una utilidad "económica": se busca lo provechoso para un grupo social definido por las relaciones de producción. La actividad productiva en la sociedad industrial y mecanizada permite establecer dos clases: una que representa el factor trabajo, la obrera, y otra que contribuye el factor capital, la capitalista. El comportamiento del sujeto está determinado por su pertenencia a una u otra clase social y necesariamente está ligado a lo que rinde para dicha clase la mayor utilidad. La inflexibilidad con que se realiza la conducta más útil para la propia clase social es atribuible a la "astucia" o "listeza" de la razón trascendente e histórica, que siempre vence a la razón empírica y particular. Aquí hay una indiscutible herencia hegeliana.

En la simplificación marxista ni siquiera se contempla la posibilidad de una clase gerencial, de personas que desempeñan un trabajo directivo sin ser ellas mismas las dueñas de la empresa. Por otra parte, tampoco se consideran las diversas fórmulas de propiedad, como las sociedades limitadas, las sociedades anónimas, la variable participación del estado

y de intereses privados en empresas comunes, etc. A pesar de todas sus pretensiones proféticas sobre cómo sería la sociedad del futuro y su disponibilidad para sacrificar por completo el presente para ello, Marx no fue nunca capaz de ver más allá de sus circunstancias sociales muy limitadas.

Freud, por su parte, igualmente ensaya otra especie de determinismo, el psicológico. Según él las motivaciones humanas obedecen o al instinto del amor (eros) o al instinto de la muerte (thanatos). El motor de absolutamente todas las actividades humanas se reduce a uno de estos dos (movimientos opuestos de idéntica potencia), y ambos anidan en en el meollo de la personalidad humana, en el ello (id). De esta manera, se elude cualquier elección y responsabilidad, pues una acción humana siempre consiste en un "dejarse llevar" por alguno de estos impulsos.

Otro tanto podríamos decir de la postura de Comte, que estila un determinismo "absoluto". Las empresas humanas tienden todas hacia un mayor grado de positivización, entendiendo por ésta, simultáneamente, la racionalización y la eliminación de restos religiosos y metafísicos en el conocimiento o en la explicación de los fenómenos. La historia de la humanidad converge en la sociedad industrial

occidental con su organización científica del trabajo. En este tercer y supuestamente último estado, la tarea de la ciencia se limita a la observación empírica de los sucesos junto con el establecimiento de regularidades entre ellos en forma de "leyes". Todo se supedita al advenimiento de dicho "estado positivo", tanto en la ciencia como en la vida social.

¿Qué hay de verdad en los determinismos que haya permitido tanta confusión? Podría ser el equívoco, bastante fácil, entre "condicionar" y "determinar".

Resulta que el hombre, en cuanto agente económico, siempre está "condicionado" aunque nunca "determinado". El primero se diferencia del segundo en que el sujeto aún guarda para sí la capacidad o la libertad de elegir. Lo único que pasa es que tal capacidad de elección no opera en el vacío sino que está limitada o circunscrita por posibilidades reales y factibles. Estas posibilidades reales y factibles -las "alternativas"- son precisamente las condiciones de la elección. Sin embargo, que las elecciones estén condicionadas no significa que estén dirigidas unívocamente hacia un solo sentido, de modo que sea predecible con exactitud cómo el agente económico actuaría sólo sobre la base del dato proporcionado por las condiciones.

Por lo tanto, no hay determinismos en el comportamiento humano, sino sólo condicionamientos. ¿Qué lugar queda, entonces, para las leyes económicas que supuestamente regulan las actividades humanas? Para responder a esta pregunta es menester que entendamos correctamente la naturaleza de estas leyes.

Cabe decir, en primer lugar, que hay leyes económicas verdaderamente "positivas". Son el resultado de una inducción a partir de la regularidad en la ocurrencia de ciertos fenómenos. Estos fenómenos son directamente accesibles para los sentidos, es decir, son "empíricos", y derivadamente, son medibles. Estas "leyes económicas positivas" nos permiten predecir acontecimientos desde unas condiciones iniciales similares.

Existe algún modo de aceptar las "leyes económicas positivas" -cosa bastante ineludible- sin ser "positivista" ni caer en las dificultades que trae consigo el positivismo. En primer lugar, tenemos que admitir el carácter "hipotético" de estas leyes; o sea, hemos de reconocer su dependencia de algunas "hipótesis" o supuestos no constatables empíricamente ni, por tanto, "positivables". La admisión de dichas hipótesis lleva directamente a la postura contraria al positivismo porque lo que

éste pretende es precisamente eliminar cualquier tipo de hipótesis, supuesto o fundamento al margen de la evidencia empírica.

Sin embargo, las leyes económicas siempre serán menos positivas que las leyes físicas o naturales, debido a que entre sus hipótesis se cuentan la libertad y la racionalidad humanas. Por su libertad y su racionalidad, la conducta humana es, en gran parte, independiente de las condiciones iniciales e imprevisible. El agente económico siempre es capaz de actuar en contra de la racionalidad económica -la de ganar el máximo rendimiento con el mínimo gasto- cada vez que encuentre un motivo superior. Más aún, un agente que actúe así no contraviene absolutamente la racionalidad porque hay más racionalidad que la puramente económica (e.gr. la racionalidad política).

Otro modo de ver esta cuestión es a través de la distinción entre la ciencia económica o la economía política, por un lado, y la política económica, por otro, así como en la relación entre ellas. No sólo es la ciencia económica -o, para el caso, la economía política- más teórica que la política económica, que es eminentemente práctica. La ciencia económica como la economía política, además, se fijan en leyes puramente descriptivas ("positivas") de los

acontecimientos, en los resultados de cálculos matemáticos inflexibles, mientras que la política económica siempre apela a una instancia legal superior, al margen, e incluso en sentido contrario de la norma económica. Tanto la ciencia económica como la economía política se convierten fácilmente en presas de una representación fantasmal del *homo oeconomicus*, sacando, a partir de ella, unas conclusiones rígidas. Por contraste, la política económica, en la medida en que se arrima a la política, que es su fuente de fines, incluye más considerandos, se acerca más al hombre real. La ciencia económica y la economía política dependen fuertemente de la estadística; la política económica, de la historia. Casi podría decirse que la política económica es la que crea historia; pero lo consigue únicamente cuando se desvincula de parámetros exclusivamente económicos. Después de lo afirmado, huelga decir que, en realidad, a la política económica se subordinan tanto la economía política como la ciencia económica.

Llegados a este punto, parece conveniente poner a salvo las siguientes conclusiones: Aunque no hay determinismo, sin embargo, existen condicionamientos para la conducta humana, también, por supuesto, en el terreno económico. No hay determinismo porque

existe para el hombre la libertad de arbitrio, la capacidad de elegir entre alternativas excluyentes guiado solamente por su naturaleza racional. La libertad como capacidad de elección no obsta para que haya leyes, concretamente, leyes económicas. Las leyes económicas, que son el objeto de la ciencia económica positiva así como de la economía política, ayudan a orientar la libertad de elección pero estrictamente no la perfeccionan. De lo contrario, no habría sitio para la política económica o ésta quedaría subsumida enteramente a la ciencia económica calculadora y a la economía política descriptiva. Así como la política económica mira a la política *simpliciter* para que le proporcione sus objetivos o fines, la libertad de elección está a la espera de la libertad como autodeterminación en cuanto su perfeccionamiento. Y tal autodeterminación trasciende lo propiamente económico para alcanzar ya el ámbito de lo ético-político.

C. La libertad como autodeterminación

En este epígrafe procuraremos esclarecer el sentido de la autodeterminación perfecta cuyo logro se propone el agente económico. La presentaremos como culmen de la libertad

humana, sobrepasando tanto la mera *apertura* (el primer nivel de la libertad) como la *capacidad de elección* (el segundo nivel de la libertad). Veremos que en esencia, no dista mucho de una virtud que se llama “templanza”, en sentido estricto, ni del proceso de “humanización”, en sentido lato.

Hemos visto que el hombre, en su actividad económica, no está determinado, sino que se determina a sí mismo. No sólo se escapa de la coacción que le pueda ejercer lo físico-químico, lo biológico, lo psicológico, lo sociológico o lo histórico; sino que esa determinación que racionalmente toma sobre sí constituye ya otro grado superior de libertad. Mientras que la libertad como *apertura* y la libertad como *capacidad de elección* son rasgos que al hombre ya le vienen dados, lo quiera o no, la libertad como *autodeterminación* perfecta le adviene únicamente como logro o conquista. Si la adquiere, es porque quiere, y no tiene otra explicación fuera de ésta.

Seguramente habrá quienes piensan que esta perfección de la libertad -sobre todo en el terreno económico- equivale sin más a la riqueza. Esta se toma casi siempre en el sentido más prosaico del término, es decir, como dinero y posesiones materiales, exclusiva-

mente. De acuerdo con este planteamiento, sólo el rico será libre plenamente. Tendrían parte de la razón, por cuanto las condiciones de miseria y de escasez son inhumanas, y por tanto, degradantes. El ser humano es el único animal que necesita valerse de medios materiales no estrictamente naturales -los “bienes humanos”- para poder desenvolverse en consonancia con su naturaleza humana. Pero más que la facticidad de la riqueza lo que importa es cómo el hombre se relaciona con ella.

Con bastante frecuencia la riqueza -no ya como ausencia de necesidades o satisfacción mínima de deseos básicos sino como abundancia, el tener excedentes- esclaviza más que libera. Tal sería la situación paradigmática del avaro, del hombre que es más poseído por sus riquezas que poseedor de ellas. Tan poseído, esclavizado, afanoso de guardarlas es, que ni siquiera disfruta de ellas; no las utiliza ni mucho menos las invierte. Y todo por un malhadado temor de perderlas; porque hasta el invertir implica separarse de ellas, aunque sea por un mínimo de tiempo, y esta transacción ya, siempre conlleva un riesgo.

Frente al avaro, como aquél que ha conseguido -determinándose- el grado perfecto de la libertad, está el hombre templado. Encon-

tramos su perfil paradigmático en el “Cármides” de Platón. El hombre templado es, ante todo, un “señor”: domina todo lo que no es él pero que de él depende de algún modo, y se domina a sí mismo, señorea sobre sus impulsos, necesidades y deseos. Tiene dominio porque se conoce; conoce tanto sus límites como aquello que puede llegar a ser; se comprende. Posee la regla o la medida sobre sí mismo; posee, de modo práctico, la verdad sobre sí mismo. El hombre templado se hace, se ha hecho, conforme al patrón de lo que verdaderamente es y ha de ser. Si es verdad que “el hombre no nace sino que se hace”, la templanza indica bien claro el camino para ello. Porque el conocer con precisión los límites del ser y del hacer de uno es indispensable para poseerse, dominarse y desarrollarse. Con esta convicción en mente decimos que la templanza es otro nombre, si no una dimensión importantísima, para la auténtica “humanización”...

La “humanización” es un concepto que ha llegado a la mentalidad moderna de mano, principalmente, de la ideología hegeliano-marxista. La comprensión peculiar de la dialéctica como la unión de la materia y el método, del sujeto y el proceso proviene de Hegel, mientras que es a Marx a quien se debe la concepción materialista-economicista de la

realidad bajo la forma de la historia. La “humanización” significa, ante todo, llegar a ser miembro de la clase social del proletariado; la “humanización” es la universalización del proletariado, la cual ocurre al final de la historia universal.

El triunfo de la revolución francesa inaugura históricamente el dominio de la burguesía sobre la aristocracia y la clerecía. La revolución industrial posterior propicia la hegemonía de otra clase social, el proletariado, y -según Marx- éste será el estado definitivo de la historia. Como siempre, el sucederse de las clases sociales está regido por los acontecimientos económicos. En concreto, este último paso del dominio de la burguesía al dominio del proletariado, tiene como su condición de posibilidad la separación de los dos factores de producción, el trabajo y el capital, por la introducción de las máquinas (“Salario, precio, ganancia”, 1865). Ahora bien, gracias a los análisis de Ricardo sobre la teoría subjetiva del valor, se llega a la conciencia de que las máquinas o los medios de producción, cuya propiedad ostentan los capitalistas, no son otra cosa que el trabajo acumulado del proletariado. El proletariado, entonces, al dejarse dominar por el capital, asume la situación anómala de un productor que se deja dominar

por su propio producto ("Manuscritos", 1844; "La *Ideología Alemana*", 1846; "Gründrisse", 1857-8). (Sirviéndose uno de la metáfora hegeliana, es el caso del amo que se pone al servicio del esclavo de modo realmente dialéctico.) La definitiva "liberación" o "salvación" del proletariado viene dado por la invención de unas máquinas perfectas que tienen la virtud peculiar de no producir enajenación alguna, de no separar la propiedad o el producto de su productor o dueño.

Por muy verosímil que pueda parecer el relato marxista, no nos parece, sin embargo, adecuado para explicar el fenómeno de una autodeterminación perfectiva por parte del agente económico. En primer lugar, debido a la ausencia de la libertad para el sujeto -sea el individuo o la clase social (por antonomasia, el proletariado) de la cual es miembro-. Este es radicalmente incapaz para acometer ninguna acción que sea de verdad "suya". A lo sumo, el sujeto "se deja arrastrar" sin más por una fuerza dialéctica imponente. El sujeto es sencillamente una especie de "epifenómeno" sometido a la estructura y al dinamismo económico-histórico inexorables. En términos afines a los del existencialismo, el sujeto no es nada, es un vacío, un abstracto, antes de involucrarse en el proceso. Sólo al final del proceso

puede pretender ser algo, ser lo que debe ser. Pero todo ello sucede sin que el sujeto figure o entre en la cuenta; todo acontece ni gracias a él ni a pesar suyo. Ciertamente, aún en el esquema marxista puede hablarse de una "perfección" -antes no había nada y ahora está todo-, o incluso de una "autoperfección" -el proceso se identifica con el producto-, pero nunca se referirán al sujeto como a su dueño. Dicha perfección jamás será muestra del dominio que el sujeto haya logrado sobre los demás ni sobre sí mismo. En otras palabras, nunca advendrá en forma de "hábito".

En efecto, según el esquema clásico, cualquier perfección antropológica adopta la forma de un "hábito". El hábito representa la síntesis humana de tiempo y libertad. Comoquiera que el tiempo es el numerar del cambio, el hábito significa para el ser humano la capacidad de cambio; concretamente, la capacidad de cambiar sin dejar de ser uno mismo. Por otra parte, la libertad apunta no sólo a una *apertura* y a una *indeterminación de la elección*, sino también a la *capacidad de perfeccionarse*. Esa perfección radica en las facultades o potencias del hombre, y se adquiere mediante el recto ejercicio -es decir, a través de un uso encaminado hacia el fin naturalmente provisto- de las mismas. Gracias al hábito, el

hombre se atreve y consigue hacer *más* cosas y hacerlas *mejores*; la naturaleza humana -de la cual el *homo oeconomicus* es una limitada aproximación- logra un fortalecimiento, una añadidura cualitativa y operativa.

El hábito se manifiesta ejemplarmente en la realidad económica del trabajo. En primer lugar, el trabajo tiene sentido como una manera de responder a determinadas carencias e inclinaciones -necesidades y deseos- de las que se llega a tener conciencia en la naturaleza humana. Desde muy temprano en su existencia, el hombre descubre que su hambre y sed, su desnudez, su desamparo y su ignorancia no tienen ninguna solución "natural" garantizada. Serían una maldición con la que la naturaleza le castiga si no fuera por su ingenio, quizás el don innato más importante. Ese ingenio se pone en marcha tanto a la hora de objetivar como cuando se responde a estas inclinaciones con actividades productivas, apropiativas y de consumo. Resulta que el ser humano tiene la prerrogativa de hacer frente o no a estas instancias (libertad *de ejercicio*) así como de elegir el mejor modo de satisfacerlas (libertad *de especificación*) de acuerdo con su razón. Al final, el trabajo en el que uno se involucra no sólo aquieta un deseo natural sino que

también estimula el desarrollo de las facultades humanas, capacitándolas a realizar operaciones cada vez más sofisticadas, con mayor libertad y acierto.

Probablemente la mejor tematización del doble adelanto que representa el trabajo sea el documento pontificio "Laborem exercens", específicamente, por lo que se refiere al sentido objetivo y sentido subjetivo del mismo. El sentido objetivo del trabajo yace en su dimensión "hétero-perfectiva", o sea, en su capacidad de mejorar el conjunto de instrumentos o técnicas con que el ser humano domina el mundo. Otro nombre para designar el sentido objetivo del trabajo es el de "cultura", o si se fija en un determinado momento histórico, el grado de "civilización" conseguido. El sentido subjetivo del trabajo enfoca su dimensión "autoperfectiva", es decir, el nivel de apropiación, la intensidad con que el trabajador posee sus facultades y a sí mismo, su "señorío". Los hábitos, su armonización y grado de desarrollo, son el indicio más claro del aspecto subjetivo del trabajo. Los hábitos son la potenciación ulterior de la libertad humana. En el documento arriba mencionado, aparte de distinguir entre el sentido objetivo y el sentido subjetivo del trabajo, igualmente se establece el orden correcto

entre ellos, o sea, la primacía de la dimensión subjetiva sobre la dimensión objetiva.

La autodeterminación perfecta que experimenta el agente económico cuando realiza su trabajo encuentra entonces su explicación adecuada en la antropología clásica, concretamente en la parte que se relaciona con la adquisición, el desarrollo y el perfeccionamiento de los hábitos. Aún al margen de la conocida tesis donde se exige una unidad entre las virtudes (los hábitos buenos) -i.e., no puede existir un hábito bueno en grado superlativo si no existieran a la vez en el mismo sujeto los otros hábitos buenos- podríamos afirmar que un lugar preeminente pertenece a la templanza (*sophrosyne*), en su función reguladora de la actividad económica. El *homo oeconomicus* puede desempeñar una función real-fundante, y no sólo teórico-explicativa de la actividad económica; pero ha de modificarse su comprensión, de tal manera que signifique que el hombre es “el único ser que economiza” (como “propiedad esencial”, en el lenguaje de los escolásticos), y no “el ser que únicamente economiza”. El anterior es real y verdadero; el posterior, abstracto y alienante. Toda acción humana tiene una dimensión económica; pero no toda acción humana es una actividad económica.

EPILOGO

Una prolongación natural de nuestro discurso -tras esclarecer los supuestos antropológicos de la economía- sería la de buscar e indagar la razón en virtud de la cual una pluralidad de actividades tales como la producción, la distribución, la inversión, el ahorro, el consumo, etc. genéricamente se denominan “económicas”. Además, a la luz de las teorías sistémicas tan al uso hoy en día, sería conveniente explicar cómo semejante concepción de la economía se integra con las otras esferas sociales del derecho, de la ética, de la política y de la religión: ¿cuál de ellas es la más básica, fundamental e inmediata? ¿cuál es la instancia superior y rectora de las demás? Por supuesto que el esfuerzo empleado en ambas direcciones necesariamente tendría que estar acorde con la premisa inicial acerca de la individualidad y sociabilidad o relacionalidad de la persona humana. Mas sería de una envergadura tal que exigiría, en justicia, una monografía aparte.

NOTA BIOGRAFICA

Alejo José G. Sison es doctor en Filosofía. Ha desempeñado su tarea docente en la Facultad de Filosofía y Letras (Pamplona) y en el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (Barcelona), ambas de la Universidad de Navarra, así como en el *Center for Research and Communication* en Manila, Filipinas. Es investigador del Seminario Permanente

Empresa y Humanismo. Su campo de interés y estudio se ha centrado en la ética fundamental -especialmente desde las claves proporcionadas por la filosofía clásica griega-, en la ética en el mundo de la empresa, y en las relaciones entre la ética, la economía y la política en la sociedad contemporánea. Este es su tercer cuaderno en nuestra colección.