

www.pekea.org



SOBRE LOS FUNDAMENTOS ÉTICOS Y POLÍTICOS DE LA ECONOMÍA (Teoría del valor económico y teoría de la justicia)

Armando Di Filippo adf@ctcinternet.cl

SÍNTESIS

Las aportaciones fundacionales de Aristóteles y la corriente institucionalista
Un marco de referencia.

Naturaleza humana, necesidades humanas y valor económico.

El valor económico a la luz de la teoría aristotélica de la justicia.

Aristóteles y el capitalismo

Las teorías utilitarista y marxista del valor económico

Dos críticas centrales a dichas teorías

6 Una crítica específica a la teoría del valor trabajo en la versión de Marx

7. Una crítica específica a la teoría marginalista del valor-utilidad

Teorías del valor económico fundadas en los conceptos de poder y de justicia

Las teorías del "valor- poder" y el concepto de justicia distributiva

Crítica al libertarismo contractualista de Hayek y a su idea de la justicia

Breve reseña de las ideas sobre el poder en el ámbito del mercado

Adam Smith

Robert Malthus

John M. Keynes

Joseph Schumpeter

John K. Galbraith

Gunnar Myrdal

Teoría económica, justicia distributiva y democracia

Justicia distributiva y democracia: estructuralismo latinoamericano

El concepto de justicia (causa final del valor) en la teoría política

SÍNTESIS:

La relación entre capitalismo y democracia siempre ha sido conflictiva, a pesar de que el advenimiento del mundo contemporáneo casi podría datarse por la irrupción simultánea de ambos complejos institucionales a través de la Revolución Industrial Inglesa por un lado, y de las Revoluciones políticas (Americana y Francesa), por el otro. Aquí se sugiere que el punto de conflicto principal entre capitalismo y democracia, radica en una diferente concepción de la justicia. Aceptando las conceptualizaciones y la terminología de Aristóteles respecto de la justicia, diremos que el capitalismo se funda en los principios de la justicia

conmutativa en tanto que la democracia se funda en los principios de la justicia distributiva. El objetivo de subordinar la justicia conmutativa del capitalismo a la justicia distributiva de la democracia no puede lograrse con las teorías del valor económico de mayor trayectoria académica (teorías del valor trabajo y de la utilidad marginal).

En este ensayo se postula una teoría del valor económico, que no es nueva, pero que no ha sido nunca adecuadamente considerada por las corrientes académicas de las teorías económicas predominantes. Primero recurre a la visión epistemológica, política y económica de Aristóteles como padre fundador no sólo de la Teoría de la Justicia sino también (como aquí sugeriremos) de la Economía Política en la versión que, hoy, podríamos denominar institucionalista. Segundo, vincula esas ideas de Aristóteles con aportaciones teóricas al tema del valor y de los precios originadas en economistas que son de una enorme talla intelectual (Adam Smith, Robert Malthus, John Keynes, Joseph Schumpeter, John K. Galbraith, etc.). Estos grandes economistas contribuyeron a sentar las bases de una teoría económica del valor y de los precios fundada en el concepto de poder (bajo su expresión mercantil de poder adquisitivo general). Tercero, se apoya en el pensamiento económico institucionalista (básicamente el de John Commons) para destilar y develar, esquemáticamente, una teoría del valor económico que pueda articularse con una Teoría de la Justicia. Cuarto, esta Teoría de la Justicia, introduce de manera frontal los elementos éticos y políticos del tema, al pretender enlazar las ideas fundacionales de Aristóteles con las ideas contemporáneas de John Rawls. Por último, al privilegiar el concepto de justicia distributiva, se pueden rescatar cómodamente los aportes de los economistas fundadores de la corriente estructuralista latinoamericana, estrechamente ligados al pensamiento de la CEPAL y, contribuir, por esa vía, a explorar la genealogía teórica de este pensamiento, muy gravitante, aún, en el ámbito regional.

La teoría del valor económico aquí propuesta presenta dos rasgos distintivos: primero, parte de la relación persona-persona, por oposición a la relación persona-cosa en que se fundan las teorías del valor trabajo y del valor utilidad-marginal. Y segundo, subordina la justicia conmutativa propia del contrato capitalista a la justicia distributiva propia del contrato social de la democracia.

El conjunto de este trabajo se sintetiza en una tabulación incluida al final del mismo. En ella se ofrece una síntesis de las diferentes teorías del valor económico asociándolas con las corrientes éticas y políticas que representan. El ordenamiento de dicho cuadro se funda en la epistemología de Aristóteles, "ajustada" a este cometido específico.

Las aportaciones fundacionales de Aristóteles y la corriente institucionalista.

1. Un marco de referencia

Nuestro punto de partida intenta formular un vínculo general entre las cuatro teorías del valor económico de mayor importancia académica y política del siglo XX, y las cuatro corrientes de filosofía moral (ética) y de filosofía política que les corresponden, especialmente en sus implicaciones sobre la Teoría de la Justicia.

Para la clasificación de las corrientes éticas principales, se inspira (aproximadamente) en los mismos criterios contenidos en un trabajo de Van Parijs y Arnsperger. Las cuatro teorías económicas del valor y de los precios, y las corrientes éticas que, aproximadamente, les corresponden son, respectivamente: a) La teoría del valor trabajo y la ética del marxismo; b) La teoría marginalista del valor y la ética del utilitarismo; c) La teoría "libremercadista" del valor y la ética del libertarismo enfocada sobre el concepto de justicia conmutativa; d) La teoría institucionalista del valor (incluyendo en esta denominación al estructuralismo latinoamericano) y la ética del igualitarismo liberal enfocada sobre el concepto de justicia distributiva.

La sección I plantea el punto de partida epistemológico, político, económico y ético de este artículo apoyándose en las ideas de Aristóteles. Ellas proveen un fundamento común que vincula las teorías del valor económico aquí examinadas con las posturas éticas y políticas que se le asocian.

En el plano epistemológico, se intenta adoptar la formulación aristotélica de las "cuatro causas" o "cuatro principios" para presentar de manera ordenada y comparativa los enfoques éticos y económicos. Respecto del concepto de valor económico se trata de responder a las siguientes preguntas: a) ¿Cómo se percibe y se describe en el orden empírico-sensorial? (existencia o "causa material" del valor); b) ¿Qué es y cómo se define? (esencia o "causa formal" del valor); c) ¿Cómo se genera y controla socialmente? (poder generador o "causa eficiente" del proceso social de valorización); d) ¿Cuál es su finalidad última desde una perspectiva ética? (racionalidad moral o "causa final" del valor).

En el plano de la ciencia política, Aristóteles distingue entre la sociedad políticamente organizada (Ciudad) como rasgo transhistórico inherente a la naturaleza social del hombre, y las formas históricas de aquella asociación representadas por las diferentes organizaciones políticas y por las constituciones que las rigen. Los conceptos de ciudadanía y de justicia son referentes principales.

En el plano de la ciencia económica, este trabajo intenta rescatar el origen aristotélico de categorías fundamentales: necesidades humanas, valor de uso, valor de cambio, naturaleza institucional del dinero, y rasgos esenciales de la "crematística lucrativa".

En el ámbito de los planteamientos éticos, también se retoman conceptos aristotélicos fundacionales sobre la naturaleza humana sobre el concepto de virtud, y sobre la vinculación de las virtudes en el plano de la moral personal, con el concepto de justicia en el plano de la ciencia política.

En las secciones II, las teorías del valor económico del marxismo, y del utilitarismo son examinadas de una manera crítica, adoptando el punto de vista del institucionalismo. Entendemos aquí por institucionalismo una corriente metodológica y teórica de larga data en la historia del pensamiento económico. El enfoque institucionalista ha sido resumido, muy certeramente en un trabajo de Osvaldo Sunkel que se inicia con la siguiente caracterización general:

"La escuela institucionalista norteamericana de economía política tiene una trayectoria ya casi secular. Sus fundadores -Thorstein Veblen y John R. Commons- comenzaron a publicar sus contribuciones en la década de 1890. Su pensamiento significó una ruptura radical con la economía política clásica de Ricardo y su corolario de políticas de "laissez faire". Los continuadores de esta tradición y en particular Clarence Ayres, persistieron en dicha trayectoria crítica respecto de la economía neoclásica. Sus seguidores contemporáneos disienten igualmente del actual paradigma neoclásico convencional y se identifican en buena medida con el pensamiento de economistas heterodoxos bien conocidos y respetados en nuestro medio y de tanto calibre como Joseph Schumpeter, Gunnar Myrdal y Kenneth Galbraith".

"El institucionalismo rechaza el hedonismo individualista como fundamentación del comportamiento individual y lo reemplaza por una concepción cultural de la formación y evolución de los valores y el comportamiento social. Coloca un énfasis principal en la tecnología y en las instituciones, y en el conflicto entre la dinámica de la primera y las resistencias de las segundas como un aspecto central de su teoría del cambio social. Tiene una visión dinámica, histórica y evolutiva del proceso de transformación económica y social. Atribuye gran importancia al poder en el funcionamiento de la sociedad y la economía, y destaca la importancia del papel del Estado en el desarrollo. En el plano metodológico, rechaza el neutralismo en materia de valores que se autoatribuye la economía convencional".

En la sección III, a la luz de esta caracterización, el presente artículo se propone explorar una teoría del valor económico, fundada en los conceptos de poder y de justicia, que, además de ser epistemológicamente legítima, pueda resultar aplicable al marco tecnológico e institucional de las sociedades contemporáneas.

2. Naturaleza humana, necesidades humanas y valor económico

La teoría de las necesidades humanas, que aquí se sustenta, parte definiendo la naturaleza humana (condición

o realidad humana) como la que es propia de un animal, racional, social. De otro lado, la naturaleza humana puede examinarse desde el punto de vista de su esencia, de su existencia, de su desarrollo, y de su moralidad. Las necesidades humanas derivan de las capacidades o potencialidades latentes en los seres humanos y de la manera como estas capacidades son utilizadas. Las necesidades humanas son una expresión directa de estas dimensiones de lo humano. Son capacidades en estado potencial que pueden ser actualizadas a través de la provisión de satisfactores adecuados.

Desde el punto de vista de su esencia (rasgos definitorios derivados de la investigación científica) es posible abstraer las necesidades de los humanos que, por eso mismo, pueden considerarse esenciales. Ellas derivan de su condición animal (primates superiores gregarios), de su condición racional (potencia intelectual, y capacidad para optar), y de su condición social (lenguaje, división del trabajo, posiciones de poder, jerarquías sociales, etc.).

El concepto de necesidades esenciales es una abstracción intelectual que deriva del concepto de esencia humana, tal como ésta surge en el plano cognitivo de acuerdo con nuestra definición. Son las de vivir y desarrollarse como personas libres en un ineludible marco de convivencia social. La necesidad de vivir y desarrollarse se refiere tanto a la dimensión puramente biológica o animal de los humanos como a sus condiciones psicológicas e intelectuales superiores. La necesidad de libertad deriva de su condición de seres racionales que no pueden dejar de elegir ni de intentar ejercitar sus opciones, salvo que alguna coacción externa los paralice. Por último tanto la supervivencia y el desarrollo individuales como el ejercicio de la libertad deben ser estudiados en el marco de convivencia social que constituye una necesidad de cada humano, tanto por su condición de animal gregario como por su condición de persona racional. El conocimiento de la esencia humana es una abstracción derivada de la investigación científica de los humanos concretamente existentes.

Pero el tema de las necesidades humanas debe plantearse a un nivel más concreto. Hace falta estudiar la producción de satisfactores específicos requeridos para la existencia de cada humano en cada circunstancia y en su desarrollo a lo largo de toda su vida. Esto nos exige examinar a los humanos desde el punto de vista: a) de su existencia concreta en circunstancias determinadas, b) de su desarrollo en dichas circunstancias, y c) de la moralidad privada (como personas) y pública (como ciudadanos) de sus comportamientos humanos.

Desde el punto de vista de la existencia humana las necesidades adquieren concreción e individualidad cuando son saciadas a través de satisfactores determinados cuya producción depende de determinadas condiciones sociales de desarrollo tecnológico, institucional y organizacional. De otro lado las necesidades existenciales de cada humano dependen de las circunstancias históricas específicas que le toca vivir. Las necesidades existenciales individuales son, en grado importante, de naturaleza personal e intransferible. El tema de las necesidades humanas y de sus satisfactores es muy vasto y ni siquiera puede ser rozado en el espacio disponible de este ensayo. Los planteamientos de esta sección pretenden encontrar apoyo teórico y empírico en un trabajo pionero de Doyal y Dough . En la próxima sección retornamos al tema desde el punto de vista de la teoría de la justicia.

Si adoptamos, ahora, la perspectiva del desarrollo humano, las necesidades existenciales cambian, y requieren diferentes tipos de satisfactores a lo largo de cada vida personal, desde el nacimiento hasta la desaparición física. El punto de partida de nuestro examen es, siempre, la existencia humana pero considerada, ahora, en su cambio o evolución. Así, la dinámica de nuestra condición animal genera necesidades concretas propias de nuestros particulares códigos genéticos, de nuestros ciclos biológicos y de nuestras formas de asimilar el impacto de la biosfera que habitamos. La dinámica de nuestra condición racional genera necesidades de naturaleza intelectual para el mantenimiento de nuestras facultades cognitivas y nuestras habilidades específicas, y requiere satisfactores tan variados como los lápices, los papeles, los computadores, los libros, los microscopios, los telescopios, etc. Una parte importante de esta dinámica intelectual consiste en el desarrollo y perfeccionamiento de nuestras vocaciones (científicas, artísticas,

profesionales, lúdicas, etc.) de acuerdo con tendencias que Rawls ha denominado "principio aristotélico" y que fueron estudiadas por Aristóteles en la *Ética a Nicomaco*. Por último la dinámica de la condición social humana genera necesidades existenciales múltiples (comunicación, seguridad, convivencia civilizada etc.) las que exigen satisfactores igualmente concretos. Los mismos son producidos en sociedades, históricamente determinadas y apoyadas, por lo tanto, en determinadas condiciones tecnológicas, institucionales y organizacionales.

Desde el punto de vista de las finalidades últimas de la existencia humana, están las necesidades que brotan de la vida moral del hombre, de cada hombre que se enfrenta con disyuntivas y dilemas que le son propios. Esta teoría de las necesidades humanas incluye por lo tanto la racionalidad moral que guía los comportamientos humanos y la necesidad, también moral, de justificarlos ante la propia conciencia y ante "el otro" con el cual se convive. No se confunde por lo tanto con la racionalidad puramente instrumental de la teoría hedonista apoyada en las preferencias o deseos humanos, planteados a escala individual o grupal .

La búsqueda del bienestar individual o grupal (en el sentido hedonista de la expresión) acude, solamente, a la pura racionalidad instrumental, pero aquí se trata, además, de averiguar si nuestros comportamientos son buenos o malos de acuerdo con códigos éticos defendibles y justificables públicamente. A este tipo de racionalidad nos referimos cuando acudimos a los conceptos de bien, de virtud, y de justicia en el plano de la ciencia política.

El estudio de la racionalidad moral sólo adquiere significado pleno en el campo de las relaciones interpersonales. No es sólo el campo de las relaciones del hombre consigo mismo o con las cosas inanimadas que lo rodean. Y, por lo tanto, los fundamentos de la teoría económica dependen crucialmente de la incorporación de las razones que son propias de la racionalidad moral. En particular el estudio teórico del valor económico de las mercancías exige superar los enfoques del tipo "hombre-cosa" propios de la teoría económica marxista (productor-producto) y neoclásica (consumidor-bien) para examinar la relación "persona-persona".

3. El concepto de valor económico a la luz de la teoría aristotélica de la justicia.

Para Aristóteles el fundamento de las relaciones de intercambio es precisamente la satisfacción social (relación persona-persona, o en la visión política, relación ciudadano-ciudadano) de las necesidades humanas, y éstas a su vez sólo pueden determinarse partiendo del concepto de naturaleza humana. Ya hemos indicado una definición de la naturaleza humana que cumple con los cánones lógicos que el propio Aristóteles contribuyó a fijar. El hombre es un animal gregario (genero próximo) y racional (diferencia específica). De ambos rasgos, deriva su condición de "animal político" que Aristóteles enfatizó en *La Política*.

El concepto de necesidades humanas insatisfechas (privaciones humanas), tan importante para el razonamiento económico, (y tan olvidado por las teorías neoliberales de las "preferencias soberanas" y solventes del consumidor "puramente" racional) puede ser encontrado también directamente en Aristóteles: "Se llama Necesario aquello que es la causa cooperante sin la cual es imposible vivir. Así la respiración y el alimento son necesarios al animal"(...) "La necesidad envuelve la idea de algo inevitable, y con razón, porque es lo opuesto al movimiento voluntario y reflexivo. Efectivamente, cuando el deseo no puede conseguir su objeto a consecuencia de la violencia, se dice que ha habido violencia hecha o padecida. La misma observación cabe respecto de las causas cooperantes de la vida, lo mismo que las del bien. Porque cuando hay, ya para el bien, ya para la vida y el ser, imposibilidad de existir sin ciertas condiciones, entonces estas condiciones son necesarias, y la causa cooperante es una necesidad" . Nótese como en la cita anterior, Aristóteles distingue netamente entre los conceptos de necesidades y deseos y, sin rechazar ninguno de los dos, les concede un lugar conceptual bien diferente.

El concepto de necesidades humanas está en la base de la economía política de Aristóteles, al igual que la visión "institucionalista" del dinero. En el párrafo que sigue, ambas ideas quedan sintéticamente enlazadas,

demostrando que, los que acusan a Aristóteles de carecer de visión histórica de los hechos sociales, no comprenden en absoluto la esencia de su reflexión económica. "Es preciso repetir, encontrar una medida única que pueda aplicarse a todo sin excepción. La necesidad que tenemos los unos de los otros es, en realidad, el lazo común de la sociedad. Si los hombres no tuviesen necesidades, o si no tuviesen necesidades semejantes, no habría cambio entre ellos o, por lo menos, el cambio no sería el mismo. Pero, efecto de una convención completamente voluntaria, la moneda se ha hecho en cierta manera el instrumento y el signo de esta necesidad. Para recordar esta convención, se da en la lengua griega, un nombre derivado de la palabra misma que significa la ley; porque la moneda no existe en la naturaleza; sólo existe mediante la ley, y depende de nosotros mudar su valor y hacerla inútil si queremos" .

Este notable párrafo de La Política encadena varios argumentos fundamentales a) que son los seres humanos los que se necesitan unos a otros y, por lo tanto, la necesidad de cosas (lazo persona-cosa) es, a un nivel más profundo, la necesidad que cada ser humano tiene de los otros (lazo persona-persona); b) que son las necesidades humanas semejantes las que facilitan e inducen el intercambio recíproco; c) que la moneda es el instrumento y signo de esas necesidades; d) que, sin embargo, la moneda "no existe en la naturaleza", y por lo tanto es el fruto de una convención traducida en una ley. Es este razonamiento el que vincula directamente a Aristóteles con la visión institucionalista del valor económico.

Las ideas del Estagirita son también el nexo estratégico que vincula la teoría económica del valor y de los precios con la teoría de la justicia. En efecto, toda relación interpersonal, por ser una relación social, esta sometida a la teoría de la justicia y, por supuesto, tal es el caso de toda transacción de mercado.

En el Libro Quinto de su Ética a Nicomaco, dedicado a la Teoría de la Justicia escribe Aristóteles: "Distingo, por lo pronto, una primera especie: es la justicia distributiva de los honores, de la fortuna y de todas las demás ventajas que pueden alcanzar todos los miembros de la ciudad, porque en la distribución de todas estas cosas puede haber desigualdad, como puede haber igualdad entre un ciudadano y otro. A esta primera especie de justicia añado una segunda: la que regula las condiciones legales de las relaciones civiles y de los contratos. Y aquí es preciso también distinguir dos grados. Entre las relaciones civiles, unas son voluntarias. Llamo relaciones voluntarias, por ejemplo, a la compra y venta, al préstamo, a la fianza, al arriendo, al depósito, al salario; y si se llaman contratos voluntarios es porque, en efecto, el principio de todas las relaciones de este género sólo depende de nuestra voluntad. Por otra parte en las relaciones involuntarias se pueden distinguir las que tienen lugar sin nuestro conocimiento... "

Para Aristóteles el punto de partida de su concepto de justicia es el concepto de igualdad, pero la justicia distributiva alude a una igualdad proporcionada al mérito de las partes que participan en la distribución, en tanto que la justicia reparadora o legal (vinculada a los contratos o a las relaciones involuntarias) se funda en una igualdad directa respecto del valor de las cosas que se intercambian. Al primer tipo de igualdad lo explica acudiendo a la geometría o a la teoría de las proporciones (capítulo III), en tanto que al segundo tipo de igualdad (o de justicia) lo explica atendiendo a la forma aritmética simple de la igualdad (capítulo IV).

Así respecto de la justicia distributiva explica: "La igualdad es aquí la misma para las personas y para las cosas en que se encuentra. Quiero decir que la relación en que están las cosas es también la relación de las personas entre si. Si las personas no son iguales no deberán tampoco tener partes iguales. Y de aquí las disputas y las reclamaciones, cuando aspirantes iguales no tienen partes iguales; o cuando no siendo iguales reciben sin embargo porciones iguales".

"Esto mismo es de toda evidencia si, en lugar de mirar a las cosas, se mira el mérito de las personas que las reciben. Todos están de acuerdo en reconocer que en las particiones lo justo debe acomodarse al mérito relativo de los contendientes. Sólo que no todos hacen consistir el mérito en una misma cosa. Los partidarios de la democracia lo colocan únicamente en la libertad; los de la oligarquía le colocan ya en la riqueza ya en el nacimiento y los de la aristocracia, en la virtud" .

Enfatizando lo dicho por el propio Aristóteles, el argumento resulta "de toda evidencia si en lugar de mirar las cosas se mira el mérito de las personas que las reciben".

Aristóteles se está refiriendo, en este contexto, al poder político o a los factores que, por diferentes vías, terminan confiriendo formas sociales de poder, tales como el poder político, la honra, la riqueza, etc. Sin embargo, su propia opinión sobre la forma de especificar una decisión socialmente justa, la expresa con más claridad en el libro III, capítulo VII de La Política, cuando afirma:

"Se sostendrá, quizá, que el poder político debe repartirse desigualmente, y en razón de la preeminencia nacida de algún mérito; permaneciendo, por otra parte, en todos los demás puntos perfectamente iguales, y siendo los ciudadanos por otro lado perfectamente semejantes; y que los derechos y la consideración deben ser diferentes cuando los individuos difieren. Pero si este principio es verdadero, hasta la frescura de la tez, la estatura u otra circunstancia, cualquiera que ella sea, podrá dar derecho a ser superior en poder político. ¿No es este un error manifiesto? Algunas deducciones, deducidas de las otras ciencias y de las demás artes lo probarán suficientemente. Si se distribuyen flautas entre varios artistas, que son iguales, puesto que están dedicados al mismo arte, no se darán los mejores instrumentos a los individuos más nobles puesto que su nobleza no les hace más hábiles para tocar la flauta sino que se deberá entregar el instrumento más perfecto al artista que más perfectamente sepa servirse de él. Si el razonamiento no es aún bastante claro se le puede extremar aún más. Supóngase que un hombre muy distinguido en el arte de tocar la flauta lo es mucho menos por el nacimiento y la belleza, ventajas que, tomadas cada una aparte, son, si se quiere, muy preferibles al talento de artista; y que estos dos conceptos en nobleza y belleza le superen sus rivales mucho más que los supera él como profesor; pues sostengo que en este caso a él es a quien pertenece el instrumento superior. De otra manera sería preciso que la ejecución musical sacase gran provecho de la superioridad en nacimiento y en fortuna; y, sin embargo, estas circunstancias no pueden proporcionar en este orden el más ligero adelanto".

En el ejemplo de los flautistas, Aristóteles encuentra el mérito en repartir los bienes (en sentido lato) a quienes mejor uso pueden darle y por lo tanto a quienes más los necesitan para un virtuoso desempeño de sus vocaciones o aptitudes. Esto es, si entregamos la mejor flauta al peor flautista y la peor flauta al mejor flautista el resultado será pésimo, pero será óptimo si hacemos lo contrario. Esto se acerca al principio conocido como "de cada cual según su capacidad y a cada cual según su necesidad", puesto que el mejor (el que evidencia más capacidad) de los flautistas es aquel que puede hacer el mejor uso de la mejor flauta, y por lo tanto, la necesita para lograr la más perfecta ejercitación de su arte, y, en consecuencia, es justo que le entreguen ese instrumento porque lo merece. Toda la sociedad se beneficia de este reparto porque se aprovecha al máximo la capacidad del virtuoso. Por oposición el peor flautista, no logrará arrancar los mejores sonidos del instrumento superior, y, aunque mejore en algo su ejecución, no necesita el instrumento en tan alto grado como su eximio colega. Atendiendo a la epistemología aristotélica, este principio distributivo si está impreso en las instituciones de la estructura social, puede operar de manera práctica como "causa eficiente" de una sociedad justa .

Volviendo a la Ética a Nicomaco, el párrafo que acabamos de transcribir quizá nos ayude a entender otro, y le dé su significado preciso. En la Ética a Nicómaco, agrega Aristóteles: "Lo justo con relación a la distribución de los recursos comunes de la sociedad, debe seguir siempre la proporción que acabamos de explicar. Si se llegasen a repartir las riquezas sociales, sería preciso que la repartición se verificase precisamente en la relación misma en que estén las partes con que cada uno haya contribuido". Creo que esta afirmación de Aristóteles debe ser leída a la luz del ejemplo del flautista, y, propongo que el principio latente en esta concepción de la justicia es, cabe repetirlo, "de cada cual según su capacidad, y, a cada cual según su necesidad".

Creo que este principio de justicia, reconoce claras raíces aristotélicas. Partiendo del concepto de naturaleza humana, tanto las necesidades como las capacidades humanas están referidas a la naturaleza simultáneamente animal, racional, social y moral de los humanos. La justicia distributiva se refiere al proceso social de la

distribución. Usando las categorías aristotélicas diremos que: a) el significado moral o ético ("causa final" aristotélica) del proceso social de distribución es precisamente la justicia cuyo criterio rector es "de cada cual según su capacidad, y, a cada cual según su necesidad"; b) el objeto ("causa material" aristotélica) sobre el cual recae el proceso de distribución es el de la determinación de las necesidades que deben ser satisfechas y por lo tanto de los satisfactores que, en el estado de las artes humanas, pueden ser usados con tal fin; c) el resultado o "producto social" ("causa formal" aristotélica) del proceso de distribución es reproducir las capacidades animales, racionales, sociales y morales de los humanos, las que son, tanto una dotación (o si se quiere un "don") de la naturaleza, como un conjunto de "hábitos socialmente adquiridos" (virtudes o vicios) a través de la convivencia y la educación; e) el poder societal ("causa eficiente" aristotélica) que impulsa todo el proceso distributivo es el conjunto de instituciones fundamentales que conforman la estructura básica de la sociedad y determinan el grado en que puede cumplirse la justicia distributiva que opera como criterio rector de ese orden social. Nótese entonces que las necesidades humanas están definidas por las capacidades humanas que claman por su actualización, y esto no es una cuestión de preferencias hedonísticas sino de necesidades socialmente condicionadas y de fines éticamente justificados.

Las necesidades humanas derivan de las capacidades humanas que deben ser permanentemente actualizadas de acuerdo con algún concepto de virtud, públicamente justificable, y pasible de ser practicado en sociedades civilizadas y tolerantes. Este principio de virtud es variable atendiendo a diferencias personales, grupales, culturales, etc. A mi leal saber y entender este es el meollo de la teoría de la justicia de Aristóteles. La segunda especie de justicia discernida por Aristóteles, tiene un significado instrumental, y reconoce que un orden social sólo puede funcionar de manera viable, si el sistema legal asegura un adecuado cumplimiento de la red de derechos y obligaciones que (más allá de su justicia distributiva) están vigentes en un determinado momento y lugar. Este es el tipo de justicia que Aristóteles llama reparadora (conmutativa) o legal referida a las garantías de los derechos adquiridos y al cumplimiento de las obligaciones legales y contractuales: "Lo justo en las transacciones civiles es también una especie de igualdad, y lo injusto una especie de desigualdad; pero no según la proporción de que se acaba de hablar, sino según la proporción simplemente aritmética. Importa poco, en efecto, que sea un hombre distinguido el que haya despojado a un ciudadano oscuro o que el ciudadano oscuro haya despojado a un hombre de distinción; importa muy poco que sea un hombre distinguido o un hombre oscuro el que haya cometido un adulterio; la ley sólo mira a la naturaleza de los delitos y trata a las personas como completamente iguales. En este caso Aristóteles se refiere a situaciones conflictivas que deben ser sometidas a juicio, y cuyas consecuencias no cuentan con el consentimiento de la parte afectada: "En resumen, lo justo es el medio exacto entre cierto provecho y cierta pérdida en las transacciones que no son voluntarias. Y consiste en que cada uno tenga su parte lo mismo antes que después".

Esta justicia reparadora no hace más que asegurar el recto cumplimiento de obligaciones legales o compromisos contractuales encuadrados en los sistemas legales vigentes, pero no se pronuncia sobre los grados de justicia o injusticia distributivas subyacentes a los sistemas en cuestión. Sin embargo el principio central y esencial que Aristóteles defiende es el de la justicia distributiva, basada en la igualdad proporcional, ya explicada con el ejemplo del flautista: "Confieso, por lo demás, que en todas las relaciones comunes que los ciudadanos mantienen entre si, esta especie de justicia, es decir, la reciprocidad proporcional y no estrictamente igual, es el lazo mismo de la sociedad".

4. Aristóteles y el capitalismo

Obviamente, Aristóteles no conoció el capitalismo, cuya expresión más desarrollada comenzó a propagarse por el mundo a partir de la Revolución Industrial británica en el siglo XVIII. Sin embargo alcanzó a vislumbrar la lógica operativa del dinero utilizado como capital. Distinguió entre la economía doméstica (con su crematística "necesaria"), y la crematística "innecesaria" o lucrativa. Incluye dentro de la economía doméstica (oikos nomos) todas las formas de adquisición que él concibe como "naturales", incluyendo las formas "necesarias" de la crematística, es decir del intercambio simple con existencia de dinero. Carlos Marx, que leyó atentamente a Aristóteles, distinguió entre el ciclo mercancía-dinero-mercancía, donde los artesanos venden para comprar las cosas necesarias para su vida y su trabajo, y el ciclo dinero-mercancía-dinero, en

donde los comerciantes compran para vender y lucrar. A este segundo tipo, Aristóteles lo denominó crematística lucrativa.

Cabe, ahora, examinar brevemente, a la luz de las categorías ya entrevistadas por Aristóteles, la forma superior de la crematística lucrativa: es decir, en términos contemporáneos, la que condujo a la lógica del capitalismo, tal como éste opera en las sociedades contemporáneas. Empecemos con la distinción (también originada en Aristóteles) entre valores de uso y valores de cambio. A partir de estos conceptos el filósofo va desarrollando la distinción entre las formas elementales del intercambio (trueque primero y compraventa después), en las que no se usa dinero o el dinero es un simple medio de cambio. Estos mercados elementales cumplen la función de satisfacer las necesidades humanas en comunidades económicas simplemente estructuradas, incluyendo las necesidades productivas de los artesanos. Estos mercados todavía son compatibles y complementan de manera "natural" lo que Aristóteles denomina economía (oikos nomos) en el ámbito de la vida doméstica donde se anida y atesora la tecnología artesanal de la época.

Por último Aristóteles da un paso más e introduce el concepto de crematística lucrativa, para referirse al ejercicio del comercio como una actividad específicamente orientada a obtener ganancias, y no como las ventas periódicas del excedente de un artesano, cuya ocupación principal es la de su oficio o arte productiva. Algunos traductores de La Política usan el término riqueza en vez de crematística. En cierto modo el término riqueza (muy usado por los economistas clásicos) expresa el resultado o acumulación de los frutos de la crematística orientada al lucro. La conexión entre los conceptos de riqueza y de poder económico es enfatizada en los razonamientos de Adam Smith que se recogen más adelante.

Aristóteles desconfía de esa riqueza o crematística que desafía su orden "natural" (confinado a la esfera familiar de la economía doméstica) al proponerse el conseguir ganancias monetarias para aumentar el poder de adquirir en el mercado: "Estas dos especies de adquisición tan diferentes, que emplean el mismo capital a que ambas aspiran, aunque con miras muy distintas, pues que la una tiene por objeto el acrecentamiento indefinido del dinero y la otra otro muy diverso, esta semejanza ha hecho creer a muchos que la ciencia doméstica tiene igualmente la misma extensión, y están firmemente persuadidos de que es preciso a todo trance conservar o aumentar hasta el infinito la suma de dinero que se posee".

En este sentido, el Estagirita es el más claro precursor de la visión institucionalista del capitalismo. De hecho uno de los dos fundadores de la corriente económica del institucionalismo, Thorstein Veblen, preocupado por los mismos problemas morales que perturbaban a Aristóteles, efectúa: a) una clara distinción entre las funciones de los técnicos que desarrollan el régimen industrial fundado en la maquinaria (la téchne de Aristóteles más bien confinada a la economía doméstica en el mundo antiguo, y potenciada espectacularmente a partir de la Primera Revolución Industrial), y los hombres de negocios que a través de las actividades de mercado (crematística lucrativa al decir de Aristóteles) controlan el proceso económico global y, b) una clara exposición relativa a la forma cómo la tecnología del maquinismo, surgida a partir de la Revolución Industrial, cambió la manera de estudiar los procesos causales y contribuyó a eliminar las causas formal y final, propias de la epistemología aristotélica, que aquí pretendemos recuperar. No es posible extenderse en estos puntos, pero una lectura de la principal obra de teoría económica de Veblen, no deja duda sobre estas preocupaciones centrales compartidas y planteadas por Aristóteles dos mil años antes.

Podría sintetizarse la preocupación de ambos pensadores, diciendo que, durante los procesos sociales (muy distintos entre sí) de producción por un lado, y de valorización por el otro, el poder económico radica en los poseedores de poder adquisitivo general capaz de someter y dinamizar al poder productivo general. De este enfoque se extrae fácilmente una definición de la esencia del capitalismo y del capital: el capital subordina el poder productivo al poder adquisitivo, y el capitalismo es un sistema en el que el proceso social de la producción está completamente subordinado al proceso social de la adquisición. A su vez la adquisición tiene por objeto elevar a un máximo la ganancia, o como dice el propio Aristóteles, "aumentar hasta el infinito la suma de dinero que se posee"..

Las teorías utilitarista y marxista del valor económico

5. Dos críticas centrales a dichas teorías

John Commons, considerado, junto con T. Veblen, como uno de los "padres fundadores" del institucionalismo, distinguió de manera magistral y sintética hace más de medio siglo, entre los fundamentos de las principales teorías del valor: "Es este desplazamiento desde los productos (o mercancías) y los individuos hacia las transacciones y las reglas operativas de la acción colectiva, el que marca la transición desde las escuelas clásica y hedonística hacia la escuela institucional de pensamiento económico. El desplazamiento es una modificación en la unidad última de investigación económica. (...) La más pequeña unidad analítica de los economistas clásicos era una mercancía producida por el trabajo. La más pequeña unidad de los economistas hedonistas era esa misma o similar mercancía disfrutada por el último consumidor (consumidor marginal). Uno era el lado objetivo, el otro el lado subjetivo de la misma relación entre el individuo y las fuerzas de la naturaleza. El resultado en cualquier caso, era la metáfora materialista de un equilibrio automático, análogo al que logran las olas del océano, pero personificado como "buscando su nivel". Pero la más pequeña unidad de los economistas institucionales es una unidad de actividad - una transacción, con sus participantes. Las transacciones intervienen entre el trabajo de los economistas clásicos y los placeres de los economistas hedonistas, simplemente porque es la sociedad la que controla el acceso a las fuerzas de la naturaleza, y las transacciones son, no "el intercambio de mercancías" sino la enajenación y adquisición entre individuos, de los derechos a la propiedad y a la libertad creados por la sociedad, los que deben por lo tanto ser negociados entre las partes involucradas antes de que el trabajo pueda producir, o los consumidores puedan consumir, o las mercancías puedan ser físicamente intercambiadas" .

El lúcido párrafo anterior crítica la concepción "hombre-cosa" implícitas en las teorías principales del valor económico. Cuando se restablece la relación hombre-hombre inherente a toda transacción económica cabría agregar una segunda crítica al planteamiento anterior, correspondiente al desprecio de dichas teorías respecto al papel del dinero como principal vehículo de las posiciones de poder. En esta misma línea reflexiva, en un trabajo anterior, escrito hace más de veinte años, observé: "Los planteamientos más tradicionales en la historia del pensamiento económico hablan del valor como de algo que está contenido en el objeto de cambio. Ya desde los tiempos de Aristóteles se ha distinguido entre la utilidad del objeto y su aptitud para ser intercambiado. Los clásicos y Marx distinguieron entre el valor de uso y el valor de cambio. El valor de uso era la capacidad del objeto para satisfacer necesidades o fines de sus usuarios. El valor de cambio era la cantidad de otros bienes que podrían entregarse por unidad del bien cuyo valor quería calcularse. La paradoja del valor, que preocupó a muchos pensadores ponía en relieve que objetos con escaso valor de uso -como los diamantes u otras piedras preciosas- podrían llegar a tener un valor de cambio muy alto; en tanto que otros muy útiles, como el agua, presentaban por unidad un ínfimo valor de cambio".

"Esto llevó a los clásicos, y también a Marx, a distinguir de manera categórica entre el valor de uso y el valor de cambio, para centrar su atención en el segundo. Surgieron así las teorías del valor económico basadas en el trabajo, según las cuales la relación en que se intercambiaban dos mercancías dependía de sus respectivos contenidos en trabajo. No abundaremos aquí en los matices y profundidades de esta corriente porque no es necesario para el argumento que se pretende presentar; sólo merece notarse que el valor de cambio para esta corriente teórica depende de algo incorporado al objeto evaluado como es su contenido en trabajo".

"En el último tercio del siglo xix la corriente liberal neoclásica vuelve al valor de uso o utilidad de los bienes, al encontrar una aparente solución para la paradoja del agua y los diamantes. En efecto se observa que la satisfacción que presta en cada caso un bien depende no sólo de las cualidades que le otorgan su utilidad sino de su relativa abundancia o escasez. De aquí que siendo el agua muy útil pero también muy abundante, su valor de cambio es reducido y lo contrario sucede con los diamantes. La misma idea de bien económico resume ambos rasgos de utilidad y escasez. En consecuencia, de acuerdo con este enfoque, lo que interesa conocer no es la utilidad general o media de un bien, sino la utilidad que cada unidad adicional o marginal de ese bien presta a cada consumidor tomado individualmente. La relación inversa entre utilidad y abundancia se expresa en la ley de la utilidad marginal decreciente".

"Observemos entonces que en ambas corrientes teóricas el valor de cambio de una mercancía no brota como

resultado de las relaciones sociales de intercambio, sino que resulta de algo que es propio del objeto. En las teorías del valor trabajo, el punto de partida del valor de cambio de un objeto está dado por el trabajo productivo que sus productores directos vierten en él. En las teorías marginalistas, está dado por la utilidad marginal que sus consumidores directos encuentran en él".

"La relación social de intercambio aparece en un segundo momento, y normalmente se introduce como trueque. En el caso de Marx, toda su teorización sobre el valor se inicia suponiendo una situación de trueque, y no una situación mercantil, donde el trueque se desdobra en las dos fases o momentos de una compra y una venta. En el caso de los neoclásicos también la argumentación parte analizando una hipotética situación de trueque o, a lo sumo, introduciendo el dinero como una unidad "neutral" de cuenta".

Por lo tanto las dos críticas centrales que cabe efectuar a ambas teorías del valor- trabajo y del valor- utilidad, es que conciben la causa material del valor como una relación "hombre-cosa" es decir, como "algo" incorporado de alguna manera a la dimensión física o corpórea del objeto (producto o servicio productivo) que se intercambia, y segundo que ignoran el papel autónomo que desempeña el dinero como objetivación y medida del poder adquisitivo (bajo la forma de ingreso o capital-dinero) ejercido por su propietario. Ambos errores provienen de haber eliminado lo que es esencial del valor: su determinación a través de una transacción, o contrato. Sin embargo la transacción es la verdadera causa material del valor y expresa una confrontación de poderes o voluntades, sobre la que es posible aplicar diferentes concepciones de la justicia..

6. Una crítica específica a la teoría del valor- trabajo en la versión de Marx

Según Marx, el valor económico de una mercancía toma como punto de partida una relación hombre-cosa, puesto que es la cantidad de trabajo abstracto, que un hombre o una sucesión de hombres volcó sobre una cosa denominada mercancía.

Debe admitirse que en la visión filosófica más amplia de Marx aparecen las relaciones sociales como subyaciendo a todo el proceso, y el mismo Marx nos recuerda el fetichismo de la mercancía, es decir la ilusión de cosificar en un objeto, a toda la red de relaciones sociales que determinan el proceso de trabajo. Por lo tanto el Marx filósofo o sociólogo, queda "absuelto" de la acusación de confundir el valor económico con la cantidad de trabajo abstracto contenida en una mercancía. Pero el Marx economista sigue siendo "culpable" de haber tomado la teoría ricardiana del valor y haberla adaptado para su versión formalmente rigurosa de la teoría económica. Por lo tanto cuando Marx habla de tasa de plusvalía, de capital constante o capital variable, etc. se hace pasible del presente comentario crítico.

Por lo tanto la teoría social y política de Marx, no está coherentemente articulada con su teoría económica. Más concretamente su teoría del valor económico nos conduce al fetichismo que el mismo Marx criticó. Si nos preguntamos sobre la existencia o causa material del valor, el enfoque de Marx responde señalando un producto del trabajo dotado de valor de uso y soporte concreto del valor económico.

Si nos preguntamos sobre la esencia del valor, (es decir, en qué consiste esencialmente el proceso de valorización, cual es su causa formal), la teoría del valor trabajo, en la versión de Marx, responde que la esencia del valor es la cantidad de trabajo abstracto (socialmente necesario en las condiciones medias de la técnica) contenida o materializada en los productos concretos que se tranzan como mercancías.

Este trabajo abstracto (esencia del valor), como su nombre lo indica es el fruto de una abstracción teórica que no sirve para explicar científicamente el proceso de formación de los precios de mercado. Se trata de una teoría estática que exige tomar como punto de partida las condiciones medias de la técnica en un momento y lugar dados. Por eso mismo, ella resulta, especialmente, avasallada en esta época de revolución tecnológica y globalización económica.

Examinar el proceso de valorización de cada mercancía, en el sentido marxista, consiste precisamente en "seguirle el rastro" a esa mercancía a lo largo de todo el ciclo productivo y verificar la cantidad de trabajo

abstracto y socialmente necesario, en las condiciones medias de la técnica, que va recibiendo antes de convertirse en un producto final que emerge del mercado.

La teoría marxiana del valor económico, debe ser abstraída intelectualmente a partir de la observación del proceso de producción. Marx, al igual que el resto de los economistas clásicos, también distingue, siguiendo a Aristóteles, entre valores de uso y valores de cambio. Verifica la existencia de dos procesos simultáneos uno correspondiente a la producción propiamente dicha, consistente en incorporar trabajo concreto a productos que se convierten en valores de uso (existencia o causa material del valor) . El otro corresponde a la valorización que tiene lugar en el transcurso del mismo proceso productivo y consiste en incorporar trabajo abstracto (causa formal o esencia del valor), socialmente necesario, a productos que, por lo tanto se convierten en valores. Así, la valorización es anterior y externa a la esfera de la circulación (mercados) . Por lo tanto, el trabajo concreto aparece como causa eficiente de los valores de uso y el trabajo abstracto como causa eficiente de los valores económico (o, como Marx, los denomina, de los valores a secas).

Desde el punto de vista de la filosofía moral (causa final del proceso de valorización), las teorías del valor trabajo condujeron en la versión de Marx a la teoría de la explotación, la que no debe confundirse con una teoría de la justicia. Toda teoría de la justicia distributiva debe partir de la naturaleza humana y de sus necesidades, tanto las esenciales (o transhistóricas) como las existenciales (determinadas para cada época y lugar).

La teoría de la explotación planteada por Marx no permite determinar con claridad las situaciones de justicia (o injusticia) distributiva. De un lado la tasa de plusvalía a que es sometido un trabajador, calculada a partir de los principios de la teoría marxiana del valor trabajo, no guarda relación con el grado en que ese trabajador satisface sus necesidades existenciales y las de su familia. Marx se limita a expresar que el salario de subsistencia reconoce un factor histórico y moral, con lo que deja abierta la puerta para un examen de las condiciones de vida de los trabajadores. Sin embargo, el valor de la fuerza de trabajo se define en términos de trabajo abstracto que es pura cantidad, y no penetra en las condiciones del trabajo concreto (donde radica la calidad de vida). El salario de subsistencia se mide también en una fracción del valor creado por el trabajador, y no penetra en la forma y medida en que cada trabajador satisface sus necesidades.

En consecuencia, las condiciones de vida y de trabajo de, por ejemplo, un operario altamente calificado que trabaja en un sistema productivo de completa robotización pueden ser muy buenas, a pesar de que la alta tecnología implique en términos marxistas una tasa de explotación altísima. Por oposición, puede haber un trabajador, operando con tecnologías obsoletas o preindustriales, sometido a baja tasa de explotación, de acuerdo con la relación trabajo necesario-trabajo excedente, pero expuesto a condiciones de vida terriblemente injustas. En suma, no es fácil vincular con claridad la teoría marxista de la explotación con la teoría de la justicia distributiva, planteada a nivel social. Todo esto deriva de la circunstancia de que el concepto de explotación se apoya sobre el concepto de trabajo humano y no sobre el concepto de necesidades humanas.

7. Una crítica específica a la teoría marginalista del valor-utilidad.

Para los neoclásicos, también la teoría del valor se especifica a partir del vínculo persona-cosa. El valor económico es una propiedad contenida en bienes que denominamos económicos, los que son útiles y escasos. Así, en términos de la epistemología aristotélica que estamos adoptando, el bien económico concreto es, para los neoclásicos, la causa material (existencia) del valor económico, en tanto que su utilidad y escasez configuran conjuntamente la esencia (causa formal) del valor económico. Por lo tanto, la causa eficiente del proceso de valorización es, en última instancia el juicio del consumidor o demandante del bien en cuestión. Lo que no siempre se enfatiza es que la opción de ese consumidor depende de su poder de compra en el mercado, lo que, obviamente, nos remite a los criterios de justicia (conmutativa y distributiva) que pueden legitimar (o no) dicho poder.

Si se hace abstracción del decisivo aspecto distributivo, aún así, el concepto de utilidad, (entendido como la relación persona-cosa) sobre el cual se ha intentado apoyar la teoría marginalista del valor debe ser especificado para evitar graves dificultades conceptuales. Cuando se efectúa esa especificación, surgen consecuencias importantes en el plano ético y moral.

En primer lugar, la idea de utilidad aplicada al consumo, en su significado lato y anterior a la visión neoclásica, puede querer significar dos cosas diferentes (o ambas a la vez). La capacidad para satisfacer necesidades humanas esenciales, o, alternativamente, la capacidad para satisfacer preferencias humanas subjetivas, examinemos cada una de estas acepciones por separado. Simplificando de manera algo grosera, diremos que las necesidades humanas esenciales se asocian con los conceptos de bien, virtud y vida buena; en tanto que las preferencias subjetivas de los neoclásicos se asocian con los conceptos de utilidad, satisfacción y bienestar.

Las necesidades esenciales son transhistóricas (porque partimos de la hipótesis de que corresponden a la esencial humanidad que, en este planeta, todas las personas compartimos) y pueden ser determinadas cada vez más precisamente a partir del conocimiento científico de las personas concretamente existentes. Estos estudios nos van enriqueciendo las generalizaciones abstractas relativas a la esencia humana a partir de sus rasgos definitorios ya establecidos (animal, racional, social) por la observación previa de otras existencias humanas concretas. Por ejemplo las que el propio Aristóteles efectuó a lo largo de su vida intelectual.

Esta idea de esencia, aquí se usa en el sentido, epistemológico y lógico, de diferencia específica en la definición de un objeto de estudio. No se refiere a ninguna ciencia infusa, trascendente, o misteriosa. Por lo tanto lo que define esencialmente a un objeto de estudio sólo puede inferirse a través del conocimiento de la existencia del mismo. El conocimiento científico de la existencia humana, es el punto de partida para conocer lo que es útil o no para las personas. Las necesidades esenciales, son, por lo tanto, una abstracción obtenida a partir de las necesidades existenciales de personas concretas. Esta perspectiva es inherente al realismo aristotélico.

Aquí partimos de la definición aristotélica de "humano". Y Aristóteles no sólo estableció (en estudios de lógica) lo que debemos entender por definición. Sino que estudió en profundidad la naturaleza humana haciendo uso del método científico. Por ejemplo su Tratado del Alma, es hasta hoy una muestra admirable de lo que debe entenderse por el método científico. Así, siguiendo a Aristóteles, podemos partir de una definición sintética y clara de lo que entendemos por un ser humano. Hablamos de un animal gregario, racional y, por consiguiente, también social. En su dimensión animal, los humanos necesitan satisfacer sus necesidades biológicas; como seres racionales necesitan satisfacer su necesidad de libertad para aprender, decidir y actuar; y como seres sociales necesitan satisfacer su necesidad de convivir, desplazarse, reproducirse, organizarse socialmente y fijar las instituciones que permiten su existencia social.

De otro lado, el concepto de utilidad puede referirse a la capacidad para satisfacer las preferencias subjetivas, entendidas, de un lado, como deseos y fines humanos de contenido sensorial, estético, etc (los que son particularmente destacados en el análisis económico y en la ética subyacente de los neoclásicos).

Sin embargo, las preferencias subjetivas pueden verse también en un contexto aristotélico como orientaciones vocacionales individualmente específicas (científicas, artísticas, religiosas, etc.) que, si son sistemáticamente cultivadas (y se alcanzan niveles de virtuosismo) pueden ser examinadas con arreglo al concepto de virtud (hábitos orientados al logro de ideales de perfección).

Desde el punto de vista de la justicia distributiva planteada, por el momento, con abstracción de la distribución del ingreso y de la demanda efectiva, puede defenderse la posición de que las necesidades humanas esenciales reclaman prioridad absoluta sobre todo tipo de preferencias, y, respecto de éstas últimas, las preferencias vocacionales que expresan "virtudes potenciales" (científicas, artísticas, etc.) tienen prioridad

relativa sobre los deseos de corte más bien hedonístico. Sin embargo a la luz de la teoría de la justicia, ni unos ni otros pueden ser impuestos autoritariamente.

Si retornamos ahora al tema del poder que se ejerce en el mercado, es decir al tema de la demanda efectiva, caemos en un ámbito profundamente diferente al tema de las necesidades y preferencias de las personas. Lo que los economistas denominan demanda no es la suma de las necesidades y preferencias sociales, sino solamente de las que están respaldadas por poder adquisitivo. Y la estructura de la demanda no depende por lo tanto de las necesidades y preferencias de todos los seres humanos, sino solamente de aquellos que ejercen una demanda efectiva en el mercado. El papel del ingreso monetario consumible, y de su distribución social, es de una importancia decisiva por el lado de la demanda. Volveremos después con más detalles sobre este punto. Sin embargo podemos anotar provisoriamente que, para poder determinar los precios relativos tenemos que examinar con atención el papel clave del poder adquisitivo general y, dentro de este poder, la estratégica posición del dinero.

Por lo tanto el principio de la utilidad, en su expresión abstracta, es un concepto instrumental que sólo nos dice si un bien de consumo o producción es funcional a los fines para los cuales ha sido producido. Sin embargo desde el punto de vista de la justicia distributiva, la utilidad puede estar referida a las necesidades sociales objetivas o a las preferencias individuales subjetivas. Nada de esto puede saberse a nivel de las relaciones de mercado propiamente dichas, las que, expresadas a través de precios, confrontan las posiciones de poder de los adquirentes que usan poder adquisitivo, y de los oferentes que demandan dicho poder adquisitivo.

Las críticas a esta teoría pueden plantearse con mucha fuerza y claridad en el ámbito de los mercados de factores de la producción. La teoría marginalista estática de las ventajas comparativas, afirma que no sólo los bienes de consumo sino también los factores de la producción tienen valores que responden a su utilidad y escasez. Pero...: ¿De qué depende la utilidad y la escasez de los factores productivos de una determinada sociedad?.

Una manera rápida y, quizá, pedagógica, de intentar responder "macroeconómicamente" a la pregunta anterior es examinar, las argumentaciones de esta escuela en relación con la determinación de los precios de los mercados internacionales. Me refiero a la teoría de las ventajas comparativas derivadas de las diferentes dotaciones de factores productivos que existen en cada nación (en la línea de las aportaciones de Heckscher, Ohlin, Samuelson, etc.).

La idea de esta teoría (neoclásica utilitarista) de las ventajas comparativas, que dominó académicamente durante todo el siglo XX, es que los precios relativos internacionales de los productos dependen de la abundancia o escasez relativas de los factores productivos principales que se necesitan para elaborarlos. Lo que esta teoría olvida es que, dichas dotaciones relativas de factores dependen del cambio tecnológico e institucional. Veamos, por ejemplo, los recursos naturales. La escasez relativa de los recursos naturales cambia, por el lado de la oferta, con la introducción sistemática de progreso técnico que aumenta su rendimiento o productividad, o que los deja obsoletos abruptamente cuando un recurso natural (digamos el petróleo), sustituye a otro (digamos el carbón). Pero además, especialmente en las últimas décadas, la escasez relativa de los recursos naturales no es un dato natural, sino el resultado del avance en el conocimiento de la biosfera, y en la aplicación de reglas de juego nuevas tendientes a evitar la desaparición de recursos naturales renovables, y a evitar la polución que deriva del uso de algunos recursos naturales no renovables (como el petróleo). La creación de parques naturales tendientes a proteger la fauna y flora de una región, o la veda de captura de animales marinos diversos, o la exigencia de replantar riquezas forestales en explotación, van cambiando por razones institucionales, por razones tecnológicas, o por el impacto de ambas a la vez, la abundancia relativa de la oferta de los recursos naturales del mundo, y por lo tanto los precios de oferta de los bienes que con ellos se fabrican. Nótese que cuando se defiende la integridad de la biosfera, se está defendiendo la integridad de la naturaleza humana en su dimensión transhistórica. Hay, en la presente crítica

a la teoría neoclásica de las ventajas comparativas, una especie de "teoría derivada de la justicia", porque si es justo defender la naturaleza humana (incluyendo la de nuestros más remotos descendientes), por extensión, también parece justo defender la integridad de la biosfera como objetivo transhistórico (o, si se prefiere, transgeneracional).

Otro tanto cabría decir respecto del factor trabajo. Los trabajadores, según los neoclásicos, se demandan porque son útiles y escasos, y la demanda contribuye a determinar esa utilidad y escasez. Ahora bien, la oferta relativa de trabajadores de determinada calificación no es un dato de la naturaleza sino de la historia. Depende de las instituciones educativas de cada nación, de la obligatoriedad de la asistencia a la escuela, de la duración de la enseñanza obligatoria, de la difusión de la educación técnica y superior, de la edad y condiciones de la jubilación, de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, de la duración de la jornada laboral diaria y semanal, de los niveles de morbilidad de la población trabajadora, etc.

Todos estos son datos históricos que dependen de las instituciones y no de las ventajas comparativas naturales de los países. Podrían decirse que, cada vez más, las ventajas comparativas de los países para operar en la economía mundial, dependen de factores históricamente adquiridos e institucionalmente determinados. Por ejemplo, respecto de las dotaciones relativas de bienes de capital (instrumentos productivos, equipos, maquinarias, etc.). Es evidente que las ventajas comparativas de Inglaterra y Argentina en el comercio recíproco, durante la segunda mitad del siglo XIX, no dependían de datos de la naturaleza sino de procesos históricos tan decisivos como la Revolución Industrial y la emergencia del capitalismo como complejo institucional operativo a escalas nacional e internacional. La Revolución Industrial fue responsable de las abundantes dotaciones de capital productivo y conocimiento tecnológico con que contaba Gran Bretaña, y también lo fue de la red de ferrocarriles sin la cual no habría sido posible explotar las riquezas agrícolas y pecuarias de la pampa húmeda de Argentina. De nuevo queda claro que, detrás de las ventajas comparativas derivadas de las dotaciones relativas de factores productivos, subyacen los impactos del cambio tecnológico, organizacional e institucional.

Por último, si aludimos a los planteamientos teóricos fundacionales de esta teoría, los niveles de bienestar general óptimo, que plantea Pareto a partir del modelo walrasiano de equilibrio general estable bajo competencia perfecta, se fundan en condiciones ideales e inexistentes en los mercados reales. Más importante aún, desde el ángulo de una teoría de la justicia, este planteamiento deja deliberadamente afuera la consideración de las condiciones distributivas que emanan de la estructura social.

Teorías del valor económico fundadas en los conceptos de poder y de justicia

8. Las teorías del "valor-poder" y el concepto de justicia distributiva.

Las teorías del valor económico fundadas en los conceptos de poder y de justicia, no parten del examen de una mercancía concreta o de un tipo de mercancías concretas, sea que se las entienda como productos del trabajo o como valores de uso. No parten por lo tanto de una relación hombre-cosa. Estas teorías del valor económico parten exclusivamente de una relación contractual, como causa material (en el sentido aristotélico) de la que termina derivando el precio referido a una mercancía. Pero esa mercancía no es necesariamente un objeto corporal o físico. La mercancía, sólo se identifica por ser portadora de un precio, y, por lo tanto es cualquier objeto (real o simbólico, material o intangible) que por ser transable, puede estar dotado de un precio. Pero no es a partir de la observación de tal objeto, de donde puede deducirse su valor económico, sino a partir de las posiciones objetivas de poder de las partes que participan en la relación contractual. Una relación contractual es una relación de poder, en la que cada parte trata de hacer prevalecer su voluntad sobre la otra. Precisamente, el hecho de que una mercancía sólo existe, en la esfera del mercado, por expresar un precio o magnitud de poder adquisitivo, queda evidenciado en el caso del dinero que como dice Aristóteles, es una mera convención legal.

Por lo tanto, el valor económico de una mercancía depende, por así decirlo, de la naturaleza del (o de los) contrato(s) que se celebran, de la voluntad de las partes que contratan, de las reglas de juego que directa o

indirectamente lo(s) regulan y de la posición de poder de las partes contratantes respecto de dichas reglas. De esta manera el concepto de poder es esencial en la determinación del valor económico de una mercancía. Este concepto se refiere a una relación social en que cada una de las partes intenta "imponer la voluntad propia, al comportamiento ajeno". Precisamente al concebir el valor económico como la expresión de una relación persona-persona es posible acceder de manera natural a los conceptos sociales de poder y de justicia, y dejar atrás los de trabajo abstracto y de utilidad marginal vinculados, en todo caso, a la relación persona-cosa.

El poder, según Max Weber , es la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aún contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad". En este contexto, el contrato (cada contrato, algunos contratos, o el conjunto de todos ellos) puede ser concebido como el resultado de una confrontación de voluntades. En este sentido el precio, que deriva de esa confrontación de voluntades, es la expresión empírica del valor económico.

El valor económico que resulta de un contrato mercantil, es una medida del poder de las partes contratantes. El punto radica en determinar cuáles son los fundamentos o causas de este "valor-poder". El tema puede abordarse de una manera epistemológicamente ordenada acudiendo a cuatro causas (o principios) de Aristóteles: la causa material del valor económico (que le confiere existencia) es una confrontación de voluntades que puede terminar asumiendo la forma legal de un contrato, la causa formal (que define su esencia) es una magnitud mensurable de poder (poder adquisitivo), y la causa eficiente (que impone los fines de la voluntad) es el uso de este poder para perseguir fines específicos (por ejemplo los de un capitalista o un consumidor determinados).

Una vez conocidas estas causas, cabe estudiar también las causas finales que (continuando con la epistemología aristotélica) legitiman este resultado de poder. En este último interrogante entra el tema de la justicia, es decir el tema de saber si cada parte obtiene lo que le corresponde recibir.

El uso del poder adquisitivo general que deriva de la posesión legal de dinero, es la explicación inmediata del proceso de valorización la que termina preponderando sobre las condiciones en que se desenvuelve el poder productivo general. Aunque por el lado de la oferta de bienes de consumo, existiera un mercado de competencia perfecta, si la distribución de ese poder adquisitivo general, entre personas y familias, fuera completamente desigual o injusta, el mecanismo que asigna los recursos (mercado "perfecto") aseguraría la eficiencia del proceso, pero no su justicia distributiva.

La legitimidad moral, en última instancia, del proceso de valorización, depende de cuan justa sea la estructura social en que estos procesos de mercado tienen lugar. El fenómeno subyacente del poder social, tanto en sus fundamentos como en su legitimidad, sigue dependiendo de la estructura básica de la sociedad, y no solamente de la estructura y reglas de los mercados.

Solamente si la legitimidad del contrato depende de la totalidad de reglas de juego (instituciones) que conforman la estructura básica de la sociedad (Rawls) puede afirmarse que el precio se funda en una teoría del valor poder , capaz de apoyarse y, eventualmente, legitimarse en el concepto de justicia distributiva. De lo contrario, como sucede en aquellos que son creyentes dogmáticos en la mano invisible del mercado, sólo se evalúa la justicia conmutativa de cada contrato.

9. Crítica al libertarismo contractualista de Hayek y a su idea de la justicia

Las teorías del valor económico fundadas, de manera reductiva, en el concepto de justicia conmutativa, toman, como punto de partida, a la más plena libertad contractual (libertarismo). Pero la libertad contractual en el plano económico, depende en primer lugar de la institución de la propiedad capitalista, y, más precisamente, de la distribución del poder adquisitivo general que deriva de la distribución de aquella propiedad. La justicia conmutativa, examinada en si misma, sin vinculación con el resto de las instituciones

de la estructura social, se funda en un libertarismo reduccionista como el que plantea Hayek:

"En la terminología corriente, desde Aristóteles, podemos expresar la diferencia diciendo que una economía libre siempre puede alcanzar sólo justicia conmutativa mientras que el socialismo y, en gran medida, el ideal popular de justicia social, demanda justicia distributiva. Justicia conmutativa significa, aquí, una recompensa de acuerdo con el valor que los servicios de una persona poseen actualmente para aquellos a quienes los presta; y que se expresa en el precio que estos últimos están dispuestos a pagar. Este valor no tiene, debemos conceder, necesariamente una relación con el mérito moral. Será el mismo, independientemente de, si la labor realizada para una persona es resultado de un gran esfuerzo y doloroso sacrificio, en circunstancias que otra la realizó con absoluta facilidad e incluso contribuyó a su propio placer; o si ella fue capaz de satisfacer una necesidad en el momento preciso, como resultado de una cuidadosa proyección o simple azar. La justicia conmutativa, no toma en cuenta las circunstancias subjetivas o personales de necesidades o buenas intenciones, sino solamente, el cómo son valorados los resultados de las actividades de una persona, por aquellos que las requieren para su uso".

El "cómo son valorados los resultados de las actividades de una persona" es una frase ambigua de Von Hayek que conviene desentrañar. De un lado hay valoraciones concretas de mercado expresadas en el precio que alcanzan las mercancías, y, del otro, hay valoraciones individuales que hacen a la libertad de la persona que elige de acuerdo con sus preferencias o valores. El primero es un tema económico que afecta directamente al concepto de justicia distributiva, y el segundo es un tema que afecta al condicionamiento moral de la libertad humana.

Respecto del tema más específicamente económico, el "cómo son valorados los resultados de la actividad de una persona" significa cuánto se está dispuesto a pagar por el deseo de aprovechar los frutos de esa actividad que se ofrece en el mercado. El punto económicamente significativo de esta argumentación es el del poder adquisitivo general, medido en dinero, de que dispone el demandante en el mercado para satisfacer sus deseos, pero el origen de ese poder y el contenido moral de ese deseo son puntos totalmente indiferentes para la visión libertarista-contractualista de Hayek.

De inmediato afirma nuestro autor: "La libre elección de ocupación y la libre elección de lo que quiere producir o de qué servicios quiere prestar cada uno, son irreconciliables con la justicia distributiva. La última, es una justicia que remunera a cada uno de acuerdo a cómo desempeñe las obligaciones que debe realizar en la opinión de otros. Es la clase de justicia que prevalece y que quizás debe prevalecer en una organización militar o burocrática, en las que cada persona es juzgada de acuerdo a la medida en la que en opinión de sus superiores, ella realiza las tareas que se le dan; y puede extenderse no más allá del grupo que actúa bajo una autoridad por los mismos propósitos. Es la justicia de una sociedad dominada o de una economía dominada, e irreconciliable con la libertad de cada uno para elegir lo que quiera hacer".

En el ámbito de la democracia política, la justicia distributiva y la justicia social, pueden perseguirse a través de mecanismos totalmente compatibles con el respeto de las libertades personales, a través, por ejemplo de la tributación progresiva, aprobada con métodos legítimos y orientada a financiar sistemas previsionales, seguridad social, seguros de desempleo, y otros arbitrios. Desde este punto de vista, la caricatura patética de Hayek respecto de una justicia distributiva que se confunde con el totalitarismo, es la completa reversión del significado de las palabras.

Siempre en relación con la justicia distributiva, continúa inmediatamente Hayek: "Es irreconciliable, además, no sólo con la libertad de acción, sino también con la libertad de opinión, ya que requiere que todos los hombres sirvan a una única jerarquía de valores(..). La justicia distributiva, por lo tanto, exige no sólo la ausencia de libertad personal, sino además, el cumplimiento de una jerarquía de valores indiscutible: en otras palabras, el establecimiento de un régimen estrictamente totalitario".

Aquí entramos a la segunda interpretación de "cómo son valorados los resultados de la actividad de una persona", y ésta corresponde claramente al terreno de la ética. Este artículo que, paradójicamente, se titula "Por qué no soy conservador", no menciona ni una sola vez la palabra democracia y mucho menos las palabras igualdad o fraternidad. Cabe replicar a Hayek que el genuino liberalismo político actual (por ejemplo el de Rawls) intenta precisamente la creación de instituciones que posibiliten la coexistencia de grupos humanos con diferentes jerarquías de valores, siempre que todos coincidan en un razonable mínimo común denominador. Todo lo anterior es compatible con una pluralidad de valores que pueden coexistir en un ámbito de tolerancia y respeto mutuo. Estos escenarios no tienen porqué desembocar, como insinúa gratuitamente Hayek "en un régimen estrictamente totalitario".

Por último cuando, en los párrafos que comentamos, Hayek afirma que: "para un intento de recompensar a la gente de acuerdo a su mérito subjetivo siempre deberá aceptarse que la opinión de unos pocos sea impuesta sobre el resto", parece sostener, por un lado, una defensa de principios democráticos y libertarios. Pero, de nuevo, se trata de afirmaciones infundadas, porque en una democracia son las opiniones de la mayoría las que tienden a preponderar aunque con métodos que respeten los derechos de las minorías, mientras que, en el mercado capitalista, las únicas opiniones que cuentan son las de aquellos (generalmente una minoría) que poseen poder adquisitivo general expresado en dinero. A diferencia del principio político de igualdad que determina, por ejemplo, una persona un voto, en el mercado los votos están en directa proporción al poder adquisitivo con que se cuenta. Por lo tanto es, precisamente, allí donde puede verificarse con mayor impunidad que "la opinión de unos pocos sea impuesta sobre el resto".

En suma es en la "justicia conmutativa" (que Hayek defiende) donde, si se la aísla del resto de las instituciones de la estructura social, la opinión de unos pocos puede preponderar. Por oposición, es en la "justicia distributiva" (que Hayek ataca) donde pueden defenderse los valores de la democracia, de la igualdad, de la fraternidad y, por supuesto, también de la libertad bien entendida.

10. Breve reseña de las ideas sobre el concepto de poder en el ámbito del mercado

a) Adam Smith

Empecemos por los antecedentes referidos a Adam Smith. Un concepto central en las teorizaciones de este gran pensador es, claramente, el de riqueza, con el que titula su principal obra económica. Respecto de este concepto algunos traductores de Aristóteles usan el término riqueza en vez de crematística, probablemente para intentar aggiornar las ideas económicas del Estagirita. Ahora bien, nótese que el término, más aristotélico de crematística, parece referirse más bien a una actividad mercantil lucrativa, en tanto que, con el de riqueza Adam Smith parece aludir al resultado acumulado de dicha actividad. Podría decirse que la crematística lucrativa es la fuente de la riqueza de la que habla Adam Smith, cuando en La Riqueza de las Naciones observa: "Como afirma Hobbes, riqueza es poder. Pero la persona que consigue o hereda una fortuna, no necesariamente consigue o hereda ningún poder político, sea civil o militar. Puede que su fortuna le proporcione medios para adquirir ambos, pero la mera posesión de esa fortuna no proporciona necesariamente ninguno de ellos. Lo que sí confiere esa fortuna de forma directa e inmediata es poder de compra, un cierto mando sobre el trabajo, o sobre el producto del trabajo que se halle entonces en el mercado. Y la fortuna será mayor o menor precisamente en proporción a la amplitud de ese poder, o a la cantidad del trabajo de otros hombres, o lo que es lo mismo, al producto del trabajo de otros hombres, que permita comprar o controlar. El valor de cambio de cualquier cosa debe ser siempre exactamente igual a la extensión de este poder que confiere a su propietario". En este párrafo está muy bien expresada, por el padre de la Economía Política, la esencia del argumento relacionado con el poder como fundamento del valor económico. Este párrafo sería suficiente para calificar a Adam Smith, no sólo como el padre de la Economía Política sino también como el padre de las teorías del valor-poder. Estas teorías son el puente indispensable para incorporar la teoría de la justicia a los razonamientos económicos.

De hecho este poder de adquirir trabajo ajeno, no sólo se manifiesta directamente en la demanda de los empleadores que contratan trabajadores, sino también indirectamente en cualquier demanda de bienes y

servicios efectuada en el mercado. Nótese que, en este sentido Smith es el claro precursor del concepto de demanda efectiva, que Keynes rescataría un siglo y medio más tarde para fundar su Teoría General. Respecto de este concepto fundamental dice Smith: "El precio actual dicho (Smith se refiere aquí al precio de mercado) , cada cosa particular, se regula por la proporción entre la cantidad que de ésta hay actualmente en el mercado, y la concurrencia de los que desean pagar el precio natural de ella, o todo el valor de la renta, trabajo y ganancia que se haya verificado hasta haberla conducido allí para su venta. Estos concurrentes pueden llamarse compradores, o empleadores efectivos, y su solicitud por el género, con una disposición eficaz de comprarlo por su justo valor, la demanda efectiva, pues que ésta es causa suficiente para la efectiva conducción de los géneros al mercado. Esta demanda es muy diferente de la general o ineficaz. Un pobre, en cierto modo, puede decirse que pide, desea, o necesita un coche, y supongamos también que puede en efecto tenerlo, pero su demanda no es propiamente efectiva, ya que por satisfacer sus deseos ineficaces nunca será llevada al mercado aquella mercancía" .

En estos notables párrafos, Smith esboza "otra" teoría del valor (que la tradición académica tendió a ignorar) para condiciones de extrema asimetría de riqueza entre quienes negocian: el valor de una mercancía deja de guardar correspondencia con el contenido en trabajo de las mercancías o con la intensidad de las necesidades sociales satisfechas, sino que sólo depende del poder del adquirente.

b) Robert Malthus

El más directo y claro discípulo de Smith fue Malthus. Piensa, igual que Smith, que el trabajo contenido en una mercancía no es una buena medida de valor: "Así pues, la cantidad de trabajo realmente empleado en la producción de mercancías no responde a ninguna de las dos características principales de una medida de valor. No mide, como el dinero, el tipo a que se cambian entre si las mercancías en el mismo momento y lugar, ni mide todas las dificultades que se han de vencer, o el sacrificio que se ha de realizar para obtener mercancías en el mismo o diferentes momentos y en distintos países, ni tampoco nos permite decir cuándo dos o más mercancías han variado en sus relaciones mutuas, en cuál de ellas y en que grado ha tenido lugar en cada una la variación" .

A diferencia de Ricardo y Marx que usan el trabajo contenido en cada mercancía como medida de su valor, Malthus sigue a Smith, afirmando que el valor de una mercancía corresponde a la cantidad de trabajo que con ésta se puede comprar. Considera al dinero como una mercancía ideal para medir el valor de cualquier otra mercancía, porque su relación con el trabajo varía más lentamente que la de cualquier otra mercancía, y, además porque dicha relación tiene siempre que ser más conocida por todos: "Por consiguiente, el dinero en estas circunstancias, es decir, mientras se conozca su relación respecto del trabajo y permanezca constante, es una medida del valor en cambio, tanto relativo, como intrínseco" .

(...) "Recordando pues, que no he estado buscando algún objeto que se aproxime a un patrón de medida del valor en cambio, en el supuesto de que la definición adecuada del valor de una mercancía es su poder de compra en general, sino en el supuesto de que la interpretación más corriente, más útil y, por consiguiente, más correcta del término es su poder adquisitivo resultante de causas intrínsecas, podemos considerar que el trabajo es el objeto que responde a la finalidad requerida, y decir que el valor de una mercancía, en cualquier momento y lugar, puede medirse por la cantidad de trabajo medio de aquel tiempo y sitio por que se pueda cambiar o que puede comprar" . (los énfasis fueron agregados en esta cita).

c) John Maynard Keynes

El más entusiasta heredero de las ideas de Smith y de Malthus fue, sin duda, John Maynard Keynes . Sus contribuciones teóricas al concepto de poder adquisitivo se encuentran fundamentalmente en su Treatise on money: a diferencia de otras teorías cuantitativas de la moneda, la de Keynes se apoya categóricamente en el concepto de poder adquisitivo y en el capítulo 4 dedicado al significado del poder adquisitivo observa: "Un hombre no guarda dinero por el dinero mismo (for its own sake), sino por su poder adquisitivo, es decir, por lo que va a comprar con él. Por lo tanto su demanda no es por unidades de dinero como tales, sino por unidades de poder adquisitivo. Puesto que, sin embargo, no hay manera de controlar poder adquisitivo general excepto en la forma de dinero, su demanda por poder adquisitivo se traslada a la demanda por una

cantidad "equivalente" de dinero. ¿Cuál es la medida de la "equivalencia" entre unidades de dinero y unidades de poder adquisitivo?".

"Puesto que el poder adquisitivo del dinero en un dado contexto depende de la cantidad de bienes y servicios que una unidad de dinero puede comprar, se sigue que puede ser medido por el precio de una mercancía compuesta, construida con los variados bienes y servicios individuales en proporciones correspondientes a su importancia como objetos de gasto. Aún más, hay muchos tipos y propósitos de gasto en los que podemos estar interesados en un momento o en otro, a cada uno de los cuales corresponderá una apropiada mercancía compuesta. El precio de una mercancía compuesta que es representativa de cierto tipo de gasto la denominaremos un nivel de precios; y la serie de números indicativos de cambios en un dado nivel de precios lo denominaremos números índices. Se sigue de aquí que el número de unidades de dinero que es "equivalente", en un dado contexto, a una unidad de poder adquisitivo, depende del correspondiente nivel de precio y está dada por el número índice apropiado."

"¿Hay alguno de estos niveles de precios, y si lo hay cuál es, que corresponda por excelencia a lo que denominamos el poder adquisitivo de la moneda?. La respuesta a esta pregunta no ofrece dudas. Por muy grandes que sean las dificultades teóricas y prácticas de la medición de cambios en el poder adquisitivo de la moneda, no hay dudas respecto de lo que queremos significar con esto. Entendemos por poder adquisitivo de la moneda el poder de la moneda para comprar los bienes en cuya adquisición para propósitos de consumo una comunidad de individuos gasta su dinero. Es decir está medido por la cantidad de aquellos bienes y servicios, ponderados de acuerdo a su importancia como objetos de consumo, que una unidad de moneda puede comprar; y el número índice apropiado es del tipo algunas veces designado como el índice de consumo. De aquí se sigue que el poder adquisitivo debe siempre ser definido con referencia a un conjunto particular de individuos en una dada situación, es decir aquellos cuyo consumo verdadero (actual consumption) nos provee con nuestra norma o estándar, y no tiene un claro significado a menos que esa referencia sea efectuada".

Tras referirse a los índices generales de precios de los bienes de consumo, Keynes incluye dos conceptos adicionales que son de invaluable significación para nuestro esfuerzo de buscar los fundamentos epistemológicos para una economía fundada en los conceptos de naturaleza humana, de necesidades esenciales y de superación de la pobreza. Uno de ellos lo denomina el poder sobre el trabajo del dinero (labour power of money) y el otro es el de los números índices de las clases trabajadoras.

"El poder sobre el trabajo del dinero es una norma o estándar que pretende medir el poder del dinero sobre las unidades del esfuerzo humano contrastado con las unidades de mercancías de manera tal que el poder adquisitivo del dinero dividido por el poder sobre el trabajo del dinero provee un índice de poder generador de ingreso real (real earning power) y por lo tanto de nivel de vida."

Tras haber abordado los temas del poder adquisitivo y el poder sobre el trabajo del dinero, Keynes nos habla, en el mismo capítulo de un último estándar: los números índices de las clases trabajadoras. De más está decir que esa mercancía compuesta que ya trataron los clásicos bajo la denominación de salarios de subsistencia es, en cada contexto histórico específico el conjunto de satisfactores que debería posibilitar saciar las necesidades existenciales de la mayoría de la población y, marcar por lo tanto, la línea de pobreza.

d) Joseph Schumpeter

Schumpeter compartió con Keynes su preocupación por el papel protagónico del dinero en el desarrollo y en las fluctuaciones económicas del capitalismo. En el centro de dichos procesos, Schumpeter colocó el fenómeno del cambio en la técnica y en la organización productiva (la "innovación") llevado a cabo por un tipo especial de agentes económicos: los empresarios que son los protagonistas del drama del desenvolvimiento económico.

Se autotituló "marginalista" atendiendo a la filiación teórica de sus más respetados maestros (Bohm Bawerk, Marshall, Edgeworth, entre otros). Pero su origen alemán (más precisamente austríaco) y el ambiente donde se desarrolló intelectualmente lo convirtieron en un profundo conocedor de la Escuela Histórica alemana y de la obra de Marx. Por lo tanto, sin renegar de su visión marginalista bajo condiciones de equilibrio general, se las arregló para desarrollar una visión que, al suponer el quiebre de aquellas condiciones de equilibrio, termina negando (y en cierto sentido refutando) todas las premisas y supuestos básicos del análisis marginalista.

Tanto Schumpeter como Keynes, fueron devastadores críticos de la teoría neoclásica del equilibrio general, ambos intentaron desarrollar una visión dinámica de la economía, y ambos concedieron al dinero y al poder adquisitivo general que deriva de su posesión una posición central en la teoría económica. Basta leer su Teoría del Desarrollo Económico (1912), y sus Ciclos Económicos (1939) para comprender que las principales aportaciones teóricas de Schumpeter suponen una categórica negación de las premisas estáticas del modelo Walrasiano del equilibrio general estable.

Su concepción del dinero y del poder adquisitivo general parece, en principio, altamente compatible con la planteada por Keynes. Al igual que Keynes distingue entre la remuneración normal del empresario y su ganancia a la que considera un excedente. Sin embargo ambas visiones no son asimilables porque, a diferencia de Keynes, Schumpeter introduce una visión de largo plazo caracterizada por el cambio en la técnica. Sin embargo su visión del capital apoyada en el concepto de poder adquisitivo, otorga un papel decisivo al dinero en la gestación del desarrollo económico. Esto se expresa con especial claridad en su caracterización del capital: "Si no consiste de bienes en general, ni de una clase definida de ellos ¿qué es entonces el capital? La respuesta está clara a estas alturas: es un fondo de poder adquisitivo. Solamente como tal puede realizar su función esencial, la única para la cual es necesario en la práctica, y por la cual su concepto conserva una utilidad en la teoría que no puede ser reemplazada por la simple enumeración de categorías de bienes".

"...Solamente son capital los medios de pago; no solamente el "dinero sino también los medios circulantes en general, de cualquier clase que sean; más no todos los medios de pago sino aquellos que cumplen de hecho la función característica de la cual nos ocupamos."

"Esta limitación reside en la naturaleza de las cosas. Si los medios de pago no sirven para proveer a un empresario de bienes de producción y para retirar estos últimos de su empleo previo con objeto de que puedan cumplir el propósito expuesto, no pueden considerarse como capital. En un sistema económico sin desarrollo no existe, por tanto, el "capital"; o, expresado en otra forma, no cumple el capital sus funciones características, no es un agente independiente. O, dicho en otros términos, aún no constituyen capital, allí, las varias formas de poder adquisitivo general; son simplemente medios de cambio, los medios técnicos para llevar a cabo los cambios acostumbrados...Así, pues de acuerdo, por tanto, con nuestro punto de vista, el capital es un concepto del desarrollo, al cual no corresponde nada equivalente en la corriente circular" (...) "Definiremos, por tanto, al capital como la suma de medios de pago disponibles en cualquier momento para transferencia a los empresarios" .

Tras otras prolijas consideraciones de Schumpeter, la vinculación entre la noción de poder adquisitivo y la noción de poder en general se acentúa en la redacción del último párrafo del capítulo citado: "El mercado de dinero es siempre el estado mayor del sistema capitalista, del cual parten órdenes para las divisiones independientes, y lo que se debate y decide allí son siempre en esencia los planes del desarrollo futuro. Toda clase de solicitudes de crédito recaen en ese mercado; toda clase de proyectos económicos se colocan en relación mutua, luchando en él por su realización; toda clase de poder adquisitivo, así como los saldos en dinero de cualquier tipo afluyen a él para su venta. Y eso da motivo a un número de operaciones de arbitraje y de maniobras intermedias que pueden velar fácilmente lo esencial. Sin embargo, creo que en el fondo nuestra concepción no tiene que temer contradicción" .

e) John Kenneth Galbraith

En su visión general de los instrumentos de política económica Galbraith fue y es un discípulo de Keynes en todo lo relativo a los temas del poder adquisitivo, de la demanda efectiva y del papel de la política fiscal en los aspectos de la redistribución del ingreso y la reactivación económica. Pero su contribución personal más importante, corresponde a la teoría del poder económico. En *El Nuevo Estado Industrial*, y antes de abocarse al estudio de ese complejo, tecnológico, institucional y organizacional, que denominó tecnoestructura, Galbraith examina el poder que se adscribe al control de los diferentes factores de la producción, y concluye que la mera posesión de capital no es la fuente medular del poder:

"A diferencia del capital, el talento técnico especializado no es una cosa que la firma pueda suministrar a sí misma. Y, además, para que ese talento sea eficaz hay que ponerle en colaboración real consigo mismo. Tiene que encontrarse en una organización. Si la organización de la firma es competente el capital es en cambio hoy algo ordinariamente asequible. Pero la mera posesión de capital no es ya garantía de que vaya a obtenerse el talento necesario, ni de que vaya a organizarse bien una vez obtenido. La experiencia del pasado le movería a uno a esperar un nuevo paso de poder en la empresa industrial, esta vez desde el capital a la inteligencia organizada. Y uno esperaría también que ese paso se reflejara en la distribución del poder dentro de la sociedad en general".(...)

(...) "El poder ha pasado en realidad a algo que el deseoso de encontrar novedades podría llamar justificadamente nuevo factor de la producción. Este factor nuevo es la asociación de hombres de diversos conocimientos técnicos, experiencias o demás talentos requeridos por la tecnología industrial y la planificación modernas. Dichas asociaciones incluyen la dirección de la moderna empresa industrial hasta el umbral mismo de la mera fuerza de trabajo, y abarcan gran número de personas y una gran variedad de talentos. El éxito de la empresa moderna depende de la eficacia de esta organización, cosa que reconoce ya la mayor parte de la literatura al respecto. Si se perdiera o desmembrara esta organización, no habría la menos seguridad de poder recomponerla. El ampliarla para que emprenda nuevas tareas es cosa cara y a veces insegura. Aquí se tropieza, en efecto, con el problema de un precio muy incierto en la zona marginal. Y también se encuentra, consiguientemente, el poder concomitante a esa situación. Nuestra próxima tarea consiste en examinar con alguna profundidad este nuevo locus del poder en la empresa industrial y en la sociedad".

Las ideas de Galbraith anticipan o refuerzan las nuevas corrientes que han superado las visiones neoclásicas de la microeconomía, desarrollando el tema "mesoeconómico" de las ventajas competitivas estratégicas (por ejemplo en Porter, Ohmae, Drucker) de las grandes corporaciones.

f) Gunnar Myrdal

El hecho de que los precios son un fenómeno de poder que depende del modo de operar de la estructura social, ha estado presente explícita o implícitamente en todos los economistas que podríamos incluir en nuestro grupo de teóricos del valor poder, y por lo tanto pertenecientes de una manera u otra a la "familia" científica de los institucionalistas. Gunnar Myrdal, que es un destacadísimo miembro de esta "familia", ha sometido a una crítica profunda las presuntas tendencias al equilibrio estable de los mercados, y ha expuesto las asimetrías de poder subyacente en los mecanismos de causación circular y acumulativa que operan en variados campos de la estructura social. La suya es otra manera de atacar las teorías del valor económico basadas en la relación hombre-cosa, las que normalmente se formulan suponiendo condiciones de equilibrio estable de los mercados y recuperar la importancia dinámica de las relaciones entre personas, vinculadas por lazos contractuales y legales.

De las múltiples aportaciones metodológicas y teóricas de este prolífico autor vale la pena rescatar algunos párrafos en donde se pone de relieve la visión típicamente institucionalista de plantear el tema del valor económico y de los precios. Bajo el subtítulo de *El sistema de precios*, observa Myrdal:

"Digamos unas palabras finales con respecto a la operación del sistema de precios. En los estados nacionales altamente integrados, las condiciones bajo las cuales opera el sistema de precios, en este proceso social

acumulativo, han sido influidas radicalmente por la legislación y administración del estado, por las organizaciones de intereses diferentes de toda especie que tienden a convertirse en instituciones cuasi-públicas en esos países, y por las empresas privadas de negocios, las que, en oposición a los supuestos de la teoría de la formación de los precios bajo la libre competencia, son lo suficientemente poderosas para influir sobre la demanda y la oferta, y por lo tanto sobre los precios".

"Los precios se manipulan; no son sólo el resultado de las fuerzas del mercado, sino que son en cierto sentido "precios políticos" que dependen también de la actividad reguladora del estado, de las organizaciones cuasi-públicas y privadas y de las empresas privadas. En cierto sentido las interferencias del estado sobre el sistema de precios son las últimas, ya que, bajo la orientación del proceso político en una democracia, están elaboradas para regular, contrarrestar o apoyar las interferencias de índole ajena a la del estado, con el propósito de hacer que los resultados finales correspondan a las valuaciones y objetivos que emergen del proceso político democrático".

"El sistema de precios funciona dentro de esta estructura institucional, aparentemente en forma por completo satisfactoria. Aun podría asentarse que es precisamente en estos países donde se da al sistema de precios una verdadera oportunidad para que funcione, y para que funcione bien. Por otra parte en los estados menos bien integrados -en donde los efectos impulsores son más débiles y en donde el estado permite el libre juego de las fuerzas naturales, y tiene de hecho un campo más reducido de acción para llevar a cabo las interferencias del estado, a causa de la pobreza general- aún los cambios a corto plazo son capaces de iniciar continuamente un desarrollo que conduzca a algún tipo de desastre público" .

Teoría económica, justicia distributiva y democracia

11. Justicia distributiva y democracia: el estructuralismo latinoamericano

La corriente estructuralista latinoamericana, es una clara expresión de la línea de pensamiento, formulada por los autores que hemos mencionado más arriba. Al menos, lo es, desde el punto de vista del papel estratégico que, en sus análisis concede a los conceptos de poder de mercado y de distribución del ingreso. Por lo tanto, es posible retraducir con facilidad muchas de sus reflexiones al lenguaje de una teoría de la justicia, en el sentido general que Aristóteles elaboró, y en el sentido específico que Rawls le ha concedido recientemente.

Se reconoce, en general, que el fundador de esta corriente de pensamiento fue el economista argentino Raul Prebisch. En el limitado espacio de este trabajo sólo se puede hacer una rápida mención del pensamiento estructuralista latinoamericano y de sus vínculos con el pensamiento institucionalista. Cabe recurrir nuevamente a la certera y sintética interpretación de Sunkel:

"El pensamiento institucionalista y estructuralista gira siempre y principalmente en torno a la realidad socioeconómica contemporánea o actual y a la preocupación correspondiente por la política económica. En realidad, los valores morales y los problemas urgentes, más que el razonamiento deductivo y la controversia, sirven de punto de partida a la mayor parte de la investigación y la reflexión. La preocupación acerca de la crisis y la injusticia parece ser un importante punto inicial de las investigaciones y orientaciones políticas. La contribución original de Prebisch surgió de su experiencia como jefe del Banco Central de la Argentina durante la crisis de 1930: de su percepción de la profunda incapacidad de su país para hacer frente a la crisis, y de las consecuencias inadecuadas y absurdas que tenía la aplicación de la doctrina en boga y de las políticas derivadas de ésta. Como en el caso de Veblen y de los fundadores del institucionalismo, el pensamiento de Prebisch constituía una reacción autóctona al predominio intelectual y práctico del *laissez faire* extranjero, que se consideraba como perjudicial para los intereses nacionales. La gran crisis parece haber sido un poderoso desafío y acicate para ambas escuelas de pensamiento, y produjo mucha actividad y creatividad en cuestiones teóricas y de política. Según información proporcionada por K. Parsons, K. Boulding, y J.K. Galbraith, John Commons y sus estudiantes contribuyeron apreciablemente al New Deal de Roosevelt en el decenio de 1930" .

El tema del poder y su impacto sobre las relaciones de mercado fue tomado con mucha fuerza por Prebisch en sus últimos, trabajos. También se interesó sobremanera en las relaciones entre la dinámica del capitalismo

y el proceso de democratización. Ese fue, en efecto, el tema central de su última obra publicada a comienzos de la década del ochenta. El párrafo que hemos seleccionado de ella basta para ver de que manera le interesó el tema del poder y de su dinámica en el contrapunto histórico entre capitalismo y democracia dentro de las sociedades periféricas: "El juego de las relaciones de poder en la distribución del ingreso se manifiesta tanto en la órbita del mercado como en la del Estado. En la primera quienes tienen poder económico y poder social se mueven bajo el imperio de las leyes del mercado, en tanto que el poder sindical se usa para contrarrestar la acción de esas leyes. Las relaciones bajo las cuales se expresan esas distintas formas de poder se desenvuelven asimismo en la órbita del Estado. Desde el punto de vista del compartimiento del fruto de la creciente productividad, el Estado es en realidad una expresión de aquellas relaciones de poder, en donde se manifiesta cada vez más la gravitación del poder político de la fuerza de trabajo, a medida que se desenvuelve sin trabas el proceso de democratización en los estratos intermedios y llega también a los inferiores. Y este poder político se contrapone al poder de los estratos superiores" . (Prebisch 1981, páginas 75 y 76).

Otro importante padre fundador de las ideas de CEPAL y por lo tanto del estructuralismo latinoamericano, fue el sociólogo, europeo por nacimiento y latinoamericano por derecho propio, don José Medina Echavarría. Su contrapunto dialógico con Raul Prebisch se prolongó desde la fundación de CEPAL hasta su muerte a fines de los años setenta. Su preocupación por el futuro de las democracias occidentales se tradujo en un estudio que distingue entre dos formas de racionalidad que aluden a las instituciones de la democracia occidental, dos párrafos especialmente expresivos de su argumentación son los siguientes: "Fue un error de momentos positivistas el que hombres como J. Schumpeter y Max Weber (nunca puramente tales) se esforzaran por defender a la democracia, presentándola como un mero instrumento técnico para la elección de dirigentes. Hasta el extremo de llegar el último, íntimamente liberal, a concebir su famosa fórmula de la democracia plebiscitaria. Pero no es cosa de entrar en mayores explicaciones históricas". "Ni el Estado de Derecho ni la democracia pueden reducirse a su pura instrumentalidad. Y si quizá nuestra época no permite un retorno a la prístina justificación jusnaturalista de uno y otra (fundamentos religiosos secularizados), al menos parecería necesario aprovechar lo que todavía persiste vivo de esas creencias con los distintos sentires nacionales (el núcleo de los valores políticos a los que se refiere para Francia el funcionalista M. Crozier: libertad e igualdad) y poner en marcha una renovación de la "voluntad" política abierta a la protesta dolorida de innecesarias frustraciones, es decir, que "quiera" situar de nuevo los fundamentos de la legitimidad democrática, más allá del racionalismo instrumental, en los valores supremos de una convivencia humana con auténtico sentido para el hombre y su comunidad. El futuro de la democracia occidental dependerá de que sea capaz de reencontrarse otra vez a sí misma -su identidad renovada- en el conato generoso y entusiasta de la histórica constelación de sus orígenes" .

Tras las citadas contribuciones de Prebisch y Medina Echavarría, el tema de los vínculos entre capitalismo y democracia dentro de las sociedades periféricas, perdió impulso en las elucubraciones de la CEPAL, hasta que en los inicios del siglo XXI ha renacido con particular fuerza, y, de una manera, que pone, en primer plano, al examen multidimensional (y, por lo tanto, multidisciplinario) de conceptos tales como ciudadanía, y derechos humanos. Los dos principales documentos oficiales de CEPAL, coordinados por su actual Secretario Ejecutivo José Antonio Ocampo, y presentados a los últimos Períodos Bienales de Sesiones de la Secretaría, comienzan a recuperar con mucha fuerza el trasfondo institucional global que condiciona la dinámica del desarrollo económico. Este importante posicionamiento se nota especialmente en el documento Equidad, Desarrollo y ciudadanía (2000), pero también continúa en Globalización y Desarrollo (2002).

Después de esta amplia digresión, concluiremos retornando al objeto teórico específico de este trabajo: el de los vínculos entre el concepto de valor económico y las concepciones políticas de la justicia.

12. El concepto de justicia ("causa final" del valor) en la teoría política

De manera abstracta podemos decir que la economía debe subordinarse a la política, pero de manera histórica concreta para el tipo de estructuras básicas de la sociedad en que discurre nuestra existencia contemporánea

diremos que la racionalidad instrumental del capitalismo debería subordinarse a la racionalidad moral de la democracia. En estas caracterizaciones la democracia y el capitalismo pueden definirse como complejos institucionales que interactúan en el seno de las estructuras sociales básicas. Si bien, por obvias razones históricas, Aristóteles no pudo conocer el capitalismo, sí tuvo una clara idea de las implicaciones políticas que brotan de la posesión de poder adquisitivo general. Comprendió, en la medida que las circunstancias de su época lo permitían la importancia de la distribución de la riqueza como elemento estructurante de la sociedad, y de los regímenes políticos que la gobiernan. Tras enumerar las diferentes funciones sociales dotadas de poder, que deben desempeñarse en una sociedad observa Aristóteles: "Y si estas funciones han de existir en las ciudades, y existir con eficiencia y justicia, menester será que quienes las desempeñen sean hombres dotados de virtud en materia política. En cuanto a las demás capacidades, en opinión de muchos, pueden concurrir en las mismas personas, o sea que los mismos pueden ser guerreros, labradores y artesanos, y también miembros de los cuerpos deliberativo y judicial; y en verdad que todos los hombres pretenden tener virtud y creen ser capaces de desempeñar la mayoría de las magistraturas. Pero lo que es imposible es que los mismos sean a la vez pobres y ricos, y por esto parecen ser éstos por excelencia las partes de la ciudad, es decir los ricos y los pobres. Y por el hecho, además, de ser de ordinario los primeros pocos y los segundos muchos; se presentan estas partes como clases antagónicas dentro de la ciudad, de suerte que una y otra establecen los regímenes políticos con vistas a su respectiva supremacía y por esto, en fin, se cree que no hay sino dos formas de gobierno, que son democracia y oligarquía" .

Ahora bien, desde el punto de vista del concepto de justicia, las teorías del valor-poder fundadas en el concepto de estructura social, traducen o expresan la mayor o menor justicia distributiva que brota de la estructura de la sociedad. Por lo tanto las condiciones que determinan los grados de justicia que imperan en la estructura de la sociedad, son las que se reflejan en la estructura de precios relativos que constituyen la causa material del valor. Dicho en otras palabras, no puede haber mercados ni precios justos, en el marco de sociedades injustas.

El concepto de justicia distributiva en que se apoya la visión ética de estas teorías del valor, puede en principio, concebirse gruesamente como el correspondiente al igualitarismo liberal. El igualitarismo liberal corresponde a una familia de visiones de las cuales tomaremos aquí, la correspondiente a John Rawls, expuesta en sus dos libros principales: Teoría de la Justicia y Liberalismo Político".

En este último libro observa Rawls: "Tres condiciones parecen bastar para que la sociedad sea un sistema justo y estable de cooperación entre ciudadanos libres e iguales que están profundamente divididos por las doctrinas comprensivas razonables que profesan. Primera, la estructura básica de la sociedad está regulada por una concepción política de la justicia; segunda, esta concepción política es el foco de un consenso traslapado de doctrinas comprensivas razonables; tercera, la discusión pública, cuando están en juego cuestiones constitucionales esenciales y de justicia básica, se lleva a cabo en términos de la concepción política de la justicia. Este breve sumario caracteriza al liberalismo político y su manera de entender el ideal de la democracia constitucional".

El mismo Rawls excluye explícitamente a Aristóteles de esta visión cuando afirma: "Una de las distinciones más profundas entre las concepciones de la justicia se hace entre las que permiten una pluralidad de doctrinas comprensivas razonables, aunque opuestas entre si y cada una con su propia concepción del bien, y aquellas que sostienen que no existe sino una concepción válida del bien, que tienen que reconocer todos los ciudadanos plenamente razonables y racionales. Las concepciones de la justicia que caen en lados contrarios de esta línea divisoria son distintas de muchas maneras fundamentales. Platón y Aristóteles y la tradición cristiana representada por Tomás de Aquino, quedan al lado de un bien razonable y racional. Esos puntos de vista sostienen que las instituciones son justificables en la medida que promueven efectivamente ese bien. Ciertamente, a partir del pensamiento griego, la tradición dominante parece haber sido que no existe sino una concepción del bien razonable y racional. El objetivo de la filosofía política -considerada siempre parte de la filosofía moral, junto con la teología y la metafísica- consiste, entonces, en determinar su naturaleza y su

contenido. El utilitarismo clásico de Bentham, Edgeworth y Sidgwick forma parte de esta tradición dominante".

"En contraste con lo anterior hemos visto que el liberalismo político supone que existen muchas doctrinas comprensivas razonables y conflictivas, cada una con sus concepciones del bien, cada una compatible con la plena racionalidad de las personas, hasta donde es posible afirmar esto con los recursos de una concepción política de la justicia".

Aquí sugeriré que la posición de Aristóteles por estar rigurosamente encuadrada en la ciencia política es, precisamente, la que Rawls tuvo que asumir en su libro *Liberalismo Político*, tras las dificultades que encontró para justificar su Teoría de la Justicia, en el campo de la filosofía moral. Efectivamente, cuando Aristóteles habla del Estado, abandona explícitamente el campo de la filosofía moral, y se concentra en el ámbito de la política, de hecho así denominó la obra maestra que aquí estamos citando.

Veamos como expresa el propio Aristóteles estas ideas en uno de los capítulos de *La Política*: "En todas las ciencias y artes el fin es el bien y el mayor y principal es el objeto de la suprema disciplina entre todas, que es la política. En consecuencia el bien de la ciudad es la justicia, esto es, el bienestar público". (...) "Ahora bien, y según dijimos con antelación, todos tienen de su parte cierta justicia al formular sus pretensiones, pero no la justicia absoluta. Los ricos alegan que poseen más tierra, que la tierra es de interés común, y que en general son ellos más de fiar en materia de concentración; los libres y bien nacidos, que hay estrecha afinidad entre ellos (pues son más ciudadanos los de mejor linaje que los de bajo nacimiento, y el buen linaje es motivo de honor en el interior de cada país); y que además los hijos de padres mejores serán con toda probabilidad mejores, toda vez que la nobleza es la virtud de la raza. En cuanto a la virtud hemos de admitir que sus pretensiones son igualmente justas, puesto que de la justicia decimos que es una virtud social, y que todas las otras van necesariamente a su zaga. Pero también la mayoría puede hacer valer sus pretensiones contra la minoría, puesto que, tomados como masa, son aún más fuertes, más ricos y mejores en comparación con la minoría. Así pues, y suponiendo que concurrieran todos en una ciudad -digo los buenos y los ricos y los bien nacidos, y además otra multitud políticamente calificada- ¿se suscitaría aún o no la cuestión de quienes deben mandar? (...) "Todo esto, pues, parece tornar evidente que ninguno de los criterios con arreglo a los cuales unos hombres pretenden mandar, mientras que los demás han de obedecerles, es un criterio recto. Contra todos aquellos que aspiran a la soberanía en el gobierno en razón de su virtud, y contra aquellos también que apelan a su riqueza, podrán las masas hacer valer un título justo, desde el momento que nada impide que la masa sea mejor y más rica que la minoría, no individualmente, pero sí en conjunto".

"Del mismo modo puede hacerse frente a la dificultad sobre la que algunos cavilan (y que proponen al preguntarse si el legislador que desea implantar las leyes más rectas, ha de legislar mirando al interés de los mejores o al de la mayoría), cuando tenga lugar la situación antes descrita. La respuesta puede ser que lo "recto" ha de entenderse igualitariamente y que, por tanto, lo "igualitariamente recto" debe serlo con relación al interés de toda la ciudad y el bienestar común de los ciudadanos. Ahora bien, ciudadano en general es el que participa activa y pasivamente en el gobierno; y por más que su tipo es diferente en cada constitución, en la constitución mejor es el que puede y elige ser gobernado y gobernar con el ideal de una vida conforme a la virtud".

Nótese que el concepto de virtud podría no identificarse con las cualidades que, el propio Aristóteles reconocía como virtudes sin que esto modifique esencialmente su teoría política de la justicia. Este concepto (hábitos orientados a la vida buena, afanosa de perfección y orientada por ideales moralmente defendibles) está profundamente arraigado no sólo en diferentes vertientes de la filosofía griega, sino también en la tradición cultural judía, romana, y cristiana. Pero también lo podemos encontrar en otras tradiciones culturales y religiosas. Lo que importa es la manera íntegra y consecuente (sin trampas ni hipocresías) con que, cada ciudadano, persigue su propio concepto de virtud y trata de legitimarlo en el debate público. Más allá de los preceptos específicos que contengan cada una de estas orientaciones morales personales o grupales, todos ellos serán razonables (en el sentido de Rawls) si posibilitan una convivencia viable y pacífica

(es decir, civilizada) en el marco de la sociedad política. Creo, por lo tanto, que Rawls malinterpreta a Aristóteles cuando lo ubica en la "posición contraria" a la de su propia teoría de la justicia.

VALORIZACIÓN ECONÓMICA Y FILOSOFÍA MORAL A LA LUZ DE LAS "CUATRO CAUSAS" DE LA EPISTEMOLOGÍA ARISTOTELICA

TEORÍAS DEL VALOR SEGÚN LAS CUATRO "CAUSAS" DE ARISTÓTELES ESENCIA DEL VALOR "CAUSA FORMAL" EXISTENCIA DEL VALOR "CAUSA MATERIAL" GESTACIÓN DEL VALOR: "CAUSA EFICIENTE" EL VALOR A LA LUZ DE LA FILOSOFÍA MORAL Y POLÍTICA ("CAUSA FINAL")

TEORÍA DEL VALOR ECONÓMICO FUNDADAS EN EL CONCEPTO DE TRABAJO :RELACIÓN HOMBRE-COSA (PRODUCTOR-PRODUCTO)(Aquí se recoge la visión de Carlos Marx, por ser la de mayor impacto académico y político en el siglo XX). ESENCIALMENTE VALORIZAR ES AGREGAR "TRABAJO ABSTRACTO" (SOCIALMENTE NECESARIO EN LAS CONDICIONES TECNOLÓGICAS MEDIAS) A LOS PRODUCTOS QUE SE TRANZAN EN EL MERCADO. PRODUCTO DOTADO DE PRECIOS DE MERCADO, QUE SON EL REFERENTE PARA VERIFICAR LAS HIPÓTESIS (TRABAJO ABSTRACTO CONTENIDO EN LOS VALORES DE USO). EL PROPIETARIO DEL CAPITAL ADQUIERE EL TRABAJO "EN POTENCIA" POR LO QUE "VALE" SU REPRODUCCIÓN SOCIAL, CONTROLA EL TRABAJO "EN ACTO" (PROCESO DE VALORIZACIÓN) Y APROPIA LA PLUSVALÍA DE ALLÍ DERIVADA. MARXISMO. EL MERCADO CAPITALISTA ES INJUSTO Y EL TAMAÑO DE ESA INJUSTICIA PUEDE MEDIRSE A TRAVÉS DE LA TEORÍA DE LA EXPLOTACIÓN (ADQUISICIÓN DEL TRABAJO POTENCIAL Y APROPIACIÓN DEL PLUSVALOR DEL TRABAJO EN ACTO).

TEORÍAS DEL VALOR FUNDADAS EN EL CONCEPTO DE UTILIDAD MARGINAL:RELACIÓN HOMBRE-COSA (CONSUMIDOR-BIEN)(Las contribuciones principales corresponden a Alfred Marshall, Leon Walras y Wilfredo Pareto). ESENCIALMENTE VALORIZAR ES DETERMINAR LA UTILIDAD Y ESCASEZ (TRADUCIDA EN LA IDEA DE LA UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE) A LOS BIENES QUE SE TRANZAN EN EL MERCADO. BIEN ECONÓMICO DOTADO DE PRECIO DE MERCADO, QUE ES EL REFERENTE PARA VERIFICAR LAS HIPÓTESIS (UTILIDAD Y ESCASEZ DE LOS BIENES) SOBRE LA ESENCIA DEL VALOR. LA ELECCIÓN RACIONAL (BAJO CONDICIONES DE UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE) DE LOS CONSUMIDORES EN UN MERCADO DE COMPETENCIA PERFECTA ES EL DETERMINANTE DE LOS PRECIOS BAJO CONDICIONES DE EQUILIBRIO ESTABLE DE LOS MERCADOS. UTILITARISMO. EL MERCADO DE COMPETENCIA PERFECTA, ES JUSTO CUANDO ESTÁ EN CONDICIONES DE EQUILIBRIO

GENERAL ESTABLE, Y, ESA JUSTICIA, ES UN PUNTO ÓPTIMO DE MÁXIMO BIENESTAR PARA LOS CONSUMIDORES (LOS SOLVENTES).

TEORÍAS DEL VALOR-PODER FUNDADAS EN EL CONCEPTO DE JUSTICIA CONMUTATIVA ORIGINADA EN UN MERCADO "LIBRE". RELACION (INDIVIDUO-INDIVIDUO) (PROPIETARIO-PROPIETARIO)(El más nítido representante de esta visión, en el plano de la filosofía económica es Hayek) ESENCIALMENTE VALORIZAR ES EJERCITAR UNA LIBERTAD IRRESTRICTA PARA ELEGIR, BAJO CONDICIONES DE MERCADO LIBRE. ESTA LIBERTAD ESTÁ FUNDADA EN EL RESPETO A LA PROPIEDAD PRIVADA COMO FUNDAMENTO DE LAS RELACIONES CONTRACTUALES. RELACIONES CONTRACTUALES CON PRECIOS DE MERCADO, QUE SON EL REFERENTE PARA VERIFICAR LAS HIPÓTESIS (ABSOLUTA LIBERTAD CONTRACTUAL FUNDADA EN LA INSTITUCIÓN DE LA PROPIEDAD PRIVADA). LA "SOBERANA VOLUNTAD" DEL HOMBRE ECONOMICO: PROPIETARIOS PRIVADOS ES EL PODER QUE DETERMINA, A TRAVÉS DE LAS RELACIONES CONTRACTUALES, UN INTERCAMBIO DE EQUIVALENTES (JUSTICIA CONMUTATIVA). LIBERTARISMOEL MERCADO ABIERTO, FUNDADO EN LA MÁS IRRESTRICTA VIGENCIA DE LA PROPIEDAD PRIVADA, ES JUSTO AL ASEGURAR LA LIBERTAD CONTRACTUAL NECESARIA PARA LA VIGENCIA DE LA JUSTICIA CONMUTATIVA.

TEORÍAS DEL VALOR-PODER FUNDADAS EN LA RELACIÓN PERSONA-PERSONA (CIUDADANO-CIUDADANO) (contribución de grandes economistas, especialmente institucionalistas y estructuralistas) ESENCIALMENTE VALORIZAR ES UTILIZAR MAGNITUDES DE PODER ADQUISITIVO GENERAL EN EL ÁMBITO DEL MERCADO. ESTAS MAGNITUDES TRADUCEN Y SINTETIZAN TODAS LAS OTRAS FORMAS SOCIALES DE PODER. RELACIONES CONTRACTUALES CON PRECIOS, QUE SON EL REFERENTE PARA VERIFICAR LAS HIPÓTESIS (UTILIZACIÓN DEL PODER ADQUISITIVO, EXPRESIÓN ECONÓMICA DE TODAS LAS FORMAS SOCIALES DEL PODER) . LA DINÁMICA DEL PODER EN LA ESTRUCTURA BÁSICA DE LA SOCIEDAD DETERMINA, EN ÚLTIMA INSTANCIA, LA DISTRIBUCIÓN DEL PODER ADQUISITIVO GENERAL Y, POR LO TANTO, LOS PRECIOS RELATIVOS. TEORÍAS DE LA JUSTICIALAS INSTITUCIONES QUE DETERMINAN LA JUSTICIA (O INJUSTICIA) DISTRIBUTIVA EN CADA SOCIEDAD SE TRANSMITEN A LA JUSTICIA (O INJUSTICIA) CONMUTATIVA DEL MERCADO.

Last modified
comm/1-2-A-FILIPPOdi.html
30-08-2003 00:Aug

