LA ECONOMÍA CIVIL COMO BERILO INTELLECTUAL

*Stefano Zamagni**

RESUMEN: La economía civil, que surgió a la par de la economía política, no ha tenido el espacio suficiente para desarrollarse plenamente. Su enfoque, orientado a una visión más amplia del ser humano (*homo homini natura amicus* en lugar de *homo homini lupus* de Hobbes) y del bien común de la sociedad (como producto en lugar de suma de los bienes individuales), ofrece una perspectiva interesante y alternativa para salir de las crisis económicas, de la desigualdad y de la falta de democracia provocadas por el capitalismo financiero. Las crisis económicas que estamos viendo son entrópicas y, por lo tanto, requieren un nuevo planteamiento de fondo de la economía.

CIVIL ECONOMY AS AN INTELLECTUAL JEWEL

ABSTRACT: Civil economy, emerging at the same time as political economy, hasn't had enough room to develop fully. Its approach focuses on a greater vision not only of Man (*homo homini natura amicus* versus Hobbes' *homo homini lupus*) but also of society's common good (a product instead of a sum of individual goods). It gives us an interesting and an alternative solution for economic crises, inequality, and lack of democracy due to financial capitalism. The economic crises we have witnessed are entropic and, thus, call for a new rethinking of the economy.

PALABRAS CLAVE: Economía civil, economía política, bien común, desigualdad, democracia, ser humano, sociedad.

KEY WORDS: Civil economy, political economy, common good, inequality, democracy, Man, society.

RECEPCIÓN: 13 de octubre de 2015.

APROBACIÓN: 4 de diciembre de 2015.

* Universidad de Bolonia, Italia.

LA ECONOMÍA CIVIL COMO BERILO* INTELLECTUAL

Introducción

A pesar de la diversidad de posiciones en juego, es un hecho que la reconsideración de los fundamentos del modelo de la economía de mercado dominante constituye uno de los temas de mayor interés y de más áspera confrontación en el actual debate cultural y filosófico. Los mercados —que condensan sistemas de valores y proyectos políticos— no son todos iguales. Hay un mercado que reduce la desigualdad social y, en cambio, otro que la acrecienta. El primero se dice civil debido a que amplía los espacios de la *civitas* con el objetivo de incluir básicamente a todos; el segundo es el mercado “incivil”, ya que tiende a excluir y mantener en existencia las “periferias existenciales”. En el modelo actual de capitalismo financiero actúa el segundo tipo hegemónico de mercado, y las consecuencias son evidentes para todos: las desigualdades sociales aumentan hasta un punto desconocido en épocas anteriores. La democracia está al servicio del mercado, la degradación ambiental avanza a un ritmo insostenible y mucho más.

Es al enfrentarse a una situación como esa, y al querer salir de la “noche del pensamiento” en la que el actual periodo de transición nos

* El berilio es un mineral cristalino. Además de ser piedra preciosa, fue usado en la Antigüedad para fines de adivinación. En el Renacimiento, su capacidad de invertir imágenes y alterar el color lo convirtió en símbolo del poder de la razón para contemplar el mundo bajo otras luces. En este sentido simbólico lo empleaba Nicolás de Cusa (N. de T.)

STEFANO ZAMAGNI

obliga a permanecer, que se plantea la cuestión de si acaso no es en los pliegues del paradigma de la economía política que se encuentran las raíces profundas de lo que se observa. Así, en este artículo se defiende la tesis de que estos son los términos de la situación y, por tanto, que retomar el paradigma de la economía civil es, en las condiciones históricas actuales, una creíble salida de nuestro “malestar en la cultura”. La crisis actual —también es heterogénesis de los fines— ha creado las condiciones culturales idóneas para entender la importancia de una visión de la economía y las finanzas diferente del paradigma dominante en la economía política. Como veremos, la economía civil es una tradición de pensamiento que, a fin de salvar el mercado como institución social, le reclama su antigua y original vocación de ser un aliado del bien común, de ser un lugar de libertad y sociabilidad.

En este punto es necesaria una aclaración. Hablo de “paradigma” en el sentido atribuido a este término por Thomas Kuhn, es decir, como una estructura sólida de afirmaciones antropológicas, teóricas e instrumentales que guían la investigación en un campo particular. Por tanto, un paradigma es una especie de berilo intelectual en el sentido atribuido al término por el famoso humanista Nicolás de Cusa; es decir, es una manera de explorar la realidad a partir de ciertas suposiciones. Por consiguiente, la economía civil es una perspectiva de estudio que interpreta toda la economía de una manera diferente a la tradición de la economía política. Un paradigma puede abarcar diversas escuelas de pensamiento y diferentes modelos, cada uno de los cuales representa una realización particular del mismo paradigma. *Oikonomiké*, el término utilizado por Aristóteles, es un adjetivo, no un sustantivo. En la filosofía aristotélica, los nombres designan entidades, es decir, “sustancias” en la terminología del gran filósofo; en cambio, los adjetivos expresan accidentes, es decir, algo que solo existe en otro. Entonces, ¿qué tipo de accidente es lo económico y cuál es la sustancia en la que incide? ¿Cuál es la naturaleza ontológica de lo económico? Es a este tipo de preguntas al que el discurso sobre la economía civil dirige su atención.

Qué es la economía civil

La economía civil es una tradición de pensamiento que ahonda sus raíces en el humanismo civil del siglo XV y que continúa, con resultados variables, hasta su época de oro, la Ilustración italiana, milanesa y sobre todo napolitana.¹ Mientras Smith y Hume, en Escocia, describían los principios de la *political economy*, en Nápoles, con Genovesi, Filangieri, Dragonetti, y en Milán, con Verri, Beccaria, Gioja, tomó forma el programa de investigación de la economía civil.² Entre la escuela escocesa y la napolitana-milanesa hay muchas similitudes: la polémica antifeudal (el mercado es principalmente un medio para salir de la sociedad feudal); el elogio del lujo, como factor de cambio social, sin la preocupación excesiva por los “vicios” de quienes consumen esos productos; una gran capacidad para captar el cambio cultural que producía en Europa el desarrollo del comercio; el reconocimiento del papel esencial de la confianza para el funcionamiento de una economía de mercado; la “modernidad” de sus ideas de la sociedad y el mundo. Al mismo tiempo, entre Escocia (*political economy*) e Italia (economía civil) hay una abismal diferencia. Smith, aun reconociendo que los seres humanos tienen una tendencia natural a la sociabilidad (a la *sympathy* y a la *correspondence of sentiments* con los demás), no considera que la sociabilidad, es decir la relación no instrumental, sea relevante para el funcionamiento de los mercados.³

En algunos pasajes tanto de la *Theory of moral sentiments*, como de la *Wealth of Nations* (1776), Smith —a quien debemos la elaboración más rigurosa y completa del paradigma de la economía política— dice

¹ L. Bruni y S. Zamagni, *L'economia civile*, 2005, Bolonia, Il Mulino.

² Cabe recordar que la primera cátedra universitaria de economía en el mundo fue creada por la Universidad de Nápoles en 1753. Se llamó “Cátedra de economía civil” y Antonio Genovesi fue el primero en ocuparla.

³ “But though the necessary assistance should not be afforded from such generous and disinterested motives, though among the different members of the society there should be *no mutual love and affection*, the society, though less happy and agreeable, will not necessarily be dissolved. Society may subsist among different men, as among different merchants, from a sense of its utility, *without any mutual love or affection*; and though no man in it should owe any obligation, or be bound in gratitude to any other, it may still be upheld by a mercenary exchange of good offices according to an agreed valuation”. A. Smith, *Theory of moral sentiments*, 1759, II.II.16. *Cursivas mías*.

12 | explícitamente que los sentimientos y comportamientos de benevolencia complican el funcionamiento del mercado, el cual funcionaría tanto mejor cuanto más instrumentales fueran las relaciones entre las personas. Sería necesario diseñar un sistema de mercado tan perfecto que no se requiera la benevolencia, es decir, la capacidad de hacer el bien a alguien. El mercado, para Smith y para la tradición que después de él se convertirá en la posición oficial de la economía, es un medio para establecer relaciones auténticamente sociales (no hay sociedad civil sin mercados), ya que libera de vínculos verticales y de estatus que no son elegidos, pero el mercado no es en sí mismo un lugar de relaciones. Para Smith, que las relaciones mercantiles sean impersonales y mutuamente indiferentes no es algo malo, sino civilizador, pues solo de esta manera el mercado puede garantizar bienestar y desarrollo. Por tanto, amistad y relaciones de mercado pertenecen a dos áreas distintas y separadas; es más, la existencia de relaciones de mercado en la esfera pública (y solo en esta) garantiza que en la esfera privada las relaciones de amistad sean auténticas, libremente elegidas e independientes del estatus; por ejemplo, si un mendigo va a la carnicería a pedir limosna, nunca se podrá tener con él una relación de amistad más allá de lo comercial. En cambio, si el exmendigo llega un día a la carnicería o a la cervecería para comprar sus productos, en la noche podría encontrarse en un bar con sus proveedores y departir en un plano de mayor dignidad; tal vez pudieran convertirse en amigos. Para Smith y para la tradición oficial de la ciencia económica, el mercado es civilización, pero no amistad, ni es reciprocidad no instrumental ni fraternidad.⁴

En estos temas centrales de la práctica y la teoría económica contemporánea, la tradición de la economía civil discrepa radicalmente. Para Genovesi, Filangieri, Dragonetti, en Nápoles, y Verri, Beccaria, Romagnosi en Milán y después, en el siglo XX, para Luigi Sturzo y en cierto sentido para Luigi Einaudi, pero también para economistas más puros como Rabbeno o Luzzatti o para el fundador de la economía comercial Gino Zappa (la tradición italiana de la economía comercial es igualmente una alta expresión de la corriente de pensamiento de la economía civil), el mercado, la empresa, lo económico son también lugares de

⁴ Cfr. L. Bruni y R. Sugden, "Fraternity: Why the market need not be a morally free zone", *Economic and Philosophy*, 24(1), 2008, pp. 35-64.

amistad, reciprocidad, gratuidad. La economía civil no acepta la idea, o más bien la ideología, ahora difundida en todo el mundo y dada por sentado, de que el mercado es radicalmente diferente de lo civil y que se rige por principios diferentes. La economía es civil por naturaleza, el mercado es vida en común y comparten la misma ley fundamental: la asistencia mutua. La asistencia mutua de Genovesi no es solo el beneficio mutuo de Smith; para el beneficio mutuo es suficiente el contrato, para la asistencia mutua se necesita la *philia* y, quizá, la *ágape*.⁵

En la actualidad, la economía civil se propone como alternativa a la economía de la tradición smithiana que ve el mercado como la única institución verdaderamente necesaria para la democracia y para la libertad. La economía civil recuerda que una buena sociedad es el resultado, sin duda, del mercado y de la libertad, pero hay necesidades relacionadas con el principio de fraternidad que no pueden ser ignoradas ni desplazadas a la esfera privada y a la filantropía. Al mismo tiempo, la economía civil no está con los que luchan en contra de los mercados y consideran que lo económico está en conflicto endémico y natural con la buena vida, pidiendo que lo económico se reduzca hasta desaparecer de la vida en común. Más bien, la economía civil propone un humanismo de varias dimensiones, en el que no se lucha en contra del mercado o no se quiere “controlarlo”, sino que se ve como un espacio civil como cualquier otro, como un momento de la esfera pública, que si se concibe y se vive como abierto a los principios de reciprocidad y gratuidad, contribuye a la construcción de la *civitas*.⁶

La economía como si la gente importara: esto podría ser una perífrasis del núcleo del programa de investigación de la economía civil. Que el hombre sea un animal social es una afirmación que nadie ha puesto nunca en duda; pero la sociabilidad de la naturaleza humana, entendida como la orientación positiva hacia los demás seres humanos, es otra cosa. Adam Smith fue el primero en advertir que la interacción

⁵ Cfr. A. Pabst y R. Scazzieri, “The political economy of civil society”, *Constitutional Political Economy*, 23(4), 2012, pp. 337-356; A. Pabst, “The crisis of capitalism and the civil economy alternative”, en C. Cowley y A. Rowlands (comps.), *The crisis of capitalism and catholic social teaching*, 2014, Cambridge, Cambridge University Press.

⁶ Para profundizar en el tema, véase S. Zamagni y A. Scialdone, “La geografia dell’economia civile dell’Italia repubblicana”, en *Enciclopedia Treccani*, vol. 4, 2015, Roma, Istituto della Enciclopedia Italiana, pp. 145-170.

social no postula ni genera necesariamente la sociabilidad, y, por consiguiente, si lo que le importa al economista es el estudio de los mecanismos del mercado no hay necesidad de asumir que los agentes tengan motivaciones sociales. Para que se pueda explicar *cómo* funciona el mercado es suficiente presuponer una sola disposición de los agentes económicos, la de “traficar, permutar e intercambiar una cosa por otra”. Esto, según lo escrito por Adam Smith. Y así ha sido también en la investigación económica de los últimos dos siglos, salvo excepciones ocasionales. Teorías como la de los contratos, de la organización empresarial, de los precios, de las formas del mercado y otras no tienen ninguna necesidad de traer a cuento la categoría de persona: basta el individuo bien informado y racional.

No obstante, hoy se ha llegado al punto en el que incluso los economistas más “destacados” deben admitir que si quieren atacar los problemas totalmente nuevos de nuestra sociedad (el aumento endémico de las desigualdades, el escándalo del hambre, la recurrencia de las crisis financieras de vastas proporciones, la erupción de los conflictos de identidad, además de los bien conocidos conflictos de interés, las paradojas de la felicidad, la sostenibilidad del desarrollo, etc.), ya no es posible que la investigación se exilie en una especie de limbo antropológico. Se debe adoptar una posición eligiendo el punto de vista desde el que se quiera examinar la realidad. La disciplina seguirá ampliándose y mejorando su aparato técnico-analítico, pero si no sale de su propia autorreferencialidad será cada vez menos capaz de acercarse a la realidad y, por lo tanto, menos capaz de sugerir líneas eficaces de acción. Nadie puede negar que este sea el verdadero riesgo que enfrenta hoy en día la ciencia económica.

Por temor a exponerse ante una opción antropológica precisa, no pocos economistas prefieren refugiarse solo en el análisis, dedicando más y más recursos intelectuales a la aplicación de herramientas lógico-matemáticas cada vez más precisas. Pero nunca podrá haber un *trade-off* entre el rigor formal del discurso económico —que es indispensable— y su capacidad de explicar, es decir, de interpretar los hechos económicos. Además, para que nunca se olvide de la realidad

del llamado “círculo hermenéutico”, es decir, que la producción de conocimiento económico, al tiempo que plasma o modifica los mapas cognoscitivos de los actores económicos, también actúa en sus disposiciones y su sistema de motivación, o sea, en su carácter, como lo expresó Alfred Marshall a finales del siglo XIX. Es tanto como decir que las teorías económicas sobre el comportamiento humano influyen mucho o poco, tarde o temprano, en el comportamiento mismo y, por lo tanto, no dejan intacto su campo de estudio. Tal es lo que pretende, en última instancia, la economía civil: contribuir a que la ciencia económica supere el fuerte reduccionismo al que se encuentra sometida. Esto representa tanto la principal barrera a la entrada de nuevas ideas en la disciplina como una peligrosa forma de proteccionismo en contra no solo de la crítica que surge de los hechos, sino también de todo lo innovador que proviene de otras ciencias sociales.

Es inconcebible que en sociedades que dicen ser abiertas, en el sentido de Karl Popper, un solo enfoque teórico, el dominante, deba recibir la casi totalidad de los espacios de investigación y la atención de la cultura. Y esto, incluso con el reconocimiento general de que la aplicación de la lógica del *homo oeconomicus* a la conducta humana tiende a evocar un profundo sentimiento de incongruencia, en primer lugar con la realidad misma que esa lógica quisiera explicar. Los procesos económicos son, básicamente, procesos de interacción entre los hombres. Por lo tanto, no es verdad que las mercancías sean producidas solamente por medio de mercancías (para hacer referencia al título de la famosa obra de Piero Sraffa), sino también por medio de relaciones intersubjetivas de personas, cada una con una identidad específica y no solo con intereses que proteger. Ahora bien, el contrato, aunque constituye una valiosa herramienta para la solución de conflictos de interés, resulta totalmente inadecuado para enfrentar los problemas actuales (cada vez más numerosos) relacionados con los conflictos de identidad.

Todavía hay un segundo nivel de incongruencia, más profundo, que conviene evidenciar. Aparte del hecho de que los contratos son a menudo incompletos (debido a la información insuficiente y a las asimetrías informativas), el paradigma del *homo oeconomicus* se limita a considerar nada más lo que es objetivamente observable, con lo cual las

STEFANO ZAMAGNI

emociones, las creencias, los valores, las representaciones simbólicas son relevantes solo indirectamente, en tanto que afectan la conducta. A la corriente dominante le interesan apenas los resultados derivados de esas acciones. Muchas veces, esa elección de campo se justifica aduciendo que, como en una economía de mercado el agente económico es soberano y, por lo tanto, libre de expresar cualquier preferencia, no habría necesidad de preocuparse por las motivaciones o las disposiciones en las que funda sus decisiones (en economía, esta es la justificación del consecuencialismo como doctrina ética). Pero las cosas no son así. De hecho, en el fondo de la teoría económica dominante se encuentra una construcción que se atiene no a la dimensión práctica —es decir, a la filosofía segunda, tal como expresa Aristóteles—, sino a la dimensión ontológica, a la filosofía primera. Se trata de una construcción que se refiere a una visión específica del mundo, la del individualismo axiológico, y es la verdadera infraestructura filosófica que sustenta la afirmación del *homo oeconomicus*.

Por eso, la reducción de la dimensión de la experiencia humana a la dimensión “cuantificable” de la racionalidad instrumental (es decir, el modelo de la *rational choice*) no es solo un acto de arrogancia intelectual: es, en primer lugar, una falacia metodológica grave. No se puede hacer creer que la elección del *homo oeconomicus* sea dictada por consideraciones de naturaleza empírica o de comodidad analítica, puesto que no es cierto, como lo documentan tanto la economía experimental como la evidencia empírica, pero sobre todo, porque el supuesto individualismo tiene la naturaleza de una afirmación ontológica que, como tal, se justifica precisamente en ese plan. Entonces, la verdadera cuestión es la de la ampliación de cualquier significado sustentable de la racionalidad a la inteligencia del sentido social del comportamiento, que no es posible sin una contextualización precisa espacial, temporal y cultural. Nos parece que la razón profunda de esta situación insatisfactoria se debe al hecho de que la teoría económica oficial se ha enfocado en una descripción de la conducta humana casi totalmente centrada en finalidades de tipo *adquisitivo*. Desde el punto de vista económico, el comportamiento humano es relevante en la medida en que sirve para que la gente obtenga “cosas” (bienes o servicios) que todavía no tiene y que

pueden aumentar significativamente su bienestar. Por lo tanto, es racional aquel hombre que sabe cómo “conseguir lo que necesita”. Que la noción de racionalidad pueda incluir un significado *existencial* y que entre en conflicto más o menos radicalmente con la dimensión adquisitiva del comportamiento es un tema que la corriente predominante no logra trasladar con sensatez a un horizonte de sentido económico.

Por lo tanto, hay la necesidad de pasar del *homo oeconomicus* al *animal civil* y dar cabida en la teoría económica al principio del don como gratuidad (en lugar de dejarlo al margen). La fuerza del don no está en la cosa donada ni en la cantidad, o *quantum* —a diferencia de la filantropía o el altruismo—, sino en la especial cualidad humana que el don representa por el hecho de ser relación. Es, por ello, el interés específico de animar la relación entre el donante y donatario para constituir la esencia de la acción donativa, la cual puede además cultivar un interés, pero tiene que ser un interés *por* el otro, nunca en interés *hacia* el otro. Es este el *valor de vínculo*, la tercera categoría de valor que se añade a las otras dos: el valor de uso y valor de intercambio. Ampliar los horizontes culturales de la investigación económica hasta incluir el valor de vínculo es, en nuestros días, el desafío intelectual que es urgente enfrentar.

De los principios fundacionales del paradigma de la economía civil

¿Dónde se traza la *fundamentum divisionis* entre los dos paradigmas, la economía civil y la economía política? Tres son los puntos con una diferenciación más marcada. El primero se refiere a la negativa por parte de la economía civil y la aceptación, por lo menos tácitamente, por parte de la economía política del principio de NOMA (*non overlapping magisteria*, “magisterios que no se sobreponen”). En octubre de 1829, el prestigiado profesor de economía Richard Whateley estableció este principio de la economía en la clase inaugural del nuevo año académico en Oxford. Si la economía quiere aspirar al estatus de ciencia —es la tesis de Whateley—, debe separarse tanto de la ética como

STEFANO ZAMAGNI

de la política. Con esta división de tareas, la ética, que es el reino de los valores, tiene que dictar las normas que guían el comportamiento humano; a la política, el reino de los fines, le corresponde la tarea de definir de manera democrática los objetivos que la sociedad quiera lograr, y a la economía, que es el reino de los medios, le toca encontrar las formas más eficientes para lograr esos objetivos en el marco de esos valores. Así pues, ¿qué necesidad tiene la economía de sostener relaciones de buena vecindad con los otros dos reinos? Al economista, como técnico de los medios, le basta el criterio de la eficiencia como guía de acción. En realidad, Whateley, al hablar de la distinción entre las tres esferas, y no de la separación, había tratado de mitigar el principio de NOMA, pero con poco éxito. Salvo por algunas voces disonantes e infructuosas, todo el pensamiento económico posterior acogió, más o menos pasivamente, este principio.⁷

18 La novedad es que desde la llegada de la globalización a finales de la década de 1970, se ha ido realizando una imprevista, pero no imprevisible, inversión de tareas: la economía se ha convertido en el reino de los fines y la política en el reino de los medios. Como muchos agudos observadores no dejan de apuntar, la democracia se puso al servicio del mercado (incivil). Me limito a señalar el reciente libro de Alan Greenspan, presidente durante casi dos décadas de la Reserva Federal estadounidense,⁸ para una confirmación explícita de quien es un testigo acreditado. Durante más de treinta años hemos concebido la sociedad como parte de la economía y la democracia en función del mercado, y no al contrario. La economía civil no acepta tal principio de separación, por la obvia razón de que en el centro del discurso económico sigue estando el hombre en su totalidad. La autonomía, que sin duda alguna es necesaria, no puede extenderse hasta la separación. El mercado —nunca se olvide— no es solamente un mecanismo para la regulación eficaz de los intercambios, sino que es también un recurso para la asig-

⁷ Incluso hoy, en la mayor parte de los manuales de economía se repite, apenas con variaciones textuales, la famosa definición de Lionel Robbins formulada en la década de 1930.

⁸ Cfr: A. Greenspan, *The map and the territory: risk, human nature, and the future of forecasting*, 2013, Nueva York, The Penguin Press.

nación del poder y, como tal, tiene un efecto significativo sobre el carácter de los hombres.

Un segundo punto de profunda diferenciación entre los dos paradigmas está en el tipo de relación que se debe considerar entre los tres principios que rigen al orden de mercado (a todo orden de mercado). Se trata del principio del intercambio de equivalentes (de valor) que sirve para garantizar una asignación eficiente de los recursos; del principio de redistribución, cuya aplicación tiene como objetivo lograr la equidad o la justicia social; del principio de la reciprocidad dirigido a poner en práctica la idea de la fraternidad. Eficiencia en la asignación significa que los recursos tanto del trabajo como del capital no se desperdicien ni sean subutilizados. La equidad significa dar a todos los miembros de la *civitas* la oportunidad de participar en el “juego” del mercado. De hecho, una economía de mercado no es sustentable si nada más logra producir riqueza; también debe saber cómo distribuir-la entre quienes fueron parte de su creación. La fraternidad —la más distintiva de las relaciones entre los seres humanos, ya que los animales no la conocen— es el principio que nos permite ver la diferencia entre fraternidad y solidaridad: mientras que la solidaridad es el principio que tiende a igualar a los desiguales, la fraternidad permite a los iguales ser diferentes (si la desigualdad es un disvalor, la diversidad es un valor).

El programa de investigación de la economía política se limita a considerar solo los dos primeros principios, de ahí el modelo dicotómico de Estado-mercado. Se le pide al mercado asegurar la máxima eficiencia al producir tanta riqueza como sea posible y para tal fin debe someterse a las reglas de la justicia conmutativa, la justicia en los intercambios. Por su parte, al Estado se le pide que tome medidas para corregir las “fallas del mercado” y garantice, de alguna manera y medida, la justicia distributiva. Si la atención se centra en el momento de la producción de riqueza se acercará a una u otra versión del liberalismo; en cambio, si la atención se centra en la distribución se inclinará por alguna versión del reformismo de izquierda. Pero hay algo que es cierto: lo que une a tantas escuelas de pensamiento inscritas en el paradigma

de la economía política —desde la clásica hasta la neoclásica, de la keynesiana a la monetarista, de la austriaca a la neoinstitucionalista— es el desinterés por el principio de reciprocidad. Para despejar cualquier duda, quiero aclarar que ni siquiera a los estudiosos de la economía política se les escapa la relevancia de la reciprocidad. ¿Cómo podrían? Lo que quiero decir es que para ellos la práctica de la reciprocidad no tiene nada que ver con la actividad económica, para cuyo funcionamiento adecuado serían suficientes los contratos y las normas jurídicas. El espacio para la práctica de la reciprocidad sería el de la familia, de las asociaciones, de los cuerpos intermedios de la sociedad, entidades a las que no se les exige producir un valor económico.

En cambio, para el economista civil los tres principios que rigen el orden del mercado se encuentran en una relación multiplicativa, no aditiva, lo que quiere decir que los tres deben operar conjuntamente: no es admisible un *trade-off* entre ellos. Por ejemplo, la economía civil no acepta que, por ampliar el espacio para el intercambio de equivalentes, se renuncie a poner en práctica la reciprocidad (en el área del mercado o el Estado). Quien adopta la idea fundamental de mercado formulada por Genovesi, como un lugar de ayuda mutua y asistencia mutua, es poco probable que acepte el paradigma reduccionista de la economía política. Esto corresponde a la diferente perspectiva antropológica que se encuentra en el fondo de los dos paradigmas: el *homo homini lupus* de Hobbes y *homo homini natura amicus* de Genovesi. Es conveniente precisarlo, aunque sea brevemente.

A lo largo de la historia, las teorías económicas se han dividido en dos grandes grupos. Las que parten de la hipótesis de que el ser humano no es naturalmente capaz de cooperar y las que reivindican la naturaleza cooperativa de la persona. El principal representante de la segunda tradición es Aristóteles: el hombre es un animal político, o sea, tiene la capacidad de dialogar con los demás, de tener amistad (*philia*) y de cooperar para el bien de la *polis*. El exponente más radical de la primera tradición del animal insociable es Thomas Hobbes: “Es verdad que algunas criaturas vivientes, como las Abejas y las Hormigas, viven sociablemente unas con otras [...]. Viendo esto, quizá algunos hombres

desearían saber por qué la Humanidad no podría hacer lo mismo”.⁹ Dentro de esta tradición antisocial se mueve gran parte de la filosofía social y política moderna, mientras que los clásicos y los medievales (incluyendo a Tomás de Aquino) generalmente se ponían del lado de Aristóteles. También podríamos decir que el principal objetivo de las teorías económicas modernas ha sido tratar de explicar cómo se producen los éxitos cooperativos a partir de seres humanos que no tienen la capacidad de la cooperación intencional, por estar demasiado dominados por intereses egoístas o egocéntricos.

Muchas teorías del “contrato social” (no todas) han sido la respuesta de la filosofía política de la modernidad: individuos egoístas pero racionales, entienden que está en su propio interés crear una sociedad civil con un contrato social artificial. El hombre natural es incivil, y por ende, la sociedad civil es artificial. La respuesta de la ciencia económica moderna a esa misma cuestión está representada por las teorías de la “mano invisible”, en la que el bien total (“la riqueza de las naciones”) no nace de la acción cooperativa intencional y natural de animales sociales, sino del juego de los intereses particulares de individuos egoístas, separados unos de otros. En la base de estas dos tradiciones encontramos la misma hipótesis antropológica: el ser humano es una “rama torcida” que, sin necesidad de ser enderezada, produce buenas “ciudades” si es capaz de crear instituciones artificiales (contrato social, mercado) que transforman las pasiones egoístas en ventajas o bienestar para la colectividad. La economía civil ve la economía de una manera diferente, porque no separa la reciprocidad del intercambio de los equivalentes ni tampoco estos dos principios de la redistribución.

Pasemos por último al tercer punto que distingue a los dos paradigmas. Se trata de la finalidad, el *telos*, al que tienden ambos. Para la economía política, el fin es el bien *total*, es decir, la suma de los bienes individuales; para la economía civil, el fin último que se persigue es el bien *común*, un bien que podemos pensar metafóricamente como el resultado de la multiplicación de los bienes individuales. Es claro el sentido de la metáfora aritmética. En una suma, aunque

⁹T. Hobbes, *Leviatán*, 1989, Madrid, Alianza Editorial, trad. de C. Mellizo, p. 119.

STEFANO ZAMAGNI

algunos sumandos sean nulos, la suma total sigue siendo positiva; es más, puede suceder que la anulación o disminución de alguno de los sumandos sea condición suficiente para aumentar en medida más que proporcional el valor de los otros sumandos, y es bueno que se haga así si la intención es maximizar el bien total. Pero en una multiplicación, con que un solo factor sea nulo el resultado será nulo. En la lógica del bien común, no puedo sacrificar el bien de uno para acrecentar el bien de otro: no se hacen *trade-off* entre personas. Por ejemplo, el economista civil no acepta lo que J. Schumpeter definió como el motor del capitalismo, es decir, la “destrucción creadora”: el mercado capitalista debe “destruir”, o sea, eliminar empresas y personas poco o nada productivas con el fin de abrir el espacio para implantar lo nuevo, la llegada de individuos más talentosos, y así expandirse indefinidamente. Es una versión edulcorada del darwinismo social, que reduce las relaciones económicas entre personas a relaciones entre cosas y que convierte a estas últimas en mercancías.

La cuestión planteada es importante y merece ser subrayada. La cultura clásica nos ha enseñado que hay tres formas de razón: la razón teórica, la razón práctica y la razón técnica. La economía pertenece —como debe ser obvio— a la razón práctica; sin embargo, al paso de los siglos siempre ha mantenido una relación especial con la razón teórica (de hecho, los grandes economistas, cualquiera que fuese su escuela de origen, eran también filósofos). La novedad de las últimas décadas es que la economía ha llegado a preferir una alianza con la razón técnica, rompiendo sus vínculos con la razón teórica. Ahora podemos observar las consecuencias. Es cierto que el discurso económico ha incrementado drásticamente su aparato técnico-analítico, pero no parece ser capaz de acercarse a la realidad y, por tanto, es cada vez menos apto para proponer líneas de acción eficaces. Pensemos en problemas cruciales como el aumento endémico y acelerado de las desigualdades sociales, el escándalo del hambre, el estallido de conflictos de identidad y su impacto en la causa de la paz, la sostenibilidad del desarrollo, las paradojas de la felicidad. Sería vano pensar en llegar a resolverlos moviéndose en el plano de la técnica, a pesar de que sea necesaria. Es fácil

entender por qué. En la transición de una época a otra —como la que vivimos actualmente—, la técnica no tiene mucho que ofrecer al discurso económico. Es capaz de sugerir respuestas, mas no de hacer las preguntas correctas, y son estas las que la economía necesita sobre todo hoy. La primera es la pregunta sobre el hombre.

El camino del reduccionismo emprendido por la ciencia económica en las últimas tres décadas ha terminado por desarmar el pensamiento crítico, con los efectos que están ahora ante la mirada de todos (basta pensar en la crisis que estalló en el 2007). Haber creído que el rigor científico postula una pureza aséptica, que la investigación científica debe liberarse de cualquier referencia de valor, ha terminado en la aceptación del individualismo libertario como una hipótesis casi preanalítica que, como tal, no necesitaría ninguna justificación, ya que se trata de algo natural. Pero sabemos que el individualismo libertario es en sí mismo un juicio de valor, y además, muy fuerte. De hecho, para el individualismo, el individuo es el único juez que da valor a las cosas y a las relaciones en las que está inserto. Y es siempre el individuo el que decide lo que es lícito o ilícito, lo que es justo o injusto. El bien, entonces, es lo que el individuo considera como tal.

Pero el individualismo, por sí solo, no sería suficiente para dar cuenta del “malestar en la cultura” (Freud) si no se hubiese casado con el libertarismo, con la postura de los que piensan que para fundamentar la libertad y la responsabilidad individuales es necesario recurrir a la idea de la autocausalidad: es totalmente libre solo el agente autocausado o, en palabras de G. Strawson,¹⁰ quien es *causa sui*. Así, del individualismo libertario —verdadera figura de la actual segunda revolución individualista (la primera fue la Ilustración)— ha podido derivar la idea según la cual la libertad presupone la disolución de los lazos y que todo individuo tiene el derecho a expandirse hasta donde su poder lo permita. Equiparando, erróneamente, la noción de lazos con la de vínculos, se confunden los condicionamientos de la libertad (vínculos) con las condiciones de libertad (lazos).

¹⁰ Cfr. G. Strawson, “Free agents”, *Philosophical Topics*, 32(1/2), 2004, pp. 371-402.

STEFANO ZAMAGNI

Quien, con perspicacia rara, entendió esta grave contradicción de la segunda modernidad fue Michel Foucault cuando, al abordar el problema del acceso a la verdad, se pregunta si es cierto que hoy vivimos en una época en que el mercado se está convirtiendo en un “lugar de verdad”, un lugar donde la vida entera de los sujetos es reducida a la eficiencia económica y donde una vez más toca al mercado asegurar que el gobierno, “para ser un buen gobierno”, funcione de acuerdo con este lugar de veridicción: “el mercado debe decir la verdad, debe decir la verdad con respecto a la práctica gubernamental. En lo sucesivo, y de una manera simplemente secundaria, será su papel de veridicción el que rijan, dicte, prescriba los mecanismos jurisdiccionales [y los políticos] o la ausencia de mecanismos jurisdiccionales con los cuales deberá articularse”.¹¹

Hacia el mercado civil

El gran desafío de hoy, que es al mismo tiempo cultural y político, es ir más allá de la visión tradicional de la economía de mercado sin renunciar a las ventajas que ha asegurado hasta ahora. De hecho, como algunos

24 | tienden a pensar, no es cierto que si se quiere preservar y extender el orden social basado en el mercado se tenga que aceptar o soportar necesariamente su forma capitalista, que ahora se conoce como capitalismo financiero. En realidad, se ha difundido entre grandes sectores de la opinión pública la convicción de que el modelo denominado “turbo capitalismo financiero”, heredado del pasado reciente, ya ha agotado su impulso. Por lo tanto, hay que aprovechar la valiosa oportunidad para volver a pensar en la manera de conceptualizar el sentido del mercado para estos tiempos.

Es un hecho, que hoy y cada vez más se le pedirá al mercado no solamente que produzca riqueza y garantice un crecimiento sostenible de los ingresos, sino también que contribuya al desarrollo humano integral, es decir, que aspire a un desarrollo en el cual la dimensión material, la

¹¹ M. Foucault, *Nacimiento de la biopolítica: curso del Collège de France (1978-1979)*, 2009, Madrid, Akal, trad. de H. Pons, p. 43.

socio-relacional y la espiritual puedan avanzar en armonía y equilibrio. El mercado incivil, si bien ha conseguido un impresionante avance en la primera dimensión (la de crecimiento), ha empeorado considerablemente la situación de las otras dos. A esto se debe el aumento preocupante de los llamados costos sociales del crecimiento. En aras de la eficiencia —erigida en nuevo mito de la modernidad— se han sacrificado valores no negociables como la democracia, la justicia distributiva y la libertad positiva. El mito de la eficiencia ha encontrado su plena expresión en la teoría de los mercados financieros, en la *market efficiency hypothesis*, la hipótesis de los mercados eficientes. Se debe tener cuidado para no confundirse: el mercado capitalista es compatible con la justicia conmutativa y la libertad negativa, la libertad de actuar —es más, las exige como fundamentos—, pero no es compatible con la justicia distributiva ni con la libertad positiva (la libertad para conseguir). Del otro lado, se sabe que el mercado capitalista puede ir de la mano de dictaduras tanto de derecha como de izquierda; el caso de China, así como el menos reciente de Chile, son un claro ejemplo.

¿Por qué, contrariamente a lo que se predica en el principio del NOMA, el mercado y la democracia no pueden estar separados mucho tiempo? Se sabe que uno de los objetivos de la institución del mercado es proporcionar una solución eficaz al problema de cómo movilizar y gestionar el conocimiento que se dispersa entre una multitud de personas. Frederick von Hayek ya había aclarado, en un famoso ensayo de 1937, que a fin de canalizar eficientemente el conocimiento poseído por los miembros de una sociedad se necesita un mecanismo descentralizado coordinante, que precisamente es el sistema de precios. Sin embargo, para que el sistema funcione en la forma requerida se presupone —como señaló Carlo Tognato— que los participantes del juego de mercado entiendan y compartan su “lenguaje”. Vale la pena hacer una analogía. Los peatones y los automovilistas se detienen frente al semáforo en rojo porque comparten el mismo significado de la luz roja. Si para algunos esta luz evocara una posición política y para otros fuera una señal de peligro, es claro que no habría ninguna coordinación posible, con las consecuencias que son fáciles de imaginar. El ejemplo indica que el mercado nece-

STEFANO ZAMAGNI

sita no uno, sino dos tipos de conocimiento para llevar a cabo su tarea principal. El primer tipo es el conocimiento que tiene cada individuo y que —como F. von Hayek había entendido— puede ser inducido por los mecanismos normales de mercado. En cambio, el segundo tipo de conocimiento es el institucional y tiene que ver con el lenguaje común que permite a una pluralidad de individuos compartir los significados de las categorías de discurso que utilizan para entenderse cuando entran en contacto.

Es un hecho que en toda sociedad coexisten muchos tipos de lenguaje, y el lenguaje del mercado es apenas uno. Si este fuera el único, no habría problema, ya que para movilizar eficazmente el conocimiento local de tipo individual serían suficientes las herramientas habituales del mercado. Pero esto no es así, por la sencilla razón de que las sociedades contemporáneas son contextos multiculturales en las que el conocimiento de tipo individual tiene que viajar a través de confines lingüísticos y eso es lo que pone enormes dificultades. La corriente preponderante de la economía, que se reconoce en el paradigma de la economía política, pudo prescindir de dicha dificultad asumiendo, de manera implícita, que el problema del conocimiento institucional no existía, ya que todos los miembros de la sociedad comparten el mismo sistema de valores y aceptan los mismos principios de organización social. Pero cuando esto no es así, como la realidad nos obliga a constatar, se piensa que para gobernar una sociedad “multilingüística” se requiere otra institución que no sea el mercado y que haga emerger un lenguaje de comunicación capaz de hacer dialogar a individuos que pertenecen a diferentes comunidades lingüísticas. Esta institución es la democracia, lo que ayuda a comprender por qué el tema de la gestión del conocimiento en nuestras sociedades de hoy (y por tanto, el problema del desarrollo) postula que las dos instituciones —la democracia y el mercado— sean puestas en condiciones de colaborar, lado a lado, contaminándose recíprocamente. En cambio, la separación entre el mercado y la democracia que se ha ido realizando durante los últimos ciento cincuenta años en el fervor de la exaltación de cierta eficiencia económica y de un exasperado individualismo posesivo, ha hecho creer —incluso a estudiosos de renombre—

que sería posible ampliar la zona del mercado sin tomar en cuenta el fortalecimiento de la democracia.

Dos son las principales consecuencias de esto. En primer lugar, la idea perniciosa según la cual el mercado sería una zona moralmente neutra y que no necesitaría someterse a ningún juicio ético porque ya contendría, en su núcleo, los principios morales suficientes para su legitimidad social. Por el contrario, al no ser capaz de autofundamentarse, el mercado supone, para cobrar existencia, que ya se haya desarrollado la “lengua de contacto”, y esta consideración, por sí sola, sería suficiente para vencer toda pretensión de autorreferencialidad. En segundo lugar, si se tolera la lenta degradación de la democracia, es posible que el mercado se vea impedido de canalizar y gestionar de manera eficiente el conocimiento, y entonces, puede ser que la sociedad deje de progresar, pero no por “fallas” del mercado, sino por un déficit democrático. La crisis económico-financiera iniciada en Estados Unidos en 2007, y todavía en curso, es una crisis de naturaleza precisamente entrópica y no dialéctica, como lo fue la de 1929. Con ello, es la mejor y más vehemente confirmación empírica de esta proposición.

Es por eso que es necesario volver a reunir el mercado y la democracia para evitar el doble peligro del individualismo posesivo y el estatismo centralista. Aparece el individualismo cuando cada miembro de la sociedad quiere ser el todo; se tiene centralismo cuando un único componente quiere ser el todo. En el primer caso, se exalta a tal punto la diversidad que se hace morir la unidad de asociación humana; en el otro caso, para afirmar la uniformidad se sacrifica la diversidad. Algo análogo, aunque no similar, puede decirse de la urgente necesidad de recomponer la fractura entre el mercado y la ética. ¿Qué encontramos en el fondo de esta ruptura? La tesis de que la sociedad liberal individualista no persigue o no pretende imponer una concepción específica del bien, sino que se limita solo a proporcionar una estructura neutral de derechos y libertades fundamentales para que los individuos persigan libremente sus propios objetivos y respeten la libertad de elección de los demás. El resultado es que ni los derechos individuales pueden ser sacrificados en beneficio del bien común ni los principios de justicia,

que especifican estos derechos, pueden basarse en una noción de solidaridad, lo que significa que se puede aceptar la justicia conmutativa, pero no se puede hacer ninguna concesión a la justicia distributiva.

Sin embargo, los corifeos del paradigma de la economía política reconocen que hay valores con los cuales el mercado debe lidiar, pero que se refieren a los presupuestos que garantizan la existencia y el buen funcionamiento del mercado. Piénsese en valores como la honestidad, la lealtad y la confianza. Al mismo tiempo, se reconoce que se trata de valores necesarios, porque sin libertad de emprender o sin libertad de entrar en relaciones de intercambio, el mercado ni siquiera existiría. Del mismo modo, si los agentes económicos no respetan sus compromisos adquiridos además de las normas legales vigentes y, sobre todo, si no se establece entre ellos una sólida red de relaciones de confianza, ciertamente el mercado —como ya sabemos— no puede operar de manera eficiente. Pero según esta visión reduccionista del discurso económico, todo esto debe existir antes de que el mercado comience a funcionar, tal como dijo Hobbes en 1642 en su célebre *De Cive*, donde escribió que los hombres entran en la esfera pública ya formados, así como las setas crecen de repente después de una lluvia intensa. De cualquier manera, no es cometido del mercado establecer estas condiciones; es más bien tarea de las organizaciones de la sociedad civil o del Estado.

Es evidente que al argumentar de este modo, los partidarios de esta representación de la sociedad de mercado ni siquiera se sienten tentados a sospechar que los resultados del proceso económico pudieran acabar erosionando la base de valores en el que se basa y sin los cuales ninguna economía de mercado duraría más allá de un breve tiempo. Por ejemplo, si los resultados del mercado no satisfacen mínimamente algún criterio de la justicia distributiva, ¿se puede pensar, quizá, que el patrimonio de valores como la honestidad y la confianza se mantenga sin cambios al paso del tiempo? Sin lazos de confianza no se pueden firmar contratos, a no ser que, como sabemos, se paguen costos prohibitivos por las transacciones. ¿Por qué los agentes económicos deberían confiar unos en otros y mantener los compromisos asumidos contrac-

tualmente si es manifiesto que el resultado del juego económico es inicuo? Además, ¿qué pasa con los intereses o el destino de aquellos que, por una razón u otra, no pueden participar en el juego económico o son expulsados porque se consideran ineficientes y por lo tanto no competitivos? ¿Se puede honestamente creer que soluciones como los sentimientos de compasión o la filantropía privada pueden ser suficientes para lo que se necesita? Absolutamente no, porque estos remedios no reducen, sino que aumentan la brecha entre la esfera de los juicios de eficiencia y los juicios éticos.

La explicación está, en primer lugar, en que las soluciones refuerzan el convencimiento de que el mercado es un mecanismo de asignación que puede funcionar *in vacuo*, prescindiendo del tipo de sociedad del que es parte; o sea, que es un mecanismo éticamente neutro, cuyos resultados (si se juzgan inaceptables de acuerdo con alguna norma de valor ético) siempre pueden ser corregidos *ex post* por el Estado. En segundo lugar, porque esa forma de pensar da legitimidad a la falsa idea de que la esfera del mercado coincide únicamente con la de la defensa de los intereses individuales y la esfera del Estado con el de la defensa de los intereses colectivos. De aquí, el ya mencionado modelo dicotómico del orden social, en el cual se identifica el Estado con el lugar de los intereses públicos (es decir, de la solidaridad) y el mercado con el lugar del privatismo (es decir, de la búsqueda de objetivos individualistas). Es lo “público”, que se identifica exclusivamente con el Estado, lo que tiene que hacerse cargo de la solidaridad por medio de la redistribución; lo “privado”, es decir, el mercado, debe ocuparse solo de la eficiencia, o para decirlo de otra forma, de la producción de la riqueza hasta su máximo grado.

Hoy sabemos que para garantizar la sostenibilidad de una economía de mercado viva se necesita una aportación continua de valores provenientes de fuera del mercado mismo, tal como sugiere, en otra vertiente del discurso, la paradoja de Böckenförde, según la cual el Estado liberal secularizado vive de presuposiciones que él mismo no puede garantizar. El corazón de la paradoja radica en el hecho de que el Estado liberal solo puede existir si la libertad que promete a sus ciudadanos está regulada por la constitución moral de los individuos y

de las estructuras sociales inspiradas en el bien común. En cambio, si el Estado liberal trata de imponer esa regularización, renunciaría a su imagen liberal y acabaría por caer en la misma instancia del totalitarismo del cual afirma emanciparse. *Mutatis mutandis*, lo mismo vale para el mercado. Aunque la economía de mercado promueva la igualdad entre los que participan, genera *ex post* desigualdades en los resultados. Y cuando la igualdad del ser diverge demasiado de la igualdad del tener, es la razón misma del mercado la que queda puesta en duda. En general, la economía de mercado vive y se alimenta de presupuestos que ella misma no es capaz de generar y que se conservan en la medida en que la lógica de la eficiencia —que de por sí es fundamental— no desplace a otros valores y penetre en todos los circuitos de integración comunitaria.

La democratización del mercado es, entonces, la primera tarea que deben asignarse todos los que quieren fortalecer esta institución. En un ensayo reciente,¹² Acemoglou y Robinson distinguen entre instituciones económicas extractivas e inclusivas. Las primeras son aquellas que promueven la transformación del valor agregado, generada por la producción de los ingresos parasitarios, y que impulsan la asignación de recursos a la especulación financiera. Las segundas, en cambio, son instituciones que sirven para facilitar la inclusión de todos los recursos en el mercado, especialmente del trabajo y del respeto a los derechos humanos fundamentales, y que garantizan la reducción de las desigualdades sociales.

Branko Milanovic¹³ y Thomas Piketty¹⁴ confirman que las desigualdades sociales han aumentado por todas partes en las últimas tres décadas, mucho más de lo que se ha incrementado el ingreso agregado y, sobre todo, informan que ya se han convertido en un fenómeno endémico del sistema de mercado. Sin embargo, la desigualdad no es

¹² Cfr. D. Acemoglou y J. A. Robinson, *Perché le nazioni falliscono: alle origini di potenza, prosperità e povertà*, 2013, Milán, Il Saggiatore, trad. de M. Allegra y M. Vegetti.

¹³ Cfr. B. Milanovic, *Chi ha e chi non ha: storie di disuguaglianze*, 2014, Bolonia, Il Mulino, trad. de M. Alacevich.

¹⁴ Cfr. T. Piketty, *Il capitale nel XXI secolo*, 2015, Milán, Bompiani, trad. de S. Arecco.

un destino, ni siquiera una constante histórica. No es un destino, ya que tiene que ver con las reglas del juego económico, es decir, con la estructura institucional que una comunidad de personas reunidas en un Estado ha decidido darse. Tampoco es una constante histórica, porque hay países donde las desigualdades son considerablemente mayores que en otros. Mientras no haya un cambio en las reglas del juego del mercado, no sirve de mucho buscar un mayor crecimiento con la esperanza de reducir las desigualdades, un punto que ya Tocqueville tenía muy claro cuando escribió que la igualdad se encuentra solamente en los dos límites extremos de la civilización.¹⁵

¿Es realista, en las condiciones históricas actuales, aspirar a una economía civil del mercado? La respuesta afirmativa hay que buscarla en el cumplimiento de una condición específica: que puede establecerse *en* el mercado (y no fuera de él, es decir, *a latere*), hasta alcanzar el nivel del umbral crítico, un espacio económico ocupado por sujetos cuyo comportamiento económico se base en el principio de la reciprocidad. No tengo espacio aquí para tratar el tema; me ocupé de ello en *Mercato*¹⁶ y en *L'economia civile*.¹⁷ Solo deseo recalcar que hay una condición de naturaleza político-institucional que debe garantizarse para la respuesta afirmativa: la biodiversidad económica. De hecho, la tarea de la política no es simplemente la de disponer incentivos que alienten a invertir en forma congruente a unos agentes autointeresados en las metas establecidas por el *policy-maker*, sino también la de crear las condiciones para un crecimiento de la base social y para su uso inteligente en la búsqueda del bien común. Por tanto, la posición que hay que defender es que se necesita el pluralismo no solo en lo político —lo que es obvio—, sino también en lo económico. Pluralista, y por ende democrática, es una economía de mercado en el que hay más principios de organización económica, capaces de una hibridación mutua —el intercambio de equivalentes, la reciprocidad, la redistribución—, sin que la estructura institucional privilegie a unos u otros, como insensatamente sucede en nuestros días.

¹⁵ Cfr. A. de Tocqueville, *De la démocratie en Amérique*, 1835-41, París, Gosselin.

¹⁶ Cfr. S. Zamagni, *Mercato*, 2014, Turín, Rosenberg & Sellier.

¹⁷ Cfr. S. Zamagni y L. Bruni, *Economia civile*, 2015, Bolonia, Il Mulino.

STEFANO ZAMAGNI

Para concluir

El hilo conductor del itinerario que he seguido en este texto puede resumirse con una referencia al mito intelectual que caracteriza a la modernidad. Se trata del mito del uno: una ciencia, una verdad, un discurso, una ley. De ahí que el resultado por el que se puede alcanzar la unidad del saber consista únicamente en volver mudas las voces alternativas, como si unidad quisiera decir uniformidad. Sin embargo, lo cierto es que el verdadero progreso, incluso el del conocimiento, es siempre hijo de la diversidad de enfoques y puntos de vista; y es igualmente verdad que la lógica del uno es profundamente diferente que la lógica de la unidad, que, en esa calidad, necesita estar constituida por la pluralidad de las posiciones que están en juego.

El camino del reduccionismo, iniciado por la ciencia económica en la segunda mitad del siglo XIX, terminó con el desarme del pensamiento crítico, con resultados que se han visto, en parte, en el presente trabajo. En esto, la profesión tiene una responsabilidad precisa, en el sentido de que por mucho tiempo ha hecho creer a las generaciones de estudiosos que el rigor científico postula una pureza aséptica; que la investigación, para ser científica, debe deshacerse de cualquier referencia de valor. El resultado está a la vista: el individualismo libertario —que en sí mismo es un asunto preanalítico, un juicio de valor, y además mucho más fuerte— ha adquirido el estatus de asunto “natural” que, como tal, por una parte, no requiere justificación alguna, y por la otra, se constituye como un punto de referencia con el cual “debe” compararse toda hipótesis sobre la naturaleza del hombre. No hay que sorprenderse, entonces, si en nuestros días solo al individualismo se le concede el privilegio de naturalidad en la ciencia económica oficial.

No creo que se pueda seguir de esta manera. Por supuesto, nadie esconde las dificultades y los peligros inherentes del proyecto que esbocé en estas páginas. Sería ingenuo pensar que las novedades y los cambios necesarios no van a generar conflictos graves. Pero es una tarea imprescindible si se quiere superar, por un lado, la aflicción representada por el lamento sobre la escasa relevancia práctica de la teoría económica,

un lamento que beneficia solo a los que tienen un interés en la difusión del escepticismo; y por el otro lado, el optimismo desencantado de los que ven en la recuperación del racionalismo individualista en la economía una especie de marcha triunfal hacia la plena comprensión de los hechos del mundo social.

Soy de la idea de que el péndulo de Foucault vuelve a favorecer la relación entre la economía y la filosofía, y se puede entender por qué: en las etapas de transición acelerada, como en la actualidad, las ciencias físico-matemáticas no tienen mucho que ofrecer al discurso económico. Aunque sean capaces de dar respuestas, no hacen las preguntas correctas, las que más necesita la economía de hoy. En primer lugar, la pregunta del hombre. Me explico de esta manera la reciente y vigorosa reanudación del debate en economía de los temas de la ética y de los que se plantearon aquí. Y también me explico la desorientación que es perceptible entre no pocos economistas que parecen lamentar la pérdida de las viejas certezas que solo las teorías generales de la economía son capaces de dar. Desde hace muchos años, la ciencia económica ya no es capaz de producir ninguna teoría general, sino apenas “teorizaciones locales”. Tal vez ha llegado el momento de empezar a buscar de verdad, reconociendo que el mundo de hoy sufre la falta de pensamiento (y no tanto de recursos materiales), pero sin olvidar que no se trata tanto de un pensamiento calculador de lo que carece y sufre el mundo de hoy, sino más bien del pensamiento pensante, el que da el sentido, la dirección del camino.