

Carlos Peña, *Lo que el dinero sí puede comprar* (Santiago: Taurus, 2017).

RESEÑA

EL MERCADO AL BANQUILLO*

Sebastián Edwards

UCLA

Al terminar de leer *Lo que el dinero sí puede comprar* recordé el epílogo de José Ortega y Gasset a *La historia de la filosofía*, de Julián Marías. Escribió Ortega:

Y ahora, ¿qué más? Julián Marías ha acabado de hacer pasar ante nosotros la accidentada película que es la historia de la filosofía. Ha cumplido su tarea ejemplarmente.

Y recordé estas líneas porque en este libro Carlos Peña lo ha dicho todo, o quizás casi todo, sobre la relación entre el mercado, el dinero y la modernidad. Y lo ha dicho ejemplarmente.

Empecemos por el final: este es un libro importante. Un libro extraordinariamente bien escrito. Un libro que es, a la vez, fascinante e irritante, profundo y directo, complejo y lineal, simple y torcido, suave y abrupto. Es un libro que una vez comenzado no se quiere dejar, y cuando se termina uno quiere continuar leyéndolo. Este libro debiera ser lectura obligada para todo estudiante antes de graduarse de la universidad, independientemente de su disciplina. Deben leerlo nuevos

SEBASTIÁN EDWARDS. Economista y escritor. Henry Ford II Professor of International Economics en UCLA, Los Angeles. Email: sebastian.edwards@anderson.ucla.edu.

* Versión escrita y ampliada de los comentarios realizados durante el lanzamiento del libro de Carlos Peña en diciembre de 2017. Agradezco los comentarios de Leonidas Montes y de Ernesto Ayala.

abogados e ingenieros, sociólogos y profesores, arquitectos y médicos, artistas y contadores. Sobre todo, deben leerlo los economistas. Los biñones y los antiguos. A todos ellos los haría pensar, y les señalaría cómo construir un argumento sofisticado, sin nunca perder de vista el objetivo final, sin hacer trampas ni tomar atajos.

Éste es un libro que admite múltiples lecturas. Se le puede leer como un tratado sociológico, o como una crítica a la economía como disciplina; como una queja sobre la labor de los economistas y su afán de dominar todas las ciencias sociales, o como una alegoría a la modernidad; como una defensa a la libertad de los seres humanos dentro de sociedades crecientemente complejas, o como un tratado de economía política que poco a poco va desmenuzando las ideas que se han debatido en Chile durante los últimos 30 años.

La primera pregunta, por tanto, es: ¿de qué trata este libro, exactamente? Más de alguien podría decir que es una crítica al mercado proveniente de alguien formado en la filosofía y la sociología. Pero basta adentrarse en el primer capítulo para entender que no es eso. El texto es demasiado complejo y profundo como para ser una simple diatriba. ¿Podría ser, entonces, como han dicho algunos comentaristas livianos, todo lo contrario? Una defensa del mercado, defensa quizás disfrazada de un reparo sutil, donde preguntas sucesivas van buscando sus propias respuestas. No. Tampoco se trata de eso. ¿Es, quizás, el objetivo del texto demostrar una vez más la erudición de Carlos Peña, su sentido de la ironía, su habilidad retórica? Cada lector tendrá que decidir por sí mismo cuál de éstos es el objetivo que le ve al libro. Pero, independientemente de cuál sea la respuesta, queda claro que es un libro polémico y fascinante, un libro que a los pocos días de ser publicado ya se comentaba en los salones, en los cafés y en las aulas.

LOS LÍMITES DEL MERCADO Y LA CORBATA VERDE

Al final, creo que la mejor descripción de la temática de este texto es que explora “los límites del mercado”. A lo largo de casi 300 páginas, Carlos Peña analiza si existen ámbitos en los cuales es imprudente, o inmoral, que el mercado opere. Desde hace unos años, una serie de analistas en Chile han argumentado que la mercantilización de áreas como la educación y la salud son una aberración impuesta a la sociedad

por el modelo neoliberal lanzado por la dictadura. Otros —o quizás sean los mismos— han argumentado que el “consumismo” ha carcomido el alma de los chilenos, transformándolos en seres fríos y calculadores, cuya única preocupación es satisfacer necesidades espurias e impresionar a sus vecinos. Esta visión, que empezó como una queja casi subterránea en las aulas universitarias, se transformó en un clamor creciente durante las manifestaciones estudiantiles que explotaron el año 2011, y durante las demostraciones masivas de movimientos de protesta y reivindicación de los últimos años. Pero no sólo eso. Además, constituyó el eje del diagnóstico político de la segunda administración de Michelle Bachelet, y las bases de la campaña política de Alejandro Guillier. Desde luego, estos reclamos y críticas no son una exclusividad del caso chileno. Lo hemos visto en Europa, en otros países de América, e incluso en el continente asiático. Pero, a pesar de su universalidad, el texto de Carlos Peña está teñido con una paleta claramente chilena.

Lo que hace Peña, entonces, es usar una batería de argumentos, y recurrir a un enorme número de clásicos de la sociología, de la filosofía y de las ciencias económicas para discutir cuáles son, o debieran ser, los límites del mercado. ¿En qué áreas debiera prohibirse su operación? ¿Cuáles debieran ser las cortapisas impuestas al mercado y al intercambio comercial por parte de la política? ¿Cuáles son los límites al mercado que impone la moral? Al hilvanar esta conversación, Peña intentará discernir si el “consumismo” y el funcionamiento del mercado han tenido un efecto negativo sobre el desarrollo social y político en Chile. Como se sabe, el título —*Lo que el dinero sí puede comprar*— es un juego de palabras basado en el celebrado volumen del filósofo moral Michael Sandel *What Money Can't Buy*, publicado por FSG en el año 2012.

A fin de cuentas, la conclusión de Peña es que el mercado no es tan cruel como pareciera, o como sus detractores han afirmado; el mercado tampoco es fundamentalmente inmoral; menos aún, un destructor de las sociedades, de la familia, de las tribus o del capital social acumulado durante generaciones. Al contrario, nos dice Peña, el mercado tiene un atributo enormemente liberador, un atributo que le permite a las personas ser autónomas, en el sentido de Kant, perseguir sus deseos más íntimos sin nunca tener que revelarlos en forma explícita, ni desnudar su alma frente a sus conciudadanos, permitiéndoles guardar en un recodo de su ser su verdadero temperamento, su personalidad más recóndita y sus ansiedades más profundas. El mercado no es un demonio; es una institución

“útil”, que permite democratizar los deseos, las posiciones, los gustos y las inclinaciones de las distintas personas en sus respectivos entornos.

Para ilustrar la característica liberadora del mercado, Peña usa el ejemplo de la “corbata verde”, que Milton Friedman desarrollara en *Capitalismo y libertad* (1962). Es posible que en una determinada sociedad la inmensa mayoría de los hombres prefieran las corbatas azules, pero si existe un mercado, quien tenga preferencias diferentes y desee una corbata verde podrá obtenerla. Lo único requerido para que esto suceda es que el precio que cobra el fabricante más eficiente por la prenda color renacuajo esté por debajo del “máximo deseo a pagar” (*willingness to pay*) o “precio de reserva” del consumidor potencial. Vale la pena citar directamente lo que escribe Peña al respecto:

Si en un proceso democrático la mayoría quiere una corbata azul, usted no tendrá su corbata verde, no importa cuán importante sea para usted... Como se ve, el principal argumento en favor del mercado no es necesariamente la eficiencia, sino el hecho de que favorece la expansión y el ejercicio de la libertad concebida como la capacidad igual de los seres humanos de decidir el tipo de vida que quieren vivir [y qué color de corbata quieren usar].¹

Lo anterior no significa, desde luego, y como se verá más adelante, que el mercado deba ser completamente libre y carecer de toda regulación. Tampoco significa que las leyes del mercado tengan que prevalecer por encima de las decisiones políticas de la sociedad. En esto Peña es sumamente claro, y se apoya en los pensamientos de una serie de autores, incluyendo a Karl Polanyi y George Simmel.

UNA ANÉCDOTA COMO APERITIVO

En mis cursos de posgrado en la UCLA tengo, cada año, 72 estudiantes que cursan el segundo año de su programa. En la primera clase les explico que, de acuerdo a los reglamentos de la universidad, tan sólo 30 de ellos podrán obtener las calificaciones máximas *A* o *A me-*

¹ Carlos Peña, *Lo que el dinero sí puede comprar* (Santiago: Taurus, 2017), 164. En adelante, este libro será citado tan sólo mencionando la o las páginas entre paréntesis.

nos. Esto, agrego, nos plantea un dilema que no es trivial de resolver. ¿Cómo distribuir entre los 72 alumnos, todos ansiosos por tener un desempeño excelente, tan sólo 30 calificaciones máximas?

Les explico que hay varias posibilidades. Podríamos, por ejemplo, distribuir las 30 calificaciones excelentes al azar, usando una tómbola o una lotería. Alternativamente, podríamos ocupar un argumento de “necesidad”, con el que aquellos estudiantes que necesitan subir su promedio de notas, para no caer a la categoría de “alumno con matrícula condicional”, obtendrían las mejores calificaciones. Otra alternativa sería usar un sistema arbitrario, con el que los estudiantes cuyos apellidos empiecen con ciertas letras elegidas en forma discrecional reciben las buenas notas. Otra posibilidad es seguir una tradición centenaria, y emplear un sistema basado en el mérito, con el que aquellos estudiantes que obtengan mayor puntaje en los exámenes puedan llevarse las calificaciones más apetecidas. O quizás, termino explicándoles, podríamos vender al mejor postor, en una subasta, las notas de excelencia. Bajo este sistema, quienes estuvieran dispuestos a pagar una cantidad de dinero más alta —quienes manifestaran un *willingness to pay* más elevado— podrían llevarse las *A* y *A menos*.

Llevo haciendo este planteamiento por cerca de 20 años. Nunca, durante este periodo, ni un solo estudiante ha sugerido que las notas sean subastadas y que las mejores calificaciones sean asignadas a quien quiera (o pueda) pagar una mayor cantidad. Más aún, todos están de acuerdo que el criterio adecuado es el basado en el mérito. Pero, claro, cada año, terminado el trimestre, aparece un puñado de alumnos argumentando que debieran recibir una calificación más alta por un tema de “necesidad”. Me explican que van a perder la beca, que tendrán que dejar de estudiar o que estarán en calidad de condicionales, lo cual afectará sus perspectivas de empleo futuro. Pero estos son siempre argumentos *ex post*.

Vale decir, aquí tenemos un ejemplo de un ámbito donde, de acuerdo al consenso, no cabe el mercado como mecanismo de asignación de la “escasez”. Las calificaciones en un curso universitario son un bien que el dinero “no” puede ni debe comprar. Algo similar se puede decir del voto en un sistema democrático. El voto es personal y secreto, y nadie en su sano juicio argumenta que los votos puedan venderse al mejor postor. (Sin embargo, más adelante, tendré algo que decir con respecto al enfoque económico y el “precio” de los votos).

El mérito de estos dos ejemplos es que van más allá de los casos obvios, como el que uno no debe vender a sus hijos, ni los secretos de la defensa nacional, ni las lealtades al club de fútbol de toda la vida. Estos son “bienes primarios”, en la teoría de John Rawls; bienes que escapan con claridad de los tentáculos de la mercantilización; bienes cuya sola existencia nos dice que hay, efectivamente, un límite al mercado.

CUESTIONES DE ESTILO

A lo largo del texto, Carlos Peña utiliza el estilo al que se han acostumbrado los lectores de sus columnas dominicales en *El Mercurio*. La frase corta, el comentario punzante, la cita a autores del canon de la filosofía y la sociología, un dejo de arrogancia intelectual, y la pregunta retórica que produce siempre una respuesta drástica, precisa y, a ratos, de autoridad. Tómese, por ejemplo, la siguiente pregunta aplicada a un argumento planteado por Michael Sandel:

¿A qué aspectos del sistema económico o político se aplica un argumento como ése [el argumento de Sandel]?
La verdad es que a pocos. (121)

La pregunta es directa, y la respuesta fulminante viene después de un punto aparte, en un párrafo propio. Un párrafo de tan sólo seis palabras. Sandel yerra, hace una aseveración muy particular, que no es aplicable a casos generales. Ni siquiera eso. El planteamiento de Sandel —nos insinúa Peña— es limitado, casi anecdótico, indigno quizás de un filósofo moral de estatura.

Pero no toda pregunta tiene como objetivo demoler al adversario intelectual. Hay momentos en que el propósito es pedagógico, organizar la discusión, darle un hilo conductor que le permita al lector seguir el argumento con mayor facilidad. Considérese lo siguiente:

¿Hay entonces para Durkheim cosas que el dinero no puede comprar? Por supuesto... (203)

La idea aquí es reafirmar el pensamiento de uno de los padres de la sociología, hacerle ver al lector que los argumentos de Durkheim son sofisticados y que vale la pena seguir pensándolos.

Una de las características de este libro que todo lector debe aplaudir es que incluye una lista de autores citados por Carlos Peña, con indicaciones de la página en que se los cita. Tener este tipo de índice onomástico es una práctica muy antigua en los libros académicos de origen anglosajón, pero lamentablemente es algo que ha estado ausente en las publicaciones en español, sean ellas originarias de América o de España.

Este índice nos permite saber cuáles son los autores más prominentes en el análisis de Carlos Peña, cuáles son aquéllos a los que se refiere con mayor frecuencia, y a quienes considera centrales para desarrollar su punto de vista. Para sorpresa de muchos lectores habituales de Peña, su querido Immanuel Kant está citado tan sólo en 13 oportunidades, un número que, como se verá, es exiguo en comparación con otros autores. De acuerdo al índice referido —que comienza en la página 283, luego de una larga bibliografía de 15 carillas—, el autor más citado es Michael Sandel, con 48 menciones. Otros pensadores que obtienen más de diez referencias son los siguientes (en un orden cualquiera): Karl Polanyi (29), Karl Marx (39), Frederick von Hayek (29), Emile Durkheim (25), Gary Becker (12), Aristóteles (13), Herbert Marcuse (10), J.J. Rousseau (17), Immanuel Kant (13) y George Simmel (19).

Esta lista es más que un simple catastro de carácter deportivo en el que se van anotando los partidos ganados, empatados y perdidos.² Nos proporciona una ventana al pensamiento de Peña, a sus prioridades, y a la forma en que el autor va armando el andamiaje de su argumento. Como plantearé más adelante, las ausencias de la lista —aquellos autores que debiendo estar incluidos no lo están— son asimismo interesantes, ya que también nos permiten escudriñar aún con mayor profundidad la mente de nuestro rector.

En lo que sigue, me concentraré en cuatro de los autores más citados —Michael Sandel, Gary Becker, Karl Polanyi y Karl Marx—, y discutiré el rol que ellos juegan en el libro de Peña. Además, comentaré la forma en la que, a mi juicio, su pensamiento ha influido en el gran debate sobre los límites del mercado.

² Recuérdese el ensayo de Nabokov sobre el Quijote, en el que plantea las aventuras y cuitas de Sancho como un partido de tenis al que le va asignando resultados parciales.

MICHAEL SANDEL: UN HOMBRE DE PAJA³

Carlos Peña titula su libro como un contrapunto al exitoso *best seller* del filósofo Michel Sandel, *What Money Can't Buy*. De esto puede colegirse que el texto de Peña es una refutación a Sandel. Pero la verdad es que, si bien Peña rebate al filósofo de Harvard, ambos libros no pueden ser más diferentes. El de Sandel no es un libro erudito ni académico; tampoco es un libro profundo. Esto lo aleja del de Peña. La diferencia resulta evidente de una simple comparación de sus bibliografías y del tipo de autores que en ellas son citados. En el libro de Peña aparecen, una y otra vez, prácticamente todos los clásicos de la filosofía moral, de la sociología moderna y de la teoría económica. Además, y para la irritación de algunos que consideran a Peña un tanto pedante, también aparece una larga lista de autores menores. En contraste, el libro de Sandel está desnudo. No contiene prácticamente ninguna cita erudita ni académica. Mientras Peña habla de Kant, de Aristóteles, de Marx y de Durkheim, Sandel no habla de ninguno de ellos. El único pensador citado en forma sistemática tanto por Peña como por Sandel es el economista Gary Becker, a quien me refiero más abajo.

El texto de Sandel es una colección de anécdotas, de casos específicos, de situaciones que le resultan incómodas, porque, en su opinión, en ellas el mercado ha llegado demasiado lejos. Por ejemplo, Sandel argumenta que es perjudicial remunerar monetariamente a los niños para que lean más libros. Objeta el hecho de que algunas personas puedan pagar para saltarse las filas e ingresar a un evento antes que el resto de los ciudadanos, o puedan abordar un avión sin hacer la espera de la mayoría de los mortales (como es el caso de quienes han pagado un boleto en clase ejecutiva). También le parece mal que parejas infértiles puedan pagarle a una mujer joven para que ésta lleve en el vientre a un futuro niño/a que ella no ha engendrado. Todas estas historias son importantes y plantean un punto de vista muy claro: hay áreas de la vida donde no caben ni el mercado ni la mercantilización. Son ámbitos en los cuales

³ El término “un hombre de paja” viene de la expresión en inglés *a straw man*, y refiere al hecho de que ocasionalmente un autor construye un adversario de paja, al que es fácil destruir o prenderle fuego. Estos hombres de paja más que nada son un recurso retórico para afirmar el argumento que uno quiere hacer. A veces, como pareciera ser el caso en el libro de Carlos Peña, el hombre de paja puede ser un autor prominente, famoso y respetado.

el dinero no debiera entrar, ya que al hacerlo altera la esencia misma de esas actividades o de esos bienes; disminuye las virtudes de la civilidad. Pero la argumentación de Sandel es anecdótica y no académica. Desde luego, ésta fue una decisión deliberada de él y sus editores. De lo que se trataba, justamente, era de escribir un libro popular, al alcance de todos, un libro que vendiera muchos ejemplares. Sandel ya había entregado —en las prestigiosas Tanner Lectures— la versión rigurosa de su pensamiento, versión en la que no faltaron las citas profundas y académicas.

La posición de Sandel está basada en dos puntos de vista: en primer lugar, al permitir que el mercado juegue un rol en la asignación de ciertos bienes o actividades, se estaría “corrompiendo” la esencia misma de ellos. Se los “envilece”.

Hay virtudes que son deseables por sí mismas y que debieran ser parte integral del tejido de toda sociedad. Estas virtudes incluyen la solidaridad, la decencia, la caridad, la empatía, la amistad y otras. Pagarles a los niños para que las cultiven y las adopten transforma a estas virtudes en “mercancías” y, por tanto, las corrompe. Dejan de ser un atributo de la civilidad y pasan a ser un bien transable, vil y vulgar. No se le puede pagar a la gente para que sea más bondadosa, para que sea mejor persona o buena onda, para que honre a su padre o a su madre o tenga un sentido patriótico; no se puede comprar la amistad, tampoco el amor. Todas estas virtudes, sobre las cuales han escrito a través de los siglos una infinidad de filósofos —incluyendo a Adam Smith en su libro *Teoría de los sentimientos morales*—, deben ser intrínsecas al ser humano, a la persona “buena”, y no deben ser sujetos del intercambio comercial.

Pero Sandel usa un segundo argumento al rechazar la intromisión del mercado en todas las esferas de la vida. Y este argumento tiene que ver con la justicia distributiva, con la capacidad de algunos para poder comprar ciertos bienes o participar de ciertas actividades, como, también, la de otros para no hacerlo. La desigualdad distributiva no es siempre central ni plantea un dilema moral profundo en todos los casos. Pero Sandel diría que hay una serie de actividades en las que la inequidad sí es determinante, incluyendo el acceso a ciertos servicios públicos como la educación, la salud, la seguridad ciudadana y otros. En esos casos, la desigualdad de ingresos impide que ciertos individuos obten-

gan ciertos servicios públicos; en otros casos, la desigualdad impide que algunos individuos participen de experiencias que debieran estar abiertas a todos. Un ejemplo que nos da Sandel es presenciar a la Corte Suprema, institución que cumple labores de tribunal constitucional en los Estados Unidos, en plena función. La posibilidad de ser testigo presencial de los alegatos que en ella se hacen debiera estar abierta a todo ciudadano, y no sólo a quienes tienen dinero y pueden pagarle a alguien para que haga la larga y tediosa fila por ellos.

Carlos Peña reconoce, y se hace cargo, del primer argumento de Sandel, el argumento basado en la “corrupción” de ciertos bienes o actividades. Peña razona, en forma lógica y secuencial, y concluye que si bien hay una serie de actividades o bienes relacionados con las virtudes intrínsecas del ser humano, el mercado no las corrompe ni las envilece en forma absoluta. Lo importante es contrastar el grado de “depreciación” de esas actividades que genera el mercado con el grado de liberalización que éste produce.

Pero lo que Peña no hace —o no hace con profundidad— es considerar el segundo argumento de Sandel, el argumento de equidad. Este vacío es curioso, por decir lo menos, porque Peña sí ha escrito sobre la problemática de la desigualdad y tiene opiniones claras sobre ella.⁴ Si bien esta ausencia no afecta el argumento final de Peña, sí confirma la idea de que, a pesar del título del libro, su análisis no es sobre Sandel y su texto. El filósofo de Harvard es una mera excusa, un “hombre de paja”. Peña está detrás de algo más grande, de influir en forma decisiva en el “gran debate chileno” de principio del siglo XXI; el debate sobre qué hacer con esta institución compleja, detestada, exitosa, temida y alabada que nos legó la dictadura.

GARY BECKER: EL PADRE DE TODAS LAS TRANSGRESIONES

En el libro de Sandel, Gary Becker —el profesor de la Universidad de Chicago y Premio Nobel de 1992— es el villano escogido. En cada una de las quejas del filósofo sobre los mercados, aparece Gary Becker como el propulsor de las ideas objetadas. Y como Sandel es el perso-

⁴ Véase, por ejemplo, su artículo “¿Cuánta desigualdad necesita la democracia?”, *Estudios Públicos* 147 (2017): 97-115.

naje principal en el libro de Peña, por simple transitividad Becker se transforma en uno de los personajes esenciales del libro del rector.⁵

En el año 1976, Becker publicó un libro que revolucionó las ciencias sociales: *The Economic Approach to Human Behavior*. Si bien se trataba de una colección de artículos ya publicados en diversas revistas científicas, el hecho de que fueran recolectados entre dos cubiertas de cartón permitió a una serie de académicos analizar en forma exhaustiva su pensamiento.

Este libro, más que ningún otro texto, ha sido responsable de que académicos en otras disciplinas acusen a los economistas de un imperialismo rampante, de un deseo por abarcar todos los temas y todos los problemas de la sociedad. Si bien este libro no es, como el libro de Peña, sobre los “límites del mercado”, sí trata sobre los “límites de la disciplina económica”.

Y lo que Becker argumenta es muy simple: la economía como ciencia prácticamente no tiene límites.

Según Becker, la economía es una disciplina útil para analizar en forma fructífera prácticamente todos los problemas sociales, incluso aquellos que tradicionalmente fueron considerados alejados de su órbita. En este texto, Becker usa las herramientas del enfoque económico para analizar en forma precisa y sumamente elegante problemas relacionados con la discriminación racial (capítulo 2); las decisiones políticas en un sistema democrático (capítulo 3); el crimen y el castigo (capítulo 4); comportamientos irracionales (capítulo 8); fertilidad (capítulo 9); “calidad” y “cantidad” de hijos (capítulo 10); teoría del matrimonio (capítulo 11); teoría de las interacciones sociales (capítulo 12), y análisis del altruismo y el egoísmo por medio de la simbiosis entre la economía y la sociobiología (capítulo 13).

La mejor manera de entender la posición de Becker es a través del capítulo introductorio de esta obra. En él, este autor argumenta que el “enfoque económico” es una metodología capaz de explicar prácticamente *todo* el comportamiento humano. Aclara, de entrada, que lo suyo no es normativo —vale decir, no pretende cambiar las políticas públicas, ni abogar por un sistema de organización social por encima de otro—. Lo que busca, nos precisa, es un enfoque “positivo”, que le permita explicar o dar

⁵ Gary Becker fue mi profesor en la Universidad de Chicago. Con el tiempo llegamos a ser amigos, y durante algunos años fuimos colegas en el Consejo de Asesores Económicos del gobernador de California Arnold Schwarzenegger.

cuenta de distintos comportamientos de los seres humanos en sociedad. De hecho, Becker critica a Jeremy Bentham, el padre del utilitarismo, por confundir lo que la gente “hace” con lo que la gente “debiera hacer”, lo normativo con lo positivo. Según Becker, esta limitación en el pensamiento de Bentham se tradujo en que muchas de sus ideas fueran circulares y casi tautológicas, y, por tanto, poco interesantes. Escribe Becker:

[Bentham] estaba especialmente interesado en lo que se “debía hacer” —era esencialmente un reformista— y no desarrolló una teoría sobre el comportamiento humano que tuviera muchas implicaciones sujetas a ser probadas [*subject to be tested*].⁶

En contraste con Bentham, lo que Becker busca es un sistema explicativo; a esas alturas de su carrera tiene poco interés por desarrollar un andamiaje prescriptivo. También, reconoce que hay ciertos aspectos de las ciencias sociales en los cuales la economía no es tan poderosa (aún) como otras disciplinas:

De más está decir que el enfoque económico no nos entrega iguales luces y entendimiento con respecto a todos los aspectos del comportamiento humano: por ejemplo, los determinantes de las guerras y de muchas otras decisiones políticas aún no han sido iluminadas por este enfoque.⁷

La mía fue la primera promoción de estudiantes del doctorado en Chicago —estoy hablando del año lectivo 1977-78— que tuvo que leer este libro de tapa a tapa en el curso de teoría de precios enseñado por el propio Gary Becker. A estas alturas, cuando ya han pasado 40 años de su publicación, es difícil imaginarse el impacto que tuvo en nosotros. Estábamos tan fascinados como escandalizados. Recuerdo como si fuera hoy cuando en ese curso —Econ 310— Becker habló sobre fertilidad. Dijo (obviamente, que después de todos estos años, estoy recordando): “En general los padres aman a sus hijos; los disfrutaban, gozaban viéndolos crecer. Pero esa satisfacción y goce no son instantáneos. Se van dando de a poco, a través del tiempo. Primero uno decide tenerlos, luego nacen y de ahí en adelante, en forma lenta, uno los disfruta”.

⁶ Gary S. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press, 1976), 8-9.

⁷ *Ibíd.*, 9.

Hizo una pausa, nos miró con detención y sonrió. Luego agregó: “Bueno, los hijos también se sufren, pero eso es fácil de incluir en el modelo matemático sobre la fertilidad; el sufrimiento es, simplemente, un goce negativo”.

En seguida prosiguió: “En ese sentido, los hijos son como un bien durable, como un bien de línea blanca, como un bien que uno compra en un tienda de almacenes un día cualquiera, y cuyos servicios uno va apreciando y disfrutando lentamente a través de la vida; los hijos son como una televisión, como una máquina de cortar el pasto, como una lavadora de platos”.

Aquí el profesor hizo una pausa, y si mi memoria no me traiciona, se mesó los cabellos y esbozó una sonrisa un tanto irónica. Continuó: “Entonces, al analizar el tema de la fertilidad tenemos que decidir, como científicos sociales, si vamos a considerar a los hijos como un refrigerador o como una lavadora”.

Al escucharlo me dio un ataque de risa, el que tuve que reprimir al darme cuenta de que Becker hablaba con absoluta seriedad. Pensé entonces en mi hija Magdalena, de tan sólo siete meses, y traté de decidir si era más parecida a una licuadora o a una aspiradora.

En el trimestre del invierno de 1978 Becker también disertó sobre el enfoque económico del suicidio. Al escucharlo muchos de nosotros nos sentimos perturbados. Esta reacción se vio amplificada cuando alumnos de cursos superiores nos informaron que su primera esposa se había quitado la vida hacía un par de años. Becker escribe en su libro:

Hasta cierto punto... la *mayoría* (si no todas) las muertes son un “suicidio” en el sentido de que podrían haberse postergado si más recursos se hubiesen invertido en alargar la vida.⁸

Al final, el “enfoque económico” de Becker es relativamente simple. Arguye que todas las actividades, incluso aquellas que no están sujetas a mercados formales, tienen una función de demanda de parte de los individuos. Y con esta función de demanda aparecen “precios” —implícitos o explícitos— que están íntimamente asociados con ésta. Si el mercado formal existe, ese precio será explícito y podrá ser visto por todos los participantes en ese mercado. Pero, nos dice Becker, cuando el

⁸ *Ibidem*, 10.

mercado formal no existe, aún existirá un precio, o “precio sombra”, que determina el volumen o cantidad demandada de la actividad o bien en cuestión. Por ejemplo, si el precio del suicidio es bajo, habrá un número elevado de suicidios. Por el contrario, si el precio de suicidarse es alto, el número de éstos será reducido.

El corolario de este principio es tan sencillo como poderoso: si como sociedad queremos aumentar el nivel de cierta actividad —por ejemplo, la lectura entre los niños— todo lo que hay que hacer es descubrir algún procedimiento para reducir su precio sombra. Darles dinero en efectivo a los niños —la prescripción objetada por Sandel— es tan sólo una manera de reducir el precio de la lectura y aumentar su cantidad demandada. Pero hay, desde luego, otras maneras de reducir este precio. Por ejemplo, los libros pueden tener ilustraciones, estar publicados en formatos atractivos o tener tipografías más grandes.

De la misma manera se puede pensar con respecto a las elecciones en un sistema democrático. Becker en ningún momento argumentaría que los votos debieran ser sujetos a la mercantilización y ser comprados y vendidos. Pero lo que sí diría es lo siguiente: si un país está preocupado porque muy poca gente acude a las urnas, debe implementar políticas que reduzcan el “precio sombra” de votar. Esto puede hacerse por medio de la implementación, por ejemplo, del voto electrónico, el voto a distancia, el voto por correo, el voto por internet o el voto anticipado. En los países donde estas medidas han sido implementadas la participación electoral ha aumentado fuertemente, tal como lo hubiera previsto Becker.

A finales de 1978, me acerqué a Becker para pedirle mayor información y lecturas sobre el tema del suicidio. Después de una breve conversación, me recomendó que leyera el libro *The Savage God*,⁹ de Al Álvarez. En esta obra, el escritor inglés proporciona una detallada historia social del acto de quitarse la vida, y explica cómo la actitud de la sociedad con respecto a los suicidas fue cambiando a través del tiempo.¹⁰ En la época de los romanos, cuando alguien se suicidaba, sus bienes eran confiscados y traspasados al Estado. Éste era un impuesto al

⁹ Existe una versión en castellano, recientemente editada en Chile: *El dios salvaje. Ensayo sobre el suicidio* (Santiago: Hueders, 2015).

¹⁰ El primer capítulo de este libro es conmovedor. Relata la relación de Álvarez con la poeta Sylvia Plath. Con una prosa lastimera, y con un alto grado de dolor, Álvarez explica que él pudo haber hecho algo para evitar su suicidio.

suicidio, impuesto que pagaban los deudos y no el suicida propiamente tal. En Inglaterra, durante siglos, los suicidas no podían ser sepultados en los cementerios. Más aún, en muchas localidades, eran enterrados en la intersección de dos caminos concurridos, para que de esa manera los carruajes pasaran sobre sus cuerpos, impidiendo que sus espíritus pudieran levantarse y penar a deudos o enemigos. Además, al ser una intersección, estaban enterrados bajo una cruz. Con el tiempo, estas prácticas fueron suprimiéndose, y poco a poco los suicidas fueron tratados como cualquier difunto. Desde un punto de vista del enfoque económico, esto significa que el “precio sombra” de cometer un suicidio ha disminuido, lo que explica, en parte, que su número haya aumentado a través del tiempo.¹¹ Esta explicación, que a muchos lectores de este ensayo, en pleno siglo XXI, puede parecerles ofensiva, es para un economista de formación neoclásica completamente normal, obvia y aceptable.

POLANYI Y MARX

En el texto de Carlos Peña, el húngaro Karl Polanyi y su libro *La gran transformación*, de 1944, juegan un rol importante. Ese texto, que en un comienzo fue prácticamente ignorado por todos los intelectuales, ha ido creciendo en influencia a través del tiempo, y hoy es lectura obligatoria por los críticos del mercado.

El punto central de Polanyi es la imposibilidad del “mercado auto-regulado” como una construcción económico-social que resulte en un mayor bienestar para la sociedad. Si al mercado se le permite funcionar sin ninguna cortapisa, terminará siendo dominado por grandes empresas, por bancos multinacionales, por intereses espurios, los que una y otra vez abusarán de la gente común y corriente. Para que el mercado cumpla eficientemente y en forma justa el rol de asignador de recursos, es necesario que esté sujeto a un conjunto de regulaciones.

Hoy estas proposiciones parecen, para la mayoría de los analistas, incluyendo un número importante de economistas neoclásicos, bastante obvias. Como escribió Joseph Stiglitz en su introducción a la última edición del libro de Polanyi (énfasis agregado):

¹¹ Para ser más rigurosos, lo que debemos decir es que, con otras cosas constantes, el número de suicidios ha aumentado.

Hoy no hay un apoyo intelectual respetable por la proposición de que los mercados, por sí mismos, nos llevan a resultados eficientes o equitativos. Cuando la información en los mercados es incompleta —lo que sucede prácticamente siempre— existen intervenciones que en principio podrían mejorar la eficiencia de la asignación de recursos. Nos hemos movido, en general, a una posición más equilibrada, que *reconoce tanto el poder como los límites de los mercados*, y la necesidad de que los gobiernos jueguen un rol importante en la economía, aun cuando los límites de ese rol siguen estando en disputa. Existe un consenso general, por ejemplo, sobre la importancia de que los gobiernos regulen a los mercados financieros, pero no hay acuerdo sobre cuál es la mejor manera de hacerlo.¹²

Para Polanyi —y también para Stiglitz, y algunos de sus discípulos como Dani Rodrik—, la globalización es la gran causante de los abusos del capitalismo moderno. Según Polanyi, en un sistema en el que se permite la libre circulación de mercancías entre países, el capital es capaz de imponer sobre el trabajo condiciones mínimas, paupérrimas en realidad. Vale decir, mientras el capital con su movilidad —o por medio de amenazas de dejar un país para buscar rentas superiores en otros— logra una máxima tasa de retorno, el trabajo está sujeto a la ley del mínimo denominador. En su libro, Polanyi argumenta que la única manera de enfrentar esta situación es por medio de la creación de sindicatos fuertes y de un movimiento obrero articulado internacionalmente. Sus seguidores del siglo XXI reconocen, ciertamente, que en la época actual esto no es posible. El sustituto de este movimiento obrero internacional es, para ellos, ponerle atajo a la globalización propiamente tal por medio de políticas más o menos proteccionistas que van variando de país en país, de acuerdo a las preferencias políticas de sus ciudadanos.

Es importante reconocer que las esferas de análisis de Sandel y Polanyi son diferentes. A pesar de que, por un lado, la crítica del primero parece ser total, y afectar al sistema de mercado como un todo, en realidad no lo es. Es una queja específica, más moral que política, centrada en la invasión que el mercado ha hecho a ámbitos en los

¹² Joseph Stiglitz, “Foreword”, en *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, de Karl Polanyi (Boston: Beacon Press, 2001), viii.

cuales tradicionalmente estuvo ausente. La crítica de Polanyi, por otro lado, es más general, más ambiciosa, mucho más global. Lo de Polanyi tiene que ver con el sistema político como un todo y con el hecho de que, en su opinión y de acuerdo a su análisis histórico, un capitalismo desenfrenado —el capitalismo que mercantiliza todo— desemboca necesariamente en dictaduras cruentas. Para Polanyi, como se dijo, la solución es limitar la globalización y desarrollar un fuerte movimiento obrero con sindicatos poderosos operando a lo largo y ancho de distintas industrias. Si bien nunca trató el tema, mi sospecha es que, si el sistema capitalista fuera adecuadamente regulado, la globalización se mantuviera controlada y el movimiento obrero tuviera poder, Polanyi no objetaría la existencia de un programa que premiara monetariamente a los niños que leyeran un mayor número de libros cada semana. Es interesante notar que, a pesar de que Polanyi acuñó el término “mercantilización” para referirse a que el intercambio comercial invadía cada vez más áreas de la sociedad, Sandel no cita al intelectual húngaro en su propio libro.

Si bien el libro de Polanyi tuvo muy pocos lectores en su primera edición —entre 1944 y 1945 vendió tan sólo 1.701 ejemplares—, influenció en esos años a ciertos académicos en la esfera de relaciones internacionales, y a algunos historiadores. En particular, varios de estos pensadores apoyaron la tesis de Polanyi que planteaba que un capitalismo no regulado terminaba, necesariamente, en regímenes políticos autoritarios como el fascismo y el nazismo. Más recientemente, sin embargo, un nuevo grupo de académicos han argumentado que Polanyi erró en sus análisis, al no contemplar los desarrollos en países de la entonces periferia, algunos como Australia y Nueva Zelandia, donde el capitalismo tuvo un nivel de regulación mínima y, pese a esto, la democracia representativa continuó funcionando sin mayores problemas durante la Gran Depresión e incluso durante la Segunda Guerra Mundial. Además, el hecho de que en 1956 Polanyi haya apoyado la invasión soviética a su país de origen, Hungría, le fue quitando credibilidad entre círculos de académicos e intelectuales.¹³

¹³ Para un desarrollo más detallado de estos puntos, ver, por ejemplo, el artículo de Robert Kuttner “The Man from Red Viena”, *The New York Review of Books*, 21 de diciembre de 2017: 55-57.

En *Lo que el dinero sí puede comprar*, Carlos Peña cita profusamente a Karl Marx. Debo reconocer que en un comienzo esto me pareció sorprendente e innecesario. En mi primera juventud, y bajo la tutela de profesores como Marta Harnecker y Theo Dos Santos, estudié con detención a Marx. Nuestras lecturas, como narré en mis memorias *Conversación interrumpida*¹⁴, fueron exhaustivas y en gran parte fueron hechas a través del prisma de Louis Althusser. La fascinación inicial y las lecturas desprovistas de un ángulo crítico dieron paso, con el tiempo, a una evaluación escéptica sobre las contribuciones de Marx a la economía. Con el pasar de los años, he llegado a concluir que, si bien sus escritos contribuían a la polémica del momento, es poco —casi nada, en realidad— lo que ha sobrevivido como elemento importante en la teoría económica moderna. En ese sentido, es interesante comparar la teoría monetaria de Marx con la de David Hume, un autor que lo antecedió por más de un siglo. Mientras Hume es sofisticado, profundo y visionario, Marx es mecánico y reduccionista.

Sin embargo, el enfoque de Marx que Carlos Peña rescata en este libro no es el del Marx “economista”, sino el del Marx “sociólogo”. De esta manera, Peña enfatiza las posiciones de Marx con respecto a la organización de la sociedad, a su segmentación, a sus dinámicas y a la organización de los consumidores, dejando de lado —ignorando dirán algunos— el aspecto productivo que es central a la teoría económica marxista. Si bien éste no es el lugar para profundizar sobre esta cuestión, es importante notar que en la teoría de Gary Becker la producción juega un rol central, especialmente la producción que se realiza dentro de cada hogar, al combinar bienes comprados en el mercado con el tiempo de sus moradores.

LENGUAJE Y CRÍTICA

Como ya se dijo, una de las lecturas posibles del libro de Carlos Peña es verlo como una queja (o crítica) al afán imperialista de los economistas por dominar todas las ciencias sociales. Es menester reconocer —y especialmente debe reconocerlo un economista que ha dedicado toda su vida a la labor académica— que existe entre los académicos de

¹⁴ Santiago: Ediciones UDP, 2016.

otras disciplinas una antipatía hacia los economistas. Es algo sabido y reconocido. Cada vez que en el Faculty Club uno conoce a algún colega de otro departamento, uno sabe que habrá una reacción especial, un gesto adusto, un reproche casi imperceptible, al enterarse de que uno es economista y está adscrito al departamento de economía o a la escuela de negocios.

Creo que en parte esta antipatía es justificada. Pero, al mismo tiempo, creo que también hay una falta de entendimiento, un malentendido que nace, en parte, por el uso que hacen los economistas del lenguaje.

Lo que es particularmente interesante —y aquí no me estoy refiriendo sólo al libro de Peña— es que este malentendido se ve acrecentado cuando la discusión se lleva a cabo en el idioma español. La razón de esto es que en la base misma de lo que Becker ha llamado el “enfoque económico” se encuentra una palabra que nos lleva a equívocos. En español se dice que los economistas creen que el objetivo central de todo individuo es *maximizar su función de utilidad*. El problema, desde luego, tiene que ver con la palabra *utilidad*, que en español muchas veces es sinónimo de “ganancia monetaria” o “renta”. En Chile, por ejemplo, se habla de las “utilidades de una empresa” para referirse a la diferencia neta entre sus ingresos y egresos. Es comprensible que cuando un economista dice que la mejor manera de explicar el comportamiento humano es suponer que todos los individuos quieren maximizar su “utilidad”, quien lo escuche se sienta incómodo, y piense que su interlocutor está reduciendo todos los aspectos de la vida humana a un tema puramente monetario y contable, a una diferencia entre el ingreso y los costos monetarios.

Sin embargo, lo que los economistas quieren decir es otra cosa. De hecho, la palabra *utility* en inglés, que es la palabra usada por los economistas para hablar de lo que define el comportamiento humano, no significa “ganancia monetaria” o “renta”. Una traducción más correcta sería decir que lo que los individuos buscan es maximizar su bienestar, bienestar que muchas veces está asociado a la felicidad de otros, al desempeño de la sociedad como un todo, al nivel de vida de amigos y familiares; en otras palabras, que está relacionado a cuestiones que van mucho más allá del entorno puramente individualista.

Uno de los puntos sobre los que Gary Becker insiste, una y otra vez, es que en las “funciones de utilidad” de las personas caben todo

tipo de preferencias, de inclinaciones, de ideas y de deseos. De estas “funciones de utilidad” se pueden derivar actuaciones absolutamente consistentes con las virtudes humanas de las que habló Adam Smith en su libro *Teoría de los sentimientos morales*, o las planteadas por la Iglesia Católica o por una enorme cantidad de filósofos morales. De una función de utilidad puede emerger una actitud completamente solidaria; una preocupación por el bienestar de los demás, por la preservación del medio ambiente, por la justicia y la honorabilidad, por la paz y la tolerancia, por la inclusividad y la equidad. En ese sentido, y exagerando tan sólo un poco, se puede decir que, como aseveró Paul Feyerabend en el contexto de la filosofía de la ciencia, “todo es posible” o “*anything goes*”. De hecho, y como se dijo anteriormente, en los capítulos 12 y 13 de su libro de 1976, Gary Becker desarrolla modelos matemáticos y formales con los que explica todo tipo de interacciones sociales, incluyendo comportamientos altamente altruistas o preocupantemente egoístas. Vale decir, en ningún momento el enfoque económico elimina la posibilidad de este tipo de actuaciones. Lo que el enfoque económico hace es otra cosa: predecir que si el “precio sombra” de una acción altruista disminuye, habrá más altruismo.

Otra confusión lingüística, que no aparece directamente en el libro de Peña, pero que tiene una importancia central en las discusiones políticas chilenas de principios del siglo XXI, tiene que ver con el concepto económico de “consumo”. Sebastián Piñera se metió en serias dificultades políticas cuando a principios de su primera administración afirmó que la educación era un “bien de consumo”. La respuesta de los estudiantes, de los políticos de izquierda, de los observadores en general, fue que esta aseveración era profundamente incorrecta. Argumentaron que, en contraste con lo que dijo Piñera, la educación era un “derecho social”.

Pues, resulta que para un economista la educación puede ser simultáneamente un “bien de consumo” y un “derecho social”. El punto es el siguiente: cuando un economista habla de un bien de consumo lo está contrastando con lo que se llama un “bien de inversión”. Mientras el primero se disfruta en el momento mismo en que se obtiene —esto, independientemente de si se obtiene por medio de una adquisición monetaria o si es recibido como parte de los proyectos sociales de un gobierno—, el segundo (el bien de inversión) sólo es disfrutado mucho

tiempo después, una vez que el proceso mismo de inversión ha terminado, y el proyecto en cuestión empieza a dar frutos. Un economista hubiera interpretado la palabra de Piñera como un planteamiento en el que se dice que el hecho de estudiar tiene ciertos aspectos que se disfrutan en el momento mismo en que se está estudiando —la camaradería, los nuevos conocimientos, el entusiasmo que producen nuevas ideas, la interacción con profesores generosos e iluminados—, y que hay ciertos efectos de la educación que sólo rinden fruto en el tiempo, en la medida en que el individuo va ejerciendo su profesión, y va avanzando en la misma.

Otra área, u otro concepto, en la que suele darse una confusión lingüística —área que sí está directamente relacionada con el libro de Carlos Peña— tiene que ver con “bienes públicos”. En general, para los lectores no especialistas en economía, un bien público es uno que es provisto por el Estado o al cual debieran tener acceso todos los ciudadanos; son bienes que tienen relación con lo que Habermas llamó “la esfera pública”. En Chile, la discusión sobre la reforma universitaria y sobre la gratuidad de la educación superior ha girado en torno al argumento de que muchas universidades que son privadas operan en la esfera de “lo público”; en este argumento el rector Carlos Peña ha tenido un rol central, al hablar de la misión, de la gobernanza y del objetivo último de la universidad que él mismo lidera.

En su libro, y al criticar ciertas ideas de Sandel, Carlos Peña habla de “bienes públicos” de la siguiente manera (el primer énfasis es mío):

El empleo de mecanismos de mercado para proveer *bienes tradicionalmente públicos*... descansa en la distinción entre la *provisión* de un bien y su *financiamiento*. Se ha llegado así a la conclusión de que un bien puede ser proveído por privados pero financiado con cargo a rentas generales o proveído por el Estado pero financiado con renta actual o futura de quienes acceden al bien... En el primer caso, por ejemplo, se sitúa la provisión de educación gratuita por parte de privados. (121-122)

Con respecto al mismo tema, Peña también escribe (el énfasis es mío):

El argumento de Sandel es menos relevante para la política de lo que parece y menos crítico de las políticas públicas de lo que aparenta. Él no se dirige ni a los mecanismos de mercado para

proveer *bienes públicos* ni tampoco al empleo de sistemas contributivos para acceder a ciertos bienes que son los rasgos más propios de la modernización con tintes neoliberales a cuya crítica suele asociarse, erróneamente como veremos, su texto. (121)

Este uso del concepto del “bien público” en el texto de Peña es más cercano al de Habermas y la teoría crítica que al de los economistas. El rector no está hablando aquí de bienes sin rivalidad en el consumo, de bienes compartidos ni de bienes para los que, en el lenguaje de los economistas, las demandas se deben sumar en forma vertical y no, como se hace en forma habitual, horizontalmente. Para los economistas, un bien es “público” cuando se da la condición de que el consumo de una persona no impide que el bien se consuma por otra. Pero en los dos párrafos citados más arriba Peña está hablando de otra cosa, a la que también se refiere como “bien público”.

LAGUNAS, REPAROS Y EXTENSIONES

La obra de Carlos Peña es, como se ha dicho, enormemente erudita. Está repleta de citas y de alusiones a autores importantes, llena de síntesis sobre las ideas de los gigantes de las ciencias sociales, la economía y las humanidades. Por ello, resulta un poco absurdo pedirle que se hubiera referido a otros autores, que se hubiera adentrado en los laberintos de los pensamientos de otros académicos. Esta petición refleja una actitud golosa. Pero, como dicen, en pedir no hay engaño. Al terminar de leer este libro y reflexionar sobre él, me parece que hay algunos autores cuya inclusión en el análisis lo hubieran enriquecido.

Un primer autor cuya ausencia me sorprendió fue Robert Putnam y su análisis sobre el capital social en Italia. En su libro de 1993 *Making Democracy Work*, Putnam investigó por qué la productividad y el bienestar económico eran tanto más altos en el norte de Italia que en el sur de ese país. Su conclusión fue que mientras en el norte la confianza interpersonal era muy elevada, en el sur prácticamente no había “capital social”. En las zonas de Nápoles y de Sicilia cada familia se valía por sí misma, no confiaba en los vecinos, y, por tanto, no emprendía ningún proyecto que contemplara a la comunidad como un todo. El norte de Italia se parecía al sur de Alemania o de Suiza, mientras que el sur

italiano tenía características similares a los países de América del Sur, y en particular a la Argentina. En un trabajo posterior, *Bowling Alone*, del año 2000, Putnam extiende su análisis al caso de los Estados Unidos, e ilustra cómo una serie de instituciones que permitían a los vecinos vivir experiencias comunes, que les permitían conocerse y confiar los unos en los otros, habían empezado a apagarse en las distintas ciudades de la Unión. Una de estas instituciones eran las ligas de palitroque (*bowling*), las que después de haber sido enormemente exitosas entre 1950 y 1975, y haber aglutinado a vecinos, a personas que vivían en la misma cuadra o en el mismo barrio, empezaron a desaparecer.

Con menos capital social hay menos confianza interpersonal, menos colaboración, menos solidaridad, menos externalidades positivas y una productividad más baja. Pero quizás el punto más importante fue constatar cuán fácil era destruir el capital humano en la sociedad moderna. En particular, los grandes proyectos inmobiliarios que arrasaban con barrios completos para poder construir grandes torres de departamentos, torres modernas con baños higiénicos y servicios de última generación, aniquilaron este capital social. Desde cierto punto de vista, estas torres significaban un avance urbanístico, pero al mismo tiempo despedazaban a los pequeños almacenes, eliminando los lugares de encuentro de los vecinos, lugares donde se cultivaba y reproducía la confianza interpersonal. Y sin este capital social estos barrios, que alguna vez fueron tranquilos y acogedores, amables y prometedores, se fueron transformando en barrios duros, con pocas posibilidades de empleos e ínfima colaboración entre los vecinos. Las nuevas estructuras habitacionales, construidas siguiendo principios estrictos de mercado, impedían un desarrollo social más amplio, más inclusivo. Un análisis del capital social en el contexto de Putnam provee, claramente, razones adicionales para pensar que hay ciertos límites para el mercado.

Si bien éste no es un libro sobre filosofía moral —tema en el que Carlos Peña se adentra en otras de sus obras y en muchas de sus columnas dominicales— sí es un libro en el que lo moralmente correcto juega un rol muy importante. Así, al ir armando el edificio de su pensamiento, Peña cita, aquí y allá, a los clásicos de esta disciplina. Creo que el texto se hubiera enriquecido con la adición del pensamiento del filósofo británico Derek Parfit. Este académico de Oxford, que falleció en enero de 2017, escribió muy poco, pero lo que puso sobre papel ha

sido enormemente influyente. En su último libro —un esfuerzo enorme que consta de tres volúmenes—, titulado *On what matters*, Parfit intenta desarrollar una teoría general sobre “lo moral”, y argumenta que las filosofías de Bentham y de Kant no son antagónicas después de todo. Según Parfit, ambos filósofos intentaron subir la misma montaña, pero lo hicieron por caras diferentes. Lo que hace que este autor sea relevante para la discusión de Peña es que Bentham, con su utilitarismo a ultranza, es el filósofo más frecuentemente asociado al punto de vista económico neoclásico, y en particular al punto de vista que emana de la Universidad de Chicago.¹⁵ De otro lado, Kant es el filósofo del deber, quien plantea la necesidad —el imperativo realmente— absoluta o categórica de vivir la vida de acuerdo a ciertas reglas. Si ambas posiciones pueden combinarse en una teoría general —cosa que otros filósofos modernos, como Thomas Scanlon, dudan—, sería posible interpretar las proposiciones centrales de la teoría económica, incluyendo aquéllas referidas a los límites del mercado, de una manera más amable y menos crítica.

La economista estadounidense Deirdre McCloskey ha publicado durante los últimos años una obra, en tres volúmenes, en la que trata de explicar cuáles fueron las principales fuerzas de lo que llama “el gran enriquecimiento”.¹⁶ La pregunta para McCloskey es qué estuvo detrás del enorme aumento de ingreso y de la riqueza mundial a partir de 1800. Las respuestas tradicionales de los economistas e historiadores económicos han sido que a partir de ese momento el mundo pudo aprovechar una gran revolución tecnológica, y empezó a acumular capital —tanto físico como humano— y a mejorar la salud de las personas. Estos tres factores —mayor capital, mejores habilidades de la fuerza del trabajo y mayor productividad— constituyen hasta el día de hoy la tríada del crecimiento económico. De hecho, en cualquier país toda discusión sobre cómo acelerar la tasa de expansión económica en el largo plazo terminará centrándose en estos tres factores, a los que habitualmente se les suma tener “buenas instituciones”, incluyendo un

¹⁵ Esto es así, a pesar de las críticas que el propio Gary Becker le hace en la introducción a su libro sobre el comportamiento humano de 1976.

¹⁶ McCloskey fue mi profesor en la Universidad de Chicago en la segunda mitad de los años 70. En esa época era un varón, su nombre de pila era Donald y enseñaba un curso introductorio de teoría de precios y seminarios avanzados de historia económica.

estado de derecho apropiadamente definido. Para Deirdre McCloskey, el centrarse en estos tres elementos es casi una trivialidad. Es obvio que para producir se necesitan máquinas, trabajadores y algún tipo de tecnología. Por tanto, es evidente que, si queremos aumentar la producción, hay que expandir estos tres factores, ya sea uno a uno o los tres en su conjunto. También resulta innegable que estos tres factores se combinarán de una manera más eficiente si el marco institucional es más amable y más respetuoso del estado de derecho (*rule of law*).

Lo importante, dice McCloskey, es entender por qué este proceso de acumulación y de mejoras tecnológicas e institucionales sucedió exactamente cuando sucedió, y no antes o después. Y para ella la respuesta es que alrededor de 1800 la nueva clase burguesa que había surgido a fines del feudalismo considera una virtud el progresar, ser eficiente, esforzarse y trabajar más duro. Más específicamente, a partir de esa fecha los burgueses habrían empezado a celebrar el éxito de otros, a adoptar las ideas del prójimo, a colaborar para hacerlas aún más poderosas y tener un efecto más potente sobre el proceso productivo. Esto, nos dice McCloskey, estuvo acompañado entre fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX del desarrollo de un pensamiento liberal que celebraba el deseo de las personas de perseguir un proyecto individual, lo cual era posible de hacer debido al rápido desarrollo del mercado como institución, gracias a la “mano invisible”. Es justamente en este lugar donde la posición de McCloskey y la de Peña confluyen.

Pero las ideas de McCloskey no terminan ahí. Están también los grandes villanos en su historia: son los intelectuales que surgen a mediados del siglo XIX, y que empiezan a cercenar, boicotear y atacar desde todos los puntos de vista las virtudes del burgués. Así, lo que en un principio aparecía como virtuoso se transformó, sobre todo en los círculos intelectuales y académicos, en algo deplorable, detestable, que debía ser desterrado de la sociedad. Poco a poco la palabra burgués —o mejor dicho *pequeño burgués*— se transformó en un adjetivo negativo, en una suerte de insulto, en una muletilla que se usaba en forma jocosa para burlarse de algunos y de sus pretensiones.

La actitud “imperialista” de los economistas ha sido asociada, tradicionalmente, a una posición políticamente conservadora, cercana a la Universidad de Chicago. Esto es por el rol que jugaron en el

desarrollo del “enfoque económico” los premios Nobel Milton Friedman, George Stigler y, particularmente, Gary Becker. Sin embargo, recientemente, George Akerlof, economista de la Universidad de California, Berkeley —un reducto claramente progresista—, y también Premio Nobel, desarrolló un enfoque que también pretende utilizar la metodología de la economía para analizar todo tipo de situaciones sociales. En su libro *Identity Economics* (Princeton University Press, 2010), Akerlof y su coautora, Rachel Kranton, arguyen que es posible ampliar el enfoque de Becker y generar mejores predicciones sobre el comportamiento humano. En particular, sostienen que al relajar uno de los principales supuestos de Becker —el que las preferencias de los individuos son estables en el tiempo y no se alteran de acuerdo a la situación que están viviendo— es posible darle aún mucho más poder de predicción al “enfoque económico”. Según estos autores, los individuos tienen más de una “identidad”, y su función de preferencias cambia de acuerdo a la “identidad” bajo la cual están viviendo en un momento particular.

Así, Carlos Peña tiene una identidad diferente cuando está actuando como rector a cuando es columnista, o cuando se desempeña como miembro de su familia o de parte con un grupo de amigos de la época escolar. Estas identidades diferentes, al ser incorporadas en las funciones de preferencia, generan comportamientos que en un principio podrían parecer contradictorios, pero que si son analizados desde el punto de vista de Akerlof y Kranton no lo son. Así, por ejemplo, un individuo puede ser a veces consumista y a veces austero; a veces bromista y otras melancólico; a veces estudioso y otras amante del esparcimiento. Dentro de este contexto, el mercado juega un rol muy importante, al permitirles a los individuos poder manifestar sus distintas identidades en forma libre, autónoma y anónima.

LA TORTA DE FRIEDMAN Y CARLOS PEÑA

En diciembre de 2017, una semana antes de la segunda vuelta de las elecciones presidenciales en Chile, el periódico en línea *El Mostrador* entrevistó al economista Nicolás Grau, a quien sindicó como el “cerebro económico” detrás del programa del Frente Amplio. Ésta es

una entrevista que vale la pena mirar y escuchar con detención.¹⁷ En ella, Grau habla del alcance del mercado, y plantea que para su conglomerado éste no debiera inmiscuirse en las esferas de la educación, la salud y la vivienda. Pero esto no es lo importante de la entrevista; esto ya lo sabíamos. Lo interesante es que Grau dice que a él personalmente no le gusta el mercado en general, o en absoluto; no le gusta que las relaciones humanas se basen en el intercambio entre distintos individuos; él prefiere la solidaridad al intercambio. Y agrega (y aquí estoy parafraseando): “Pero, como a través de los años la izquierda no ha sido capaz de plantear un sistema alternativo al mercado, un sistema que lo reemplace en forma eficiente, vamos a tener que seguir viviendo con él”. Si bien en esta entrevista Grau no se refiere al libro de Peña, ni al desarrollo intelectual detrás de sus ideas, su planteamiento sobre la inexistencia de una verdadera alternativa al mercado es muy decidor. Es, en cierto modo, un apoyo a la tesis de Carlos Peña que viene de un lugar inesperado.

Durante la década de los sesenta, Milton Friedman ayudó a popularizar un dicho anglosajón del siglo XVI: “No puedes comerte la torta y quedarte con ella al mismo tiempo” (en inglés: “*You cannot have the cake and eat it too*”).

Este dicho ilustra en forma muy clara y visual el hecho de que en la vida real existe una serie de dilemas (en inglés: *trade offs*) que obligan a las personas, y en particular a los consumidores, a tomar decisiones: o me como la torta o me quedo con ella. Pero si me la como, ya no la tengo; y si decido quedarme con ella, no me la puedo comer.

Pero en este libro Carlos Peña logra lo casi imposible: consigue comerse la torta y quedarse con ella al mismo tiempo. Me explico: en el capítulo final, apropiadamente titulado “Algunas conclusiones”, sintetiza el tema de su libro como una especie de competencia entre “la economía” y “la política”. Se pregunta nuestro rector:

¿Será verdad que el mercado es superior a la política? (257)

¹⁷ “Entrevista en La Mesa de *El Mostrador Mercados*: Nicolás Grau, el cerebro económico del Frente Amplio: “Tenemos una estrategia para cambiar nuestra matriz productiva, algo que todos dicen pero que pocos hacen”, *El Mostrador Mercados*, 11 de diciembre de 2017. <http://www.elmostrador.cl/mercados/2017/12/11/nicolas-grau-el-cerebro-economico-del-frente-amplio-y-cuco-de-los-empresarios-efectivamente-queremos-ser-como-corea-corea-del-sur/>

La respuesta demora en llegar. Y cuando llega, llega de a pedacitos, con lentitud. Pero llega, y eso es lo importante. Luego de volver sobre el argumento de las corbatas azules y verdes de Milton Friedman, Peña nos dice:

Pero lo anterior [el ejemplo de la corbata verde] no significa que el mercado sea superior a la política... [M]ientras el mercado permite todas las preferencias [incluso las corbatas verdes] y las agrega o las suma, la política democrática obliga a esgrimir razones que se consideran *ex ante* admisibles por un conjunto de reglas equitativas e imparciales. A esto se le llama democracia en un sentido deliberativo y ella provee un mecanismo de decisión que el mercado no podría. (263)

El lector impaciente puede caer en la trampa que le ha tendido Peña, y pensar que al final la política ha ganado el *match*, que ha resultado vencedora, que se quedará con la medalla de oro y subirá a la tarima de los vencedores en el lugar más alto. Pero Peña tiene un as escondido bajo la manga, un argumento que demostrará que Milton Friedman no tenía toda la razón cuando habló de las tortas que se podían comer o se podían guardar. Nos pregunta al rector:

¿Significa lo anterior que la política es superior a un mecanismo de coordinación como el del mercado y que podríamos prescindir de este último? (265)

Ahora, en los minutos finales del partido, la respuesta llega enseguida, no se hace esperar. A renglón seguido nos dice Carlos Peña:

No, en absoluto. (265)

Y raudo, sin darse respiro, continúa:

El mercado provee bienes de mucha importancia para la vida democrática. Como hemos visto, al hacer más abstractas las relaciones sociales crea un espacio de libertad subjetiva, desangra las posiciones sociales haciéndolas más móviles, permite que las personas se editen a sí mismas mediante el consumo y, sobre todo, hace posible que la gente se relacione y coopere con otra sin necesidad de aplicar sus preferencias individuales. (265)

Y luego, con elegancia, viene el remate:

Pero si el mercado es imprescindible... Lo mismo vale para la democracia. La modernidad, se dijo al inicio este libro, es una época ambigua, los habitantes de ésta aspiran a conducir sus vidas conforme a sus preferencias, pero también quieren saber que comparten un mundo con otros, que pueden adoptar decisiones comunes en diálogo con ellos. (265)

Como dije al empezar este ensayo, el lector habitual de Carlos Peña se sentirá un tanto decepcionado al ver que Immanuel Kant no es el autor más citado de esta obra. Pero quien persevere y la lea hasta el final se sentirá reconfortado. Carlos Peña termina su magnífico libro recordándonos que fue justamente Kant quien dijo que lo que distinguía a la condición humana era su “sociable insociabilidad”. *EP*

