

4. LA OFENSIVA

Sin duda el que sigue es el capítulo mejor conocido de la historia del neoliberalismo: los años ochenta, los gobiernos de Thatcher y Reagan, la caída del Muro de Berlín. Es frecuente, de hecho, que ese tiempo se tome como símbolo, o resumen, del movimiento neoliberal en su conjunto. Es inexacto, es engañoso. Lo que se puede llamar la gran ofensiva de los ochenta es en realidad la culminación de un proceso muy largo —el que hemos intentado bosquejar en las páginas anteriores.

Esa historia importa, además, porque permite entender los matices, las variaciones dentro de lo que con justicia se llama neoliberalismo. Porque es un movimiento intelectual amplio, ya lo hemos visto, de varias décadas, que alcanza casi todos los campos de la actividad humana, y que incluye desacuerdos muy significativos, en asuntos de peso.

MARGARET THATCHER, EL PROYECTO

Empecemos entonces por decir que Ronald Reagan y Margaret Thatcher, neoliberales de manual, aliados, con numerosas afinidades, y una indudable simpatía mutua, tienen programas de gobierno diferentes, con diferencias que no son triviales.

Margaret Thatcher se hizo cargo del gobierno del Reino Unido, como Primera Ministra, en mayo de 1979. Llegó después de una década larga de estancamiento productivo, alta inflación, protestas, huelgas, agitación sindical. Representaba una postura rela-

tivamente marginal dentro del partido conservador, mucho más afín a las de los centros de estudios neoliberales: era asidua del *Institute for Economic Affairs*, de Arthur Seldon y Anthony Fisher, y entusiasta de la obra de Hayek. Cosas todas un poco excéntricas en ese momento. Es fama que en una ocasión puso orden en una reunión de dirigentes del partido para definir el programa de gobierno golpeando la mesa con un libro: estas son las ideas que yo quiero poner en práctica. El libro era *Los fundamentos de la libertad*, de Friedrich Hayek.

Llegó con ella al gobierno un conjunto de analistas provenientes de las fundaciones neoliberales. No sólo se enajenó a una parte de la clase política conservadora en esos primeros años, sino también a la mayoría de los economistas de las universidades británicas. En 1981, un grupo de 364 economistas, encabezados por Robert Neidl y Frank Hahn, publicó una carta abierta criticando la política de Thatcher. En resumidas cuentas, decían que no había ningún fundamento para pensar que la economía se regularía por sí misma, y volvería al equilibrio, con sólo controlar la oferta monetaria (la idea central de Friedman en esos años). Decían que el programa de Thatcher acentuaría la recesión, y haría aumentar el desempleo aún más. Es interesante repasar la polémica, treinta años después, y contrastar lo que entonces se dijo con la evolución de la economía británica. En cualquier caso, los argumentos de los críticos no afectaron mucho, nada en realidad, a la política del gobierno.

El programa económico de Thatcher incluía todos los elementos que componen la imagen estándar del neoliberalismo: reducción de impuestos, reducción del gasto público, supresión de regulaciones, privatización de empresas públicas. O sea, según una fórmula simple (también engañosa), menos Estado y más mercado. Pero nos interesa sobre todo subrayar su singularidad.

En primer lugar, a diferencia de Ronald Reagan, Thatcher tenía como preocupación central, primerísima, el control de la inflación. Obedecía en eso a la tesis monetarista de Milton Friedman.

En dos frases, Friedman sostenía que la inflación no era en última instancia culpa de los sindicatos, ni de los precios del petróleo, sino de la oferta monetaria. Nada más. De modo que era posible controlar la inflación con sólo controlar la masa monetaria. Dicho en términos muy sencillos, con menos dinero circulando bajarían los precios, y la inflación. Estaba claro que esa compresión monetaria provocaría desempleo (menos dinero, menos consumo, menos producción: menos empleo). Pero la idea de Friedman, lo hemos visto, era que la economía recuperaría automáticamente su ritmo de actividad y el desempleo volvería pronto a su “tasa natural”.

El gobierno de Thatcher adoptó la estrategia sin reservas, propuso una rápida contracción monetaria, con objetivos rígidos, definidos en lo que se llamó Estrategia Financiera de Medio Plazo (*Medium Term Financial Strategy*). Para sostener los propósitos de la política monetaria, y reforzar su credibilidad, en el presupuesto de 1981 propuso una reducción del déficit público de tres mil millones de libras, equivalente al 2.5 por ciento del producto interno. La reducción general del gasto en ese año, para alcanzar el objetivo de déficit, fue de 4.9 por ciento del producto.

El primer resultado, también es sabido, fue que el estancamiento económico continuó diez años más, y el desempleo se mantuvo entre el 10 y el 12 por ciento.

El segundo ingrediente del thatcherismo fue una agresiva campaña de privatización de empresas y activos públicos. En esos años se privatizaron: *British Petroleum*, *British Gas*, *British Steel*, *British Aerospace*, *British Telecom*, *British Airports Authority*, *British Rail*, *Associated British Ports*, la *National Freight Corporation*, plantas de energía, de agua. Se vendieron muchas de ellas a precios deliberadamente reducidos, para que los nuevos propietarios pudiesen invertir en mejorar la infraestructura.

La decisión más conocida, la más popular también, en el programa de privatizaciones, fue la venta masiva de viviendas de propiedad pública. Los consejos locales de gobierno tenían facultades para decidir la construcción y administración de viviendas de pro-

piedad pública, varios millones en el conjunto del Reino Unido. El equipo de gobierno de Thatcher estaba convencido de que esa clase de órganos eran por definición ineficientes, incapaces de atender a las necesidades de los inquilinos; se decidió por eso incluir a estos en el proceso de planeación, y finalmente, en la Ley de Vivienda de 1980, se les autorizó a comprar su casa, a partir de una determinada antigüedad del contrato de arrendamiento. Alrededor de 250 000 casas fueron adquiridas por sus arrendatarios bajo ese esquema, y se formó una sólida clase de nuevos propietarios. Pero la medida también afectó a quienes no eran capaces de comprar la vivienda que alquilaban en las zonas residenciales, y que se vieron obligados a trasladarse a otros barrios. Es un ejemplo para libro de texto sobre cómo emplear al Estado, y emplear los recursos públicos, para crear mercados —con un éxito notable.

A diferencia de Reagan en eso también, Margaret Thatcher desconfiaba de las instituciones del poder local. El recurso de control más obvio, y finalmente el más eficaz, fue someterlos mediante la disciplina del mercado: en línea con el imperativo básico de la privatización, a partir de 1988 se hizo obligatorio para las autoridades locales contratar externamente, con empresas privadas, todos los servicios que fuese posible. Y con eso, obviamente, se redujo su margen de discrecionalidad.

Otro de los objetivos prioritarios fue la reducción del poder de los sindicatos. Era uno de los temas recurrentes de Hayek, en el que era especialmente enfático: el principal obstáculo para preservar la economía de mercado, y la eficiencia del mecanismo de los precios, decía, es el monopolio sindical. Tras la experiencia de los setenta, Thatcher no tenía dudas sobre ello. La confrontación se perfiló a partir de una serie de iniciativas legales, y estalló finalmente en 1984, cuando el *National Coal Board* decidió cerrar cuatro de las 174 minas de carbón del Reino Unido, y despedir a 20 000 de sus 187 000 trabajadores. El golpe era relativamente menor. Pero el conflicto tenía otros referentes, otro alcance, y el sindicato declaró la huelga en marzo de 1984.

Era un desafío en regla, que seguramente querían ambas partes para medir fuerzas. Algunas torpezas hicieron que resultara más fácil para el gobierno conseguir que la huelga fuese declarada ilegal. Thatcher optó por llegar hasta las últimas consecuencias, sin ceder en nada. No admitió ninguna de las demandas. Se refería a los mineros como el “enemigo interno”, con el mismo lenguaje con que había hablado poco antes del enemigo exterior durante la guerra de las Malvinas. Finalmente, los trabajadores tuvieron que rendirse, en 1985. El conflicto dejó pérdidas por más de 1 500 millones de libras, y significó el principio del fin del sindicalismo del siglo veinte. Ese año se cerraron 25 minas de carbón, en 1992 otras 97, y las restantes fueron privatizadas en 1994.

La fatiga de la opinión pública, la irritación por las huelgas constantes, que habían provocado la caída de más de un gobierno, permitieron que la nueva legislación laboral fuese aprobada sin demasiada controversia. Pero el fin del viejo sindicalismo también obedecía al nuevo sistema productivo. La desindustrialización era imposible de detener. La nueva política no podía hacer más rentables ni las minas ni las fábricas inglesas. O sea, que hacía falta una reorganización de la economía. La alternativa fue impulsar el mercado financiero. La gran mayoría de las reglas y restricciones que gobernaban el mercado financiero de la City de Londres fueron suprimidas de un plumazo, el 27 de octubre de 1986, en lo que se conoce como el Big Bang. Inmediatamente se convirtió de nuevo en uno de los principales centros financieros del mundo —era otro mundo, la huelga de los mineros del carbón quedó atrás, rápidamente.

Aún hay otro punto del thatcherismo que conviene subrayar: su programa moral.

La privatización de los activos públicos dio ingresos adicionales al gobierno en esos primeros años, y eso, junto con la reducción del gasto público, permitió reducir los impuestos sin incurrir en déficit. Ahora bien, el problema del gasto, y de los servicios públicos, no era para Margaret Thatcher un asunto puramente

económico, de equilibrio fiscal. Según su expresión: la economía es el método, el objetivo es cambiar el corazón y el alma de la gente. No es poco. Revela una dimensión muy significativa del neoliberalismo inglés de los ochenta. Thatcher quería restaurar las sobrias, exigentes virtudes del pasado, de un pasado victoriano vagamente idealizado.

El espíritu de empresa, la confianza en uno mismo, la autoestima, la capacidad de sacrificio, esas eran las virtudes vigorosas de otro tiempo, la base de una economía próspera, fundamento del ethos del pequeño propietario: el hombre prudente, buen marido, proveedor, que se preocupa por el futuro de su familia y de su empresa, y ahorra, y acumula su capital.

Es claro que los sindicalistas no participan de ese universo moral. Tampoco quienes dependen de la asistencia pública, del gasto social, y que según el lenguaje neoliberal, se dejan ganar por la desidia, y llevan una vida cómoda, despreocupada, de parásitos. Pero hay una especial hostilidad de Thatcher, de su programa, hacia los funcionarios del Servicio Civil, porque todo su mundo está en las antípodas del orden del mercado. El Servicio Civil tiende a ser consensual antes que polémico, se orienta por reglas, procedimientos y prácticas habituales y no por el rendimiento; pero además los funcionarios no enfrentan casi ninguno de los imponderables de la vida, no tienen competencia, ni temor al fracaso, disfrutan de seguridad laboral, pensiones, un sistema seguro de promoción; por todo eso, la naturaleza de la vida humana tal como la experimenta la mayoría de la gente, con sus cambios y ajustes drásticos, es ajena a su manera de pensar.

Hay que decir que el propósito por el que se creó el Servicio Civil, en el Reino Unido como en el resto del mundo, fue precisamente ese. Se trataba de generar las condiciones en que fuera posible dar prioridad al interés público —sin competencia, sin incertidumbre respecto al empleo, sin la preocupación exclusiva de la rentabilidad, etcétera. Es esa idea la que rechaza el neoliberalismo. Porque no admite que exista así el interés público, ni que los fun-

cionarios obedezcan a otras motivaciones si no al interés personal, egoísta. Sencillamente, el sistema les permite ser rentistas, y además les ofrece una coartada.

Dos frases muy conocidas resumen muy bien la idea de Thatcher, su programa, y el ánimo con que se impuso: no hay alternativa, la sociedad no existe. La segunda define el corazón del programa neoliberal —con una rotundidad muy característica. El párrafo entero se leyó en su funeral. Es como sigue:

demasiada gente piensa que si tiene un problema, le toca al gobierno resolverlo; la gente culpa de sus problemas a la sociedad; pero la sociedad no existe (*there is no such thing as society*), existen hombres y mujeres individuales, y existen familias; los gobiernos no pueden hacer nada, sino a través de la gente, y la gente debe cuidarse a sí misma, ver por sí misma primero.

El soporte es una ontología ingenua, una simpleza en realidad, pero sumamente eficaz, porque corresponde al sentido común más rudimentario. Efectivamente, si uno mira alrededor, la sociedad no se ve por ninguna parte, materialmente no hay más que individuos. La fórmula naturaliza al individuo, a la familia, por la vía más rápida: son la única realidad.

La otra frase, en un registro muy parecido, es más simple, un eslogan y no demasiado original. Se refiere obviamente a su política económica: no hay alternativa (*There Is No Alternative*). Sirve para poner de relieve un rasgo característico del modo neoliberal: las decisiones se imponen y se justifican con la autoridad indiscutible de la Ciencia. La alternativa es el caos (o el descenso hacia el GULAG), es decir, es impensable, inadmisible. Y el saber esotérico de los científicos encuentra la aquiescencia de un público hecho ya a la idea de que es imposible imaginar siquiera otra cosa. El resto lo hace el ánimo desapegado, algo irónico, típico de lo que se ha dado en llamar la posmodernidad: la convicción de que los grandes proyectos, las grandes empresas no tienen sentido, que no hay fundamentos sólidos para nada, que no se puede confiar en nada

que no sea mínimo, personal, inmediato, fragmentario —nada que vaya más allá de la vida cotidiana.

RONALD REAGAN, EL IMPULSO DEFINITIVO

Ronald Reagan no era un doctrinario. Tenía en claro dos o tres ideas, muy simples, tenía también una especie de ceguera selectiva que le permitía no ver los hechos desagradables, incómodos, y una capacidad casi ilimitada para contagiar a otros su optimismo. Su llegada a la presidencia fue algo sorprendente, más incluso que el ascenso de Thatcher. Eran años malos para los Estados Unidos, ya hemos hablado de ello: la derrota de Vietnam, el establecimiento de los gobiernos revolucionarios en Angola, Mozambique, Nicaragua, Irán, la devaluación del dólar, la difusión de los Papeles del Pentágono, Watergate. El partido republicano tenía además el lastre de Richard Nixon, y estaba profundamente dividido con respecto a temas fundamentales. Nadie pudo prever el vuelco que significó la elección de 1980.

De la noche a la mañana, Reagan transformó el ánimo de la sociedad estadounidense. Contagió su optimismo, su espíritu beligerante, su fe en los valores americanos. Y llegó a la Casa Blanca impulsado por una coalición improbable de neoliberales, neoconservadores y nacionalistas. La poderosa imagen de Reagan, su personalidad, contribuyó a que parecieran facetas de un mismo fenómeno. La verdad es que las diferencias entre ellas importan, y mucho.

Basta un bosquejo. La rama neoliberal no necesita mayores explicaciones, puesto que venimos hablando de ella. Es una deriva de la tradición empresarial con largo arraigo en Estados Unidos, y su programa era el que se puede conjeturar fácilmente: gobierno mínimo, reducción de impuestos, reducción del gasto público, equilibrio fiscal. En su vertiente más radical y más teorizante está cerca de las posiciones libertarias. Friedman, por ejemplo, aboga

por la despenalización de las drogas. En todo caso, es un movimiento de ánimo individualista, en parte heredero de los sesenta.

El neoconservadurismo es otra cosa. Es de origen más intelectual, pero encuentra eco sobre todo en las clases medias, en la población blanca urbana, en todos quienes se sienten amenazados por el cambio cultural de las décadas anteriores. El neoconservadurismo articula la nostalgia de un mundo ido, y la convierte en un programa político. Es un movimiento amplio, de aliento largo, producto de intelectuales como Irving Kristol, Norman Podhoretz, William Bennett, William Buckley, y políticos como Newt Gingrich, pero tiene resonancias indudablemente populares. Aspira sobre todo a restaurar los valores tradicionales: religión, familia, trabajo. Es intensa, agresivamente crítico del feminismo, de las políticas de “acción afirmativa”, y con el tiempo también se opondrá a la enseñanza de la teoría de la evolución, a los matrimonios de personas del mismo sexo, a la inmigración.

La tercera vertiente es el nuevo nacionalismo, un producto tardío de la Guerra Fría, consecuencia de la derrota de Vietnam. Es una reacción contra lo que se percibe como una nueva agresividad de la Unión Soviética, contra la tolerancia de la administración de James Carter, que ha permitido las revoluciones de Nicaragua e Irán, una reacción contra la retórica en ascenso de los Derechos Humanos, y la idea del Diálogo Norte-Sur. El suyo es básicamente un programa para restaurar el poder norteamericano y establecer de manera inequívoca la supremacía de los Estados Unidos. Tiene afinidades con una de las vetas del neoconservadurismo, que se distingue por el énfasis en los temas de política exterior: Jeanne Kirkpatrick, Donald Rumsfeld, Paul Wolfowitz.

En cuanto se piensa un poco, resulta evidente que las tres cosas son incompatibles. La intensa preocupación moral del neoconservadurismo es difícil de conciliar con el individualismo cínico del programa neoliberal, ya no digamos con su extremo libertario. Por otro lado, la agresiva proyección global que patrocina el nuevo nacionalismo tampoco se lleva bien con la tentación aislacionista

de los neoconservadores. Pero sobre todo la necesidad de aumentar el gasto militar, y los compromisos de Estados Unidos en el resto del mundo, indispensables para afirmar su superioridad estratégica, chocan frontalmente con la necesidad de reducir el gasto, el déficit, el endeudamiento, y proponer presupuestos equilibrados como quería el proyecto neoliberal.

Algo de la magia de Ronald Reagan se manifiesta en esa reunión de opuestos, y más en el hecho de que no se note que son opuestos, que las contradicciones desaparezcan de la conciencia pública, y de las preocupaciones de unos y otros con sólo no mencionarlas. Reagan no ve las contradicciones, pero también consigue que nadie las vea. Es verdad que persisten en la práctica, y van a ocasionar problemas. Pero ésa es otra historia. En aquellos años todas son facetas de la personalidad arrolladora de Ronald Reagan.

A Reagan no le preocupaba el déficit público como a Margaret Thatcher. Desde luego, quería reducir el gobierno, eliminar reglas y burocracia, pero sobre todo estaba empeñado en bajar los impuestos. Una decisión de consecuencias complicadas, largas. Pero conviene una mirada de conjunto.

Su convicción básica era que el gobierno era ineficiente por definición, y que eso no tenía remedio. Por donde se mirase, el gobierno era el problema —había mucho que hacer para arreglarlo. Para contrarrestar la arrogante distancia con que los burócratas de Washington veían los problemas, Reagan propuso transferir facultades a los gobiernos locales, que siempre están más cerca, y responden con más diligencia a las necesidades de sus clientes. Para contrarrestar la tendencia de la burocracia al dispendio, a la regulación costosa, redundante, innecesaria, exigió que todas las dependencias federales empleasen métodos de análisis de costo-beneficio para cualquier clase de regulación (Executive Order 12291).

En la misma línea, bajo el mismo impulso, intensificó el proceso de desregulación que se había iniciado en los años anteriores. Entre 1979 y 1982 se suprimen las regulaciones del transporte, de autobuses, ferrocarriles, petróleo, telecomunicaciones. Y hay que

insistir en que Reagan no inventó nada. El gran movimiento de desregulación de los mercados fue una iniciativa de Carter —que ha pasado a la historia con una fama muy distinta, por cierto.

A la luz de la historia posterior, resulta significativo el caso de las instituciones de ahorros y préstamos (*savings and loans*). No son exactamente cajas de ahorros, pero tienen algunas semejanzas con ellas, son empresas que reciben depósitos y gestionan básicamente créditos hipotecarios y algunos préstamos personales. Estaban obligadas, hasta 1980, a una administración especialmente cuidada, conservadora. El gobierno de Carter decidió eliminar las restricciones, autorizarlas a operar en muchas cosas como los bancos. El resultado fue el inicio de un proceso especulativo, de fusiones, adquisiciones con valores inflados, operaciones de alto riesgo, créditos sin garantía suficiente, y la generalización de prácticas directamente fraudulentas —en particular, el arreglo de la contabilidad para disimular entre otras cosas el impacto del “shock Volcker” sobre su cartera. Finalmente, se declaró insolvente a más de una tercera parte de las empresas de ahorros y préstamos, un total de 1 043 de ellas, y fue necesario un programa de rescate que costó a los contribuyentes 124 mil millones de dólares.

El gobierno de Thatcher tuvo su momento épico con la huelga de los mineros. El de Reagan, con la de los controladores aéreos. Es una historia conocida, pero acaso no sobra recordarla. Como otras cosas en la administración de Reagan, el conflicto fue casi accidental, una secuela del proceso de desregulación.

Nuevamente, en el origen hay una decisión del gobierno de Carter, la Ley de Desregulación de la Aviación, de 1978. Según lo que se esperaba, aumentó la competencia y aumentaron considerablemente los vuelos. El problema es que eso sucedía a la vez que se reducían los recursos para infraestructura de los aeropuertos. Los controladores aéreos, sobrecargados de trabajo, convocaron a una huelga en el verano de 1981. Y nuevamente, a diferencia de Thatcher, Reagan no tenía especial interés en el tema de los sindicatos (él, que había comenzado su carrera política como líder sin-

dical). De hecho, encaró el conflicto en un principio con ánimo relativamente conciliador, con la intención de negociar una salida. En agosto cambiaron las tornas. El sindicato llamó a la huelga, el gobierno la declaró ilegal e inmediatamente, en un solo día, despidió a 11 000 controladores, que fueron sustituidos por 6 000 supervisores, 2 000 trabajadores no afiliados a la PATCA (*Professional Air Traffic Controllers Association*) y 900 controladores del ejército. Para hacer más enfático el ejemplo, y que sirviera de escarmiento, el gobierno prohibió la posterior contratación de cualquiera de los despedidos —era una medida vengativa, absolutamente innecesaria, salvo como mensaje político. Fue un golpe definitivo para el sindicalismo estadounidense.

Hay un detalle que tiene interés no sólo anecdótico. Mientras aplastaba la huelga de los controladores aéreos, el gobierno de Reagan estaba en campaña, muy activamente, en defensa de los trabajadores sindicalizados de Gdansk, dirigidos por Lech Walesa. Y como en otras ocasiones, Reagan realmente no ve una contradicción. La diferencia es entre el Bien y el Mal, no se puede admitir ni siquiera la comparación.

OTRA LÍNEA CON PROBLEMAS: LA CURVA DE LAFFER

Pero estábamos en que la verdadera preocupación de Reagan eran los impuestos, bajar los impuestos quiero decir. La reducción había comenzado en los años anteriores, como un intento de reactivación de la economía, pero con Reagan adquiere nuevo impulso, y sobre todo un aire casi milenarista, como pieza clave del programa económico de lo que se llamaría “economía enfocada en la oferta” (*supply-side economics*). El punto de partida era la idea de que el keynesianismo se había equivocado al intentar incidir sobre la demanda agregada mediante dinero, gasto, empleo público, y que era necesario en cambio enfocarse en la oferta, es decir, en la capacidad productiva de la economía. Y eso significaba crear con-

diciones favorables para que los empresarios invirtieran más, produjeran más: que aumentase la oferta.

Aunque pueda parecer un poco rara, la tesis básica es sencilla de enunciar: si se reducen los impuestos a las empresas, y el impuesto al ingreso de las personas, y se favorece así que aumenten las ganancias de quienes tienen rentas más altas, a la larga toda la sociedad se beneficiará de ello. La explicación teórica es como sigue. Si los ricos tienen más ingresos, mayores ganancias, y pueden acumular más dinero, podrán invertir más, y de ese modo crearán empleo, aumentará la producción, y finalmente todos saldrán ganando.

El remache, que sirve de garantía para el programa, es que también el ingreso del Estado aumentará al bajar los impuestos, porque aumentará la producción. La idea deriva de una argumentación hipotética que se representa en lo que se conoce como la “curva de Laffer”. Tiene su interés.

Al parecer, el recorrido político de la hipótesis comienza en una cena en la Universidad del Sur de California, en 1974, a la que asisten Jude Wanninski, Donald Rumsfeld y Dick Cheney, y el economista Arthur Laffer. Según Wanninski, Laffer les explicó la idea y dibujó la famosa curva en una servilleta de papel. Laffer ha dicho que le parece dudoso que fuera así, porque en el restaurante había servilletas de hilo. No es muy grave. La curva muestra que los ingresos públicos pueden disminuir, en vez de aumentar, cuando se suben los impuestos.

En breve, es así. Si la tasa fiscal es cero, el gobierno no tiene ningún ingreso, no cobra impuestos. Lógicamente, conforme aumenta la tasa aumentarán también los ingresos. Se puede imaginar gráficamente esa evolución como una curva (con la tasa fiscal en el eje horizontal, y el ingreso del Estado en el eje vertical) que asciende de modo que el Estado tiene más ingresos conforme más altos son los impuestos (en el gráfico, es una curva que se mueve hacia arriba, a la derecha). Hasta ahí, todo es obvio. Ahora bien: si la tasa fiscal llegase al 100 por ciento, y el Estado pretendiera quedarse

con la totalidad de los ingresos, la actividad económica se detendría, porque nadie tendría incentivos para producir nada. Y el ingreso del Estado nuevamente sería de cero. Es una posibilidad puramente teórica, pero indiscutible. Lo interesante viene a continuación. Por hipótesis, eso significa que debe haber un tramo descendente de la curva, un tramo a lo largo del cual disminuyen los ingresos del Estado conforme aumenta la tasa fiscal, y que hay también un punto óptimo, en que el Estado obtiene los mayores ingresos posibles. Las dos afirmaciones son convincentes, pero no por motivos lógicos, ni mucho menos teóricos, sino sobre todo estéticos —porque permiten dibujar la curva completa, formando una especie de arco, una herradura.

Pues bien, la idea de Laffer, la que expuso en la famosa cena, que causó tanto impacto en el grupo, era que en Estados Unidos se había rebasado el punto óptimo, y la economía se encontraba ya en el tramo descendente de la curva. Por lo tanto, una reducción de los impuestos tendría que producir un aumento en los ingresos del Estado. Era una hipótesis de atractivo irresistible.

El problema, según la expresión de John Quiggin, es que la tesis de Laffer era sólo a medias original, y sólo a medias correcta. La curva (esa forma de herradura) era fundamentalmente correcta pero poco original: la idea de que una tasa fiscal demasiado alta pudiera resultar contraproducente estaba ya en las reflexiones de Abn Jaldún, en el siglo XIII. En cambio, la hipótesis sobre Estados Unidos era original pero estaba equivocada. No había ningún fundamento para sostener que la fiscalidad estadounidense estuviese en el tramo descendente, y que la recaudación estuviese bajando conforme se elevaban las tasas (o que pudiera subir si se reducían).

En cualquier caso, la curva de Laffer sirvió para justificar la reducción de impuestos de los años ochenta. Ya lo hemos dicho, pero no sobra insistir: aquello venía de tiempo atrás. Las tasas máximas en Estados Unidos se alcanzaron a fines de los sesenta. El impuesto sobre las ganancias del capital había bajado del 49 al 28 por ciento en 1978, la tasa máxima del impuesto sobre la renta

había pasado del 70 por ciento en los sesenta a un 50 por ciento en 1981 —y bajaría aún más, hasta el 35 por ciento, en la década siguiente. En cualquier caso, las reformas de la administración de Reagan fueron decisivas. En 1986, a mediados de su segundo periodo, la estructura de impuestos directos tenía ya sólo cuatro tramos, y la reducción del impuesto sobre la renta había sido de 6 por ciento en promedio.

Y bien: bajaron los impuestos, pero no aumentaron los ingresos del Estado.

En cuanto a la idea de que el aumento de la riqueza de los ricos termine por beneficiar a todos, es igualmente problemática en la práctica. Es lo que se llama “efecto de filtración” o de “goteo” (*trickle-down effect*). Ya lo vimos, se supone que si los ricos se enriquecen más, tarde o temprano todos los demás se beneficiarán de ello. La tesis tiene un corolario que no es trivial. Si el aumento de la riqueza es deseable, entonces la desigualdad no sólo no es mala, sino que resulta positivamente deseable.

Los resultados no ofrecen mucho apoyo. En las décadas siguientes, en parte como consecuencia de los beneficios fiscales, creció el producto interno de los Estados Unidos, y aumentó mucho la riqueza del 10 por ciento más rico, y mucho más, de manera espectacular, la del 1 por ciento último de la pirámide. O sea, que los ricos se hicieron considerablemente más ricos. Los ingresos del siguiente 20 por ciento aumentaron también, aunque no tanto. Y los del 40 por ciento más pobre de la población no aumentaron en absoluto. En resumen, el crecimiento benefició a los más ricos, como se suponía que sucediera, pero no hubo ninguna clase de filtración ni goteo que beneficiase a la mayoría. A pesar de todo, la idea vuelve constantemente, la repiten políticos, periodistas, como si fuese un hecho demostrado.

El resultado no es accidental. Tanto en el caso de Reagan como en el de Thatcher, el propósito de la nueva política económica era restablecer altas tasas de ganancia, para favorecer el crecimiento. Eso implicaba menores impuestos, un mercado laboral más flexi-

ble, reducción de los costos laborales, y la posibilidad de “deslocalizar” la producción. Y en algunos aspectos, la política dio exactamente o casi exactamente los resultados esperados. La economía creció (aunque no tanto como en las décadas anteriores, entre 1945 y 1975), aumentó la tasa de ganancia, se recuperó el patrón de acumulación. En otros aspectos, las cosas no marcharon igual de bien. Ni filtración de la riqueza, ni aumento de los ingresos fiscales.

EL MUNDO, ANCHO Y (NO DEL TODO) AJENO

Hay otro aspecto del reaganismo que conviene destacar, para enlazarlo con la historia del resto del mundo. Ronald Reagan quería reducir al Estado, reducir el gasto del Estado en realidad, en casi todas las áreas, pero no en defensa. Nunca dudó en gastar lo que fuese necesario para eso. Impulsó proyectos grandiosos como la Iniciativa de Defensa Estratégica (que se conoce como iniciativa de “la guerra de las galaxias”), e incrementó la presencia de Estados Unidos en muchos lugares. Lanzó la última gran ofensiva de la Guerra Fría, que incluyó la invasión de Grenada y el financiamiento de la “Contra” nicaragüense, de la UNITA de Jonas Savimbi en Angola, de los *muyahidin* en Afganistán. Y nunca encontró una oposición seria para nada de ello. Como podía haberse esperado, terminó su administración con el déficit público más alto de la historia hasta ese momento.

No es ésta una historia general, de modo que podemos ahorrarnos detalles que por otra parte son bastante conocidos. Para nuestro propósito, por ahora, importa sólo apuntar la parte que tocó a Ronald Reagan en la liquidación final del proyecto de un Nuevo Orden Económico Internacional. Es verdad que la idea sobrevivió unos años más, tuvo algunos destellos, pero no tenía cabida de ninguna manera en el mundo neoliberal —no la tiene. El anuncio lo hizo Reagan en la Cumbre de Cancún de 1981, convocada para discutir las conclusiones del Informe Brandt sobre las

relaciones Norte-Sur. La reunión de 22 jefes de Estado era el espacio idóneo para poner las cosas en claro.

El hambre y la pobreza, dijo Reagan, no van a desaparecer de la noche a la mañana; hay quienes confunden compasión con desarrollo, y se imaginan que una transferencia masiva de riqueza produciría milagrosamente el bienestar; pero no, el camino de la prosperidad sólo es iluminado por la libertad económica y los incentivos individuales.

Era una caricatura, por supuesto nadie esperaba ese milagro. Pero era necesario presentarlo así, como caricatura, para que no hubiese duda ninguna de que el tema no iba ni a discutirse siquiera. A continuación Reagan propuso una nueva agenda, centrada en la apertura comercial y la creación de un clima favorable para la inversión, y aconsejó a todos abrazar “la magia del mercado”. Eso fue todo. Y verdaderamente no hacía falta más.

El programa neoliberal se impuso en la periferia, en general, gracias al poder de persuasión del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Un poder de persuasión que no era cuestión de retórica, supongo que se entiende. La crisis de los primeros ochenta, producto de la recesión de la década anterior, el endeudamiento, la subida de tipos de interés, alcanzó a casi todo el Tercer Mundo. Las dos instituciones ofrecieron créditos, programas de ayuda, pero siempre condicionados a la firma de un compromiso, una carta de intención, para adoptar un conjunto de medidas económicas, lo que se llamó un Plan de Ajuste Estructural.

África sirve muy bien de ejemplo. Los problemas de la región eran inocultables: estancamiento, déficit comercial, pobreza, caída de ingresos, desequilibrio fiscal, falta de inversiones en educación y salud. Los diagnósticos tradicionales mencionaban el deterioro histórico de los términos de intercambio, la falta de infraestructura, la escasa diversificación de las economías, una mala gestión de los recursos públicos. En 1983, con la mitad de los países del con-

tinente al borde del colapso, el Banco Mundial y el FMI anunciaron una nueva estrategia, un plan general de ayuda, con recursos millonarios, pero que partía de un nuevo diagnóstico. Y en consecuencia proponía una nueva vía de solución, como es lógico. En resumidas cuentas, según la nueva idea, el estancamiento era consecuencia de la intervención del Estado en la economía. El problema de los países africanos, casi todos ellos, era que habían adoptado una estrategia de desarrollo equivocada, que descansaba sobre la nacionalización de empresas, una regulación excesiva de las actividades económicas, la multiplicación de los monopolios estatales, y un sistema de proteccionismo comercial generalizado. La alternativa que se ofrecía como solución era la libre competencia.

El informe omitía el hecho de que las dos instituciones habían recomendado en las décadas anteriores, de manera igualmente entusiasta, los programas desarrollistas que ahora se señalaban como factores de la crisis. El plan de 1983 se titulaba: "Ajuste para el crecimiento". Ofrecía apoyo financiero a cambio de que se adoptase un conjunto de medidas de política económica: apertura de los mercados, liberalización comercial, control de la inflación, reducción del déficit público, reforma de la administración pública, y en general evitar la intervención del Estado en la economía. Se llamó al modelo Programa de Ajuste Estructural. Tenía además un itinerario concreto, que comenzaba con la privatización de las empresas públicas, la liquidación de las que no fuesen rentables; una reforma fiscal que diese trato más favorable a los inversionistas, en especial a los inversionistas extranjeros, y que trasladase el mayor peso de la carga impositiva a los impuestos indirectos, los impuestos al consumo, como el IVA; a continuación, una reforma administrativa que comenzase por reducir el número de funcionarios; y finalmente la liberalización de la agricultura para que pudiera ser el nuevo motor del desarrollo.

Adelantemos un poco la historia, sólo para cerrar de momento este tema. Diez años después de que comenzaron a ejecutarse los planes de ajuste, que adoptaron prácticamente todos, para el con-

junto del África subsahariana el ingreso per cápita había caído 2 por ciento, la deuda pública se había triplicado, el valor de exportaciones agrícolas clave como el café y el cacao había caído hasta 50 por ciento, y la inversión extranjera había llegado en un volumen insignificante, y sólo para extracción de petróleo y minería. A la vista de los resultados, el Banco Mundial propuso que se intensificara la liberalización económica.

La verdad es que no hay motivos para sorprenderse. Ni de que fracasen los programas, ni de que eso no haga mella en sus patrocinadores. Como ha mostrado Ngairé Woods, con mucha frecuencia las recomendaciones siguen patrones predeterminados, y obedecen a prejuicios y supuestos ideológicos, más que a un análisis serio: parecería, dice, que el Banco Mundial y el FMI “procuran ahorrarse el trabajo de investigación cuando se trata de diseñar los programas para los más necesitados de sus deudores”.

ARQUEOLOGÍA DEL DESARROLLO

Los planes de ajuste estructural fueron algo relativamente nuevo en sus términos. Pero la idea del desarrollo sobre la que descansaban era bastante vieja. Igual que el resto del programa neoliberal, se había formulado inicialmente en los años cincuenta. La historia es pobre como historia intelectual, pobre de ideas. Pero en cambio resulta muy reveladora, arroja luz sobre algunos extremos que vale la pena mirar con algún detenimiento.

En rigor, no hay una teoría neoliberal del desarrollo, y no podría haberla (quiero decir, la definición de un conjunto específico de medidas, leyes, mecanismos políticos, instituciones, para favorecer el desarrollo). No podría haberla porque no hay ninguna alternativa al mercado, ninguna más eficaz. Y el mercado es universal, inalterable, funciona siempre con la misma lógica. Lo que varía, lo que cambia de un lugar a otro, de un tiempo a otro, son los modos de obstruir y entorpecer el funcionamiento del mercado

—corporaciones, guildas, sindicatos, empresas públicas. No obstante, era un tema importantísimo en la segunda mitad del siglo veinte, insoslayable.

Para los miembros de la Mont Pélerin Society fue una preocupación tardía, sobrevenida, y completamente ajena para sus grandes figuras, que no han dicho nada significativo al respecto. En 1942, por ejemplo, Ludwig von Mises visitó la UNAM, en México, invitado por el exdirector del Banco de México, Luis Montes de Oca. Ni dijo nada memorable, ni la visita se reflejó en nada de lo que escribió en los treinta años siguientes. Nunca tuvo nada que decir sobre el desarrollo. Por otra parte, está el hecho obvio de que todos los invitados del Coloquio Lippmann, como los de la reunión original del Lago Lemán, todos eran europeos y norteamericanos (incidentalmente, todos hombres también). El desarrollo no era su problema.

Ahora bien: en los años cincuenta era imposible evadir, o seguir evadiendo habría que decir, el hecho colonial y el hecho de la miseria de los países colonizados en Asia y África. Pero el tema era incómodo. En buena lógica, los neoliberales tendrían que haber sido partidarios entusiastas de la descolonización; después de todo, como distorsión del mercado habrá pocas cosas más flagrantes que la colonización, que permite obtener bienes fuera del mercado, mano de obra servil o casi servil, mercados con una protección absoluta; pero además, ahí sí, sin necesidad de acrobacias retóricas, la economía está regida por la coerción —el extremo que era teóricamente inaceptable para todos.

No fue así. Ninguno de ellos tuvo participación activa ni tomó partido a favor de la descolonización, ninguno dijo prácticamente nada sobre ello. Por eso es interesante detenerse en lo poco que sí se dijo sobre esos temas, en los años complicados del medio siglo.

El problema, por supuesto, no es lógico, sino histórico. Son los años de la Guerra Fría, y por mucho que todos denuncien el camino de servidumbre que han emprendido Francia, el Reino Unido, Bélgica, nadie quiere debilitar su posición internacional, ni

poner en entredicho su autoridad moral. Pero hay otra cosa, mucho más interesante. Si se reconociese que el hecho político de la colonización había distorsionado la economía de las colonias, si se reconociese que había impuesto coactivamente formas de producción, de organización, de intercambio, durante muchas décadas, a veces siglos, no habría más remedio que concluir que la miseria del presente también podría ser en lo fundamental un hecho político —nada natural. Y habría buenos motivos para pensar que acaso algo de la riqueza, del bienestar de los países europeos podía tener que ver con el hecho colonial, de alguna manera. Y eso, hasta para el más cínico implicaría la existencia de alguna clase de responsabilidad moral, obligaría además a evaluar de nuevo la idea de que el funcionamiento espontáneo del mercado bastaría para resolverlo todo.

Veamos. En los hechos, sólo de manera tardía, inconsistente y dispersa se refirieron los neoliberales al desarrollo, al problema de la descolonización. Significativamente, todos se encontraron con que hacía falta introducir factores culturales para explicar la pobreza de las colonias, y de las antiguas colonias. No era que el mercado no funcionase, o que no produjera los mejores resultados, sino que la cultura lastraba el comportamiento de los agentes económicos, que no eran cabalmente racionales, maximizadores.

En 1951, en la reunión de Beauvallon, Frederic Benham trazó las líneas básicas del enfoque que adoptarían casi todos. Es como sigue. La única recomendación posible para favorecer el desarrollo es dejar que el mercado actúe; en el caso de los países periféricos eso significa abandonar el empeño de diversificar la economía deliberadamente, abandonar los proyectos de industrialización, y concentrarse en la agricultura, y en aumentar la productividad de la agricultura mediante la especialización en cultivos para exportación. A Benham le parecía además que los proyectos educativos eran de dudosa utilidad, porque no estaba claro que la educación, aparte de la formación puramente técnica, fuese útil para aumentar la productividad. En todo caso, no tenía duda de que las causas

del atraso, y de la pobreza, eran básicamente la sobrepoblación y la preferencia por el ocio (ya se sabe, la pereza de los nativos).

Poco después, en 1953, Wilhelm Röpke insistiría en los mismos temas. Los países en desarrollo deben concentrarse en la producción de bienes primarios, agricultura y minería, orientada a la exportación, y no empeñarse en desarrollar una industria que no tiene futuro, que está condenada a fracasar por la falta de tradición liberal, por la falta de puntualidad y confiabilidad, por la falta de espíritu empresarial, y por la escasa propensión al ahorro, que produce una falta crónica de capital.

La fórmula se repite, con variaciones de escasa entidad. Porque no se puede imaginar otra salida dentro del modelo. En 1957, en plena efervescencia de la descolonización, en medio de la guerra de Argelia, se convoca en St. Moritz una reunión de la Mont Pélerin Society dedicada específicamente al problema colonial, y al desarrollo. En ese contexto, los ponentes no pasan por alto el hecho político de la colonización, ya no dicen que sea irrelevante para la economía, sino que afirman que es básicamente positivo. Para algunos, es dudoso que tenga sentido hablar de coerción en el hecho colonial.

Edmund Giscard d'Estaing (padre del que sería presidente de Francia) explica entonces que es una simplificación grosera presentar al colonialismo como el dominio de un país sobre otro: se trata de un proceso civilizatorio, una larga historia de co-penetración, en que los pueblos se influyen recíprocamente. Y explica también que la especialización en bienes primarios no sólo es conveniente, sino justa: dado que los pueblos nómadas del desierto no usan el petróleo, éste debe exportarse a los países industrializados, y no hay en ello ni rastro de colonialismo. Helmut Schoeck fue un poco más enfático, dijo que la colonización lo había llevado prácticamente todo a los lugares remotos (remotos para Europa, se entiende), había llevado la organización y el derecho, para empezar. Arthur Shenfield, de la *London School of Economics*, tocaba notas similares, e insistía en que los movimientos anticoloniales eran

los agresores, contra los imperios relativamente liberales de Occidente. Para Alexander Rüstow, el tema no admitía dudas: todo avance hacia el desarrollo en los países atrasados había sido obra de la colonización. Realista, afirmaba que seguramente sería imposible la democracia en esos lugares, por cuyo motivo lo mejor sería patrocinar dictaduras que reconociesen un mínimo de libertades (las libertades económicas, se entiende).

La versión canónica, si se puede hablar así, la estableció en esos años Peter Bauer. Los elementos son siempre los mismos. Bauer los pone en orden, y en contraposición polémica con las ideas vigentes (recuérdese que son los años del desarrollismo, del espíritu de Bandung). Para empezar, dice, la explicación ortodoxa del desarrollo se basa en una división del mundo falaz, entre países desarrollados y subdesarrollados; la distinción es engañosa, porque sugiere una condición permanente, que no es real: no hay un “ciclo de la pobreza”, las naciones suben y bajan como las personas, que no son permanentemente ni ricas ni pobres. En segundo lugar (sigue Bauer), en contra de lo que postula la retórica del anticolonialismo, el contacto con Occidente ha sido el principal factor de progreso en todas partes, y los países del sur están mejor gracias al comercio con las metrópolis, incluso si ese intercambio puede a veces parecer desfavorable de acuerdo con algún criterio. Para sostener esta última afirmación tenía el reporte sobre las tendencias del comercio internacional, de Gottfried Haberler, de 1957, en que se admitía que había habido un deterioro histórico en los términos de intercambio, desfavorable para la periferia, pero también se decía que no había motivos para suponer que esa tendencia fuera a mantenerse de manera indefinida en el futuro.

La conclusión la puede sacar cualquiera. Si las economías en desarrollo son iguales a todas las demás, a veces ricas y a veces pobres, y están en las mismas condiciones, entonces no hace falta ningún recetario particular. La ayuda exterior no es aconsejable nunca, eso desde luego, porque distorsiona el mercado, y otro tanto sucede con la intervención del Estado, cualquiera que sea el

propósito, porque propicia actitudes “rentistas”, que son un obstáculo para el desarrollo. Algo más se puede decir: en el caso de los países pobres, la legislación laboral y la fijación de salarios mínimos son particularmente nocivas, porque les quitan su principal ventaja comparativa, que es la mano de obra barata.

La vuelta atrás ha sido un poco larga, pero creo que hacía falta para entender la lógica del programa neoliberal. En primer lugar, en este terreno resulta especialmente claro que eliminar el contexto no es una operación inocente, no es trivial —y favorece una deriva claramente ideológica. Por otra parte, es evidente que la democracia, incluso la soberanía popular, la soberanía nacional, tienen muy poca importancia para el programa: de hecho, la forma política parece ser irrelevante, mientras se mantenga el libre mercado. O sea, que la simpatía hacia el régimen de Pinochet no fue algo accidental. Finalmente, acaso lo más importante, en el repertorio de argumentos sobre el desarrollo, como en muchos otros, el modelo neoliberal carece de fundamento empírico.

EL FIN DE LA HISTORIA

A partir de los años ochenta se impuso, como cosa de sentido común, la idea de que la libertad de comercio era la única vía para el desarrollo. En todas las regiones del planeta se multiplicaron los acuerdos de libre comercio. No obstante, no había, no hay hasta la fecha, ejemplo histórico de ningún país que se haya desarrollado mediante un sistema de libre comercio. Los llamados “tigres asiáticos” (Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán), que solían ponerse como ejemplo de economías exitosas de industrialización tardía, se desarrollaron con el apoyo de un sólido sistema proteccionista, subsidios, una red de empresas públicas, y una distribución estatal del crédito. Otro tanto se puede decir, es sabido, de todos los países centrales, es decir, de la economía de los siglos anteriores: todos se industrializaron con políticas

muy distintas de las que preconiza la plataforma neoliberal, y que incluyen siempre subsidios, gasto público, proteccionismo, ingeniería inversa.

Me interesa subrayarlo porque permite ver un rasgo característico de la vida pública de las últimas décadas. La asimetría de las comparaciones que se establecen (entre los países centrales y periféricos, por ejemplo) es posible porque el modelo hace abstracción del contexto, enteramente. La discusión sobre el problema colonial lo pone en claro. Es posible emplear el mismo argumento, hacer las mismas recomendaciones, sin importar que se trate de Bélgica o del Congo, porque el mercado es una entidad abstracta, que opera del mismo modo en todos los casos.

Pero vuelvo al argumento histórico. A partir de 1980, y muy de prisa, se generalizan las reglas de un nuevo sistema económico internacional. Tiene dos rasgos básicos: libre circulación de capitales, pero no de personas; y rigurosa protección de los derechos de propiedad intelectual. Es un sistema que prohíbe y combate activamente la ingeniería inversa, y que pone a los estados en la necesidad de competir entre sí para ofrecer las condiciones más favorables para la inversión. El sistema se institucionaliza con la Ronda Uruguay del GATT, la creación de la Organización Mundial de Comercio, y la adopción de lo que se conoce como el “consenso de Washington”, diez puntos con los que se enuncia el mínimo común denominador de las recomendaciones del Banco Mundial y el FMI. Son conocidos: disciplina presupuestaria, reducción del gasto público, reforma fiscal, liberalización financiera, tasas de cambio competitivas, liberalización comercial, promoción de la inversión extranjera, privatización de las empresas públicas, desregulación de la economía y protección eficaz de los derechos de propiedad.

La década de los ochenta, la de Reagan y Thatcher y Helmut Kohl, y Gorbachev y Karol Wojtyła, se cierra con el colapso de la URSS, la caída del Muro de Berlín, y con el descrédito general del socialismo. En los países que estaban en la órbita soviética, en la

propia Rusia para empezar, hay a continuación un apresurado, caótico proceso de privatización de los activos públicos, con resultados casi siempre catastróficos en los años siguientes. Algunos ejemplos hay especialmente trágicos. En Rusia misma, lo que se ha dado en llamar la “crisis de mortalidad” de los noventa (un repentino aumento de 40 por ciento en la tasa de mortalidad entre 1990 y 1994).

Para nuestra historia, lo más importante es que la caída de la URSS, y una caída así de dramática, significa que la amenaza ha desaparecido, y que ya, efectivamente, no hay alternativa. La euforia de esos primeros años en el campo neoliberal se explica muy bien en el título del famoso libro de Francis Fukuyama, *El fin de la historia*. La idea más general, la versión que se impuso como si fuese evidente, era que ese desenlace era la demostración práctica, irrefutable, de la superioridad del libre mercado. Así se explicó, así se entendió (no exactamente lo que decía el libro de Fukuyama, pero el título era pegadizo, y muy aprovechable). Para una mirada histórica, sin apremios, caben bastantes dudas. Dicho en una frase, parece razonable pensar que la victoria en la Guerra Fría no fue del libre mercado, que apenas se imponía en los ochenta, sino de la economía mixta. Quien consiguió prosperidad y crecimiento económico durante décadas, y estabilidad social, y bienestar general, consumo masivo, educación, servicios de salud, no fue el libre mercado, sino la economía mixta.

Ese olvido es acaso el signo más elocuente de la victoria cultural del neoliberalismo en los años ochenta.

5. OTRA IDEA DE LA HUMANIDAD

Ya lo hemos dicho más de una vez: el uso habitual del término, supone que el neoliberalismo es básicamente una idea económica. Incluso hay un breve catecismo que casi cualquiera se sabe de memoria hoy en día, y que es puramente económico: reducir el déficit público, controlar la inflación, privatizar. No faltan razones para semejante identificación, también ya lo hemos dicho, puesto que esa idea de la economía es central para el programa neoliberal. Pero no lo es todo.

El neoliberalismo es mucho más. Es una tradición intelectual de varias, complicadas ramificaciones, es un programa político, y es también, acaso habría que decir que es sobre todo un movimiento cultural —y uno de muy largo alcance. De hecho, las victorias políticas del ideario neoliberal obedecen en buena medida a una transformación en la manera de ver el mundo, y en la manera de entender la Naturaleza Humana. Es hora de verlo con más detenimiento.

EN EL PRINCIPIO ERA EL MERCADO

Si hubiese que resumir en una frase el sentido de la revolución neoliberal, podría decirse que es la reducción de lo público en beneficio de lo privado. Un movimiento que se explica por la convicción de que lo público (servicio público, interés público, bienes públicos) es fundamentalmente un engaño, un modo de enmascarar intereses particulares. O sea, la convicción de que la dicotomía

de lo público y lo privado ofrece un prisma equivocado, engañoso. Vale la pena mirar el fondo conceptual que hay en ello.

La piedra de toque es una noción de la naturaleza humana. Normalmente, aparece sólo de manera oblicua, alusiva, casi siempre está implícita. Cuando se menciona, suele referirse a fuentes viejas, del siglo XVIII y antes. Adam Smith es el autor más citado, ya se sabe. Y esa antigüedad contribuye a darle solidez, autoridad. Ahora bien, aunque es verdad que los elementos básicos no son nuevos, el conjunto sí lo es.

Pero vayamos por partes. El mercado, la idea del mercado sería más correcto decir, es la pieza básica del programa neoliberal. En sus términos, el mercado es la condición indispensable de la libertad; el mercado es el mecanismo que hace posible la existencia de los órdenes complejos; el mercado, y sólo el mercado, permite que la economía funcione de manera eficiente y, a fin de cuentas, justa. El mercado es la alternativa —más eficiente, más justo, más libre—al Estado, a la burocracia, a la coerción. Bien. Todo eso es sabido. Por otra parte, el mercado tiene que ser creado y defendido, no aparece de manera espontánea, ni se reproduce ni se mantiene por sus propios medios.

Lo que importa es lo siguiente. Esos mercados concretos, históricos, situados, que se producen mediante la legislación (y la autoridad del Estado y la policía), son aproximaciones, reflejos, trasuntos del mercado como forma pura. La oscilación entre una cosa y otra puede ser confusa, pero tiene su lógica. Normalmente se defiende un orden institucional, un conjunto concreto de leyes, para producir por ejemplo el mercado de la electricidad, de la educación, de la salud, de lo que sea, pero la justificación se elabora en términos de lo que puede conseguir El Mercado en abstracto, como idea. Y se toma al mercado, a ese Mercado abstracto, como un hecho universal, inalterable, que permite explicar todos los mercados concretos.

El mercado ideal, platónico, por llamarlo así, se define en términos muy simples, incluso pedestres: los hombres intercambian

cosas. Pero es una simplicidad engañosa, porque implica una idea muy particular de los seres humanos, y una idea particular del intercambio, que no tienen ninguna clase de corroboración empírica. Es decir, El Intercambio en El Mercado es una especie de estado de naturaleza, tan improbable como los de Locke o Rousseau, u otro cualquiera. Me interesa señalarlo porque de ahí deriva la idea de la naturaleza humana en la que se apoya el programa neoliberal.

En ese mercado ideal, no en ningún mercado concreto, quienes participan son individuos racionales, egoístas, perfectamente informados, que de manera consistente tratan de maximizar su utilidad —comoquiera que la definan. Establecido eso, por definición, se postula que esa modalidad particular: la conducta egoísta, maximizadora, etcétera, es la forma básica de la conducta en cualquier circunstancia. Y a continuación se afirma que en eso consiste la naturaleza humana (y se acaba por buscarla en la biología, por cierto, mediante elaboradas especulaciones genéticas).

Es importante reparar en el recorrido. No es que a partir de una idea de la naturaleza humana se llegue a entender la economía de determinada manera. Es al revés: a partir de una idea de la economía, y un modelo del mercado, se postula la definición de la naturaleza humana.

PERSONAS EXTRAVIADAS

La idea ha sido criticada con frecuencia, con mejores y peores razones. En su favor no hace falta decir otra cosa, sino que el mercado funciona o parece funcionar como dice el modelo. Es decir, que los individuos efectivamente se comportan o parecen comportarse como egoístas racionales que maximizan su utilidad. Entre los argumentos críticos, hay de todo, en tres siglos largos de discusión. Para nuestro propósito, el de Mary Douglas merece un aparte (está en su libro *Missing Persons*).

El *homo oeconomicus*, tal como lo necesita la teoría económica, es un ser que no tiene familia, ni amigos ni historia personal, no tiene lugar en una jerarquía, y eso significa, dice Mary Douglas, que no podemos entender verdaderamente ni su lenguaje ni sus propósitos. No podemos más que ver su comportamiento, como si se tratara de una máquina. Eso, poner a un ser no-social en el centro del análisis de fenómenos sociales inevitablemente tiene consecuencias. Toda una parte de la vida social, una porción de los hechos sociales, desaparecen para nosotros. Veamos. Parece obvio que adquirir bienes con el propósito de regalarlos o darlos en ofrenda, o destruirlos en un *potlach*, es diferente de adquirirlos para consumo personal. Renunciar a explicar esas diferencias es renunciar a explicar algo potencialmente significativo. Y quedarnos a cambio con un puro “intercambio” que no significa nada.

Desde luego, la omisión es deliberada. La idea es que para entender el comportamiento económico no hace falta hacerse cargo ni de lo que sienten, ni de lo que creen los individuos, sino que basta con ver su conducta, y saber (por hipótesis) que es racional. Y con eso además se evita el terreno pantanoso, siempre discutible, del análisis cultural. El problema es que no por eso desaparecen ni los sentimientos, ni las emociones ni los valores —aunque sí nuestra capacidad para explicarlos. La operación puede resultar más o menos útil, ya hemos hablado de ello, pero no deja de ser un artificio de fundamento bastante endeble; entiéndase: ese esquema del comportamiento individual, pura racionalidad maximizadora, no corresponde a ninguna observación psicológica. Es una inferencia lógica, que obedece a las necesidades de la teoría.

Veamos sólo dos o tres detalles, para aclarar esto. En los modelos económicos, la racionalidad del individuo maximizador incluye un mecanismo de moderación, resultado de la disminución de la utilidad marginal. Eso significa que la utilidad que uno deriva del consumo de un bien disminuye con cada unidad adicional consumida: la utilidad del primer vaso de agua es mayor que la del segundo, que es mayor que la del tercero, y así sucesivamente

(hasta que uno no quiere más agua). Por eso no hay una demanda ilimitada de cosas, y el mercado encuentra su equilibrio. La gente no quiere siempre más, no está dispuesta a pagar siempre más. Los precios son indicadores del punto en que la utilidad marginal de los consumidores comienza a ser decreciente —la unidad adicional, ya no vale lo que cuesta. Pero nada de eso deriva de una observación concreta, ni de una teoría completa, consistente, del comportamiento humano.

La idea de la utilidad marginal, y la idea del rendimiento decreciente de la utilidad, son producto de una analogía biológica, o resultan verosímiles por una analogía biológica. No hay motivos sólidos para explicar por qué tendría una utilidad decreciente el tercer automóvil, o el centésimo primer libro, o el siguiente par de zapatos. Salvo para las cosas que se consumen físicamente en el momento, como el vaso de agua, el rendimiento decreciente es una hipótesis por lo menos dudosa (y en muchas ocasiones indefendible). En realidad, primero se desarrolló el modelo teórico de la economía como un sistema homeostático, y luego se invocó una particular psicología del consumidor, su racionalidad, que vinculase oferta y demanda en un punto de equilibrio. Ni la saciedad del consumidor es verdadera saciedad, ni sus necesidades son verdaderas necesidades. Se trata siempre de analogías. El cuerpo humano, con sus necesidades biológicas, es usado como modelo de la psique: y así resulta que la utilidad decrece igual que decrece la sed, y la psique es utilizada como modelo del mercado: de modo que éste tiene un punto de equilibrio, en que no se demanda más, como lo tiene la utilidad, que en un momento dado llega a su límite.

La última vuelta de tuerca consiste en generalizar ese esquema, como si fuese la estructura última de cualquier comportamiento humano. Pero volveremos a eso en un momento.

El modelo es irreal para empezar en la idea de la maximización. Otra vez, la crítica de Ronald Coase es particularmente incisiva: no hay razón, dice, para suponer que la mayoría de los seres

humanos estén empeñados en maximizar nada, como no sea la infelicidad, e incluso esto con un éxito parcial. La intención de maximizar es demasiado exigente, unilateral, y por eso improbable. Desde un principio, la crítica más obvia, desde todos los frentes, a esa idea del *homo oeconomicus* como individuo racional que maximiza su utilidad, la crítica más obvia, digo, ha sido que los seres humanos tienen muchos propósitos, aparte de economizar, y propósitos que no son egoístas o no sólo egoístas. O sea, que no están siempre preguntando el precio. La respuesta que se ha dado es muy sencilla, la que podía esperarse, y consiste en decir que la utilidad no sólo se mide en dinero, que puede haber otra medida y eso no invalida el modelo.

La formulación clásica es la de Hayek, que la ha repetido casi con idénticas palabras en dos o tres de sus libros. Es así. El argumento a favor de la libertad, y del orden espontáneo del mercado, supone que los individuos puedan perseguir sus propios fines; pero eso no implica que vayan a ser necesariamente egoístas: también los altruistas persiguen sus propios fines —sólo que en su escala de valores las necesidades de los otros ocupan un lugar muy alto. Y su utilidad consiste en hacer el bien. O sea, que donde dice maximizar utilidad dice maximizar lo que cada quien quiera, lo que cada quien entienda por utilidad.

La respuesta es atractiva, parece convincente. Va a tener muchas variantes, y un brillante futuro. Si se piensa un poco, en la práctica trae más problemas de los que resuelve. Si el altruismo cabe como variante del egoísmo, entonces todo el modelo amenaza con hundirse. No el modelo filosófico, general, sino el modelo económico en particular. Es un razonamiento que estaba ya en La Rochefoucauld, nada muy nuevo. El problema es para el análisis económico. Si cada individuo está maximizando algo distinto, el precio importa a unos, a otros no, a otros mucho, o sólo a ratos, entonces no hay manera de formalizar matemáticamente nada, porque el precio es un indicador muy vago, y no sabemos lo que indica en realidad.

Es necesario saber en qué consiste la utilidad que los individuos tratan de maximizar, y que ésta sea constante, y general. Por eso, tras el gesto más o menos protocolario de decir que cualquier cosa cabe como utilidad, se vuelve al modelo básico del individuo de motivación egoísta, que quiere maximizar su propio bienestar, y se toma el dinero como criterio básico para medirlo. Es perfectamente lógico, por lo demás (es muy revelador, digamos de paso, que para integrar en el análisis de alguna manera las relaciones sociales se les convierta en atributos del individuo bajo la forma de “capital social”; la metáfora permite hablar en el lenguaje de la economía, las relaciones sociales se poseen, se acumulan, se emplean, como si fuesen una especie de dinero —pero ese es otro tema, por ahora).

UNA HISTORIA MUY LARGA

La teoría económica, la versión neoclásica de la teoría económica, necesita el modelo del individuo racional, maximizador. Pero la retórica echa mano de una imagen mucho más antigua, que contribuye a darle verosimilitud.

Insisto: los economistas rara vez hablan de la naturaleza humana en esos términos. Pero los políticos, los intelectuales, los periodistas, quienes defienden el programa neoliberal en el espacio público suelen recurrir a la idea con bastante frecuencia. El tono debe ser familiar para cualquiera. Unos con mayor bagaje filosófico que otros, todos vienen a decir en resumidas cuentas que los seres humanos son por naturaleza egoístas, predadores, que sólo miran por sí mismos. Y que no hay que hacerse ilusiones al respecto.

El presunto realismo de esa mirada busca muchas veces el refrendo de la naturaleza: de la biología, la genética incluso, que equivale a ponerla como indiscutible, y sin remedio (sintomáticamente, no se busca en la historia, ni en la antropología).

Sabemos hace tiempo que no es así. Ese egoísmo individualista, calculador, no está en la especie humana como cosa zoológica

(aparte de que la especie humana sea sólo de manera mediata y condicionada un hecho zoológico). El intercambio interesado, libre, entre individuos que buscan cada uno su propio provecho, no es en absoluto universal, de hecho es más bien una rareza, producto de la evolución histórica de Europa. O sea, que no hay nada “natural” en la naturaleza humana a la que estamos acostumbrados.

No obstante, la idea persiste con un vigor notable. Según Marshall Sahlins, corresponde a la matriz mitológica de la cultura europea —con su origen en la Grecia clásica, como corresponde. La imagen de una humanidad egoísta, feroz, hecha de individuos que sólo persiguen su interés, se reafirma porque aparece como un hecho natural, anterior al artificio de la cultura. La idea se ha repetido durante siglos: en el fondo, en su última realidad, los hombres son así. Es una revelación, pero una revelación que se quiere científica. No es lo único que dice Sahlins. Esa fantasía de una naturaleza humana predatoria, egoísta, se impone en Grecia en circunstancias muy concretas, durante las guerras del Peloponeso, cuando se quiere justificar precisamente la depredación, el abuso, el desprecio de todo vínculo social. Visto que no se puede defender en términos morales, se hace aparecer como algo natural, inevitable, el fondo que todos descubriremos, si miramos con honestidad. Todos somos iguales, y somos así.

La idea se ha repetido de varios modos a lo largo de la historia. Sobrevive y sigue pareciendo verosímil precisamente por su carácter mitológico. Porque no es producto de ningún hallazgo científico, que sería discutible, demostrable.

En las últimas décadas del siglo veinte cobró nueva fuerza. El neoliberalismo le prestó nuevos argumentos. Y pudo emplearla para dar cohesión, fluidez y fuerza persuasiva a sus propuestas. El cambio cultural consiste en eso, en la nueva vida del mito de la naturaleza humana egoísta, convertido en soporte de un programa de transformación social de gran escala.

Ya lo vimos: se cita a Adam Smith como término de referencia, y se aducen los modelos de la moderna ciencia económica como

prueba de que los hombres efectivamente son así. Algo hemos dicho ya de la economía, en resumen: que suele encontrar como resultado lo que había introducido inicialmente como supuesto. También la mención de Adam Smith es abusiva. Hay una especie de deslizamiento conceptual que no es difícil de ver, con el que se hace decir a Smith mucho más de lo que en realidad dijo. En el pasaje famoso, y en otros más, Adam Smith descubre que en ocasiones, como en el caso del panadero o el carnicero, que venden carne o pan para ganar dinero, el egoísmo puede tener consecuencias beneficiosas, o por lo menos puede resultar colectivamente útil: no hace falta confiar en la buena voluntad del panadero, basta con que tenga interés en vender el pan. De ahí se pasa a la afirmación general de que el egoísmo es siempre benéfico, o es útil. No es lo mismo. Y de ahí se pasa a decir que el egoísmo es además universal. Y por ese camino, pronto se llega a la idea de que el egoísmo, y el cálculo racional, interesado, es la única motivación eficiente, o la única relevante para la economía. Nada de eso está en Smith, ni se deriva de las ideas de Smith, que como se sabe era un moralista, preocupado por los sentimientos además, y los sentimientos morales, con una idea de la naturaleza humana bastante más sofisticada.

En una película muy conocida, de 1987, *Wall Street*, hay un breve discurso que se ha hecho famoso. Es un párrafo de Michael Douglas, que explica a los accionistas de una compañía que la avaricia es buena: “la avaricia es buena, la avaricia está bien, la avaricia funciona, la avaricia captura la esencia del espíritu de la evolución”. Puede parecer más o menos chocante, según en qué contexto, pero resume bien uno de los puntos centrales de la filosofía neoliberal —incluida la referencia a la evolución.

Ahora bien, el problema no es ése, no es que se exalte el egoísmo, aunque sucede, sino que se neutralicen todas las otras motivaciones posibles o que se den por inexistentes. El problema no es que se aplauda el egoísmo, sino que se suponga que no hay alternativa. Algo hemos hablado ya de esto. Es una ilusión, dice

Sahlins. Pero una ilusión que tiene efectos deletéreos. No sólo se supone que el egoísmo sea eficaz para hacer el bien, sino que se supone además que el altruismo es ineficaz, contraproducente incluso. Que no hay otro modo de contribuir al bienestar colectivo, sino que cada uno persiga su propio interés, y que hay motivos para sospechar de cualquiera que diga otra cosa.

LOS BUEYES CON LOS QUE HAY QUE ARAR:
EL CAPITAL HUMANO

Imagino que no hace falta abundar más en ello. Son las notas dominantes del sentido común en las décadas del cambio de siglo, una de las claves del orden neoliberal.

En la producción de ese sentido común hay dos momentos: la naturalización del modelo económico basado en el individuo maximizador, y la extensión de ese modelo, como forma básica de la conducta humana en cualquier circunstancia. En esa historia tiene especial importancia la publicación, en 1964, del libro de Gary Becker, *Capital humano*. No fue el primero en emplear la metáfora, pero su libro contribuyó de manera decisiva a ponerla en boga —tanto que cuesta trabajo verla como lo que es, una metáfora, y no especialmente iluminadora. Su trabajo posterior consagró un método para ampliar indefinidamente el campo de uso de los modelos económicos. Conviene verlo con algún detenimiento porque ese giro explica en mucho la vitalidad del enfoque económico y del programa neoliberal en las décadas siguientes.

El proyecto de *Capital humano* no tiene misterio, se trata de un análisis económico de la educación que se pregunta fundamentalmente dos cosas: qué significa la educación para la economía en su conjunto, qué consecuencias tiene, y qué significa para los individuos, por qué y para qué se educan, y con qué resultados. De entrada, no hay muchas novedades. Becker encuentra en general correlaciones positivas entre educación e ingresos, cosa no muy

sorprendente. Sobre el efecto general de la educación, entra en explicaciones históricas de fundamento más bien endeble. Dice por ejemplo que los países que han conseguido un aumento sostenido del ingreso en el último siglo se lo deben a que han invertido en educación. Y bien: no es que la educación no importe, sino que es sólo un factor, que forma parte de una configuración más compleja. Dicho en términos muy simples, el problema es que su explicación omite el colonialismo, la estructura del comercio internacional, el deterioro de los términos de intercambio, las relaciones de clase, y todos los demás factores estructurales que podrían explicar las diferencias de ingreso en cada país, y entre países.

La conclusión más directa, bastante obvia, de que los estados que gastan en educación están en realidad invirtiendo en capital parece razonable. Pero no están sólo invirtiendo en capital. La reducción, el fijarse únicamente en el posible impacto sobre la producción, lleva implícito un programa educativo, una idea del contenido deseable, y del propósito de la educación.

La parte más interesante del libro no es la que se refiere a la economía en su conjunto, sino a los individuos. El argumento es como sigue.

Para una empresa, invertir en la capacitación de sus empleados equivale a invertir en capital, puesto que eso aumentará la productividad, y por lo tanto las ganancias. La decisión: cuánto gastar, en qué clase de capacitación, para quiénes, es una decisión de inversión, es decir, un costo que se debe comparar con la ganancia previsible en el futuro. Eso significa que el factor determinante es la rentabilidad. Se invertirá en educación mientras esto sea rentable. Lo mismo sucede con las personas. La educación cuesta dinero y tiempo, aparte de lo que se deja de ganar mientras se estudia. Pero puede valer la pena, porque es un gasto de inversión en capital —en la empresa que es uno mismo. Igual que haría una empresa, una persona racional y bien informada sólo invierte en algo si la ganancia esperada es mayor que la inversión. Y eso vale para la educación, que sólo tiene sentido mientras se estime que va a ser rentable.

Becker comprueba su hipótesis mediante una serie de cálculos según los cuales la rentabilidad de la educación superior, y media superior, en Estados Unidos es del 11 por ciento, o sea que compensa.

Incluye especulaciones menores, asociadas. Explica que los jóvenes están normalmente más dispuestos a invertir en su educación no porque tengan mayor curiosidad, ni mayor capacidad de aprendizaje, no porque cuenten con el apoyo de sus padres o no tengan todavía responsabilidades familiares, sino fundamentalmente porque calculan que tendrán por delante más años para hacer rentable su inversión. Explica también que los padres de las familias de escasos ingresos estarían más dispuestos a invertir en la educación de sus hijos si pensaran que va a resultar rentable para ellos a largo plazo, pero no pueden estar seguros de que estos vayan a devolverles lo invertido.

Capital humano es un libro voluminoso, desigual. A veces las hipótesis parecen racionalizaciones bastante groseras, a partir de ideas preconcebidas. Lo importante es que implica una manera de mirar a los individuos, como empresarios de sí mismos, que toman decisiones de inversión —es decir, una manera de mirar que borra absolutamente la estructura social. Y construye un mecanismo de legitimación de la desigualdad que va a ser muy eficaz de ahí en adelante. Pero además implica un proyecto educativo, una manera de entender el propósito de la educación y una manera de evaluarla, sin el respaldo de ningún estudio pedagógico, psicológico, sociológico. No hay más que el cálculo hipotético de la rentabilidad. El modelo permite explicar con absoluta seguridad, sin saber nada, sin preguntar nada. Y eso es muy atractivo.

En las décadas siguientes, Becker se dedicó a ampliar el campo de análisis (empleando siempre los mismos recursos) para trasladar lo que llamó el “enfoque económico” a todos los ámbitos imaginables. Descubrió que en todos era igualmente útil. Aclaremos, entre paréntesis, que la idea estaba ya en boga desde los años cincuenta. De manera más o menos afortunada, había ya

economistas, Anthony Downs y William Riker, que trataban de aplicar el método de la microeconomía a la política, también a otros campos. Empezaba a ganar popularidad entonces la Teoría de Juegos, cuya traza básica es bastante similar. Becker sólo es un poco más desinhibido que los otros, más aventurado, y muy popular además.

Acaso su proyecto más ambicioso sea el estudio del matrimonio y la familia (*A Treatise on the Family*, 1981). Me limito a sus argumentos sobre la elección de pareja. El amor, el matrimonio, dice Becker, parecía resistirse al análisis económico por su propia naturaleza, que implica emociones, valores, tradiciones. Ya no: él descubre que todo eso son adornos. Y que las complicadas explicaciones de antropólogos, psicólogos y sociólogos son por lo menos innecesarias, y en todo caso irrelevantes. Se trata del dinero, nada más. Y bastan los modelos de la microeconomía neoclásica para explicarlo todo. Incluido el divorcio, desde luego.

Su contribución para entender las pautas de nupcialidad, la tasa de divorcios o las relaciones de parentesco es nula. Tiene interés, con todo, porque permite ver con mucha claridad el mecanismo del “enfoque económico”.

En su formulación más ambiciosa, que es la de Becker, el enfoque implica calcar las ecuaciones de la microeconomía, suponer una curva de oferta, otra de demanda, sujetos que maximizan, y un mercado en equilibrio. Lo que se hace es sustituir los términos, nada más, poner otros nombres. El procedimiento es como sigue. Se escoge o se define una finalidad, un bien, un propósito, y se le llama “utilidad”; se construye o se imagina una situación en la que hace falta elegir entre varias opciones; y se postula que el resultado es un mercado en equilibrio. Siguen juegos matemáticos, básicamente de adorno.

Veamos. En el caso del matrimonio, Becker necesita dos supuestos generales. Primero: dado que el matrimonio es una decisión voluntaria de los dos contrayentes, o de sus familias, se puede suponer que se decide con el propósito de aumentar la utilidad, en

comparación con la situación de soltería. La voluntariedad, postulada sin mayores complicaciones (sin ninguna complicación, de hecho), permite omitir todo el universo cultural en que sucede el matrimonio. Hay individuos que eligen algo. Y la noción de utilidad permite proyectar eso en un gráfico (para que el modelo tenga un aire de universalidad, es necesario que cuente como utilidad casi cualquier cosa: prestigio, honra, el favor divino, el poder político, lo que sea; después se simplifica todo). Por hipótesis, algo se maximiza. Y segundo: dado que los individuos escogen entre varios enlaces posibles, hay que suponer que todos quieren el mejor posible, y por lo tanto compiten entre sí, de modo que se puede presumir que existe un mercado matrimonial. La noción de mercado se ha ampliado hasta ser casi cualquier cosa, pero además la competencia por los enlaces no remite a ninguna experiencia humana —salvo, acaso, a la de una universidad estadounidense, donde por lo visto hay una jerarquía de popularidad más o menos general. Otra vez, en lugar de la complejidad cultural de las relaciones de parentesco hay el esquema de una comedia de televisión, convertido en modelo.

El principio es simplísimo. Si en cualquier campo se puede imaginar una elección, o construir una conducta como si fuese una elección, entonces cabe postular que existe algo que es la “utilidad”, la ambición de maximizar, y por tanto hay competencia, y mercado. Y a continuación se ajusta lo que haga falta.

Es significativo que para hacer sus números en el ejercicio matemático que hace las veces de demostración en su análisis del matrimonio, Becker necesita ajustar la definición de utilidad, y dejarla reducida al dinero. La conclusión, no muy espectacular dados los supuestos, es que las personas tratan de encontrar un compañero que les permita maximizar su bienestar, definido el bienestar como consumo de bienes producidos por la unidad familiar. No abandona en ningún momento el terreno especulativo, de modo que se encuentra en la conclusión lo que había puesto en las premisas. También dice que si suponemos que cualquiera podría cambiar

de pareja si eso contribuyera a aumentar su bienestar, podemos asumir que el mercado está en equilibrio en cualquier momento dado. O sea, que nadie quiere cambiar, porque las alternativas son peores. Otros hallazgos parecen todavía menos interesantes: el divorcio es menos probable en la medida en que haya una mayor “inversión específica” en ese matrimonio, es decir, hijos; y los incentivos para el divorcio aumentan en la medida en que el individuo se convence de que el matrimonio ha sido un error.

LA PIEDRA FILOSOFAL

Becker se dedicó a aplicar su enfoque a toda clase de actividades. Al béisbol, a la inmigración, al funcionamiento del congreso, a las drogas, la delincuencia, el trabajo doméstico. Sus especulaciones se convirtieron en artículos de prensa para el gran público: comenzaron a aparecer mensualmente en la revista *Bussiness Week*, a partir de 1985. Y se volvió muy popular. Entre otras cosas, porque proponía una nueva clase de juegos mentales, como los crucigramas, que a veces requerían un ingenio notable. Lo importante es que esos juegos contribuían a trivializar una manera de entender la conducta humana —que había quien se tomaba en serio, por cierto.

La conclusión de sus ejercicios era siempre la misma: el mercado resuelve los problemas, es la solución más eficiente. En la mayoría de los casos, la conclusión estaba ya en las premisas. No tiene nada de raro. En efecto, si imaginamos un campo de actividad cualquiera como si fuese un mercado, en el que concurren en igualdad de condiciones sujetos racionales, informados, con la intención de maximizar su utilidad (todos la misma), entonces por definición habrá un punto de equilibrio en que todos obtengan el mejor resultado posible, un óptimo de Pareto. Y eso no tiene nada que ver con la realidad, sino que el modelo es así, supone que existe ese óptimo. El ejercicio se puede ilustrar, y es lo que hace

normalmente Becker, con información anecdótica, con algunas estadísticas, o con más frecuencia mediante hipótesis contrafácticas del tipo: si hubiese competencia entre escuelas mejoraría la calidad de la educación.

Resulta un poco monótono si se miran las conclusiones: la competencia es la solución para el mercado de telecomunicaciones, para la educación, para cobrar pensiones de divorcio, para regular la inmigración. No obstante, los juegos pueden ser muy ingeniosos. Entre docenas, un ejemplo típico: la religión. La competencia es buena para la religión, como para cualquier otra mercancía, porque los grupos religiosos se ven obligados a aprender la mejor manera de satisfacer las necesidades espirituales de sus miembros, cosa que no sucede cuando alguna tiene una posición monopólica. Becker va un poco más allá, sostiene que de hecho una de las razones para la separación de la iglesia y el Estado es obligar a las religiones a competir por los fieles —y mejorar su oferta.

La explicación debe resultar un poco extraña para cualquiera que tenga una creencia religiosa genuina, también para los jefes de cualquier iglesia (salvo los charlatanes y telepredicadores, está claro). La operación es sencilla. Se postula que el ámbito religioso es un mercado en que se ofrecen servicios espirituales y se compete por el número de fieles, se supone que las iglesias son empresas que quieren maximizar la cantidad de sus clientes, y se supone que la gente tiene entre sus preferencias un conjunto de necesidades espirituales, y busca quien le permita maximizar su utilidad al satisfacerlas, es decir, busca la mejor oferta y la menos onerosa. El modelo funciona exactamente igual que si se tratara del mercado de sardinas enlatadas: si hay muchas empresas espirituales ofreciendo sus mercancías, haciéndolas tan atractivas como pueden, los clientes estarán más satisfechos.

En la conferencia que dictó al recibir el Premio Nobel de Economía, en 1992, Becker hizo el elogio de su método. Sólo con suponer que los individuos son racionales, dijo, que mantienen preferencias constantes y tratan de maximizar su bienestar, como-

quiera que lo definan, se puede explicar casi cualquier fenómeno social. La gente comete delitos, por ejemplo, porque la ganancia esperada, descontando la posibilidad de ser atrapado, es mayor a la que ofrece el trabajo legal; de donde se infiere que el derecho penal debe buscar el castigo marginal óptimo, para disuadir a los delincuentes sin gastar demasiado. La gente decide casarse, tener hijos, porque al hacer su cálculo de costos y beneficios descubre que aumentará su bienestar —o decide no casarse o no tener hijos, por la misma razón.

El modelo también explica por qué es racional que las mujeres se queden en casa, dedicadas al trabajo doméstico. Es así. Siempre se gana con la especialización: se gana en habilidades, en capacidades, en productividad; de modo que lo más razonable en una unidad doméstica es que el marido se especialice en determinadas actividades, ganar dinero por ejemplo, y la mujer en otras, como cuidar a los hijos. Él en proveer, ella en atender. La distribución de tareas, en igualdad de circunstancias, es fácil de decidir, puesto que una pequeña discriminación hacia las mujeres en el mercado de trabajo, o una pequeña diferencia en las aptitudes biológicas para cuidar a los niños, hacen que la decisión racional sea que la mujer se quede en casa.

Es el momento álgido de la gran ofensiva, ya sin la amenaza de la Unión Soviética (sigo con la conferencia de 1992), y Becker aprovecha para arremeter contra la seguridad social. Los padres invierten en sus hijos, para empezar invierten en su educación, porque esperan que estos a su vez les recompensen ocupándose de ellos en su vejez. El trato es impecable en su racionalidad. Por si acaso, los padres procuran garantizar esa reciprocidad tratando de que los hijos se sientan culpables, o que desarrollen sentimientos de lealtad. Y así se mantienen unidas las familias. Pero si los padres tienen garantizados los cuidados de su vejez gracias a la seguridad social, no tienen incentivos para invertir en sus hijos, ni para cuidar esos vínculos emotivos, y todo el edificio se tambalea. Es decir, que la seguridad social contribuye a la ruptura emocional de las familias.

Becker es enfático: ningún otro método ofrece nada comparable como explicación. Se refiere a la rápida difusión de las teorías de “elección racional” en esos años, los ochenta, noventa, y dice que el “enfoque económico”, el suyo, es la base más promisoría para un análisis unificado del campo social.

A contracorriente de la evolución de las demás disciplinas a lo largo del siglo, que consiste en un esfuerzo por integrar cada vez más elementos del contexto, las teorías de elección racional buscan una formalización de validez universal. Son en realidad una variante de la economía neoclásica: ejercicios de lógica. Gracias a un pequeño giro conceptual, la economía se convierte en una “teoría de la elección”, y permite explicarlo todo, porque todo puede ser representado como producto del interés individual: basta con ajustar las definiciones de interés, utilidad y demás, y la economía neoclásica se convierte en una Teoría de Todo.

Igual que la teoría económica, la nueva fórmula (la elección racional) ofrece la ilusión de un conocimiento científico, porque las explicaciones se pueden reducir a fórmulas algebraicas cuyo aspecto en el papel es similar al de las fórmulas de la física decimonónica. Pero es algo enteramente distinto. El procedimiento es muy sencillo, ya lo hemos visto más de una vez. Las explicaciones no son más que desarrollo de modelos lógicos, que despliegan comportamientos estilizados: no tienen nada que ver con comportamientos concretos, ni con situaciones concretas. El problema fundamental, ya lo hemos visto también, es que los modelos dependen de una serie de supuestos, definiciones de lo que se considera en cada caso como utilidad, racionalidad, interés, y una definición de las condiciones bajo las que se elige: información completa, igualdad, etcétera. Si se admiten los supuestos, el resultado del ejercicio sólo puede ser uno, puesto que se trata de juegos de lógica. Ninguna clase de información empírica, ninguna prueba puede refutar las conclusiones, porque en estricto sentido son tautologías.

Los resultados han tenido un interés bastante escaso. Si los supuestos son muy exigentes, las explicaciones resultan entera-

mente irreales; pero si se hacen muy laxos, entonces admiten cualquier resultado. En ocasiones se trata tan sólo de elaboraciones más o menos sofisticadas de lo obvio. Pero con frecuencia los ejercicios conducen a conclusiones absurdas.

Entre los ejemplos más conocidos está la paradoja de la participación democrática. Individuos racionales, que hacen su cálculo de costos y beneficios, y procuran maximizar su utilidad, no tienen ningún incentivo para ir a votar en una elección. Porque sabe que su voto es insignificante, pero ir a votar requiere algún esfuerzo, algo cuesta. Y sin embargo, resulta que la gente vota. Un hecho así de obvio representa un problema grave para la teoría, un desafío conceptual mayor, que da lugar a largas elaboraciones.

Sucede algo similar con los problemas de la acción colectiva. Es acaso lo más conocido, entre los modelos de elección racional, sobre todo en la obra de Mancur Olson (su primera gran aportación, *La lógica de la acción colectiva*, es de 1965). En resumidas cuentas dice que si un grupo se organiza para generar un bien público, que todos puedan disfrutar por igual: un parque o un ambiente sin contaminación, lo que sea, un individuo racional debería comportarse como parásito, y dejar que los demás se encarguen de todo. Pero, claro, si todos adoptasen esa actitud, nunca se produciría ningún bien público, nadie participaría para ello. No obstante, sucede. De nuevo, un hecho básico de la ciencia social, la movilización, se convierte en un problema mayúsculo, que da lugar a complicados desarrollos, justificaciones. Se plantea un problema que sólo existe en la teoría, porque se suponen egoístas racionales, y a continuación se postula la existencia de otros “incentivos”, se ajusta la definición de utilidad.

No han faltado críticas. Ronald Coase, para mencionar sólo un caso, encuentra injustificada esa expansión de la economía hacia las disciplinas contiguas. Se podría pensar, dice Coase, que los economistas han resuelto ya todos los problemas importantes en su campo, y que lo han hecho de manera tan satisfactoria, que por eso se empeñan en aplicar un método así de exitoso a otros cam-

pos. Más bien parece que van en busca de otros objetos para ver si en alguno de ellos su método sirve para algo. Si se mira bien, no hay motivos para pensar que algo tan rudimentario como el cálculo de costo-beneficio, en un modelo formal, sirva para explicar realmente nada o casi nada; el problema básico es que la idea de que los individuos estén siempre tratando de maximizar algo (la utilidad) carece de fundamento —y es al fin y al cabo una afirmación vacía, puesto que puede significar cualquier cosa. Los modelos no dicen nada relevante sobre ningún campo de actividad, se limitan a ofrecer una descripción esquemática de una posibilidad ilusoria.

La popularidad del enfoque en los años noventa obedeció a varias razones. No sería lo de menos el hecho de que permitía una gran productividad académica (publicar muchos textos, se entiende), sin necesidad de invertir tiempo y esfuerzo en el trabajo empírico. Las revistas se llenaron de variaciones de juegos, que admitían ingeniosos desarrollos matemáticos. Pero sobre todo influyó la victoria ideológica del programa neoliberal. La absoluta superioridad del mercado invitaba a aplicar la fórmula dondequiera que se pudiese. El mercado era la solución para los problemas de inflación, desempleo, estancamiento, también para la provisión de servicios públicos: el mundo realmente funcionaba así. No había más que aplicar el modelo al resto de los ámbitos de la vida social. El postulado del individuo maximizador tenía que ser el punto de partida de las ciencias sociales, todas. La piedra filosofal.

Pero también era un asunto práctico. Esa extensión del modelo de la economía neoclásica era el recurso para imponer las soluciones de mercado. Antes de producir en los hechos el mercado de la educación, la salud, la investigación científica, hay que haber construido esos campos como mercados, con algo que maximizar. Hecho eso, sólo queda el problema institucional. La tarea de las ciencias sociales consiste en diseñar instituciones, o reglas, para que el comportamiento egoísta, racional, calculador, que se supone que es un dato elemental, pueda canalizarse en direcciones pro-

ductivas, ventajosas para el conjunto. Todo está en imaginar una unidad de medida, e incluirla en un sistema de precios. Lo interesante es que si se diseñan así las instituciones, como sistemas de premios y castigos individuales, estructurados a partir de una unidad de medida específica, se contribuye a producir esa clase de conducta.

La idea del individuo egoísta, maximizador, permea el lenguaje que se usa en el espacio público, y termina por dar sentido a la experiencia cotidiana. Los individuos del nuevo siglo han aprendido a modelar su conducta, y a interpretar su experiencia a partir de esos supuestos. Basta ver el lenguaje de la prensa en cualquier parte: el realismo cínico es el modo dominante; en todo caso, ya no sorprende a nadie.

El motivo básico de la retórica neoliberal es la eficiencia. El mercado es el único recurso para procesar información —si lo que se quiere es un resultado eficiente. Pero en la práctica suele acompañarse el argumento con una idea moral. El mercado forja el carácter, el mercado produce virtudes: responsabilidad, puntualidad, prudencia. La explicación de Arthur Seldon, del *Institute for Economic Affairs*, es para ahorrar explicaciones: el dinero confiere a la gente el poder de elegir un bien o un servicio, mientras que al ofrecer ese mismo servicio en especie se le niega ese poder; no sólo eso, sino que los pobres a quienes se procura el servicio en especie nunca aprenderán lo que es la elección, el juicio, el discernimiento, la responsabilidad. El mercado educa en la virtud, el Estado de Bienestar corrompe.

La formación del carácter, según las ideas en boga en el siglo XIX, requiere capacidad para soportar el dolor, diferir el placer, escoger el camino más difícil. La formación del carácter requiere sufrimiento, haber aprendido mediante el esfuerzo, mediante el fracaso, con todas sus consecuencias. El mercado cumple con esa función.

Insensiblemente, la afirmación de esa pedagogía moral del mercado generaliza la idea de que en el mundo hay siempre quien

gana y quien pierde, y que es natural, es bueno, provechoso, es necesario que haya quienes ganen y quienes pierdan. La competencia es una virtud, y semilla de virtudes. Los perdedores se educan a través del fracaso, en la medida en que es obra suya, producto de sus decisiones. Y bien: en ese mundo no hay fundamento alguno para criticar el egoísmo, la insolidaridad, la ambición, porque no hay alternativa, así es la naturaleza.

Las entidades racionales de los ejercicios de Becker no necesitan una moral, ni sabrían usarla, a menos que se incluyese como parte de la función de utilidad. Pero la política necesita un repertorio un poco más amplio.

Y EL MERCADO SEGUÍA ALLÍ

Antes de continuar, vale la pena abrir un paréntesis. Ha habido en los últimos treinta o cuarenta años intentos de formular una moral más solidaria, equilibrada, incluso igualitaria a veces. Es muy significativo que el punto de partida sea siempre, o casi siempre, el cálculo egoísta, individual, como si fuese algo obvio —como si efectivamente no hubiese alternativa. Que es haber admitido la antropología neoliberal como premisa.

Tengo en mente, en particular, la teoría de la justicia de John Rawls, que es una de las obras más características del fin del siglo veinte. Está pensada para dar fundamento al Estado de Bienestar, o algo parecido al Estado de Bienestar. En su propósito es a la vez liberal e igualitaria, y en ese sentido se podría decir que está en las antípodas del neoliberalismo. Es verdad. Pero no escapa a la lógica general del momento neoliberal.

La *Teoría de la Justicia* se publicó en 1971, en el inicio de la década de la crisis, la última del bienestarismo, cuando comenzaba en la academia norteamericana el gran auge de los modelos de elección racional, cuyos hitos son la *Teoría de las coaliciones políticas*, de William H. Riker (1962), *Capital humano*, de Gary Becker

(1964), y *La lógica de la acción colectiva*, de Mancur Olson (1965). Esa es la tradición intelectual con la que quiere dialogar John Rawls —y no, ciertamente no la de Hobbes, Rousseau o Nietzsche. No la de Kant, aunque lo mencione. Lo importante para esta historia no es la conclusión a la que llega, sino el método que emplea para hacerla verosímil. En resumen, Rawls quiere elaborar un argumento neoliberal a favor del Estado de Bienestar.

No corresponde aquí un análisis general de la teoría de Rawls, pero sí convienen algunas anotaciones. Lo que propone es un utilitarismo corregido, que admita la exigencia de una cierta igualdad material. Tiene cuidado de evitar todas las discusiones sustantivas de la historia de la filosofía, y directamente omite cualquier consideración del contexto, de la historia, como hubieran exigido el marxismo, el vitalismo, el existencialismo. No niega que haya una determinación histórica o cultural del pensamiento, de la vida humana, pero no habla de ella; sencillamente, pasa el tema en silencio, como si no fuese relevante. Y adopta una estrategia que parece contractualista, sin serlo tampoco —porque evita el radicalismo inevitable de cualquier “estado de naturaleza”. Expliquemos un poco.

Rawls imagina un contrato, o algo parecido a un contrato, como fundamento del orden social. Pero necesita que los individuos que van a firmarlo lleguen a la conclusión de que lo mejor es un régimen liberal, corregido mediante una distribución equitativa de bienes básicos. Es decir, necesita que produzcan un resultado eminentemente civilizado, lejos de las elecciones dramáticas a las que obliga el estado de naturaleza de Hobbes, por ejemplo. Para eso, lo que hace es imaginar un conjunto de individuos que se encuentran en condiciones de perfecta igualdad, sin saber nada acerca de la sociedad ni de sí mismos —individuos sin familia, ni amigos ni historia personal, sin creencias religiosas desde luego. E imagina que esos individuos deciden las normas que deben regir su sociedad. Ninguno de ellos sabe cuál será su “plan de vida”, pero saben que tendrán uno, y saben que los demás tendrán los suyos, diferentes todos; no saben qué recursos tendrán, pero sa-

ben que necesitarán un mínimo, como todos. Eso es el velo de ignorancia, indispensable para producir la “posición originaria”, el hallazgo metodológico de Rawls, que recuerda poderosamente a la gran subasta del modelo económico de Walras.

Sin explicarlo mucho, dice que adopta el concepto de racionalidad “que se usa comúnmente en la teoría social”, que supone una jerarquía de preferencias completa, coherente, y el propósito de maximizar utilidad (“satisfacer el mayor número de sus deseos”). En esas condiciones, bajo el velo de ignorancia, un individuo racional escogerá un orden liberal, donde no haya obstáculos para realizar cualquier plan de vida. Pero escogerá también una distribución igualitaria de los bienes escasos que son necesarios para vivir. Y con eso consigue que el cálculo egoísta de individuos racionales produzca reglas para proteger algo que se parece al interés público, según lo entiende Rawls (por cierto, no es tampoco un concepto de racionalidad admitido generalmente en la teoría social, pero eso es casi lo de menos).

No ofrece ningún argumento para explicar cómo se consigue la armonía entre los diferentes fines, ni la armonía entre lo público y lo privado. No se plantea que puedan existir fines incompatibles entre sí, o incompatibles con la libertad, o la igualdad. De hecho, la armonía del resultado final es un supuesto del modelo, no una conclusión que se derive razonablemente de nada.

No hay nada en el procedimiento de deliberación en la posición original que corresponda a la experiencia real de una persona concreta. Están fuera, descartados, el miedo a la muerte, la irracionalidad, lo mismo que la cultura, la historia y hasta la envidia. Igual que en la economía neoclásica, igual que en las teorías de la elección racional, lo que hay es un modelo. Hay una serie de supuestos (individuos, racionalidad, ignorancia), una lógica (el principio de maximización de los mínimos), y a partir de ahí se conjeturan los resultados. Igual que en la economía neoclásica, se supone que los fines, valores, deseos, preferencias de los individuos son exógenos, vienen dados de antemano, porque sí, y cada

quien tiene los suyos. E igual que en la economía neoclásica, lo único que importa es que esos propósitos puedan ser satisfechos del modo más eficiente.

En realidad, no tiene mucha importancia que las conclusiones de Rawls, sus convicciones en realidad, estén muy lejos de las de Hayek o Becker. El método es el mismo, los resultados dependen de que se añada un supuesto, o se quite. Al ejercicio de la posición original y otros parecidos a los que recurre Rawls se les llama “experimentos mentales”. El nombre no es muy apropiado. No son experimentos en ningún sentido razonable de la expresión. Y la analogía resulta engañosa, porque pone un aura científica que está fuera de lugar.

Cerremos el paréntesis.

LA NUEVA NATURALEZA

No hace falta insistir más. El método de la economía neoclásica, los supuestos centrales de la economía neoclásica, se imponen como traza básica de la reflexión social. Incluso entre críticos abiertos, explícitos, del programa neoliberal, como John Rawls. Es una idea de la naturaleza humana la que se generaliza, y se integra en el sentido común.

Esa adopción general del método: modelos, individuos, racionalidad, maximización, competencia, equilibrio, es la condición primera para la naturalización del nuevo orden. En el espacio público, la insolidaridad se asume como un hecho obvio, inevitable, que no necesita explicación ni merece censura. Los individuos racionales, es decir, egoístas, son los que hacen funcionar el mundo (funcionar correctamente, se entiende). La desigualdad es una consecuencia secundaria, nada grave, pero que además tiene efectos positivos. De hecho, intentar eliminarla, o reducirla, sería contraproducente. Por motivos económicos: porque eso quitaría incentivos a la inversión, y conduciría al estancamiento de la economía;

por motivos políticos: porque cualquier forma de redistribución promueve el rentismo, y es siempre favorable para las clientelas mejor acomodadas; y por motivos morales también: porque la redistribución, la igualación elimina la responsabilidad individual, erosiona el carácter, fomenta el parasitismo y castiga a quienes han tenido éxito. Por otra parte, la preocupación es innecesaria, puesto que la desigualdad es transitoria, ofrece el mejor estímulo para el crecimiento de la economía, para el aumento de la riqueza, y eso finalmente beneficia a todos.

Estoy combinando expresiones de Milton Friedman, Hayek, Mises, Buchanan. El alegato forma parte del sentido común.

Vuelvo al argumento general del capítulo. El neoliberalismo es un movimiento cultural de gran alcance. Implica una idea del orden económico, la prioridad del mercado, una idea de la justicia, de la naturaleza humana, implica también una idea moral. Vale la pena detenerse una última vez en esto, verlo desde otro ángulo, porque sin duda es la clave del nuevo orden.

Cuando se traduce en un programa para la vida cotidiana, en una explicación prosaica, directa, el neoliberalismo preconiza la existencia de un hombre nuevo, liberado de servidumbres y dependencias, que es fundamentalmente un hombre que se hace cargo de su vida, y sabe asumir riesgos. No tiene ningún misterio. En el relato moral del neoliberalismo, el riesgo es la condición del éxito, y de la humanidad verdaderamente digna, es la materia de la que está hecha la “cultura empresarial”, que está en las antípodas de la “cultura de la dependencia” que promueve el Estado del Bienestar.

En la práctica, eso significa que hace falta desarraigar todos los valores no mercantiles, las prácticas e instituciones no mercantiles o anti-mercantiles, para instaurar la sociedad del riesgo —donde sea posible la virtud. Y que ésta tenga su recompensa.

El mercado es también un sistema normativo, una forma moral. La inseguridad, la incertidumbre, la pobreza, ya no son males que haya que combatir, sino la condición de posibilidad del orden

deseable. Todo ello sirve de estímulo para mejorar, obliga a los hombres a superarse. Si desapareciera ese horizonte de penuria, no habría iniciativa, ni esfuerzo ni creatividad. Para decirlo en una frase, la pedagogía de la miseria es indispensable para la forja del hombre nuevo.

Desde luego, hay trasuntos de esa idea en otros tiempos. El elogio del sufrimiento es bastante común en la historia de las religiones. La novedad está en la simplificación del universo moral. En el mercado no hay más que ganadores y perdedores, hay los exitosos y los fracasados, con una medida indudable. Y el nuevo lenguaje dice, bien a las claras, que los perdedores merecían perder, puesto que los ganadores merecían ganar. No se puede tener lo uno sin lo otro. Si ha de haber algún mérito en el éxito económico, más bien, si el éxito económico es manifestación de alguna clase de mérito, el fracaso tiene que implicar falta de méritos —co-moquiera que se llame a eso.

La distinción entre los exitosos y los fracasados era un rasgo conocido de la cultura estadounidense del siglo XIX, una pieza básica de la ideología nacional, junto con la igualdad de oportunidades, la afirmación individual, el hacerse uno mismo. La novedad es que eso se generaliza, y aparece como algo natural en el resto del mundo también. Normalmente se deja ver sobre todo en su lado luminoso, en el elogio del éxito. Pero el reverso está igualmente a mano, y se usa con la misma soltura. La medida es el dinero, no hay otra. Los ganadores, los que han tenido éxito, se lo merecen, se han esforzado. Implícitamente, también los perdedores se merecen lo que tienen: son fracasados, y siempre hay que sospechar que no hayan hecho lo suficiente.

La gran virtud del mercado consiste en que enseña eso: enseña a la gente a esforzarse. Ofrece recompensas a quienes aceptan los riesgos y trabajan.

Abramos un paréntesis. A mediados de los años ochenta, Charles Murray extrajo las consecuencias de todo ello para el sistema de seguridad social de los Estados Unidos (el libro, un éxito de ventas,

se llamaba *Loosing Ground*). En resumidas cuentas, venía a decir que los programas de ayuda habían empeorado la situación de los pobres, porque los habían vuelto dependientes; y que no había otra solución, más que eliminarlos. Para que el mercado enseñase a la gente a ganarse la vida, y a defenderse por sí misma. La base estadística para esas afirmaciones era endeble en el mejor de los casos, a veces tramposa. Pero la verosimilitud del argumento no dependía de eso. Según Murray, la seguridad social había hecho que el desempleo, la delincuencia, o el embarazo fuera del matrimonio fuesen más racionales que el trabajo honrado, la respetabilidad y el esfuerzo. Y por eso se perpetuaba la pobreza —gracias al dinero público.

Ese fue el punto de partida de un nuevo consenso sobre la seguridad social en Estados Unidos, que culminó en la reforma promulgada por Bill Clinton, en 1996. Puede haber una “pobreza involuntaria”, de hogares constituidos, con padres trabajadores: esos merecen ayuda. Pero hay la pobreza persistente, patológica, de quienes se han vuelto “dependientes” de los programas de ayuda: el suyo es un problema de conducta, de responsabilidad personal. Esos necesitan regenerarse mediante la educación moral del mercado. A la vuelta de veinte años, la idea es casi un lugar común en todas partes.

Volvamos. El argumento económico sólo dice que el mercado es “eficiente”. En el lenguaje técnico, el resultado puede ser un “óptimo”, puesto que los agentes optimizan, y el mercado encuentra su equilibrio. Todo eso son tecnicismos, con definiciones neutrales. No obstante, en la discusión en el espacio público, cuando se trata de justificar las políticas neoliberales, es frecuente que bajo la neutralidad técnica de la noción de eficiencia se deslice también la idea de que el resultado es “justo”. En realidad, según cómo se definan los términos, puede ser eficiente casi cualquier resultado: si alguien no tiene dinero, por ejemplo, no representa demanda efectiva, y no es eficiente que reciba pan, por mucha hambre que tenga. Eficiente. El problema es que la explicación puramente técnica es muy vulnerable. Por eso hace falta algo más.

Una vez que se entra en la discusión moral, se trata de escoger entre la responsabilidad individual y la dependencia, entre el esfuerzo y la desidia. El resultado que produce el mercado es justo porque da a cada uno lo suyo, según su mérito: recompensa el esfuerzo. Y premia a los que son moralmente mejores, aunque duela a los demás, que no se esforzaron lo suficiente. La explicación que daba Ludwig von Mises del socialismo en los años veinte es elocuente. El marxismo, decía Mises, promete el paraíso terrenal, una jauja llena de felicidades y de goces, y el regalo más apetitoso para todos los desheredados, que es la humillación de todos aquellos que son más fuertes y mejores que la multitud.

Parece inevitable, aunque parezca contradictoria, la oscilación entre una afirmación populista del mercado como democracia, y la vindicación oligárquica de los mejores. Insisto: el lenguaje de los economistas puede ser más aséptico, el contenido de sus explicaciones no es explícitamente moral aunque pueda parecer, pero el programa neoliberal depende de que en última instancia se pueda afirmar que el resultado del mercado es justo. En eso se distingue claramente el nuevo orden de la cultura que dominó la mayor parte del siglo veinte, siempre más proclive a pensar en términos de responsabilidad colectiva.

EL MERCADO COMO RELIGIÓN: AYN RAND

Esa convicción de que el mercado es justo, que premia a los mejores, llega al paroxismo en la obra de Ayn Rand. En sí misma, no tiene mayor interés. Ni es original ni tiene verdadero peso. De hecho, no habría motivo para mencionar su nombre junto a los de Hayek, Coase o Leoni, pero su popularidad en las últimas décadas del siglo veinte, y en el nuevo siglo, es un fenómeno que vale la pena mirar.

Ayn Rand fue un personaje pintoresco de los años cuarenta y cincuenta, autora de una docena de novelas, entre ellas dos muy

populares: *El manantial* (1943) y *La rebelión de Atlas* (1957). Puso juntas unas cuantas ideas, una “filosofía”, a la que llamó “objetivismo”, que en lo sustantivo era una racionalización de la propaganda empresarial contraria al New Deal, en los Estados Unidos, y reunió a su alrededor a un conjunto de adeptos en lo que se podría llamar con propiedad una secta —con su credo, sus herejes y sus expulsiones. Como sucede normalmente en las sectas, el dogma central era la infalibilidad de Ayn Rand.

El objetivismo no es un sistema filosófico, sino una colección de afirmaciones dogmáticas, de una ingenuidad que a veces resulta sorprendente. Su fundamento se puede exponer en tres frases: el mundo existe objetivamente, sólo la ciencia permite conocerlo, la vida es el fundamento de todo valor. A partir de ahí, Rand elabora una explicación de todo: la sexualidad, la psicología, la estética, lo que sea. Lo más famoso, lo que ha tenido mayor popularidad, es su idea de la moral tal como aparece explicada en sus novelas, y en algunos ensayos. Para decirlo en una frase, lo que hace Ayn Rand es defender el egoísmo como valor absoluto, incondicional, y parejamente condenar el altruismo como causa de todos los males; en la práctica, el egoísmo es el motor del mercado, y el altruismo aparece en las regulaciones, en la burocracia, en los intentos de redistribución de la riqueza. El suyo es un mundo simple, de blanco y negro, que cuesta trabajo tomarse en serio (cuesta tomarse en serio su idea de la ciencia, su idea de la realidad, o del mercado, pero en eso estriba parte de su atractivo para los fieles: el credo es una pura fantasía).

La idea moral de Rand debe algo a Nietzsche, aunque sea caricaturizado. Para el altruismo, dice, la muerte es el propósito último, el estándar del valor, y por eso sus virtudes son la resignación, la renuncia, la abnegación, el desprendimiento, la negación de sí hasta la autodestrucción. Ella llama a la rebelión. Y contra los valores (públicamente) establecidos proclama otra moral: subversiva, radical.

La formación filosófica de Rand era sumamente precaria, y acaso a eso se debe, al menos en parte, el adanismo característico

de su escritura. Menospreciaba en bloque la filosofía académica (que nunca hizo caso de sus libros), descartaba sin más, de un plumazo, la obra de autores a los que ostensiblemente no había leído. De hecho, según alguno de sus biógrafos, es probable que no leyera ningún libro de filosofía del siglo veinte, y desde luego ninguno posterior a 1945. Estaba extrañamente convencida de que todos los filósofos modernos niegan la existencia del mundo real, y en eso basaba su rechazo de todos ellos.

En sus ideas no hay nada nuevo, nada que no estuviese ya en los filósofos materialistas del siglo XVIII, o en el utilitarismo del siglo XIX. Su contribución a la historia de la filosofía, según la expresión de Anthony Flew, es absolutamente nula; si se le lee con algún cuidado, sólo llama la atención, y desconcierta, la ignorancia, el descuido. Es posible que a eso obedezca su encanto para lectores de escasa cultura: es una filosofía para cualquiera, que exalta el sentido común y se burla de la erudición y de los modos académicos. Es ramplona, caricaturesca, dogmática, maniquea, expuesta con una furia obsesiva, de acentos proféticos.

El más famoso de sus libros, el más importante también, objeto de culto para los miembros de su grupo, es *La rebelión de Atlas*. La trama es elaborada, artificiosa y muy simple. La sociedad norteamericana ha caído en poder de una colección de parásitos y saqueadores, los altruistas: burócratas, políticos, sindicalistas, que se dedican a exprimir a los individuos creativos, es decir, a los empresarios. Y literalmente los torturan para conocer sus secretos, y robarles sus ideas. Encabezados por un personaje de historieta, John Galt, empresario y aventurero y científico, ingeniero y hombre de acción, los empresarios deciden finalmente retirarse, y se reúnen en un valle en las Montañas Rocosas, Galt's Gulch, donde se dedican a disfrutar de su creatividad mientras el mundo de los parásitos se hunde, falto de su inteligencia y su espíritu.

Es claro que como novela no tiene ningún interés. Es una especie de melodrama distópico, trufado de fantasías sexuales, con personajes de caricatura: altruistas aviesos, debiluchos, retorcidos,

y jóvenes y atléticos empresarios, geniales. La trama, la moraleja, se exponen en largos discursos de los personajes, que dedican decenas de páginas a explicarse. En resumen, es un panfleto de mil doscientas páginas, por partes iguales una celebración del egoísmo, en un mundo de fantasía, y un oscuro menosprecio hacia el mundo tal como es. No parece extraño que resulte atractivo para una mentalidad de adolescentes: después de todo, dice que sus inclinaciones egocéntricas, narcisistas, son indicios de grandeza, y que ellos, si cultivan la insensibilidad y la arrogancia, pueden pertenecer al grupo selecto de quienes se atreven a desafiar las reglas del mundo —que son las reglas de los débiles.

Alrededor de Ayn Rand, ya lo dijimos, se formó una pequeña secta, similar en muchas cosas a las que formaron Mary Baker Eddy, Edward Bellamy o L. Ron Hubbard. Los fieles se reunían cotidianamente en el apartamento de Ayn Rand para escuchar sus disertaciones, y para disfrutar de la sensación de estar entre los elegidos. Según han contado algunos de los devotos de ese tiempo, vivían en una realidad alternativa, vivían de hecho en el mundo caricaturesco y maniqueo de *La rebelión de Atlas*. Había una única regla inalterable: lo que Ayn Rand dijera era la Verdad, eran siempre Juicios Objetivos, expresión de La Racionalidad, y de La Moral. Y por lo tanto, disentir era ser irracional.

No sólo era Rand el más perfecto ser humano que había existido, la cumbre de la sabiduría, sino que sus novelas eran también las mayores obras maestras del género. Imposible dudar. Rand tenía opiniones terminantes acerca de todo: literatura, cine, sexualidad. Para los miembros de la secta, por ejemplo, la regla era que sólo podían mantener relaciones sexuales con quienes fuesen sus iguales intelectualmente y compartieran las mismas ideas. Y como suele suceder en las sectas, ella escogió a su amante entre los fieles: Nathaniel Branden, diez años más joven que ella, y persuadió a su marido, y a la mujer de Branden, de que lo racional era mantener así las cosas. Y como sucede en las sectas, hubo juicios, herejías, expulsiones: Branden fue expulsado cuando decidió tener otra

amante; y Murray Rothbard, otro de los fieles, por haberse casado con una devota cristiana.

Rand evitó siempre las discusiones, no admitió ninguna clase de debate sobre sus ideas. Tampoco sus discípulos. En su libro *Objetivismo: la filosofía de Ayn Rand*, su heredero y albacea literario, Leonard Peikoff, escribe: “este libro no ha sido escrito para académicos, sino para seres humanos”. Imagino que es bastante claro. En ese ambiente de invernadero intelectual el grupo prohibió una colorida colección de charlatanes, del tipo de Peikoff y Branden, varios gurús de la persuasión subliminal, como Roger Callahan y Lee Shulman. En ese ambiente maduró también Alan Greenspan, el más famoso, el más exitoso de los discípulos de Ayn Rand (fue presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos entre 1987 y 2006).

Vuelvo con esto al argumento central. Ayn Rand fue un personaje del medio siglo. La mayor vitalidad de su pequeña secta se dio en los años sesenta. Pero su obra, sus ideas, tuvieron un retorno espectacular en los años ochenta. El presidente Reagan la invitó a la Casa Blanca para rendirle homenaje. Y poco después de su muerte, en 1985, Leonard Peikoff fundó el Ayn Rand Institute, que tiene un presupuesto anual de 1.8 millones de dólares, y se dedica a patrocinar clubes universitarios dedicados al estudio de la obra de Ayn Rand. A partir de entonces, sus libros han tenido ventas constantes, cientos de miles de ejemplares al año, en todo el mundo.

Es dudoso que haya devotos de Rand como lo fueron los miembros de la secta. Pero su popularidad es muy elocuente. La defensa beligerante del egoísmo tiene afinidades obvias con el espíritu del tiempo. La dureza y la insolidaridad son virtudes cardinales del credo de Ayn Rand, y la compasión es un defecto. Peor todavía la compasión institucionalizada, organizada por el Estado. Sirve de broche para el programa neoliberal en su versión más cruda. Los ganadores, los que han tenido éxito, los ricos, son además los mejores, y hacen bien en olvidarse de los fracasados, y no dejarse engañar por las falacias del altruismo.

No es marginal, no es cosa del pasado. El Saxo Bank de Dinamarca tiene como base para la formación de sus empleados las Siete Virtudes de Ayn Rand, y ha repartido en la última década 15 000 ejemplares de sus libros. Desde el año 2012, el Adam Smith Institute patrocina una Conferencia Anual Ayn Rand, para mantener vivas sus ideas (normalmente hablan ejecutivos de grandes empresas, que anuncian la próxima rebelión de Atlas).

Por cierto: la organización que vincula las fundaciones y centros de estudios neoliberales, la Atlas Foundation, debe su nombre a la novela de Ayn Rand.