

UNA REFLEXIÓN SOBRE LA CRISIS DESDE LA ÉTICA

Por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. Diego Gracia Guillén*

*Quando en una ciudad son honrados la riqueza y los ricos,
se aprecia menos a la virtud y a los virtuosos [...] Ahora bien,
se practica siempre lo que es apreciado y se menospreciado.*

(PLATÓN, *Rep* VIII 6: 551 a)

*La riqueza no es el bien que buscamos, pues sólo es útil para
otras cosas. Por esta razón se admiran más bien
los fines [...], pues éstos se quieren por sí mismos.*

(ARISTÓTELES, *Et.Nic.* I 5, 1096 a 6-10)

EL DIAGNÓSTICO DE LA CRISIS

En los últimos años ha se ha generado una amplia literatura, no sólo económica y política sino también moral, sobre la crisis. Toda ella coincide en datar su inicio en los finales de los años setenta y comienzos de los años ochenta. Entonces se produjo el gran vuelco en los mercados financieros, liberalizándolos y desregularizándolos, a fin de hacerlos más eficientes en la gestión y asignación del capital. Esto adquirió la categoría de programa político con las administraciones de Margaret Thatcher (1979-1990) y Ronald Reagan (1981-1989), como respuesta a la crisis económica de 1973. Cobraron fuerza las políticas liberales, de desregulación de los mercados, privatización

* Sesión del día 11 de octubre de 2011.

de servicios públicos y reducción del Estado, a la vez que tomaba auge la teoría monetarista. Triunfaron así los principios básicos de la llamada “escuela de Chicago”, para la que coartar la libre regulación del mercado y la búsqueda del máximo beneficio económico, resultaba no sólo antieconómico sino también inmoral. Esto, que comenzó en torno a 1980, halló su expresión paradigmática en el llamado “consenso de Washington” del año 1990, aquel que ha regido las políticas económicas durante las dos últimas décadas a través del Banco Mundial y de Fondo Monetario Internacional, así como de los acuerdos, primero del G6 y luego del G20. En 2010 se ha elaborado otro consenso, el llamado “consenso de Seul”, que supone ya, bien que tímidamente, un cambio de filosofía respecto del anterior.

Son varios los autores que han puesto en relación esta crisis con un déficit en la gestión de valores por parte de nuestras sociedades. Uno de ellos es Amartya Sen. En su discurso de investidura como doctor *honoris causa* por la Universidad Complutense de Madrid, titulado *Desarrollo y crisis global*, Sen situaba también el comienzo de la catástrofe a comienzos de los años ochenta.

No hace mucho tiempo, en la década de los ochenta y noventa, el capitalismo generador de riqueza parecía haber triunfado. Los negocios prosperaban en las antiguas economías capitalistas de Occidente, así como en los nuevos centros económicos de China y Asia Oriental. Los enemigos de la ideología capitalista fueron humillados y el estado de bienestar era el eufemismo del derroche, acusándosele de gastar el dinero obtenido con gran esfuerzo por los ciudadanos para perseguir fugaces objetivos a un coste muy alto para los contribuyentes. La eficacia de la economía de mercado y el poder del capital habían pasado a ser el mensaje central¹.

Sen tiene mucho interés en señalar que ese modo de pensar no es consustancial con la economía liberal y el libre mercado, y que desde luego no se identifica con las posturas defendidas por Adam Smith, que siempre concedió enorme importancia al mundo de los valores y al cultivo de la ética.

En efecto, en *La riqueza de las naciones* ya habló sobre el importante papel que juegan unos valores más amplios que permitan elegir el comportamiento [de los individuos], así como de las instituciones, pero fue en su primer libro *Teoría de los sentimientos morales*, donde empezó a investigar a fondo el poderoso rol que juegan unos valores distintos del interés monetario. Si bien la ‘prudencia’ era, entre todas las virtudes, la más útil para el individuo, Adam Smith continuó su argumentación afirmando que ‘la humanidad, la justicia, la generosidad y el espíritu público son las cualidades de mayor utilidad para los demás’².

¹ Amartya Sen, *Desarrollo y crisis global*. Madrid, Editorial Complutense, 2011, pp. 31-2.

² Sen, *Op. cit.*, pp. 36-7.

Las virtudes morales son el complemento necesario del valor económico. Analizando el caso concreto del impacto medioambiental, Sen advierte que la causa del problema no está tanto en el “mercado”, que es mero “vehículo”, cuanto en los valores y prioridades de la sociedad.

El sistema de mercado refleja, de un modo particular, las preferencias que las personas expresan en su comportamiento económico. Si los individuos se preocupan sólo por los beneficios y pérdidas específicos, el mercado también limitará sus cálculos a dichos costes y ganancias en particular, ignorando el impacto de nuestras acciones en un medio ambiente desatendido. ¿Por qué culpar al mercado si el error radica en nuestros propios valores y prioridades?³

La clave está, pues, en los valores. De ahí que añada:

La importancia clave de una formación con valores para cambiar las prioridades del mercado es incontestable. Incluso si el sistema de mercado es tan sólo el vehículo de nuestra codicia y nuestros deficientes valores morales son los causantes de nuestros problemas ambientales, esto no convierte los mercados en medios adecuados para solucionar los problemas que afrontamos. Los mercados ciertamente necesitan un complemento para lidiar con este problema tan extendido⁴.

Sen considera que la solución ha de buscarse “aumentando las preocupaciones y los valores que se reflejan en nuestras elecciones y acciones” y por tanto procurando “una formación en valores que nos vuelva más sensibles a las prédicas mediambientales relacionadas con nuestras elecciones y actos”⁵.

A partir de aquí, Sen desarrolla una teoría de la justicia global, basada en el criterio de imparcialidad de Smith. La doctrina del contrato social tiene el problema de que no puede aplicarse más que en el contexto de Estados soberanos. De ahí su limitación, de la que carece el principio de imparcialidad de Smith.

El concepto de espectador imparcial de Adam Smith prescinde de esta limitación [la del contrato social], planteando el problema no en términos de un contrato negociado, sino considerando la existencia de árbitros imparciales —ceranos y lejanos— cuyas valoraciones deben tenerse en cuenta para alcanzar una verdadera imparcialidad⁶.

³ Sen, *Op. cit.*, p.52.

⁴ Sen, *Op. cit.*, p.53.

⁵ Sen, *Op. cit.*, p. 54.

⁶ Sen, *Op. cit.*, p. 62.

La situación actual requiere “un razonamiento global y no un análisis contractualista limitado a un estado soberano”⁷.

En la misma dirección va otro de los libros aparecidos últimamente en torno a este tema, el de Tony Judt, *Algo va mal*. Su introducción, que lleva el significativo título de “Guía de perplejos”, comienza así:

Hay algo profundamente erróneo en la forma en que vivimos hoy. Durante treinta años hemos hecho una virtud de la búsqueda del beneficio material: de hecho, esta búsqueda es todo lo que queda de nuestro sentido de un propósito colectivo. Sabemos qué cuestan las cosas, pero no tenemos ni idea de lo que valen⁸.

Y es que, desde 1980, se ha desatado “la obsesión por la creación de riqueza”⁹.

Diagnóstico similar se encuentra en otros autores. Valga por todos uno especialmente cercano, el del economista José María Serrano Sanz, en su reciente libro *De la crisis económica en España y sus remedios*. A él pertenecen estos significativos párrafos:

La crisis internacional actual no parece concernir solo a la economía, sino que alcanza las esferas de la política y hasta la filosofía¹⁰.

[La actual crisis] nos obliga a reflexionar sobre los valores en que se fundan las modernas sociedades, cuando menos en relación con la actividad económica¹¹.

[Ella] está exigiendo, en nuestra opinión, meditar acerca de los valores que necesariamente deben informar la economía de mercado, tan a menudo olvidados, cuando no relegados o tratados con displicencia¹².

Se ha dicho que esta es una crisis ética que se manifiesta en una crisis de dirección¹³. Es preciso enderezar el rumbo de las sociedades modernas, volviendo a poner en el centro de nuestros ideales la decencia, la honestidad y el sentido del deber, aquellos valores a los cuales los antiguos atribuían la verdadera felicidad¹⁴.

Si hubiera que resumir en una sola idea el contenido de toda la literatura que acabo de señalar, ésta sería que el valor económico necesita ser integrado dentro del sistema general de valores de una sociedad, y que no

⁷ Sen, *Op. cit.*, p. 64.

⁸ Tony Judt, *Algo va mal*. Madrid, Taurus, 1910, p. 17.

⁹ Judt, *Op. cit.*, p. 17.

¹⁰ José María Serrano Sanz, *De la crisis económica en España y sus remedios*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2011, p.16.

¹¹ Serrano Sanz, *Op. cit.*, p. 21.

¹² Serrano Sanz, *Op. cit.*, p. 22.

¹³ Serrano Sanz, *Op. cit.*, p. 26.

¹⁴ Serrano Sanz, *Op. cit.*, p. 28.

cobra sentido más que en relación a todos los otros. La filosofía del siglo XX ha llamado una y otra vez la atención, en particular Heidegger y toda la amplísima gama de pensadores por él influidos, de que la sociedad occidental, probablemente por vez primera en la historia de la humanidad, hizo una opción preferencial a partir del siglo XVIII por los valores instrumentales en detrimento de los valores intrínsecos. A lo que parece, ese proceso se ha acelerado, hasta hacerse vertiginoso, desde finales de los años setenta, hasta el punto de que hoy es difícil hablar de un valor sin que se intente cuantificar en unidades monetarias. La cuestión está, pues, en ver el modo como cabe articular valor y precio.

VALOR Y PRECIO

No soy economista, pero sí me interesa mucho saber lo que los economistas han pensado a propósito de los valores, aunque sólo sea porque ésta no es una cuestión directamente económica sino filosófica. Tal es lo que desearía analizar, en sus líneas generales, en este epígrafe. En síntesis, la cuestión es la siguiente. En lo que cabe denominar la prehistoria de la ciencia económica, la de los tratadistas escolásticos y la de los economistas anteriores a Adam Smith, la economía fue una disciplina claramente implicada en valores, de tal modo que en ella no resultaba posible diferenciar con claridad los hechos de las opciones de valor¹⁵. En Adam Smith y en todos los grandes autores de la escuela clásica, la precisión en el análisis de los hechos propiamente económicos adquiere un rigor incomparable con el de cualquier otra época anterior, pero aun así es evidente que sus juicios de hecho van mezclados con clarísimas opciones de valor. Un ejemplo paradigmático de esto es todo lo que dice, ya al comienzo de su tratado, a propósito de la relación entre trabajo y precio o valor de las cosas (*labour is the real measure of the exchangeable value of all commodities*)¹⁶. Esto es lo que quiso enmendar la llamada escuela neoclásica, que claramente influida por el positivismo y sus derivaciones ulteriores, entre ellas el neokantismo alemán, hizo enormes esfuerzos por separar hechos de valores, los hechos propios de la ciencia económica pura, positiva o científica, de los valores en que tiene que implicarse la economía aplicada, la política económica y la gestión empresarial. Se trataría de dos mundos distintos entre sí y radicalmente separados, uno de los cuales, el primero, sería el propio del economista, y el otro el específico de políticos y gestores. Esta historia es la que quiero analizar con una cierta detención en esta segunda parte, para concluir luego,

¹⁵ Jesús Conill, *Horizontes de economía ética: Aristóteles, Adam Smith, Amartya Sen*. Madrid, Tecnos, 2004, p. 93-113.

¹⁶ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London, George Bell and Sons, 1887, vol. 1, p. 30.

en la tercera, que el punto de partida de toda la teoría neoclásica, la posibilidad de elaborar una ciencia económica libre de valores y ajena a ellos, incurre en un claro defecto lógico, ya que optando por la neutralidad axiológica está haciendo ya una opción de valor, bien que implícita. No podemos olvidar que la economía gira en torno a un valor, el económico, y que desconocer su objeto de estudio es suicida.

La primera respuesta, la más clásica, es la de quienes pensaron sobre temas económicos sin distinguir en ella hechos y valores, debido, aunque sólo fuera, a que esta distinción entre hechos y valores es moderna, hija del siglo XVII y del nacimiento de la ciencia moderna. Entonces es cuando el término “hecho” empieza a cobrar el sentido que nosotros le damos hoy. Y como consecuencia de ello es también entonces cuando resulta posible diferenciar explícitamente y de modo tajante hechos de valores. Nada de extraño tiene, pues, que con anterioridad ambas dimensiones estuvieran mezcladas o caminaran indiscernidas. No es que no se piense sobre el valor con anterioridad al siglo XVIII, es que no se le llama así, y menos se le contraponen a los hechos. Tanto éstos, los hechos, como aquéllos, los valores, se consideran cualidades objetivas inherentes a las cosas, lo que en el caso del valor económico significa que las cosas tienen un “precio justo”, y que exigir por ellas más o menos de ese su valor objetivo, resulta incorrecto e injusto. El precio justo de las cosas puede calcularse sumando el valor o precio de los diferentes elementos que intervienen en su elaboración, y por tanto los costes de producción. Es la llamada “teoría del coste”, ya presente en los autores escolásticos, y que en la época moderna llega, desde William Petty y a través de Cantillon, al propio Adam Smith. El otro grupo, la segunda respuesta, piensa que el valor es puramente subjetivo, depende de los deseos e intereses de las personas, con lo cual no es posible establecer algo así como el precio justo de algo, más allá del que fijan la oferta y la demanda en el mercado libre. Esta segunda es la llamada “teoría de la utilidad”, para la que el valor de cambio tiene su fundamento en el valor de uso o utilidad de la cosa de que se trate, entendida la utilidad no en sentido global sino marginal (único modo de explicar paradojas como la famosa formulada por Adam Smith al comienzo de su libro, sobre el valor de uso y el valor de cambio del agua y de los diamantes)¹⁷. Así como los economistas clásicos fueron proclives a creer en la teoría objetiva del valor, la economía neoclásica, sobre todo a partir del maginalismo de finales del siglo XIX, ha optado claramente por esta segunda opinión.

La primera teoría, la objetivista, se ha llevado la parte del león en la historia del pensamiento económico. Para la escolástica las cosas tenían

¹⁷ Adam Smith, *An Inquiry*, vol. 1, p. 29.

un valor propio o intrínseco, lo que Tomás de Aquino llamó *valor rei*, valor de la cosa. A partir de ese valor es como habría que determinar su precio. De ahí la importancia que en toda ella tuvo el debate sobre el llamado *iustum pretium*, “precio justo”. Este no era un punto, sino un espacio que admitía variaciones en más y en menos dentro de ciertos límites. El Codex justiniano (4.44.4) regula las compraventas de acuerdo con el concepto de *iustum pretium*, lo que pasa al código de las *Partidas* (5.5.56) bajo el nombre de “derecho precio”. Esto viene a identificarse con lo que Tomás de Aquino llama en la cuestión 77 de la *secunda secundae*, *valor rei*, cuando escribe: *Et ideo si vel pretium excedat quantitatem valoris rei, vel e converso res excedat pretium, tolletur iustitiae aequalitas*¹⁸. De ahí que condene la que denomina *cupiditas lucri*. Esa *cupiditas*, continúa, *terminum nescit sed in infinitum tendit*. Y añade que esto, *iuste vituperatur*¹⁹.

Esta idea del valor de las cosas y el precio justo pasa a los economistas clásicos. No es un azar, por ejemplo, que Cantillon utilice en su *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* (1730) la expresión *intrinsic value*, para referirse al coste de producción de una mercancía. El valor intrínseco de Cantillon se identifica con lo que Adam Smith llama *natural price* de las cosas²⁰, que es distinto del precio de mercado, habida cuenta de que en éste intervienen las preferencias subjetivas de los compradores, que pueden elevar el precio por encima de ese valor supuestamente real, o disminuirlo por debajo de él. Cuando esto último sucede, es evidente que el productor pierde dinero, en la misma cantidad que el adquirente lo gana; para los partidarios de la teoría del precio justo, el valor intrínseco o el precio real, el primero pierde y el segundo gana más de lo debido. Ni que decir tiene que ese precio justo, valor intrínseco o precio real de las cosas no es un punto fijo, sino un espacio de cierta amplitud, que permite variaciones hacia arriba o hacia abajo, según la abundancia del producto y otros factores concurrentes en el mercado. Esta idea de que las cosas tienen un valor objetivo o intrínseco llega hasta Hegel, que en sus *Principios de Filosofía del Derecho* lo llama “valor específico”²¹.

Toda esta doctrina económica está dependiendo de una teoría filosófica que intenté exponer con un cierto detalle en mi Discurso de ingreso en esta Real Academia²². Es la teoría que hace de los valores cualidades inherentes a las cosas. No se trata sólo del valor económico o del precio, sino de

¹⁸ Tomás de Aquino, *Summa Theologiae: II-II*, q.77, a. 1.

¹⁹ Tomás de Aquino, *S. Tb. II-II*, q.77, a. 4.

²⁰ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London, George Bell and Sons, 1887, vol. 1, p. 29.

²¹ G. W. F. Hegel, *Principios de la filosofía del derecho*. Barcelona, Edhasa, 1988, p.128.

²² Diego Gracia, *La cuestión del valor*. Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, 2011, pp.

otros muchos: el valor estético, lo bello; el valor moral, lo bueno; el valor biológico, lo sano, lo vivo; el valor jurídico, lo justo; el valor religioso, lo santo; etc. Como se trata de cualidades objetivas, se imponen a todo ser humano, de forma que quien no las vea como tales o no las acepte, estará tomando decisiones erróneas, actuando incorrectamente, y por tanto tendrá que ser reconvenido o castigado. Eso es lo que permite entender por qué esas sociedades no pudieron nunca admitir el pluralismo. Pluralismo es siempre pluralismo de valores, y la tesis imperante, que ya expuso Platón en el *Timeo* (*Tim* 86 e), es que quien no ve los valores correctos es, o bien por un trastorno de su primera naturaleza, es decir, por enfermedad mental, o bien por un trastorno de la llamada segunda naturaleza, esto es, por un defecto en su educación. En ambos casos debe ser reconducido al orden. Esa es la función del gobernante, tutelar los valores de la sociedad y de las personas que forman parte de ella. Como Platón expone en la *República*, el libro de cabecera de todos los teóricos y prácticos de la política hasta la aparición del contractualismo moderno, el rector de la sociedad debe ser quien más claramente vea el mundo de los valores, por tanto el filósofo, a fin de que luego, en su calidad de gobernante, pueda ordenarla según ellos. Los valores son objetivos, uno de los cuales es el económico.

Se comprende que en los siglos modernos fuera necesario poner a punto una teoría del valor alternativa a ésta. La escisión religiosa ocurrida a partir de 1517 intentó resolverse mediante la fuerza, es decir, siguiendo el procedimiento antiguo, pero al no ser ello posible hubo que dejar paso a la “tolerancia” de aquellos valores que uno no compartía, pero que se veía obligado a respetar. Fue el comienzo de lo que ha dado en llamarse “pluralismo”, la coexistencia en la sociedad de múltiples códigos de valor. Las opciones de valor, lo mismo que las creencias, empiezan a verse ahora como no racionales (porque se parte del supuesto de que si lo fueran, tales juicios no pertenecerían ya al orden de los valores sino de los hechos, y además serían más o menos idénticos en todos los seres humanos). Y como tales opciones no son racionales, sino que se hallan propiciadas en gran medida por factores tales como los sentimientos, las emociones, las tradiciones, las esperanzas, las fantasías y los deseos, resulta que carece de toda lógica ponerse a discutir sobre ellas. Frente a la beligerancia antigua, la actitud moderna propugna el respeto, la aceptación de la diferencia, pero nada más. Discutir sobre cuestiones de valor empieza a tenerse por falta de educación o, peor aún, por invasión indebida de la intimidad de otra persona. Eso en el orden de la vida privada. En el de la pública, la consigna ha de ser la “neutralidad”, ya que el Estado no puede optar por alguno de esos valores en detrimento de los demás, ya que esto sería volver a las andadas.

La idea de la no racionalidad de las cuestiones de valor vino propiciada por el emotivismo de finales del siglo xvii y del siglo xviii. El emotivismo

suele tener mala prensa entre nosotros, pero fue un movimiento de enorme importancia. Por lo pronto, sirvió para reivindicar el papel fundamental de las emociones en la mente humana. Hasta entonces su función fue considerada fundamentalmente negativa. Más que de emociones se hablaba de pasiones. En la psicología aristotélica hay dos facultades básicas, el *noûs* o *intellectus* y la *ôrexis* o *appetitus*. El apetito puede estar gobernado por los sentidos, tanto internos como externos, dando lugar a los *pathêmata* o pasiones. Si, por el contrario, se pone al servicio de la inteligencia, es decir, si en vez de lo que los escolásticos llamaron *appetitus sensitivus* es un *appetitus intellectivus*, entonces se denomina *voluntas*. Con lo cual resulta que hay dos facultades superiores, la inteligencia y la voluntad, y otra inferior y negativa, cuyo resultado son las pasiones. Este es el esquema clásico, el que imperó en toda la Edad Media e incluso en los comienzos del mundo moderno. Hay que esperar al siglo xvii para que las cosas empiecen a cambiar y la vida emocional pase a ocupar un puesto en la estructura psíquica del ser humano, parangonable con el de la inteligencia y la voluntad. Esto se advierte ya en el *Tratado de las pasiones*, de Descartes, y en la *Ethica* de Spinoza. Pero van a ser los emotivistas británicos, Shaftesbury, Hutcheson, y luego Hume y el propio Adam Smith, quienes reivindicarán el mundo emocional con más fuerza. Pensemos en un valor, la belleza. La teoría clásica había identificado siempre la belleza con algo distinto de ella misma. Así, lo bello era lo ordenado, o lo inteligible, o lo armónico, o lo natural, o lo útil, etc. Los emotivistas británicos fueron de los primeros en pensar que hay cosas bellas que no son inteligibles, ni ordenadas, ni naturales, ni armónicas, sino simplemente bellas; es más, para saber lo que es la belleza, conviene fijarse en esas cualidades que son simplemente bellas y nada más, que nos parecen bellas “desinteresadamente”²³. La belleza es una cualidad de las cosas que aprehendemos a través de un sentido peculiar, lo mismo que el color se nos actualiza por la vista. Eso es lo que los citados autores denominaron “sentido estético”, “sentido moral”, etcétera²⁴. Como no son sentidos como los otros, los denominaron “sentidos internos”, y su característica más propia es que tienen carácter emocional²⁵. Los sentimientos son analizadores de la realidad, nos actualizan cualidades suyas, lo mismo que los sentidos. Ni que decir tiene que esas cualidades son las que denominamos valores.

Para los emotivistas clásicos, Shaftesbury, Hutcheson, Hume, Adam Smith, estas cualidades de valor que aprehendemos por vía emocional no tienen carácter “objetivo”, como afirmaba la teoría antigua, pero sí “intrínseco”.

²³ Shaftesbury, *Sensus communis: Ensayo sobre la libertad de ingenio y humor*. Valencia, Pre-textos, 1995, p. 165. Francis Hutcheson, *Una investigación sobre el origen de nuestra idea de belleza*. Madrid, Tecnos, 1992.

²⁴ Shaftesbury, *Investigación sobre la virtud o el mérito*. Madrid, CSIC, 1997. Francis Hutcheson, *Escritos sobre la idea de virtud y sentido moral*. Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 1999.

²⁵ Shaftesbury, *Sensus communis: Ensayo sobre la libertad de ingenio y humor*. Valencia, Pre-textos, 1995.

Esta es una distinción fundamental y fuente de innúmeras confusiones. El calificativo de intrínseco es fácil de entender aplicado a la teoría objetivista, ya que en ella los valores son realidades, como en el caso de Platón, o al menos cualidades inherentes o intrínsecas de las cosas. Ahora bien, cuando se dice que los valores son el resultado de la actividad emocional de los seres humanos, resulta difícil afirmar algo como intrínseco. ¿No se trata de una contradicción en los términos? Lo es, obviamente, si el término intrínseco se entiende en el sentido de la teoría objetivista, pero no lo es si con él quiere significarse algo distinto. Y esto es lo que, en efecto, sucede. Por valor intrínseco se entiende ahora, no el objetivo o real en el sentido explicado, sino aquella cualidad que es valiosa por sí misma, sin referencia a otra u otras. Esa condición la tienen las cualidades de valor que cabe llamar primarias, ya que no dependen ni son reducibles a otras cualidades distintas de ellas mismas. El filósofo Moore se preguntaba a comienzos del siglo xx: *What things have intrinsic value, and in what degrees?* Y respondía del siguiente modo: *In order to arrive at a correct decision on the first part of this question, it is necessary to consider what things are such that, if they existed by themselves, in absolute isolation, we should yet judge their existence to be good*²⁶. Que las cualidades de valor sean intrínsecas quiere decir que valen por sí mismas, no por relación a otras cosas distintas de ellas. Ya lo hemos visto a propósito de la belleza. Lo que es bello es bello y nada más. No lo es por otra cosa sino por sí mismo, en sí. La belleza vale por sí misma. Hay que esperar a un personaje llamado Jeremy Bentham para que esto comience a verse de otro modo. Como es bien sabido, Bentham fue el padre del utilitarismo. Él no entendía por utilidad lo que hoy es usual, a saber, la razón coste/beneficio y, por tanto, la eficiencia. Para él la utilidad es un sentimiento, el que lleva a maximizar el placer y minimizar el dolor, y por tanto a buscar la mayor felicidad para el mayor número. En contra de los emotivistas previos, piensa que ese sentimiento es el radical, el último, y que todos los demás, simpatía, benevolencia, compasión, etc., pueden reducirse a él. Todos ellos serían el resultado de maximizar utilidades, aunque hasta Bentham nadie se hubiera dado cuenta de ello. Y es que la utilidad, por más que sea un sentimiento y tenga origen emocional, permite el cálculo, la cuantificación; por tanto, no es completamente irracional. Habría que decir que es emocional, pero no sólo emocional; es también racional. En tanto que emocional nos lleva a valorar las cosas; pero en tanto que racional las pone al servicio del cálculo de utilidades²⁷. Esto significa tanto como decir que los valores en Bentham pierden el carácter de valores intrínsecos o valores en sí, para convertirse en puros valores instrumentales. Todo es instrumento o

²⁶ G. E. Moore, *Principia ethica*. New York, Barnes & Noble, 2005, p.190.

²⁷ Jeremy Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford, Clarendon Press, 1996, pp. 11-16.

está supeditado al cálculo felicificante o cálculo de utilidades y tiene carácter instrumental respecto de él. Bentham tiene clara conciencia de que esta es su gran aportación. Lo otro eran puras vaguedades románticas. Ahora los valores se pueden contar y medir, cuantificar. Y como el patrón y modelo de valores instrumentales es el valor económico, resulta que todos los valores pueden expresarse en unidades monetarias. No hay más que valores instrumentales, y la unidad de medida es el precio. Tanto valoras una cosa cuanto estás dispuesto a pagar por ella. A partir de la época de Bentham, gran parte de la filosofía y desde luego la cultura popular, han aceptado sin discusión la tesis de que no hay más valores que los instrumentales. Los valores intrínsecos, de existir, son puramente subjetivos e irracionales, y sobre ellos no cabe cuantificación, ni incluso es posible el diálogo racional. Tendremos que respetarlos, aunque sólo sea por educación, o por estética, pero desde luego no cabe argumentar sobre ellos. “Sobre gustos no hay nada escrito”, dirá el refrán popular.

El positivismo de Comte dio un paso más en esta misma dirección, al distinguir tajantemente entre hecho y valor. Los hechos, sobre todo los hechos positivos, son objetivos y racionales, en tanto que los valores son subjetivos e irracionales. Comte entendió por hecho el hecho científico, en el sentido restrictivo propio de las llamadas ciencias de la naturaleza. Él era un matemático, y como todas las personas de su época estaba fascinado por la mecánica newtoniana y la versión que de ella había dado su colega Laplace. Eso era ciencia, y a eso se refiere Comte cuando habla de “hecho positivo”. Hay que ordenar la humanidad en torno a la idea de hecho, entendido como hecho científico o hecho positivo. Los valores, que son los que habían venido guiando la historia de la humanidad en las etapas mítica y especulativa, en esta nueva que ahora comienza, la definitiva, la etapa científica, deben quedar eliminados. El mundo y la sociedad han de establecerse sobre el régimen de los hechos y sólo sobre él. Lo que no es científico, no interesa. Y los valores sólo interesan en cuanto pueden ser objeto de ciencia, es decir, en la medida en que puedan ser tratados como hechos. Comte se dio cuenta de que esto era posible. Nos guste o no, los seres humanos tienen sentimientos, y a través de ellos valoran las cosas. Por tanto, los valores “son un hecho”, si bien distinto de los hechos de la ciencia natural. Es un hecho que las personas tienen valores estéticos, y religiosos, y políticos, y económicos, etc. Los valores en tanto que valores no son racionales, ni pueden ser objeto de análisis científico. Pero sí es posible estudiar científicamente el hecho de los valores, por tanto, las opciones de valor de los seres humanos. Se puede hacer una encuesta sociológica sobre la distribución de las creencias religiosas entre los ciudadanos de Madrid, o de su poder económico, etc. Este es el origen de las llamadas ciencias sociales, o ciencias del espíritu, o ciencias de la cultura, o ciencias morales y políticas. Su objetivo es estudiar hechos, no valores; o mejor, no estudian los valores

en tanto que valores, sino los valores en tanto que hechos. Es un paso más en la línea abierta por Bentham. Porque procediendo así, subrepticamente se desliza la idea de que todos los valores son instrumentales, que no existen valores intrínsecos o valores en sí, y que por tanto todos han de obedecer al principio de utilidad y cuantificarse en función suya. Es lo que cabe llamar la economía del valor, el criterio imperante en las ciencias morales y políticas a partir de entonces.

De este modo se consuma la dicotomía hechos y valores, *facts and values*, en la terminología anglosajona. La ciencia no puede estudiar los valores en tanto que valores, sino sólo los valores en tanto que hechos, el hecho de los valores. Por consiguiente, la ciencia tiene que ser *wertfrei*, dirán los neokantianos alemanes, o *value free*, repetirán sus colegas ingleses. Como escribió Max Weber en su conferencia *La ciencia como vocación*, “si alguien pregunta que por qué no se pueden tratar en el aula los problemas de este segundo género hay que responderle que por la simple razón de que no está en las aulas el puesto del demagogo o del profeta”²⁸.

En las décadas finales del siglo XIX la polémica de los valores se extendió a todas las ciencias sociales. Todas ellas, por influencia del positivismo, quisieron ser *value free*, y como clásicamente no se había pensado así, sino más bien lo contrario, hubo que hacer un enorme esfuerzo de purificación del legado científico de cada una, habida cuenta de que estaba contaminado por cuestiones de valor y, más al fondo, de asuntos morales. Esto pasó en Sociología²⁹, y pasó también en Economía³⁰. El resultado fue el nacimiento de la que primero se llamó en inglés *value-free economics*, en alemán *wertfrei Ökonomie*, y que luego ha dado en denominarse “economía positiva”, por oposición a la “economía normativa”. Los economistas positivos empezaron a enfrentar críticamente su propio pasado, habida cuenta de la falta de claridad de la economía clásica en la distinción entre hecho y valor. El propio Adam Smith, el gran ídolo de la disciplina, se habría dejado llevar en sus razonamientos, con cierta frecuencia, por influencias morales. Así, su análisis del papel del trabajo en el precio de las mercancías. No digamos Carlos Marx, que habría sido el modelo paradigmático de pensador, y si se quiere de economista, en el que las cuestiones de valor se mezclaron con los juicios de hecho hasta formar una maraña inextricable.

²⁸ Max Weber, *El político y el científico*. Madrid, Alianza, 1969, p.213.

²⁹ Emilio Lamo de Espinosa, José María González García, Cristóbal Torres Albero, *La sociología del conocimiento y de la ciencia*, Madrid, Alianza, 1994, pp.83-107.

³⁰ Jesús Conill, *Horizontes de economía ética: Aristóteles, Adam Smith, Amartya Sen*. Madrid, Tecnos, 2004, pp. 114-120. Adela Cortina y Gustavo Pereira, *Pobreza y libertad. Erradicar la pobreza desde el enfoque de Amartya Sen*, Madrid, Tecnos, 2009, pp. 9-10.

Todo esto trató de purificarlo la llamada economía neoclásica. En Viena, Carl Menger inició la llamada *Methodenstreit* el año 1883, con sus *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere*. Su tesis fue que la economía tenía que constituirse como una ciencia pura, axiomática y libre de valores. De ahí su gran polémica con la escuela de economía histórica alemana, especialmente con Gustav von Schmoller, para quien la función de la economía era irrenunciablemente ética y política, de modo que no cabía descoyuntar la realidad económica en hechos, por un lado, y valores, por otro.

En el mundo anglosajón se considera a Alfred Marshall el fundador de la economía neoclásica, dado su interés en introducir la precisión matemática, tan propia de las ciencias naturales, en su gran tratado de economía, los *Principles of Economics*, de 1890. Aunque Marshall fue siempre una persona enormemente interesada por la ética y por la filosofía y nunca quiso romper con la escuela clásica que integraba hechos y valores, puso todo su esfuerzo en distinguir ambos campos tajantemente, evitando cualquier tipo de mezcla o confusión. Dado su interés en este asunto, quiso dejarlo claramente dicho ya al comienzo del libro, en el prefacio a la primera edición: *function of the science is to collect, arrange and analyse economic facts, and to apply the knowledge, gained by observation and experience, in determining what are likely to be the immediate and ultimate effects of various groups of causes; and it is held that the Laws of Economics are statements of tendencies expressed in the indicative mood, and not ethical precepts in the imperative*. La ciencia es descriptiva y utiliza el indicativo, no prescriptiva y formulada en imperativo. Es ciertamente posible, añade, hacer girar la ciencia económica alrededor de un “hombre económico” ajeno a la ética e interesado sólo por la ganancia pecuniaria puramente egoísta. Pero en el ser humano existen otros móviles, como el afecto familiar, por los que se llevan a cabo acciones económicas no egoístas. Y una vez incluido tal móvil, ¿por qué no otros motivos altruistas que se dan siempre y en todos los seres humanos? Marshall afirma que su objetivo ha sido incluir todos aquellos motivos que influyen en la vida normal de los individuos de las sociedades industriales, sin excluir ninguno por el hecho de que tenga carácter altruista. Su tesis es que no pueden confundirse los *business-like city men* con la gente ordinaria, por más que entre ambos se den todo tipo de gradaciones y que por tanto quepa hablar de un “principio de continuidad” entre ellos. Esa continuidad se da también entre los *normal values* de estos segundos y los que Marshall llama “*current*” or “*market*” or “*occasional*” values de aquéllos. Estos últimos son los valores en los que las circunstancias del momento ejercen una influencia preponderante, en tanto que los valores normales son los que acaban imponiéndose en una sociedad, en cuanto las condiciones económicas lo permiten. Los primeros varían en horas, en tanto que el tiempo de los segundos es de siglos. Y lo que en un problema es corto periodo, en otro es muy largo.

Bien se ve que Marshall intenta mediar en la polémica entre Menger y von Schmoller, a través de su famoso principio de continuidad. La economía debe ser una ciencia positiva, pero a la vez necesita estar atenta a los valores del hombre normal. Pero un año después de publicado el libro de Marshall, apareció otro, este de John Neville Keynes, el padre de John Maynard Keynes, titulado *The Scope and Method of Political Economy*. Por más que ambos fueran amigos, o al menos conocidos, su talante era muy distinto. Con Keynes entra de lleno en economía la distinción entre hechos económicos y valores. Los primeros son para él el objetivo propio de la ciencia de la Economía o Economía política. Los segundos no constituyen una ciencia sino un arte, donde ya no hay principios fijos ni leyes estrictas, sino reglas prudenciales de comportamiento. La tesis de Keynes es que ambos mundos son necesarios, pero que confundirlos lleva a errores fatales. Y el único científico es el primero, el propio de los hechos. Para éste reserva el nombre de Economía positiva, en tanto que al segundo lo denomina Economía aplicada. Como Marshall, Keynes estuvo muy interesado por la ética. Pero en el intento por hacer de la economía una ciencia al modo de la matemática y la física, como él reconoce explícitamente, se ve obligado a relegar la ética al orden de la economía aplicada. Por otra parte, lo que Keynes entiende por ética queda claro por su proximidad ideológica con Sidgwick: se trata del utilitarismo. Con ello quiero decir que entiende los valores siempre como instrumentales.

El objetivo del libro de Keynes es aclarar algo que, según su autor, resulta confuso: el método de la ciencia económica, es decir, la naturaleza de las leyes económicas, distinguiendo con claridad dos niveles, el real y el ideal, *what is* de *what ought to be*³¹. Acto seguido, Keynes divide a los economistas en dos grupos, el de quienes entienden su ciencia como positiva, abstracta y deductiva, y quienes la ven como ética, realista e inductiva. Keynes opta decididamente por aquéllos³². Lo primero da lugar a lo que llama *Political Economy*, en tanto que lo segundo se ocupa de las *applications to practice*. Y añade:

La función de la economía política es investigar hechos y descubrir verdades sobre ellos, no prescribir reglas de vida. Las leyes económicas son teoremas sobre hechos, no preceptos prácticos. La economía política es, en otras palabras, una ciencia, no un arte o un compartimento de la investigación ética. Se la describe como permaneciendo neutral entre esquemas sociales rivales. Provee información sobre las probables consecuencias de los cursos de acción establecidos, pero no lleva a cabo juicios morales, ni se pronuncia sobre lo que debe o no debe ser. Al mismo tiempo, se asigna el valor más elevado a las aplicaciones prácticas de la ciencia económica,

³¹ John Neville Keynes, *The scope and method of political economy*. Kitchener, Batoche Books, 1999, p.8.

³² J. N. Keynes, *Op. cit.*, p.11.

y se acepta que el economista debe prestarles su atención, pero no en su condición de puro economista sino como filósofo social que, por su condición de economista, se halla en posesión del necesario conocimiento teórico. Es evidente que si se establece tal distinción, los aspectos éticos y sociales de los problemas prácticos, que pueden ser de vital importancia, es menos probable que resulten desatendidos o subordinados³³.

La economía es, por tanto, una ciencia estricta de hechos, que establece leyes y teorías como cualquier otra, al margen de consideraciones prácticas, normativa o éticas. La economía estudia sólo al *homo oeconomicus*, dice Keynes, cuyas actividades están determinadas de modo exclusivo por el deseo de riqueza. No es posible una oposición más frontal a lo dicho por Marshall un año antes.

Hay que reconocer que otros motivos distintos del deseo de riqueza puedan operar en varias ocasiones en la determinación de las actividades económicas de los seres humanos. Sin embargo, estas, en principio, han de relegarse completamente, ya que su influencia es irregular, incierta y caprichosa. Sobre estos fundamentos, se argumenta que la abstracción por la que la ciencia toma como su principal sujeto al “hombre económico”, cuyas actividades están exclusivamente determinadas por el deseo de riqueza, es a la vez legítima y necesaria, y encuentra una justificación complementaria en la analogía con la matemática y la física, ya que éstas se basan en abstracciones análogas³⁴.

Habría que preguntarse si tales abstracciones no suponen ya una opción de valor, esa que el propio Keynes califica de “neutral”. Algo que necesitaría de cierta mayor justificación. Keynes describe, no sin cierta ironía, los caracteres de la “escuela alemana” en los siguientes términos:

Esa escuela se califica explícitamente a sí misma de ética; concibe la economía política como poseída de un alto objetivo ético y responsable de los más importantes problemas de la vida humana. La ciencia económica no tiene por objeto sólo el clarificar los motivos que generan la actividad económica, sino que además debe ponderar y comparar sus méritos morales. Es necesario establecer un criterio sobre la producción correcta y de la distribución de la riqueza tal, que las exigencias de la justicia y la moralidad queden satisfechas. Se debe proyectar un ideal de desarrollo económico que tenga en cuenta la vida intelectual y moral tanto como la meramente material. Y deben discutirse las vías y los medios, tales como el exigir motivos correctos, promover saludables costumbres y hábitos de vida, así como la intervención directa del Estado, a fin de que ese ideal pueda llevarse a cabo³⁵.

³³ J. N. Keynes, *Op. cit.*, p.12-13.

³⁴ J. N. Keynes, *Op. cit.*, p.14.

³⁵ J. N. Keynes, *Op. cit.*, p.17.

Keynes considera el enfoque de la escuela histórica alemana desmesurado, excesivo. Lo importante es hacer de la economía una ciencia positiva como todas las demás, y por tanto exacta, con leyes que se cumplan taxativamente. Éste fue el ideal de la escuela neoclásica. Lo demás es muy importante, pero debe verse como ajeno a la ciencia económica:

Si el arte intenta solucionar completamente los problemas prácticos, necesita por necesidad ser en muchos aspectos no económico en su carácter, y su objetivo se vuelve vago y mal definido. Puede, pues, objetarse que en el intento de formular un arte de la economía, que debe abandonar por completo la pretensión de reglas absolutas para la regulación de la conducta humana, los economistas buscan ocupar un espacio demasiado amplio, formando un cuerpo de doctrina económica que es en realidad mucho más que económica, y que no tiene ninguna ventaja separar de la política general y de la filosofía social³⁶.

La distinción entre una economía positiva y otra economía normativa recibió nuevo impulso en la Alemania finisecular por obra del movimiento filosófico neokantiano, sobre todo en su versión badense. Windelband definió dos tipos distintos de ciencias, las nomotéticas y las idiográficas. Las primeras se hallan paradigmáticamente representadas por la matemática y la física, es decir, por las ciencias llamadas naturales, en tanto que las segundas son las que estudian las cuestiones de valor. Lo que Keynes llamaba economía científica pertenece al primer grupo, en tanto que la economía aplicada o normativa formaría parte del segundo. Una trata con hechos y otra con valores.

De la escuela neokantiana alemana tomó esa distinción Max Weber, quien convirtió en canónica la tesis de que la ciencia, incluso la ciencia social, debía hallarse libre de valores, de modo que no pudiera analizar los valores más que como hechos y no en tanto que valores, en un famoso artículo publicado el año 1917 y que llevar por título *Der Sinn der 'Wertfreiheit' der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften*. La influencia de este autor es claramente perceptible en economistas posteriores a esa fecha, cual es el caso de Lionel Robbins, quien el año 1932 publicó su *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. En el prólogo de la segunda edición, fechado en mayo de 1935, señala que “tales juicios [los de valor y no de hecho] rebasan los límites de la ciencia positiva”³⁷. La ciencia económica se ocupa de hechos y nada más que de hechos; es *wertfrei*, o *value-free*. “El análisis económico es *wertfrei* en el sentido weberiano”, escribe Robbins³⁸. Otra cosa es que el economista, como persona, como ciudadano,

³⁶ J. N. Keynes, *Op. cit.*, pp. 30-31.

³⁷ Lionel Robbins, *An essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London, McMillan, 1945, vii.

³⁸ L. Robbins, *Op. cit.*, p. 91.

deba limitarse a eso. Robbins cree que no, y protesta en el prólogo a la segunda edición cuando sus críticos le atribuyen tal cosa.

Se ha sostenido que, porque intenté delimitar claramente el ámbito de la Economía frente a otras ciencias y el de la Economía frente a la filosofía moral, recomendé, por tanto, que el economista se abstuviera de todo interés o actividad fuera de su materia. Se ha dicho [...] que yo adelanté que el economista no debería participar en la formulación de la política del país fuera de hacer un diagnóstico muy recatado y discreto de las consecuencias de las posibles medidas a tomar [...] Pero sí sostengo que dije precisamente lo contrario, y, según creí, de la manera más enfática [...] En el capítulo vi, § 4, dije: 'Lo anterior no significa que los economistas no debieran pronunciarse sobre cuestiones éticas, como tampoco el decir que la botánica no es la estética significa que los botánicos no deben opinar sobre la traza de los jardines. Por el contrario, es muy de desear que los economistas hayan especulado mucho sobre estos asuntos, pues sólo así podrán apreciar las consecuencias de determinados fines de los problemas que se les sometan'³⁹.

La economía se ocupa de los “medios”, no de los “fines” de nuestras acciones, que para él son por completo ajenos a ella. Así, escribe:

A la Ciencia Económica, como hemos visto, le concierne el aspecto de la conducta que proviene de la escasez de medios para lograr determinados fines. Se deduce que la economía es enteramente neutral frente a los fines y que la consecución de un fin cualquiera, en la medida en que dependa de la limitación de medios, es una cuestión que interesa al economista. Los fines como tales no interesan a la Economía. Supone que los seres humanos los tienen en el sentido de que tienen tendencias que pueden definirse y comprenderse de modo que se pregunta cómo la escasez de medios condiciona el progreso hacia sus objetivos, cómo la disposición de medios escasos depende de estas valoraciones finales⁴⁰.

De ahí su tesis de que “la Economía no puede concebirse como la Ética o la Estética, es decir, como disciplinas que estudian los fines en sí mismos”⁴¹. Donde Robbins pone fines entiéndase valores, y se comprenderá por qué buena parte de la economía del siglo xx se ha construido como disciplina libre de valores, siguiendo el modelo, a la postre positivista, de Weber. “La Economía es neutral por lo que se refiere a los fines; no puede pronunciar una sola palabra acerca de la validez de los juicios finales de valor”⁴². Casi al final del libro, Robbins escribe en nota: “Me parece que sobre todas estas cuestiones las aclaraciones de Max Weber son completa-

³⁹ L. Robbins, *Op. cit.*, pp. viii-ix.

⁴⁰ L. Robbins, *Op. cit.*, p. 24.

⁴¹ L. Robbins, *Op. cit.*, p. 32.

⁴² L. Robbins, *Op. cit.*, p. 147; cf. pp.147-151.

mente definitivas. Es más, confieso que soy completamente incapaz de entender cómo podría ponerse en duda esta parte de la metodología de Max Weber⁴³. Conviene también recordar que Robbins fue quien llevó a Friedrich A. von Hayek a la *London School of Economics*.

Una teoría filosófica que ha tenido especial incidencia en el ámbito cultural norteamericano ha sido la de John Dewey. Es bien sabido que de los fundadores del movimiento pragmatista, John Dewey fue el más preocupado por el tema del valor. De hecho, le dedicó múltiples trabajos. Para él más que del valor debe hablarse de la valoración, que tiene carácter siempre instrumental, ya que busca satisfacer necesidades⁴⁴. Por esta razón cabe definirla como el resultado de multiplicar la “probabilidad” de satisfacerla, que es perfectamente objetiva, por la “preferencia”, que es por completo subjetiva y en gran medida emocional. El resultado de esto dará el “coste” o “valor” de la decisión, medido en términos de oportunidad. Esto es lo que ha pasado a la llamada teoría de la elección racional, y con ella al conjunto de las ciencias sociales, incluida la economía. Ni que decir tiene que así concebidos los valores, todos tienen carácter meramente instrumental.

La teoría de la elección racional ha pasado a convertirse en elemento básico de la metodología económica positiva a partir de mediados del siglo xx. Un buen ejemplo de ello lo constituye la obra de Milton Friedman. Su famoso trabajo de 1953, “La metodología de la economía positiva”, comienza con estas palabras:

En su admirable libro sobre *El objeto y el método de la economía política*, John Neville Keynes distingue entre ‘una ciencia positiva..., un cuerpo de conocimiento sistematizado concerniente a lo que es; y una ciencia normativa y ordenadora..., un cuerpo de conocimiento sistematizado que discute los criterios sobre lo que debe ser; un arte..., un sistema de reglas para la consecución de un fin dado’, y puntualiza que ‘la confusión entre ellas es corriente y ha sido la fuente de muchos errores perjudiciales’, señalando con insistencia la importancia de ‘admitir una ciencia positiva independiente de la economía política’⁴⁵.

Ni que decir tiene que Friedman quiere dedicar su esfuerzo a hacer de la economía una ciencia positiva, independiente por completo de la parte normativa. Casi al comienzo de su artículo, afirma: “La economía positiva es en principio independiente de cualquier posición ética particular o de juicios normativos.” Lo que él pretende aportar y aplicar a la economía positiva son los nuevos métodos puestos a punto por la matemática y la filoso-

⁴³ L. Robbins, *Op. cit.*, p. 148; cf. xi-xii.

⁴⁴ John Dewey, *Teoría de la valoración*. Madrid, Siruela, 2008.

⁴⁵ Milton Friedman, *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1970, p. 3.

fía de la ciencia. De la matemática recibe Friedman, sobre todo a través de Leonard Jimmie Savage, la doctrina de la probabilidad subjetiva, y la teoría de juegos y de la decisión racional. El pragmatismo norteamericano, de tanta tradición en la universidad de Chicago, le lleva a considerar la decisión racional como el resultado de multiplicar la preferencia subjetiva por la probabilidad de éxito. Los valores son meras preferencias subjetivas, que sólo la racionalidad económica permite integrar en procesos coherentes de decisión. Por su parte, de Popper recibe Friedman la doctrina de la falsación⁴⁶. De ahí que escriba: “La evidencia de hecho nunca puede ‘probar’ una hipótesis; únicamente puede evitar el que sea desaprobada, que es lo que en general expresamos cuando decimos, algo inexactamente, que la hipótesis ha sido ‘confirmada’ por la experiencia”⁴⁷.

En la actualidad, a diferencia de lo que sucedía en el momento en que Friedman escribió su ensayo, los economistas tienen claro que la teoría de la elección racional es un modelo teórico muy potente, pero que no se ajusta a lo que es la práctica común de los seres humanos. De hecho, la psicología de las finanzas ha sido la principal crítica de la teoría de la elección racional, a partir, entre otras, de la *bounded rationality* que Herbert Simon inició en 1972 y que le permitió hacer un análisis crítico del que denomina “modelo olímpico” de decisión racional⁴⁸ y de la *prospect theory* de Kahneman y Tversky⁴⁹. Hoy se ha convertido en todo un deporte, casi una ciencia, el identificar las diferentes paradojas que distancian la toma de decisiones de los seres humanos de lo predicho por la teoría de la elección racional⁵⁰.

Un ejemplo de paradoja es el que relata el filósofo John R. Searle en su libro *Razones para actuar*:

Las limitaciones de esta concepción de la racionalidad [la propia de la teoría matemática de la decisión] se me volvieron patentes (y esto tiene alguna importancia práctica) durante la guerra del Vietnam, cuando visité en el Pentágono a un amigo, un alto funcionario del Ministerio de Defensa. Intenté argumentar a favor de abandonar la política que los Estados Unidos estaba siguiendo, particularmente la política de bombardear Vietnam. Mi amigo tenía un doctorado en economía matemática. Se fue hacia el encerado y trazó las curvas tradicionales de análisis microeconómico; a continuación dijo: “Allí donde se produce la intersección de estas dos curvas, la uti-

⁴⁶ Karl R. Popper, *La lógica de la investigación científica*. Madrid, Tecnos, 1962.

⁴⁷ Milton Friedman, *Op. cit.*, p. 8.

⁴⁸ Herbert Simon, *Reason in Human Affairs*, Stanford, CA. Stanford University Press, 1983. Herbert Simon, *Naturaleza y límites de la razón humana*, México, FCE, 1989.

⁴⁹ Daniel Kahneman & Amos Tversky, “Prospect theory: An Analysis of Decision Under Risk”, *Econometrica* 1979; 47(2):263-291.

⁵⁰ Manuel Conthe, *El mundo al revés*, Barcelona, Planeta, 1999. Manuel Conthe, *La paradoja del bronce: Espejismos y sorpresas en el mundo de la economía y la política*, Barcelona, Crítica, 2007.

lidad marginal de resistir es igual a la no utilidad marginal de los bombardeos. En este punto tienen que rendirse. Todo lo que suponemos es que son racionales. ¡Todo lo que estamos suponiendo es que el enemigo es racional!”⁵¹

Y comenta:

Supé entonces que estábamos en dificultades serias, no sólo por lo que se refiere a nuestra teoría de la racionalidad, sino también por lo que toca a su aplicación práctica. Parece una locura suponer que la decisión de hacer frente a Ho Chi Min y sus colegas era una decisión semejante a la de comprar un tubo de pasta de dientes, una decisión, estrictamente hablando, de maximizar la utilidad que se esperaba; pero no es fácil decir qué es exactamente lo que estaba equivocado en esa suposición⁵².

Adviértase que ante las paradojas de la teoría de la elección racional, lo que ha hecho la economía llamada positiva es acudir a la psicología en petición de ayuda. El resultado es la llamada *Behavioral Economics*. Pero basta analizar el ejemplo aducido por Searle para darse cuenta de que el problema no es sólo ni primariamente psicológico, que los seres humanos tengan sesgos psíquicos que les impidan ser perfectamente racionales, sino axiológico. En nuestras decisiones incluimos de modo indefectible valores además de hechos. Por tanto, la cuestión está en aclarar qué son los valores y cómo integrarlos adecuadamente en los procesos decisionales de los seres humanos. Pero sobre esto se trabaja muy poco, y todos huyen ante lo que consideran un campo minado, pleno de confusión.

En cualquier caso, el intento de hacer de la economía una disciplina *value-free* es relativamente reciente y no tiene precedentes históricos importantes. De hecho, la economía clásica, como ya hemos visto, fue *value-laden*. No sólo esto, sino que si bien se mira, es imposible expulsar por completo los valores de la ciencia económica. Una posible solución, hoy muy frecuente, consiste en negar la existencia de valores intrínsecos y reducirlos todos a instrumentales. Porque una vez reducidos a la categoría de instrumentales, resulta obvio que todos ellos han de medirse en unidades monetarias. El resultado es el triunfo total del *homo oeconomicus*: el único objetivo, no ya de la economía, sino de la vida toda, es el incremento de la riqueza, la ganancia económica. Tal ha sido la opinión que, fundada o no, se ha ido extendiendo en buen parte de la ciudadanía. Con lo cual se comete la máxima perversión axiológica imaginable, la transformación de los medios en fines, el poner como fin lo que es puro medio, transformar la posesión y el goce de los valores instrumentales en el máximo y práctica-

⁵¹ John R. Searle, *Razones para actuar*, Oviedo, Nobel, 2000, p. 19.

⁵² J. R. Searle, *Op. cit.*, p. 19.

mente único valor intrínseco. Esto es lo que la escuela de Francfort ha llamado “racionalidad estratégica” o “instrumental”, la que probablemente está en la base de muchos de los males que ahora estamos sufriendo⁵³. Nada más significativo a este respecto que la confesión de alguien que se presenta a sí mismo como operador de bolsa independiente, Alessio Rastani, ante las cámaras de *BBC News* el lunes 26 de septiembre de 2011: “Nuestro trabajo es hacer dinero con toda esta situación. [...] He estado soñando con esto durante tres años. [...] Me voy a la cama cada noche y sueño con otra recesión, sueño con un momento como este”.

Queda claro que para los economistas las cuestiones de valor no es que carezcan de importancia, es que no forman parte de la que denominan economía positiva o científica, debiendo quedar relegadas al ámbito de la denominada economía normativa, unas veces, y economía aplicada, otras. Estas se hallan en manos, más que de los economistas puros, de los políticos y los gestores.

En primer lugar, de los políticos. Ellos son quienes han de tomar decisiones de valor. En la época anterior a la economía neoclásica, el problema del valor afectaba por igual a la economía y la política, y esa es la razón de que la disciplina resultante se denominara “economía política”. El ejemplo paradigmático de esta unión de economía y política en torno a la idea de valor fue Karl Marx. Con la llegada de la escuela neoclásica, esa unidad se rompió, precisamente porque la economía empezó a autodefinirse como ciencia libre de valores. Pero siempre fue necesario establecer algún tipo de puente entre ellas. Esa fue, en alguna medida, la razón del nacimiento de la llamada “economía del bienestar” (*Welfare economics*) como disciplina, cosa obvia, habida cuenta que el propio término *welfare* es un predicado de valor. Pero, como no podía ser de otro modo, sus fundadores se encontraron con el alma dividida entre el rigor objetivo de la ciencia económica y la ambigüedad inherente al término bienestar. Uno de sus fundadores, Arthur Pigou, en su obra pionera *The Economics of Welfare* (1920), después de afirmar que la economía es *a positive science of what is and tends to be, not a normative science of what ought to be*⁵⁴, definió el papel de la economía del bienestar como aquella disciplina que se ocupaba, no de la idea de *welfare* en su integridad, sino de la parte del bienestar que podía “medirse en términos monetarios” (*measuring-rod of money*)⁵⁵. Había que tratar del bienestar, pero siempre que pudiera medirse en términos monetarios. Esto, como es obvio, no podía no suscitar reacciones. Cinco

⁵³ Adela Cortina, *Crítica y utopía: La escuela de Francfort*. Madrid, Cincel, 1985.

⁵⁴ Arthur Cecil Pigou, *The Economics of Welfare*. New Brunswick, NJ., Transaction Publishers, 2009, p. 5.

⁵⁵ A. C. Pigou, *Op. cit.*, p. 11.

años después, R. G. Hawtrey le contestaba en un capítulo titulado “Wealth and Value” de su libro *The Economic Problem*, con estas palabras:

*Welfare here is an ethical term; it comprises those things in human life, or, perhaps we should say, those experiences which are good in themselves, and which therefore ought to be chosen as ends of action, economic or other. It must not be regarded as confined to material well-being or as subject to any similar limitation. It is co-extensive with the simple concept of ‘good’ as applied not to means, but to ends*⁵⁶.

Y añadía: *Welfare so defined is not amenable to the ‘measuring rod of money’. Its measuring rod is something distinct from money, distinct from utility, distinct from satisfaction; it is ‘value’ in the ethical sense*⁵⁷. Y cinco años más tarde, en 1930, el economista sueco Gunnar Myrdal, publicaba un libro sobre el mismo tema, con este significativo título: *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*⁵⁸. Como es bien sabido, su tesis es que los economistas británicos de la escuela neoclásica no han sabido distinguir nunca con precisión hechos de valores, lo que les ha llevado a deslizarse insensiblemente de un nivel a otro sin conciencia explícita de ello, de tal modo que pasan del “ser” al “deber ser” sin solución de continuidad. En la parte final de su libro, Myrdal afirma que los economistas deberían hacer explícitos sus valores ya al comienzo de sus exposiciones, lo que haría posible, a partir de ese momento, la elaboración de una ciencia económica realmente objetiva, lo que él denominaba “la tecnología de la economía”. Como es bien sabido, Myrdal cambió de parecer poco después, afirmando que tal tecnología libre de valores es imposible, y que por tanto la ciencia económica no puede concebirse como una disciplina ajena al mundo del valor⁵⁹.

En lo que sigue voy a referirme sólo a un autor dentro de esta corriente, Amartya Sen, que ha tenido el arrojo de sustituir la teoría más clásica del “bienestar basado en la utilidad” por la del “bienestar basado en la libertad y en las capacidades”⁶⁰. La economía de bienestar clásica, dice Sen, “se ocupó mucho de derivar juicios sobre medidas de política económica partiendo de premisas puramente factuales”⁶¹. Su objetivo era maximizar utilidades, de tal modo que pasaba sin solución de continuidad de decir que algo era “eficiente” a afirmarlo como “bueno”. Sen se pregunta si, de ese modo, no

⁵⁶ Ralph G. Hawtrey, *The Economic Problem*, London, Longmann, Green and Co, 1925, p. 185.

⁵⁷ R. G. Hawtrey, *Op. cit.*, p. 185.

⁵⁸ Gunnar Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory*. New Brunswick, MJ., Transaction Publishers, 2004.

⁵⁹ Gunnar Myrdal, “Ends and Means in Political Economy”, en Paul Stretten (ed.), *Value in Social Theory: A Selection of Essays on Methodology*, New York, Harpers-Brothers, 1958, pp. 206-230.

⁶⁰ Jesús Conill, *Horizontes de economía ética: Aristóteles, Adam Smith, Amartya Sen*. Madrid, Tecnos, 2004, pp. 145-198.

⁶¹ Amartya Sen, *Elección colectiva y bienestar social*, Madrid, Alianza, 1976, p. 77.

caía de bruces en la llamada “falacia naturalista”, tan temida por los filósofos morales, es decir, si no estaba pretendiendo reducir los valores a hechos.

Por razones que resultan algo oscuras, el ser ‘libre de valores’ o ‘libre de ética’ se ha identificado frecuentemente con el estar libre de conflicto interpersonal. La suposición implícita parece ser que si todos están de acuerdo sobre un juicio de valor, entonces no es un juicio de valor en absoluto, sino algo perfectamente ‘objetivo’⁶².

A pesar de sus esfuerzos, la economía del bienestar nunca ha podido prescindir de los valores, aunque sólo sea del valor bienestar. Pero la tesis de Sen es que el reconocimiento de esto no es suficiente, porque, como luego veremos, no hay un tipo de valor sino al menos dos, los llamados valores instrumentales y los valores intrínsecos. La teoría económica del bienestar suele reducir todos los valores a instrumentales, es decir, a utilidades entendidas como maximización de consecuencias. Esta es, para Sen, la gran debilidad de tal doctrina, y de ahí su interés en sustituir la categoría de la “utilidad” como generatriz del bienestar, por la de “libertad” y “capacidad”⁶³. La diferencia está en que la utilidad es un “valor instrumental”, en tanto que la libertad es un “valor intrínseco”. Como dice Sen, uno de los principios de la economía del bienestar ha sido el “considerar algo valioso *sólo de forma instrumental* de manera que, al final, únicamente cuenta el logro”⁶⁴. Su tesis es que los valores intrínsecos no afectan sólo a la economía del bienestar sino también a la economía positiva o predictiva, a pesar del empeño de ésta en constituirse como una ciencia libre de valores intrínsecos. De ahí la necesidad de recuperar esa distinción, que ahora empieza a cobrar fuerza en filosofía, dice Sen. “En los últimos años, una serie de filósofos han puesto de relieve —correctamente según mi opinión— la importancia intrínseca de muchas consideraciones que la ética dominante del pensamiento utilitarista estima tienen un valor únicamente instrumental”⁶⁵. Sen defiende la condición intrínseca de muchos valores, frente al carácter meramente instrumental a que los ha reducido, entre otros, el pensamiento utilitarista, pero su descripción de los valores en general, y de los intrínsecos en particular, es marcadamente pobre⁶⁶. Lo que sí ha visto claro es que la aceptación de ciertos valores intrínsecos, como la libertad, exige reformular las tesis básicas de la ciencia económica. “Si en la valoración ética se juzga el provecho de una persona —al menos parcialmente— en términos de consideraciones del tipo libertad, entonces habrá que rechazar no solamente el utilitarismo y el bienestar basado en la

⁶² A. Sen, *Elección colectiva y bienestar social*, p. 78.

⁶³ Adela Cortina, Adela y Gustavo Pereira, Gustavo (Eds.), *Pobreza y libertad. Erradicar la pobreza desde el enfoque de Amartya Sen*, Madrid, Tecnos, 2009, pp. 15-30.

⁶⁴ A. Sen, *Sobre ética y economía*, Madrid, Alianza, 2011, p. 78.

⁶⁵ A. Sen, *Sobre ética y economía*, p. 728; cf. p. 66.

⁶⁶ Adela Cortina, Adela y Gustavo Pereira, Gustavo (Eds.), *Pobreza y libertad. Erradicar la pobreza desde el enfoque de Amartya Sen*, Madrid, Tecnos, 2009, pp. 77-93.

utilidad, sino también una serie de enfoques diferentes que se centran sólo en el logro⁶⁷. Ni que decir tiene que la existencia de valores intrínsecos no niega o anula la de los valores instrumentales, ni el tratamiento que éstos han tenido por parte de la ciencia económica.

Sería un error ignorar las consecuencias aunque se trate de objetos intrínsecamente valiosos. La justificación de todo razonamiento consecuencial surge del hecho de que las actividades tienen consecuencias. Incluso actividades que son intrínsecamente valiosas pueden tener *otras* consecuencias. El valor intrínseco de toda actividad no es un motivo adecuado para ignorar su papel instrumental, y la existencia de una importancia instrumental no es una negación de su valor intrínseco. Para obtener una valoración global de la importancia ética de una actividad es necesario no sólo examinar su valor intrínseco (si es que tiene alguno), sino también su función instrumental y sus consecuencias sobre otras cosas, es decir, analizar las distintas consecuencias, intrínsecamente valiosas o no, que puede tener esa actividad⁶⁸.

La ciencia económica, pues, tiene que atender a los valores. Por supuesto, tanto o más ha de hacerlo la llamada economía normativa, tan necesaria en la actividad política. Y también la economía aplicada a la gestión empresarial. Es difícil abrir uno de los innumerables libros sobre liderazgo empresarial, que hoy no resalte la importancia del manejo adecuado de los valores en la gestión de las organizaciones y los negocios. De entre todos ellos elegiré uno, el que con el título de *En busca de la excelencia*, publicaron dos socios de McKinsey, Thomas J. Peters y Robert H. Waterman Jr. el año 1982. Querían identificar las razones del éxito de las mejores empresas norteamericanas. Y para su propia sorpresa, encontraron que ello no dependía tanto del rigor administrativo o de la precisión en los balances cuanto del modo como los directivos gestionaban los valores. El capítulo noveno se titula "Valores claros y manos a la obra". Los autores reconocen que a los gestores, e incluso a quienes escriben sobre gestión, les incomoda el problema de los valores. "Según nuestra experiencia, la mayoría de los hombres de empresa no se toman en serio los sistemas de valores y detestan escribir o hablar de ellos. No les prestan la menor atención, ya que sólo los consideran vagas abstracciones." Y citando a Julien Phillips y Allan Kennedy añaden: "Los directivos y consultores realistas rara vez prestan demasiada atención a los sistemas de valores de una organización. Los valores no son algo tan concreto como las estructuras de la organización, las normas y procedimientos, las estrategias o los presupuestos"⁶⁹. La tesis de Peters y Waterman es que quienes piensan

⁶⁷ A. Sen, *Sobre ética y economía*, p. 64.

⁶⁸ A. Sen, *Sobre ética y economía*, p. 91.

⁶⁹ Thomas J. Peters y Robert H. Waterman Jr., *En busca de la excelencia: Lecciones de las empresas mejor gestionadas de los Estados Unidos*, Barcelona, Folio, 1992, pp. 319-320.

y actúan así se equivocan, porque en las empresas bien lideradas la gestión de valores es un tema fundamental. De ahí que poco a poco se hayan ido introduciendo en las escuelas de negocios los cursos de ética empresarial. Pero salvo honrosísimas excepciones, es un hecho que para los empresarios el valor por antonomasia es el económico, y que todos los demás les parecen, desdichadamente, “vagas abstracciones.” Personalmente pienso que con razón. Porque cuando se analiza la literatura sobre liderazgo, sobre gestión empresarial, o incluso sobre ética de la empresa, las cosas que dicen sobre valores son por lo general muy ingenuas y carentes de todo rigor. Hablan de valores como podría hacerlo el hombre de la calle. O quizá peor, porque acaban reduciendo todos los valores a la categoría de instrumentales, cosa que está lejos de hacer la persona normal y corriente. Y es que en buena parte de la literatura, cuando se va más allá del económico, resulta difícil saber qué se entiende exactamente por valor. Lo cual, a su vez, lleva a la sospecha de que su idea del valor es la propia de la que hemos denominado teoría subjetivista. Y el problema es si esta teoría es correcta.

Someter a crítica la idea de valor que ha venido manejándose en economía y fuera de ella a lo largo de los dos últimos siglos, no significa negar lo que los economistas, cargados de razón, han hecho, a saber, distinguir del modo más nítido posible los hechos económicos de los valores implicados. El tema de los valores lo consideran, por lo general, tarea propia de filósofos, y por tanto ajena a su actividad. Quizá tengan razón. Pero el tema sigue ahí. Aceptando todo lo que la ciencia, no sólo la económica, sino la ciencia en general, tanto las disciplinas típicas de las denominadas ciencias de la naturaleza como las llamadas ciencias sociales, han hecho, hay que plantearse de frente el tema del valor, cosa que pocas veces se hace, y después hay que ver cómo se articulan ambos mundos, el de los hechos y el de los valores, sobre lo cual la falta de criterios claros es ciertamente llamativa. Esto, además, nos conducirá a un tercer punto, que por lo general anda confundido con el de los valores, el de los deberes, el propio de la ética. He aquí lo que ahora hemos de abordar, el modo como deben conceptuarse los valores y las reglas de articulación entre hechos, valores y deberes.

HECHOS, VALORES, DEBERES

Sería ingenuo a estas alturas creer que puede volverse a la época escolástica, o incluso a la propia de Adam Smith y mezclar indiscriminadamente el orden positivo con el normativo y con el práctico u operativo. Es verdad que nada hay *value-free*, que todo se halla *value-laden*, pero también lo es que lógica y metodológicamente tiene sentido distinguir el orden de los hechos, típico de la ciencia moderna, del de los valores, el más propiamente

normativo, y del de los deberes, que es el nivel práctico o activo. Tiene sentido considerarlos como tres momentos distintos, si bien rigurosamente articulados entre sí. Esta articulación posee una estructura muy precisa: los hechos son el soporte de los valores, y estos últimos están en la base de los deberes. Dicho de otro modo, los valores dependen de los hechos, aunque no se reduzcan a ellos, es decir, aunque conserven su propia independencia, y los deberes son siempre el intento de operativizar o realizar los valores en juego. Esto explica por qué la ética, que se ocupa específicamente de este tercer momento, no del segundo ni del primero, se halla al final de todo el proceso y necesita del concurso de los otros dos. Una decisión moral no será correcta si no se han aclarado tanto como sea posible los hechos, primero, y los valores en juego, después. Sólo tras ello tendrá sentido preguntar por los deberes, por cuáles son nuestros deberes.

Es probable que lo dicho parezca completamente razonable y lógico; más aún, trivial. Y sin embargo, es un orden que pocas veces se respeta. Oíganse los debates en televisión, o las tertulias de la radio, o las declaraciones de los políticos, o los análisis que los propios profesores de ética hacen desde instituciones tanto eclesiásticas como civiles, para advertir que casi nadie sigue la sagrada consigna de empezar por el principio y de no arrebatar los tiempos. El interés propio, la demagogia, la prisa, el fanatismo, el intento de imponer el propio criterio o de vencer a toda costa, hacen que interese más el resultado de conveniencia que la búsqueda de lo verdadero, lo correcto, lo justo o lo bueno.

Hay otro problema añadido a todos estos. Como hemos podido ver en el caso concreto de la economía, el problema de separar valores de hechos no está en la propia separación, lógica y metodológicamente impecable, sino en la tendencia a magnificar la importancia del primer momento en detrimento del segundo. Y entonces sí se cae en la falacia de considerar la ciencia como una actividad *value-free*, cosa que ni es, ni puede ser. De hecho, no lo fue hasta la época del positivismo, y en una crisis como la actual, muchas voces empiezan a pensar que no debe seguir siéndolo en el futuro. No todo son hechos, ni científico-naturales, ni tampoco económicos o de cualquier otro tipo. Es más, los hechos no son ni han sido nunca lo más importante en la vida de las personas. Nadie ha dado nunca la vida por un hecho, y sí por defender un valor que consideraba importante. Por los valores, nos guste o no reconocerlo, se mata y se muere, no por los hechos. Los valores son lo más importante que tenemos en la vida. Ellos son el argumento de la novela de la vida que todos comenzamos a escribir de niños y acabamos al final de nuestros días. Nuestras señas de identidad son los valores, religiosos, filosóficos, culturales, estéticos, económicos, políticos, etc. Dime qué valores tienes y te diré quién eres. Y sin embargo, la mayor parte de la población, y muy en especial de la población culta, de los llamados

científicos o de los hombres de letras, consideran aún hoy que los valores son irracionales, y que por tanto no obedecen a ninguna lógica. Porque somos seres civilizados, respetamos los valores de los demás. Es lo único que podemos hacer. Allá cada cual con sus valores.

Tal penuria axiológica está en el origen de muchos de nuestros males. Porque lo más sorprendente de todo es que los seres humanos no podemos vivir sin valorar. Es una necesidad vital. La valoración es un fenómeno biológico tan primario como la percepción. De hecho, no podemos percibir nada sin tenerlo que valorar inmediatamente. Y de igual modo que la percepción, la valoración no es por completo objetiva ni subjetiva. Hoy suele decirse que es intersubjetiva. Lo cual es verdad, aunque parcial. La percepción se halla modulada por múltiples factores, la experiencia, la educación, el medio ambiente, la tradición, los otros seres humanos, tantas cosas más. La psicología nos ha enseñado hasta qué punto la percepción es un fenómeno complejo, resultado de la interacción de múltiples elementos, y por tanto cualquier cosa menos inmediato. Esto cabe resumirlo diciendo que lo percibido no se intuye, se construye, o es el resultado de una construcción. Tampoco podemos decir que sea completamente subjetivo, como afirmaron los psicólogos del siglo XIX. La percepción está construida, y como no es completamente subjetiva o errática puede construirse mejor o peor; es decir, puede y debe educarse. Así, hay una educación artística, o musical, que nos hace ver u oír cosas que naturalmente seríamos incapaces de percibir.

Pues bien, todo esto cabe predicarlo exactamente igual de todos los otros valores. La valoración, como hemos dicho, es un fenómeno mental primario, que lleva a cabo todo ser humano y de modo necesario. Todos valoramos de igual modo que todos percibimos. La función mental por la que captamos esas cualidades peculiares que denominamos valores, es la que Ortega y Gasset propuso denominar “estimativa”. La mente humana hace muchas cosas: percibe, recuerda, piensa, imagina, quiere. Pues bien, una de las cosas que hace la mente humana es estimar.

Los valores son cualidades, y cualidades de las cosas, lo mismo que los colores. Pero eso no quiere decir que se hallen en las cosas tal como nosotros las percibimos o estimamos. De hecho, el color tampoco está en la cosa. No es completamente objetivo, por más que tampoco sea por completo subjetivo. El color se crea, se construye. Kant decía que era el resultado de una “síntesis”, por más que aquí tenga esta palabra sentido distinto al kantiano. En la construcción de los valores intervienen factores emocionales, el agrado o desagrado que nos producen las cosas o los acontecimientos, pero también intelectuales. Construimos la idea de paz, de igual modo que la de rojo. De hecho, todos valoramos la paz positivamente y la

guerra de modo negativo. La tesis de Kant es que esto es así, porque la paz podría convertirse en ley en una sociedad de seres humanos bien ordenada, en lo que él llama un “reino de los fines”, pero no la guerra. Lo cual no obsta para que en ciertas circunstancias uno se crea en el deber de guerrear o defender algo con las armas. Pero incluso entonces, su objetivo será lograr la paz, conseguir la paz, una paz justa, duradera, perpetua, como el propio Kant señaló.

Los valores no los intuimos, ni meramente los sentimos sino que los construimos. Para construirlos hemos de utilizar una lógica peculiar, que no es idéntica a la de los hechos. Como Aristóteles nos enseñó a decir, no se trata de una lógica apodíctica sino dialéctica. Tenemos que deliberar sobre ellos, a fin de tomar decisiones razonables o prudentes. Esto puede parecer obvio, pero a poco que se piense en ello, se verá que no lo es tanto. Precisamente por su condición de valiosos, los valores exigen del ser humano su realización, y por tanto tienen carácter imperativo. El valor paz exige realizarse, lo mismo que el valor justicia o el valor riqueza, o bienestar. El juez tiene claro que su deber es realizar el valor justicia, el médico, el valor salud, el economista, la riqueza, el político, el bien común, y así sucesivamente. Las distintas profesiones se han especializado en la gestión y promoción de valores distintos, de tal modo que el deber profesional se identifica con realización máxima posible del respectivo valor en la sociedad.

Por más que esto parezca obvio, no lo es tanto, y constituye el origen de múltiples paradojas e incluso tragedias. Nicolai Hartmann describió el fenómeno de la “tiranía” de los valores. La cosa no sería tan trágica si no hubieran incurrido en ella la mayoría de los partidarios de las dos tesis clásicas antes descritas, la objetivista y la subjetivista. Los objetivistas, en efecto, han visto los valores como cualidades absolutas, especie de ideas platónicas, que exigen su más estricto cumplimiento. Ejemplo máximo de esto es la teoría de la “ley natural”, la expresión más clara del objetivismo axiológico a partir del estoicismo. Su fórmula paradigmática la dio Melancthon en un célebre pasaje de sus *Loci communes: fiat iustitia ruat mundus*. El valor justicia, llevado hasta sus últimas consecuencias, acaba siendo incompatible con la propia vida, que no deja de ser otro valor. Llevados hasta el final, todos los valores resultan inhumanos. Los teólogos lo saben bien desde hace muchísimos siglos. Aplíquese a Dios un valor, la justicia. Eso llevará a decir que es infinitamente justo. Lo cual parece por demás correcto. Pero también podemos predicar de él otro valor, la misericordia. De hecho, así se ha venido haciendo siempre en la tradición cristiana. Dios es infinitamente misericordioso. Pero si es infinitamente misericordioso, perdonará todo, en tanto que si es infinitamente justo, castigará a quien ha actuado mal. ¿Con qué quedarnos? La teología cristiana ha sido siempre consciente de esta paradoja, que ha llevado a los teólogos a dividirse en dos grupos, unos más optimistas y

otros más pesimistas. En tiempo de Agustín de Hipona a los primeros se les llamaba pelagianos y a los segundos maniqueos. Pero la cuestión es más honda, y consiste en saber si esas cualidades, esos valores, pueden llevarse hasta sus últimas consecuencias, y por tanto si tiene sentido predicarlos de Dios.

Basta lo dicho para comprobar que las teorías objetivistas son proclives a caer en el fenómeno de la tiranía. Pero las subjetivistas, también. De hecho, cuando se dice que la función de la economía es incrementar la riqueza y nada más, se está cayendo de nuevo en la tiranía de los valores, en este caso, del valor económico⁷⁰. Es lo que Obama ha llamado *the ethics of greed*, la ética de la codicia o de la avaricia, que estaría representada paradigmáticamente por las declaraciones de Alessio Rastani a la BBC el pasado 26 de septiembre. Pero lo inquietante es que ese caso no es el único, y tampoco el primero. Es famoso el debate que en los años setenta se suscitó en torno a la responsabilidad social de las empresas. Milton Friedmann mantuvo la tesis de que la obligación del gestor de una compañía es exclusivamente incrementar la riqueza de la compañía dentro de los límites marcados por la ley, y que cualquier otro objetivo es insensato; de ahí su famosa afirmación de que la llamada responsabilidad social de las empresas es, en el fondo, la mayor de las irresponsabilidades⁷¹. Entre nosotros, José Ángel Sánchez Asiaín llamó ya la atención el año 1987, en su discurso de ingreso en esta Real Academia, del divorcio que comenzaba a darse ya entonces entre la que él llama “economía simbólica” y la “economía real”, como consecuencia del “desarrollo no controlado y cada vez más autónomo del sistema financiero, fruto de una progresiva pérdida de contacto con las necesidades del sector real”⁷². Este divorcio acaba haciendo de la ganancia económica el único objetivo. Por eso añadía premonitoriamente: “Si algo de esto sucediera, y puede suceder, se estarían poniendo los cimientos de un mundo financiero deforme, eventualmente sobredimensionado, y sin legitimación que se encontraría desconectado de las demandas sociales [...] Se hace preciso, por tanto, no perder el punto de referencia del papel que a lo financiero le corresponde dentro del sistema económico, que no es otro que estar al servicio y mejor desarrollo del sector real”⁷³. Nada de extraño tiene que quien así piensa, acabe su discurso con estas palabras:

⁷⁰ Jesús Conill, *Horizontes de economía ética: Aristóteles, Adam Smith, Amartya Sen*. Madrid, Tecnos, 2004., pp. 228-235. Gilles Saint-Paul, *The Tyranny of Utility: Behavioral Social Sciences and the Rise of Paternalism*. Princeton, Princeton University Press, 2011.

⁷¹ Milton Friedman, “The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits”, *The New York Times Sunday Magazine*, 1970, September 13.

⁷² José Ángel Sánchez Asiaín, *Reflexiones sobre la banca*. Madrid, Espasa-Calpe, 1992, p. 140, 18-21. José Ángel Sánchez Asiaín, “El progresivo divorcio entre el mundo real y el mundo financiero”, *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, 1988;XL (86):83-102.

⁷³ J. Á. Sánchez Asiaín, *Reflexiones sobre la banca*. Madrid, Espasa-Calpe, 1992, p. 141.

Estoy profundamente convencido de que en el fondo de todo riguroso proyecto científico, técnico o profesional, late un impulso ético, que constituye la fuente vital de nuestro esfuerzo por comprender el mundo y configurarlo de formas siempre nuevas. Al final, es el temple moral de las personas y de las Corporaciones, y su proyección en la esfera social y política, lo que constituye el motor de esa permanente inquietud por mejorar las condiciones de vida de nuestros contemporáneos, y encaminar el curso de los acontecimientos históricos hacia horizontes de mayor libertad y justicia⁷⁴.

En el fondo de todo el problema que venimos analizando late un error lógico. Los valores no pueden manejarse con mentalidad apodíctica sino dialéctica. Dicho de otra manera, no cabe gestionar un valor solo, sin tener en cuenta los demás valores en cada situación. Y ello por otra propiedad inherente al mundo del valor, que es la llamada “conflictividad”. También fue Nicolai Hartmann el primero en describirla. Los valores se hallan relacionados entre sí, formando un universo. Y no es posible tocar uno sin afectar a los demás. De ahí que sea necesario tenerlos a todos en cuenta. Unos entran en conflicto con otros, y nuestras decisiones, por ello mismo, no pueden tener por objeto maximizar un valor, sino también no lesionar los otros o ver el modo de que todos los que se hallen en juego alcancen la máxima expresión posible. Esto explica que las decisiones sobre valores hayan de tomarse deliberando, y que el resultado no pueda ser matemático o apodíctico, sino sólo razonable o prudente.

Me pregunto si no tenemos una gran tarea por delante en esto de educar a la sociedad y a los profesionales en la gestión correcta del mundo de los valores, porque de lo contrario nos hallamos abocados a catástrofes como la actual. Un mundo que caiga en la tiranía de cualquier valor, por supuesto también del económico, camina hacia el desastre. Y me pregunto si no hay algo de esto en la llamada “cultura del pelotazo”. Es cultura porque se trata de la gestión del mundo de los valores; y es del pelotazo, porque se acaban reduciendo o supeditando los demás al valor económico. Un mundo así no será nunca ni podrá ser el lugar donde todos los seres humanos puedan vivir digna y humanamente su vida, ni tendrá mucho que ver con el reino de los fines kantiano.

El valor económico es el más representativo de un tipo de valores que suele conocerse con los nombres de valores instrumentales, valores por referencia o valores técnicos. Distintos y en alguna medida opuestos a ellos, son los valores que se llaman intrínsecos, o valores en sí. Tiende a

⁷⁴ J. Á. Sánchez Asiaín, *Reflexiones sobre la banca*, p. 154. J. Á. Sánchez Asiaín, “Algunas reflexiones sobre la ética, hechas desde el mundo financiero”, *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, 1996; XLVIII(73):209-263.

pensarse, erróneamente, que esta distinción es otro modo de referirse a las dos teorías antes analizadas, la objetivista y la subjetivista, de modo que la afirmación de los valores intrínsecos sería propia de la corriente objetivista, en tanto que la subjetivista negaría la existencia de éstos y se haría fuerte en los valores instrumentales, de modo especial en el económico. Pero no es así. De hecho, la teoría constructivista de los valores no puede prescindir de esa distinción, si bien la interpreta, como es obvio, de modo distinto a como lo hacen las otras dos tradiciones. Esto es particularmente claro en el caso de los llamados valores intrínsecos. La teoría objetivista suele entender por valor intrínseco aquel del que tenemos evidencia inmediata, intuitiva, y que por ello mismo se nos impone de modo absoluto y sin excepciones. En la tesis constructivista, por el contrario, valor intrínseco es aquel que, si bien está construido a través de mediaciones, tiene la propiedad de ser valioso por sí, con independencia de cualquier otra cualidad o cosa. La idea de justicia se construye, pero una vez alcanzada tiene la característica de valer por sí misma, no por referencia a cualquier otra cosa distinta de sí misma. Si en el mundo desapareciera la justicia de modo completo, por más que todo lo otro permaneciera igual, pensaríamos haber perdido algo importante, es decir, algo valioso. Lo cual significa que eso es valioso por sí mismo, intrínsecamente. Un mundo sin justicia, o sin amor, o sin belleza, o sin paz, o sin solidaridad, o sin salud, o sin bienestar, o sin vida, o sin placer, sería un mundo empobrecido. De lo que se deduce que todos esos son valores en sí o valores intrínsecos. El constructivismo no es incompatible con la defensa de los valores en sí, ni la teoría objetivista es necesaria para afirmar éstos.

Hay, ciertamente, valores que no son de ese tipo. Hay cosas que tienen valor no por sí mismas, sino por referencia a otras distintas de ellas. Es el caso de un fármaco, que tiene valor en tanto en cuanto cura la enfermedad o mejora el bienestar. El fármaco tiene mero carácter instrumental, de tal modo que si no sirviera para mejorar mi salud o proteger mi vida, dos valores intrínsecos, diríamos que “no vale para nada”. Esto no sólo le pasa al fármaco sino a todos los instrumentos técnicos, al avión, al coche, etc. De ahí que a este tipo de valores se les llama instrumentales, por referencia o técnicos. Porque son puros medios, nos interesan en vistas a otra u otras cosas.

Los valores de este tipo comparten dos características que les diferencian de los valores intrínsecos. Una primera es que son permutables entre sí. En efecto, yo puedo cambiar un fármaco por otro, si éste es más eficaz, o más barato, etc. La permuta no produce ningún problema; más aún, mejora la eficiencia. La segunda propiedad es que todos estos valores se miden en unidades monetarias. Precisamente porque las cosas son intercambiables en razón de su valor instrumental, la unidad de medida de ese intercambio es la moneda, que no tiene otro valor de uso que el de unidad

de cambio. Esto significa que el valor económico es el valor instrumental por antonomasia, y que la moneda es el instrumento de los instrumentos.

Pero además de los valores instrumentales están los valores intrínsecos o en sí. Precisamente por tener valor en y por sí mismos, no son intercambiables. Cada cosa tiene valor por sí misma, distinto del valor de cualquier otra. Esto es obvio en las personas, y es lo que nos hace afirmar que no son intercambiables entre sí. Pero esto es extensible a cualquier otro valor intrínseco. La belleza de un cuadro es distinta de la de cualquier otro cuadro, de modo que si perdemos ésa, habremos perdido algo que no es sustituible por ningún otro. Y por otra parte, los valores intrínsecos no pueden medirse en unidades monetarias. El cariño verdadero ni se compra ni se vende, dice una conocida canción española. Sólo el necio confunde valor y precio, sentenció Antonio Machado. La salud no tiene precio, dice el refrán popular. Y Kant afirmó que los seres humanos tienen dignidad y no precio.

Llegados a este punto, surge inmediatamente una dificultad. ¿Cómo puede afirmarse que la salud no tiene precio, o que la belleza no se mide en unidades económicas, etc.? Todo se compra y se vende. Y es cierto. Pero lo que se compra y se vende no es el valor, sino el soporte del valor. Los valores, en efecto, no están en el aire sino que siempre se hallan en las cosas, soportados por cosas, por hechos. El cuadro está pintado en un lienzo, etc. Por otra parte, las cosas no sólo soportan valores intrínsecos sino también los valores instrumentales. De hecho, no hay ninguna cosa que soporte sólo valores intrínsecos o valores instrumentales. Y la cosa es obvio que sí se puede comprar y vender. El error es pensar que porque puedo comprar o vender la cosa, el valor intrínseco que soporta es también objeto de compraventa. Este error, por demás frecuente, es el que lleva a concluir que todo son valores instrumentales y que por tanto la unidad de medida de todo valor es el dinero. Al afirmar esto se está cometiendo la máxima perversión axiológica imaginable, que es negar la existencia de valores intrínsecos y tomar todo por valor instrumental. Como ya dije antes, esto es lo propio de lo que la escuela de Francfort ha denominado, con gran acierto, “racionalidad instrumental”, transformar todos los valores en instrumentales. Algo que suena muy cercano, y estrechamente relacionado, en mi opinión, con la crisis que estamos sufriendo.

Caso de parar alguna mayor atención sobre este asunto, veremos pronto que nunca es del todo posible transformar los valores intrínsecos en instrumentales. Lo que sí resulta posible, y es lo que ha hecho la sociedad occidental a partir del siglo XVIII, y sobre todo en los últimos decenios, es optar por el valor intrínseco más fácilmente interpretable en categorías instrumentales, como es el del “bienestar”. Vivimos en la “sociedad del bienestar”, en una economía que Pigou denominó “economía del bienestar” y

una organización del Estado conocida con el nombre de “Estado de bienestar”, *Welfare state*; aún más, hemos definido la salud como “perfecto bienestar físico, mental y social”, según reza la definición acuñada por la OMS el año 1946, y desde entonces canónica en todo el mundo.

En teoría, el bienestar puede interpretarse de múltiples maneras: como “felicidad” (Aristóteles), como “placer” (Epicuro), como “bienaventuranza” (Tomás de Aquino), etc. Pero puede interpretarse también como disfrute o consumo (eso significa la expresión “sociedad de consumo”) del máximo número posible de instrumentos técnicos: coches, teléfonos móviles, ordenadores, etc. Ésta parece haber sido la opción de la sociedad occidental moderna. Lo cual significa que de un valor que en principio es intrínseco, como el bienestar, se da una interpretación claramente instrumental. Es lo que ya vimos en Pigou, cuando decía que *the range of our inquiry becomes restricted to that part of social welfare that can be brought directly or indirectly into relation with the measuring-rod of money*⁷⁵. El valor por antonomasia es el bienestar, que además se considera en su dimensión puramente instrumental.

El bienestar, como cualquier otro valor, al absolutizarlo se convierte en tirano. Y ello no sólo porque provoca la lesión de otros valores intrínsecos, sino también porque, llevado hasta sus últimas consecuencias, tiene un efecto paradójico, ya que genera necesariamente malestar, habida cuenta de que resulta imposible de conseguir (no hay bienestar perfecto y total). Esta es una consecuencia con la que se ven obligados a bregar los médicos actuales, ante una sociedad que busca desesperadamente el bienestar y acude a ellos en petición de auxilio. El bienestar, como cualquier otro valor, o se gestiona prudentemente o acaba produciendo lo contrario de lo que promete.

El bienestar es un valor, y un valor intrínseco. En principio, es un valor individual. El bienestar lo disfruto yo, lo disfrutan siempre individuos concretos. Esto cabe decirlo de otra manera afirmando que el valor bienestar forma parte, como diría Hegel, del “espíritu subjetivo”. Pero resulta que los procesos de valoración, por muy subjetivos que sean, siempre acaban objetivándose. Velázquez concibió dentro de sí mismo el cuadro de las hileras, pero cuando lo pintó, el valor belleza de ese cuadro quedó plasmado en un lienzo que entró a formar parte del “espíritu objetivo”, es decir, de la cultura. Lo que comenzó siendo subjetivo, acabó objetivándose. La objetivación de los valores es la cultura. O si se quiere mayor precisión, cabe decir que la objetivación de los valores intrínsecos constituye la “cultura”, y la de los valores instrumentales, la “civilización”. En cualquier caso, es importante

⁷⁵ Arthur Cecil Pigou, *The Economics of Welfare*. New Brunswick, NJ., Transaction Publishers, 2009, p. 11.

tener en cuenta que las opciones personales de valor, por muy íntimas que sean, siempre acaban teniendo consecuencias colectivas, sociales. Tampoco hay aquí neutralidad posible. Las opciones de valor de los individuos de una cierta sociedad, acaban configurando el conjunto de valores de esa sociedad, y por tanto el depósito que entregarán a las futuras generaciones. Hay sociedades que han puesto por encima el goce de los valores intrínsecos al disfrute de los valores instrumentales. Suele ponerse el caso de la sociedad griega clásica. Y hay otras en las que parece haber sucedido lo contrario, de modo que los valores instrumentales se han convertido en los más importantes y casi los exclusivos. Son muchos los pensadores del siglo xx que consideran que esta última opción es la que hizo la sociedad europea en el siglo xviii. Valga, por todos, el ejemplo señero de Heidegger. Y él no llegó a conocer lo que ha pasado en el Occidente a partir de los años ochenta, que es cuando las contradicciones se han hecho extremas y las cosas han comenzado a verse más claras.

Me he extendido en el análisis del mundo del valor, porque es fundamental en el diagnóstico de nuestra crisis. El problema no se halla tanto en el orden de los hechos, económicos o no económicos, cuanto en el de los valores. Ese es, al menos, mi diagnóstico. Más diría, y es que el mayor problema está en fiarlo todo en los hechos, pensando que el mundo de los valores es completamente subjetivo, errático y carente de toda lógica.

Pero las cosas no acaban aquí, no pueden acabar aquí. Porque hay un tercer plano, como ya advirtiera el viejo Keynes. No sólo hay hechos y valores. Hay también deberes. Y éstos no se identifican con aquéllos, por más que resulten incomprensibles sin ellos. Es el tercer nivel de análisis, el propio y específico de la ética.

Este tercer nivel de análisis es, si cabe, peor entendido que el anterior, de modo que acaba reduciéndose a lo que no es, a la gestión política, o a la decisión de las cámaras representativas, o al cumplimiento de las leyes. Basta, por lo demás, con parar mientes en el escaso o nulo prestigio de que en este momento gozan los políticos o los parlamentarios, para entender por qué esto de la aplicación o realización práctica de los valores es visto por la mayoría de la población como el puro juego pastelero de intereses particulares; a la postre, pura estrategia, o si se prefiere, egoísmo disfrazado. Casi nadie piensa que la política sea la promoción del bien común. Se trata de detentar el poder, cuanto más poder, mejor, y cuanto más tiempo, mejor que mejor. Con lo cual nos encontramos de nuevo en el puro dominio de los valores instrumentales. Aquí parece dominar la lógica del interés, la defensa de los propios intereses. Un antiguo embajador español en los Estados Unidos me comentaba hace tiempo que él nunca había entendido la lógica de la política exterior americana hasta que un miembro del Departamento de

Estado le comentó: el objetivo de la política exterior norteamericana es defender los intereses americanos en el mundo. Habría que ver lo que el tal político entendía por intereses, pero en cualquier caso la expresión no presagia nada bueno. Hay que armarse de buena voluntad para dotarla de un sentido realmente positivo y aceptable.

El tercer momento, el práctico, no tiene mucho que ver con todo eso. Parte de algo tremendamente sutil, pero en cualquier caso inherente al ser humano, que es la experiencia del deber, de la obligación. Todos nos consideramos obligados a hacer ciertas cosas y evitar otras. La experiencia del deber es universal. Podremos no coincidir en los contenidos del deber, en lo que creemos que debemos hacer, pero que debemos es indiscutible. El porqué esto es así, ha de quedar fuera de estas reflexiones. Basta con la constatación de que es así. Los seres humanos tenemos experiencia del deber.

¿Y qué es lo que debemos hacer? La respuesta es sobremanera simple. Nuestro único deber es realizar valores. La paz no está completamente realizada en el mundo, y por tanto nuestro deber será promover la paz. Lo mismo sucede con la justicia, la solidaridad, la salud, la vida, el bienestar, y tantos valores más. El deber se monta sobre el valor y consiste siempre en su realización. Añadir valor a las cosas: ésa es nuestra primaria obligación moral. Y porque se supone que todo el que trabaja lo hace con ese objetivo, el de añadir valor a las cosas, a la realidad, el Estado intenta participar en el incremento de valor a través de un impuesto que se llama, precisamente, del valor añadido.

Pero en la práctica eso de realizar valores no es fácil ni sencillo. Y ello por varias razones. La primera porque la realización ha de llevarse a cabo en situaciones concretas, teniendo en cuenta las circunstancias y previendo las consecuencias de la decisión que pretendamos tomar. Los valores son abstractos, ideales, y nos dicen lo que debería ser, pero los deberes son concretos, reales. No se identifica, pues, el debería ser con el debe ser. Y precisamente por eso, para determinar nuestros deberes tenemos que llevar a cabo un razonamiento complejo en el que, además de los valores, es preciso incluir el análisis de las circunstancias y la previsión de consecuencias. Con todo eso hemos de hacer un juicio que, por definición, no podrá ser nunca apodíctico sino sólo ponderado, responsable, sabio, prudente. Este es el mundo propio de la ética. La ética es siempre práctica, consiste en hacer o no hacer, y en hacer las cosas tras un complejo proceso deliberativo, en orden a tomar decisiones prudentes.

Pero esa es sólo la primera dificultad. Hay otra no menor. Se trata de que, como hemos visto, los valores entran en conflicto. Lo cual supone que no podemos realizar todos a la vez, porque si optamos por uno lesio-

namos el otro y viceversa. Si nuestra primera obligación es realizar valores o, al menos, no lesionarlos, se entiende que el conflicto de valores acaba siempre en un conflicto distinto, un conflicto de deberes. Eso es un conflicto moral.

¿Cómo resolver tales conflictos? Aquí son muy útiles elementos que proceden de la teoría de la elección racional, y más al fondo de la economía, a partir sobre todo de la obra llevada a cabo por los marginalistas. Tenemos que ver los cursos de acción posibles y determinar cuál es su precio en términos de valor. Ante un conflicto de valores caben, cuando menos, dos cursos extremos, que consisten en optar por uno de los valores con lesión total del otro, y viceversa. Estos cursos son siempre muy caros o costosos en términos de valor, ya que suponen la lesión completa de uno u otro de los valores en juego. Es sorprendente, casi misterioso, y desde luego también trágico, que la mente humana tenga una propensión natural a ver en primer plano estos cursos extremos, que son los más onerosos, y a dejar en una brumosa penumbra los cursos intermedios, aquellos que, por definición, intentan realizar ambos valores en conflicto, o lesionarlos lo menos posible. Desde el tiempo de Aristóteles se identifica la prudencia con la *mesótes* o el término medio. Cuando esto se explica mal, suena a pastero. Pero no tiene nada de eso. Se trata de que nuestra primera obligación es no lesionar ningún valor en juego, y que sólo cuando ello no resulta posible, estamos legitimados a tomar soluciones extremas. Se dirá que si hay cursos intermedios no tiene por qué hablarse de conflicto, sino más bien de pseudo-conflicto. Y es verdad. Lo que sucede es que ese conflicto sólo se disuelve, es decir, sólo podemos verlo como falso conflicto cuando encontramos los cursos intermedios que permiten salvar los valores en juego, no al principio. Lo que este procedimiento, que desde Aristóteles recibe el nombre de deliberación, pretende es, precisamente, no sólo resolver los conflictos, sino disolverlos cuando se trata de pseudo-conflictos, es decir, cuando hay vías de no lesionar ninguno de los valores, como sucede en la mayoría de las ocasiones.

Tras hacer el árbol de decisiones, es decir, tras identificar todos los cursos de acción posibles, se hace preciso elegir el curso de acción correcto. Un partidario de la teoría de la elección racional diría que será aquél que maximice utilidades, entendidas éstas como el producto de las preferencias subjetivas de la o las personas en cuestión, por la probabilidad del resultado. En deliberación, en cualquier caso, no hablamos de preferencias subjetivas (que es un sesgo procedente del segundo modelo antes estudiado, el subjetivista) sino de valores. Se trata de ver qué curso, que resulte viable en la práctica, optimiza los valores en juego. Ese es el curso que debemos elegir. O dicho de otro modo, en eso consiste nuestro deber. Lo cual significa que el deber exige siempre elegir el curso óptimo. La ética

no trata de lo bueno sino de lo óptimo. Cualquier curso peor que el óptimo es malo. Julián Marías escribió un libro de ética que se titula *Tratado de lo mejor*⁷⁶.

Esto es deliberar, y en esto consiste la ética, en realizar valores, en llenar de valores la realidad. Tal es nuestra obligación sobre la tierra. Los seres humanos no vivimos en pura naturaleza, precisamente porque nuestro mundo no es el de los puros hechos. Los hechos soportan valores, y todo lo que hacemos es añadir valor a las cosas. Ese es nuestro deber. El resultado es la cultura. Antes hemos dicho que la cultura es el depósito objetivo, social, de valores. De ahí sale todo. Salen, por ejemplo, los usos, las costumbres, los hábitos, las normas, las leyes, los derechos, etc. El lenguaje primario no es el del derecho, ni el de las leyes o normas; es el de los valores. Dime qué valores tiene una sociedad y te diré qué derecho construye. De ahí que en la gestión de los valores nos juguemos mucho, todo. Nos jugamos lo propio y específico del ser humano, lo que cabe llamar, con toda precisión, la humanidad.

¿POR DÓNDE EMPEZAR?

En una tremenda situación de crisis, la invasión napoleónica, el filósofo Fichte pronunció en Berlín sus famosos *Discursos a la nación alemana*. En ellos propuso a su país una meta que, dejando atrás el ancestral egoísmo de los individuos de nuestra especie, aspirara a una vida acorde con la verdadera vocación y destino de los seres humanos. Y junto a la meta, propuso un medio: la reforma radical de la educación de la juventud. Esa reforma es la que explica la mayor parte de los éxitos germánicos de los dos últimos siglos.

La verdadera esencia de la nueva educación consiste en el arte seguro y circunspecto de formar al educando en pura ética. En pura ética, dije. La ética en que ella le educa existe como algo primordial, independiente y autónomo; algo que por sí mismo tiene vida propia, de ninguna manera como algo que está imbuido e inmerso en algún otro impulso no ético⁷⁷.

De lo que se trata es de formar al joven en la ética, entendida como la actuación por el único móvil rigurosamente ético, que es el deber. Este es el móvil moralmente autónomo, y todos los demás, aquellos que según Fichte ha estado promoviendo la educación anterior a su propuesta, son heterónomos.

⁷⁶ Julián Marías, *Tratado de lo mejor*. Madrid, Alianza, 1995.

⁷⁷ Johann G. Fichte, *Discursos a la nación alemana*, Barcelona, Orbis, 1984, p. 81.

Esto mismo pretendió Ortega en España⁷⁸. Tal fue el objetivo de la “Liga de Educación Política Española”, constituida en octubre de 1913, y puesta de largo con el discurso que Ortega pronunció en el Teatro de la Comedia el 32 de marzo de 1914, bajo el título de “Vieja y nueva política”. No es un azar que ya en su comienzo citara por dos veces a Fichte. En la primera dice que el secreto de la política consiste en “declarar lo *que es*”, y en la segunda explicita lo que tal cosa puede significar de esta forma: “la misión que, según Fichte, compete al político, al verdadero político [consiste en] *declarar lo que es*, desprenderse de los tópicos ambientes y sin virtud, de los motes viejos y, penetrando en el fondo del alma colectiva, tratar de sacar a luz en fórmulas claras, evidentes, esas opiniones inexpressas, íntimas de un grupo social, de una generación, por ejemplo”⁷⁹. Como tantas veces sucede con Ortega, este texto dice más de lo que parece decir. La función del político no consiste en dejarse llevar por lo que Ortega llama “los tópicos recibidos y ambientes”, “las fórmulas de uso mostrenco que flotan en el aire público”, que “como una costra de opiniones muertas y sin dinamismo” se depositan sobre el alma colectiva. Esto, como diría Fichte, es pura heteronomía. De lo que se trata es de lo contrario, de promover la autonomía, la responsabilidad de las gentes, en este caso de España, sacando de ellas lo mejor de sí mismas. Esto es lo que Ortega entiende por “desprenderse de los tópicos ambientes y sin virtud, de los motes viejos y, penetrando en el fondo del alma colectiva, tratar de sacar a luz en fórmulas claras, evidentes, esas opiniones inexpressas, íntimas” que todos llevamos dentro y que constituyen lo mejor de nosotros mismos. Eso es lo que él y sus compañeros de generación y de empeño, quisieron aportar en ese momento a la vida y a la política española. Se trataba de remoralizar España, reeducando a España. No es que confundieran el idealismo ético con el pragmatismo político. Ortega lo dice expresamente: “Un ideal ético no es un ideal político”⁸⁰. Pero pobre política será aquella que no sepa sacar lo mejor del alma colectiva de un pueblo. Lo que Ortega llama “vieja política” no lo ha hecho. La “nueva política” tiene eso como misión. Ortega cree que es el destino histórico de la generación española a la que pertenece. Vana esperanza. El fracaso de tal empeño orteguiano es de sobra conocido. Aunque conviene no olvidar que en ese espíritu propiciado por Ortega se ha formado lo mejor de las últimas generaciones de españoles. Me pregunto si el programa no sigue vivo y si no debería constituir también el gran objetivo de nuestra generación.

En el siglo que nos separa de 1913 son muchas las cosas que han cambiado, pero hay algo que permanece idéntico, y es que sólo las perso-

⁷⁸ Pedro Cerezo, *José Ortega y Gasset y la razón práctica*. Madrid, Biblioteca Nueva, 2011, pp. 298-308.

⁷⁹ José Ortega y Gasset, *Obras completas*. 10 vols. Madrid, Taurus, 2004-2010, vol. 1, p. 711.

⁸⁰ José Ortega y Gasset, *Obras completas*. 10 vols. Madrid, Taurus, 2004-2010, vol. 1, p. 734.

nas autónomas pueden hacerse real cargo de su destino, tanto individual como colectivo. Lo demás es lo que en tiempos de Ortega se llamaba “masa”, término hoy impronunciable, quizá por su carácter invasivo. El sociólogo David Riesman publicó el año 1950 un famoso libro titulado *The lonely crowd*, la muchedumbre solitaria, donde analizaba el incremento de la *other-directedness* en la sociedad norteamericana posterior a la segunda guerra mundial, a consecuencia de fenómenos nuevos, como la televisión. El *inner-directed man* era cada vez menos frecuente. Y si eso podía afirmarse hace sesenta años, cuánto más hoy día.

Hemos educado a nuestra sociedad moderna, sobre todo a partir de las revoluciones liberales, más que en la ética, en el derecho, es decir, en una dogmática secularizada que viene a sustituir a la anterior dogmática religiosa o teológica, pero que no por ello deja de ser dogmática. Es frecuente confundir la ética con los derechos humanos. Es un grave error. El lenguaje propio de la ética no es el del derecho sino el del deber. Y ambos no son términos que puedan considerarse correlativos. No es verdad que a todo derecho corresponda un deber y viceversa. Hay muchos más deberes que derechos. Por otra parte, con el derecho como arma, arma de defensa y también arma de ataque, es muy difícil ejercer la autonomía moral, es decir, tomar decisiones ponderadas y prudentes tras madura deliberación sobre los valores en conflicto y las circunstancias propias de cada momento. Cuando alguien tiene un derecho, busca defenderlo con uñas y dientes, se enroca en él y exige su respeto por parte de todos los demás. No digo que no deba haber derechos para asegurar la convivencia social. Pero cifrarlo todo en los derechos, o aún peor, confundir el derecho con la ética, es cometer un suicidio moral. Me pregunto si no es esto lo que en buena medida está sucediendo hoy.

Un ejemplo puede aclarar lo que pretendo decir. La crisis actual se está viendo por muchos como una contienda entre dos concepciones de la economía y de la política, la liberal a ultranza y la propia del llamado *Welfare State*. El hecho de que Europa esté sufriendo la crisis en primera línea, hace pensar a muchos que ello se debe al Estado de bienestar del que los europeos dicen estar tan orgullosos. El 8 de agosto de 2011 publicaba Robert J. Samuelson en su columna semanal en *The Washington Post* un artículo titulado “*The Big Danger is Europe*”. En España lo reprodujo el periódico *El Mundo* el jueves 11 de agosto. La tesis de Samuelson es que en Europa “demasiados países tienen demasiada deuda.” Por otra parte, el crecimiento económico, que es el que puede ayudar a devolver ese dinero, es demasiado débil. Mientras la crisis se ha centrado en países pequeños, como Grecia, Irlanda o Portugal, los demás han podido salir al rescate, pero con dificultad, porque ellos también están muy endeudados. De ahí que el rescate se haga imposible caso de que la crisis financiera afectara a los mayores. Con ellos

no hay rescate posible dentro de la propia Unión Europea. La consecuencia es clara: Europa está viviendo por encima de sus posibilidades, porque consume más que lo que produce. Para evitarlo, se están introduciendo drásticas medidas de austeridad. Pero eso ralentiza la economía, con lo cual la crisis financiera y económica se convierte también en política y social. Y Samuelson saca la siguiente conclusión: “El alardeado *modelo europeo* de generosos estados del bienestar reniega a pasos agigantados de sus promesas.” Está claro que Robert Samuelson no es tan partidario como lo fue Paul Samuelson de la economía keynesiana. Para él la culpa del endeudamiento excesivo de las economías europeas hay que buscarla en un Estado de bienestar que ha pretendido cubrir todas las contingencias negativas de las personas mediante un amplísimo sistema de derechos humanos, en especial los llamados derechos económicos, sociales y culturales. Y como los ciudadanos lo ven como un derecho, lo exigen imperativamente y no están dispuestos a renunciar a ello. Es un derecho adquirido, y en ese tipo de derechos no hay retroceso posible. Esos derechos deben cubrirse incluso poniendo en riesgo la propia estabilidad del país.

En este debate, como en tantos otros, parece que lo que se halla en juego es libertad de mercado frente a estado de bienestar, y que en una de esas teorías ha de encontrarse la solución. Y ahí reside, a mi entender, el error. Me referiré a lo que conozco de primera mano, el sistema sanitario. No hay duda de que el derecho a la asistencia sanitaria ha revolucionado la medicina y la propia sociedad. No seré yo quien lo critique. Pero sí tengo que hacerme eco de la queja continua de los profesionales sanitarios, de que de la asistencia médica no sólo se usa sino que se abusa, por aquello de que es gratuita y de que los ciudadanos tienen derecho a ella. A tal punto llega el abuso, que está poniendo en grave riesgo al sistema sanitario en su conjunto. ¿Por qué? Porque la solución no estará nunca en los cursos extremos de acción, asistencia sanitaria universal y gratuita sí, asistencia sanitaria universal y gratuita no, sino en los cursos intermedios, que son los prudentes. Esto significa que asistencia sanitaria sí, pero gestionada prudentemente, sin que los ciudadanos crean que les puede procurar la inmortalidad o la impasibilidad, sin abusar de ella, siendo consciente de que los seres humanos somos imperfectos, sufrimos enfermedades, necesariamente hemos de envejecer y acabamos muriendo, y que además hemos de ser capaces de asumir esto serenamente. Hay que gestionar la propia salud con prudencia, sin pedir peras al olmo, que en este caso es pedir al sistema sanitario lo que no puede dar. La gestión de la salud no tiene otra salida que la educación moral, cívica y sanitaria de la población y el uso responsable y prudente de los servicios asistenciales. Y pienso que esto que se dice de la sanidad, vale para cualquier otro derecho humano. Los derechos hay que disfrutarlos razonable y prudentemente, porque en caso contrario pueden generar importantes efectos adversos. La gestión de los derechos precisa de responsabilidad,

autonomía y prudencia, que es lo opuesto al gregarismo, la irresponsabilidad y la heteronomía. Esto último es lo que Ortega, siguiendo el uso de su tiempo, entendía por “masa”. Y la “rebelión” a la que aludió el título de su libro consiste en que esas masas se saben ahora soberanas, plenas de derechos y por tanto dispuestas a mandar, pero sin el abandono del carácter heterónimo propio de la masa. La tesis de Ortega es que eso no puede acabar bien, porque lleva indefectiblemente a la desmoralización de la sociedad. Eso es lo que él entiende por rebelión. Pienso que esto se halla en la base de la crisis que estamos padeciendo, y de la que todos creemos, a mi modo de ver infundadamente, que tienen que sacarnos los economistas, y más en concreto los ministros de economía. Sospecho que ellos podrán aplicar lo que en medicina se conoce con el nombre de tratamiento sintomático, pero desde luego no el verdadero tratamiento etiológico. Y tampoco los políticos. La cuestión no está en optar entre estado de bienestar y liberalismo económico y político. La cuestión es de valores. Y los valores se educan. El padre del regeneracionismo hispano, Joaquín Costa, sintetizaba éste en el eslogan “despensa y escuela”. Y Serrano Sanz comenta: “Para él la escuela aseguraba la despensa. Hoy, la despensa sigue reclamando escuela, reclamando capital humano”⁸¹. Y como prueba de su aserto, aduce este magnífico párrafo de Costa: “España tiene que encerrarse en la Escuela y la Universidad como en un nuevo claustro materno, atacada de la manía del silabario, de la manía de la ciencia, como en otro tiempo Don Quijote de los libros de caballería”⁸². Don Santiago Ramón y Cajal, tan cercano a Costa por tantos conceptos, ante la frecuente búsqueda del atraso de nuestro pueblo en la doctrina degeneracionista, entonces tan en auge en Europa, y por tanto en la degeneración de la raza española, afirmó con rotundidad: “España no es un pueblo degenerado sino ineducado”⁸³. Ortega añadiría: y desmoralizado.

⁸¹ José María Serrano Sanz (2011), *De la crisis económica en España y sus remedios*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2011, p. 124.

⁸² José María Serrano Sanz, *Op. Cit.*, p.125.

⁸³ Santiago Ramón y Cajal, *Reglas y consejos sobre investigación científica (Los tónicos de la voluntad)*. Madrid, Espasa, 2005, p. 164.