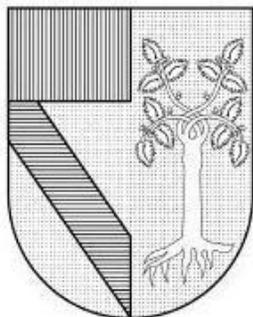


UNIVERSIDAD PANAMERICANA

FACULTAD DE FILOSOFÍA



“FELICIDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO”

TESIS PROFESIONAL

QUE PRESENTA

ANA RUVALCABA AGUIRRE

PARA OBTENER EL GRADO DE

LICENCIADA EN FILOSOFÍA

DIRECTOR DE LA TESIS:

Dr. FERNANDO GALINDO CRUZ

AGRADECIMIENTOS

A mis compañeros y profesores, que vieron mis mejores y peores momentos en el aula.

A mis amigos y familia, por siempre otorgarme el cariño e inspiración que cada uno tiene que ofrecer.

A Samuel, por siempre brindarme su apoyo y cariño incondicionales.

Por último, y la más importante, a mi mamá. Por dar siempre todo para que llegara a donde estoy; por ser el mejor modelo a seguir en todo sentido; con quien siempre puedo contar pase lo que pase; mi mejor amiga, y a quien más amo en este mundo. *Where you lead I will follow.*

ÍNDICE DE CONTENIDOS

- Resumen
- Introducción.....1
- Capítulo 1: Cambios de paradigma de 1978-2008.....7
 - 1.1 Cambio de paradigma en el pensamiento económico.....7
 - Teorías económicas clásicas
 - Gobierno involucrado en temas económicos
 - Escuela de Austria
 - Influencias de la escuela de Austria en la Escuela de Chicago
 - Milton Friedman
 - La década de los 80s y el libertarismo contemporáneo
 - 1.2 Cambio de política económica.....19
 - Raíces del problema
 - Políticas regulatorias en Estados Unidos
 - Olas de regulación
 - *Reagan Revolution*
 - 1.3 Cambio de paradigma en el manejo de las corporaciones.....28
 - Corporaciones públicas en sus inicios
 - Capitalismo gerencial
 - Capitalismo de accionistas
 - *Shareholder ideology* y las consecuencias de la avaricia
 - *“The dumbest idea in the world”*
 - Conclusiones.....38

- Capítulo 2: La felicidad, la economía y sus modelos antropológicos.....40
 - 2.1 La felicidad en las éticas clásicas.....42
 - Contexto: Sócrates y Platón
 - Aristóteles y su ética eudaimonista
 - Aristóteles sobre el mercado
 - 2.2 Paradoja de Easterlin.....53
 - Crecimiento económico y una mejor calidad de vida
 - ¿Aumentar los ingresos de todos incrementa la felicidad de todos?
 - Explicando la felicidad
 - Conclusiones
 - 2.3 *Homo Economicus*: el exceso filosófico de la economía.....63
 - El monstruo antropológico
 - La búsqueda de la felicidad
 - El valor del trabajo
 - La era de la desigualdad
 - El nuevo mundo Occidental
 - Posmodernidad
 - Conclusiones
- Capítulo 3: El fracaso de la visión economicista antropológica y social.....75
 - 3.1 Obstrucciones del desarrollo económico: El caso de EEUU.....78
 - Desigualdad
 - Educación
 - Demografía

- Deuda gubernamental
- Otros elementos en contra
- 3.2 La necesidad de un desarrollo humano más allá del mercado.....94
 - Qué puede hacerse
 - Lo que el dinero no puede comprar
 - Una sociedad consciente
 - La necesidad de ir más allá de una búsqueda de riquezas
 - Elementos significativos
- 3.3 Regresar la economía a su lugar.....105
- Conclusiones.....106
- Conclusiones generales.....108
- Bibliografía.....114

Resumen

Una de las consecuencias quizá no deseadas del triunfo del pensamiento liberal en muchas de las democracias de posguerra, puede calificarse como economicista, a falta de una mejor denominación. El economicismo consiste en una visión reduccionista de la acción política que evalúa toda decisión de política pública conforme a criterios específicos y fácilmente mesurables, como el PIB. Uno de los dogmas de la visión economicista es que la liberación de todas las relaciones comerciales y económicas –lo que en ocasiones se conoce como “liberalización del mercado”– conduciría a un apogeo antropológico a gran escala. Esto resulta en una sociedad que materializa y pone precio a todo aspecto de la vida, incluso lo no material ni monetizable. No se presenta un aumento de felicidad, pero sí uno de frustración, estrés y desigualdad social extrema, así como una casi nula resolución de problemas morales y políticos.

El contexto de la problemática antes mencionada ocurre en el pensamiento libertario, principalmente dentro del mundo occidental bajo el sistema capitalista. Se vuelve evidente principalmente en Estados Unidos y países que reproducen sus formas de vida, economía y política, como lo es el caso de México.

Entre los autores que han tratado temas de este tipo, se encuentran Daniel Cohen, quien analiza el modelo *Homo Economicus* (2012) y la minimización de valores que consigo lleva; Jeffrey Sachs (2011), quien hace evidente la poca eficiencia económica que genera un mercado totalmente libre; Tony Judt (2010), quien muestra cómo los países con mercados más libres (principalmente el Reino Unido y Estados Unidos), presentan un mayor nivel de desigualdad; Michael Sandel (2012), quien analiza los efectos de una sociedad que aplica la compra-venta para las cosas que no son monetizables, y la corrupción que esto conlleva. Por último, Richard Easterlin (2010) muestra la paradoja producida entre la relación del aumento de riquezas y felicidad, basándose en datos empíricos y modelos económicos.

El argumento más frecuente que apoya la política liberal de mercado es que la centralización gubernamental llevaría a una crisis económica. Por ello, la búsqueda de un libre mercado debería garantizar un bienestar económico para todos. En teoría, cada persona sería libre de obtener riquezas, y con la obtención

de tal libertad, la felicidad debería estar garantizada. Además, existe la creencia de que el bienestar económico soluciona problemas morales y sociales. Sin embargo, las personas obtienen riquezas, pero eso no les acrecienta necesariamente la felicidad.

Las consecuencias que trae este problema son muchas y muy variadas. Entre las detectadas se encuentran un pensamiento según el cual el sistema no es la falla. Si no se es feliz, debe ser porque no se es lo suficientemente rico. Por ello, las personas adineradas obtienen más dinero, mientras que la situación de los pobres empeora cada vez más. Resulta, a su vez, en una materialización máxima de todo aspecto de la vida humana. Se presenta un aumento de desigualdades y una pérdida de sentimientos humanos. Esto da como resultado un “monstruo antropológico”, que Cohen denomina *Homo Economicus*.

El problema de fondo es que existe una visión economista privilegiada. Sin embargo, este criterio no es lo que lleva necesariamente a la felicidad humana. La economía es solamente una parte de las muchas y variadas disciplinas que estudian al ser humano, por lo que no puede afirmarse que es la única o que tiene todas las respuestas para obtener una buena vida. Reconozco, sin embargo, que países bajo el sistema liberal tienen un mayor índice de educación, como lo es el caso de EEUU y el Reino Unido¹. El dinero puede ser un medio para posicionarse en la cúspide de lo educativo, cultural, artístico, científico, etc., pero esto ocurre en una minoría de la población. Por otra parte, el dinero es necesario para muchos aspectos, como tener una vivienda, tener qué comer todos los días, seguridad para nuestra familia, entre muchos otros. Lo anterior no significa que en todos los casos más dinero equivalga a una mejor vida. Una vez cubiertas las necesidades básicas el aumento de riquezas puede llegar a ser perjudicial.

¹ En el caso de Estados Unidos, once de sus universidades están calificadas como las mejores 20 casas de estudio en el mundo: MIT, Stanford, Harvard, Caltech, la Universidad de Chicago, Princeton, Yale, Cornell, Johns Hopkins, La Universidad de Pennsylvania y Columbia.

Del Reino Unido, cinco están bajo el mismo grupo: Cambridge, Oxford, University College London, Imperial College London y la Universidad de Edinburgh.

* Datos obtenidos de: QS World University Rankings (2017)

<https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2018>

Consultado el 30 de noviembre 2017. *

El objetivo general de la presente investigación es realizar un análisis de las fallas en el pensamiento economicista. Con lo anterior refiero a la relación que existe entre el aumento de bienes y la obtención de felicidad y realización humana. Para ello, será necesario determinar la relación entre el crecimiento económico y la felicidad, identificar los límites de dicho vínculo, y evaluar y mostrar los daños potenciales de una identificación total de éstos, para poder así, determinar el papel que la economía juega en la vida del individuo y de la sociedad.

Las consideraciones expuestas anteriormente llevan a plantear las siguientes interrogantes: ¿Hasta qué punto es posible identificar el aumento de riqueza con un incremento de felicidad? ¿En qué momento se vuelve peligrosa tal equivalencia? ¿Por qué es tan riesgosa una identificación total de estos aspectos, además de poco eficiente? ¿Cuál es el papel de la economía en la vida de las personas?

Debido al modo de vida y la manera en la que se ha encaminado la economía bajo este modelo de pensamiento, es más que necesario mostrar los errores que han sido cometidos y los efectos que generan. El impacto potencial de la presente investigación es analizar su ineficiencia y riesgos en el ámbito moral y ético, político, y antropológico, buscando mejorar las condiciones de pensamiento, para descentralizar la vida humana del ámbito económico.

Introducción

«La felicidad real siempre aparece escuálida por comparación con las compensaciones que ofrece la desdicha. [...] La felicidad nunca tiene grandeza.»

–Aldous Huxley, *Un mundo feliz* (221)

La relación entre el aumento de riquezas y la felicidad ha sido debatida desde hace mucho tiempo y desde diferentes perspectivas. Principalmente, desde el punto de partida economicista y el psicológico. El primero, a grandes rasgos, asegura que el aumento de riquezas es directamente proporcional a un mayor grado de felicidad y bienestar. El segundo, que existen características psicológicas y biológicas determinantes de la personalidad, tendencias, etc., y con ello, un índice de felicidad que se mantendrá a lo largo de la vida de los individuos. Para la presente investigación será más relevante la aproximación economicista. No se conoce a ciencia cierta la relación exacta entre estos dos fenómenos, e incluso los métodos para abordar la cuestión han sido cambiantes y muy distintos entre sí. Hasta hace pocos años, se tomaba como referencia para el bienestar y felicidad el PIB de cada país. Posteriormente, se tomaron en cuenta solamente elementos subjetivos. Actualmente, se utiliza el IDH (índice de desarrollo humano), pero éste se basa en cálculos de salario y capacidad adquisitiva, años de escolaridad, tasa de mortalidad, etc. Los elementos a considerar son meramente objetivos y computables.

El hecho del que parece pertinente partir es que todos los seres humanos buscan la felicidad, de una u otra forma. Esto se conoce desde la antigua Grecia, y ha sido afirmado por múltiples pensadores, como Aristóteles o Platón. Desde siempre, ha sido una afirmación difícil de negar. Al ser la felicidad el fin último en el individuo, todas las acciones tienden, en distintos niveles, a ella. Por ejemplo, cuando se estudia una carrera, para luego trabajar, casarse, tener hijos, estar sano, etc. Si preguntásemos a alguien por qué hace todo esto, llegará en algún punto a la respuesta “porque quiero ser feliz” o “porque hacer x o y me hace feliz”. Tras esa respuesta no hay mucho más por recorrer. Se quiere ser

feliz porque sí. La felicidad es valiosa en sí misma, y parece imposible tratarla como un medio.

Con el desarrollo de la ciencia económica y el surgimiento formal de la misma, se le comprendió como una disciplina íntimamente vinculada con el ser humano. Las economías clásicas afirmaban un mercado autoregurable y perfecto, pero dependiente de las acciones humanas. Los autores considerados clásicos² veían en el mercado un estilo de metafísica-ética. Es un ente con lógica y orden propios, pero este orden dependía de las decisiones del día a día (de ahí el carácter ético). Más adelante, se vinculó con la política debido a cuestiones de propiedad comunitaria, específicamente las vías de ferrocarriles. La política económica estaba dedicada al bienestar de las personas y a que los integrantes de las naciones pudieran tener un desarrollo pleno, con el apoyo de políticas que ahora incluían temas económicos.

En el siglo XX ocurrió una tendencia liberalizadora, en parte debido a las guerras que se dieron en estos años, pues parecía que el gobierno en realidad no cuidaba de los ciudadanos, y que las políticas económicas que prometían beneficiar a todos, se enfocaban en lo más urgente para las guerras, dejando al pueblo de lado y con una pobre calidad de vida. Este pensamiento se encontraba en múltiples lugares del mundo, por lo que obtuvo gran fuerza en poco tiempo. Con el liberalismo contemporáneo se buscaba dar primacía a la libertad de las personas. Según estas teorías, el Estado no representa una facilidad para el desarrollo pleno, sino al contrario, un estorbo para que el individuo pudiera desarrollarse de manera correcta. Afirmaban, además, que el Estado no sabe qué es lo mejor para cada quien, y que las acciones que implicaran un control sobre el dinero y su uso es una manera de opresión que perjudica a los individuos. Bajo esta lógica, parecería que si uno tuviese libertad absoluta sobre sus ingresos, podría generar más, y con ello tendría más oportunidad de alcanzar la felicidad. Si la riqueza aumenta, la felicidad lo hará también.

En este punto se gesta el pensamiento economicista que posteriormente en la historia generará muchos problemas, tanto en individuos como en

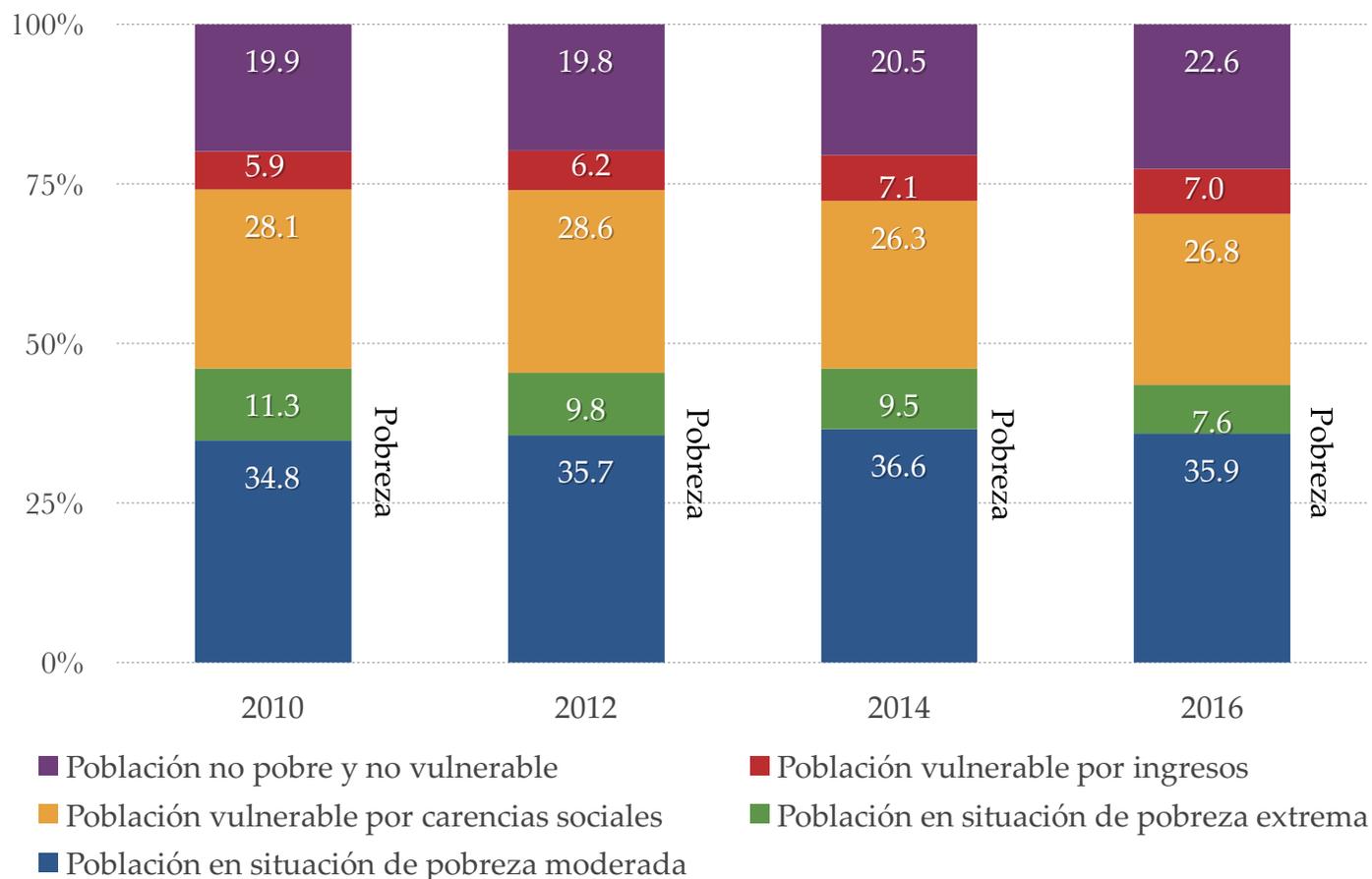
² El término “economistas clásicos” refiere a una escuela de pensamiento económico de los siglos XVIII y XIX. Este grupo incluye pensadores como Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, John Stuart Mill, entre otros.

sociedades. Aunado a ello, surge la noción del *homo economicus*, un modelo antropológico reduccionista que comprende al ser humano como enteramente racional, en búsqueda siempre del mayor beneficio a menor costo. Este modelo se volvió central para muchos aspectos, como el manejo de corporaciones, reformas políticas, e incluso para la vida diaria. Comprender al ser humano de esta manera generó el efecto opuesto que se deseaba. Las personas no son más felices, sino que viven en constante ansiedad y estrés por no ser capaces de sentirse plenos, sin importar cuánto dinero tengan.

Richard Easterlin estudió este fenómeno a profundidad por medio de estadísticas. Mostró las fallas en el pensamiento economicista y el *setpoint* psicológico antes mencionados, formulando así la “paradoja de Easterlin”. Ésta muestra que la relación entre crecimiento económico y felicidad es proporcional, pero solamente hasta cierto punto. Llega un momento en el que el aumento de riquezas deja de aumentar la felicidad de los individuos, e incluso puede generar una disminución en la misma.

Daniel Cohen, por otro lado, realizó un análisis profundo sobre el *homo economicus* y los efectos negativos que conlleva la aplicación de esta noción tanto a nivel político como personal. Si se tiene la idea de que más dinero genera más felicidad, se buscará aumentar las riquezas a como dé lugar. Además de que los individuos no resultan ser más felices, se incrementa la brecha entre ricos y pobres. Existe una pequeña porción de habitantes que poseen un enorme porcentaje de la distribución de ingresos. Esto se conoce como *Gini Coefficient*, y se trata meramente de un indicador de desigualdad. Un reduccionismo economicista no solamente resulta perjudicial a nivel individual, sino también a nivel social y político, pues la última esfera responde mínimamente a los problemas de desigualdad. Esto ocurre en muchas ocasiones porque es la población rica quien suele controlar las políticas. En la siguiente gráfica³, se muestra el porcentaje de la distribución de pobreza en México, en los años 2010, 2012, 2014 y 2016, para ilustrar lo que acabo de mencionar. La gráfica distingue entre la población no pobre y no vulnerable, la vulnerable por ingresos, la vulnerable por carencias sociales, la población en situación de pobreza extrema, y en situación de pobreza moderada:

³ Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en el MCS-ENIGH 2010, 2012, 2014 y el MEC del MCS-ENIGH 2016.



La pregunta por la felicidad ha ocupado a la filosofía prácticamente desde sus orígenes. Una de las respuestas más coherentes y pertinentes a esta interrogante la ofrece el pensamiento de Sócrates, Platón y Aristóteles; sin embargo, parece que la visión economicista ignora estos antecedentes. Es por ello que cabe la pregunta sobre cómo se debe utilizar la economía y el aumento de riquezas para ser feliz en el mundo moderno y con las condiciones actuales, así como los límites y constricciones que se deben imponer al mercado, de tal manera que las relaciones humanas no sean en su conjunto subsumidas bajo una “lógica de mercado”, como ya ha señalado Michael Sandel: «*We live at a time when almost everything can be bought and sold. Over the past three decades, markets have come to govern our lives as never before.*» (Sandel, introducción). Si no se logra escapar a esta lógica reduccionista del mercado, será imposible evitar un afán sin sentido de acumulación de riqueza, imposibilitando la generación de condiciones favorables para que cada persona alcance la felicidad. puesto que la felicidad personal no es algo fácilmente cuantificable, los avances en este sentido son irrelevantes para la lógica del mercado. La imposición de una lógica del mercado más allá de la esfera que le es propia, provoca un empobrecimiento

de la noción de ser humano, y con ello, se ve también afectadas las condiciones de los individuos, a quienes intereses políticos y privados los consideran como meros sujetos económicos. Existe una relación clara entre la felicidad y el desarrollo económico, pero ésta no se da de manera absoluta, universal ni necesaria, por lo que no debe tratarse como tal.

La estructura de la presente investigación, en aras de analizar las cuestiones antes planteadas, es la siguiente:

La tesis está compuesta por tres capítulos. En el primero se expone el recorrido histórico de tres dimensiones (económica, política y corporativa). Se busca responder a las preguntas acerca de los cambios de paradigma en estas esferas, y por qué se dan; si el concepto de mercado autosostenible y autorregulado es correcto y funcional; por qué las teorías económicas se han vuelto populares y creíbles; si la libertad implica necesariamente un mejor Estado y una mejor condición individual; si las regulaciones económicas necesariamente implican opresión; cuál es el papel de la empresa en la sociedad y por qué éste se ha empobrecido; y por último, qué problemas conlleva dicho empobrecimiento.

El segundo capítulo se divide también en tres partes y se trata de un análisis antropológico de la felicidad, tanto en los antiguos griegos, como en la concepción más actual. De la mano del pensamiento de Platón y Aristóteles realizo una crítica a la concepción contemporánea de felicidad. Se responden a las siguientes preguntas: por qué son útiles las teorías éticas griegas en el contexto actual; qué es relevante particularmente en Sócrates, Platón y Aristóteles; qué es relevante en la teoría de Richard Easterlin; si en el contexto moderno hay una relación entre felicidad y crecimiento económico (desde las estadísticas y reflexiones del autor); si se puede hablar de felicidad desde una sola teoría absoluta; por qué la sociedad actual no está generando mayor felicidad en las personas, qué hace tan peligroso al *homo economicus* como concepto central del individuo; y por qué no sirve la visión economicista en general. También analizo si con el liberalismo más radical se han generado mayores niveles de desigualdad; cuáles son algunos de los problemas de la política actual; y por último, cómo es que la misma libertad terminó perdiendo su valor.

El tercer capítulo, a modo de conclusión, explica el fallo de la visión economicista tanto en el ser humano como en el cuerpo social. Responde a si el liberalismo económico ha beneficiado realmente a las sociedades (con datos estadísticos); de qué manera afectó la modernización tan rápida que ocurre desde los años 90s; qué efecto tiene la educación en el desarrollo social y personal; cuáles son los límites de mercado, y qué efectos negativos tiene olvidarlos (o ignorarlos); y por último, cuál es el lugar de la economía y qué debe hacerse para regresarla a él.

Capítulo I: Cambios de paradigma de 1978 – 2008

*“Only a crisis—actual or perceived—produces real change.
When the crisis occurs the action depends on the ideas that are
lying around.”
– Milton Friedman*

1. Cambio de paradigma en el pensamiento económico

Las teorías económicas, como cualquier curso histórico de pensamiento, son comprobadas, falseadas y modificadas. El problema es que cuando una teoría económica es errónea, muchísima gente resulta perjudicada. El objetivo común de todas las teorías es explicar el comportamiento humano, o al menos una parte de él. Por ello, la idea que se ha tenido del ser humano define en cada época la economía misma. El objetivo de esta sección es mostrar los cambios en los modelos económicos que tienen como trasfondo un cambio en el concepto de ser humano. El enfoque económico se ve modificado a la par con el antropológico, y desde esa perspectiva se establecen las teorías sobre el comportamiento y las motivaciones de los seres humanos.

En las teorías económicas clásicas, desarrolladas a partir de Adam Smith, se entendía al ser humano como central a la economía, según sus acciones y en aras de su bienestar. Más adelante desarrollaré esto, con apoyo de los escritos de Alfred Marshall. Durante la época de John Maynard Keynes, el enfoque cambia y se centra en el flujo de ingresos y gastos. Esto se debe a la insistencia de Keynes en la incertidumbre de las acciones humanas. Si éstas no pueden predecirse, se requiere algo estable en el torbellino económico. Keynes encontraría tal estabilidad en las regulaciones por parte del gobierno. La escuela de Austria, por otra parte, entiende la economía como el estudio de la forma racional para la maximización del bienestar individual (Mises). Esto quiere decir que comprenden al hombre como un ser con necesidades por satisfacer. En este momento de la historia se logra entrever al *homo economicus*. Esto incluye tanto lo mensurable (como el dinero) como lo que no lo es (como las acciones humanas). Hayek, el otro representante de la escuela de Austria, se dedica a perfeccionar este argumento y agrega que existe un orden espontáneo en el proceso económico que hace eficaces las acciones sociales. Se sostiene una idea

del ser humano como un ser muy inestable, que sin embargo, controla el mercado con sus acciones.

Por último, la época de Milton Friedman es la más radical respecto a la concepción del ser humano y del papel de la economía. Friedman anteponía, sin duda, la libertad a la igualdad, por lo que el sistema capitalista le parecía el ideal. A la fecha, se mantienen muchos de estos idearios, siendo Friedman uno de los autores más estudiados por los nuevos economistas. Lo anterior puede ser una de las causas para ciertos modos de pensar extremos y en muchos casos, poco acertados, en los que el ser humano se comprende como un mero consumidor y productor. Este es uno de los casos en los que mucha gente se ve afectada por una teoría económica, pues al comprender de esta forma a las personas, se les trata de la misma manera, encerrándolos así en un círculo vicioso de consumos y producciones mecánicas.

Teorías económicas clásicas

En el año 1890, Alfred Marshall publicó su obra *Principios de Economía*, que le daría reputación a nivel mundial y establecería los fundamentos de la corriente económica predominante. Marshall no centraba la economía en el dinero, sino en el comportamiento humano. Define esta ciencia como: «*a study of mankind in the ordinary business of life; it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of the material requisites of wellbeing*» (Marshall, 14). Después menciona la riqueza como objeto de estudio secundario de la economía. Mucho del contenido de este tratado se desarrolla en direcciones similares a las de Adam Smith (fundador de la disciplina económica moderna), David Ricardo, Thomas Robert Malthus y Stuart Mill, principalmente. Al ser los economistas y autores en boga, no parecería raro que fueran una influencia importante para Marshall. (Cfr. Tribe, 217)

Estas teorías sostenían que la economía se estabiliza por sí sola, gracias a las decisiones y acciones humanas. Aunque la economía en algún momento pueda presentar una recesión, llega un punto en el que las tasas de interés, precios de los factores y los salarios disminuyen; los comercios comienzan a invertir y a contratar nuevamente. Con este ajuste, la cantidad ideal de bienes y servicios se produce, y los empleos generalmente aumentan al máximo, reduciendo el desempleo a una cantidad mínima. Se asumía que el conjunto de la totalidad de

las acciones humanas eventualmente resultarían en una armonía que permitiría el correcto funcionamiento de la economía. (Cfr. Ursúa 70,71)

Marshall se dedicó a reunir y compilar los conceptos y teorías principales de la época, muchos de los cuales se siguen utilizando hoy en día. La expansión de estas nuevas ideas permitió que el capitalismo se propagara con el mundo, al igual que los movimientos marxistas. Posteriormente, como resultado de ideologías nuevas inspiradas en Marx, se fue estableciendo la Unión Soviética, hasta que 1917 se configura formalmente. Mientras el comunismo se fortalecía en ámbitos políticos, la Gran Depresión destruyó las economías de mercado de los países más ricos. Con este suceso, las teorías de Smith y Marshall se quedaban cortas, y no eran capaces de explicar cómo es que estos sucesos ocurrían o cómo se podrían solucionar. Fue hasta 1936 que John Maynard Keynes, economista británico, ofreció nuevas respuestas en *A General Theory of Money, Interest and Employment*, obra que permitió el estudio que hoy en día se conoce como macroeconomía. (Cfr. Harcourt, Kerr, 343)

Gobierno involucrado en temas económicos

En términos generales, la teoría keynesiana asevera que el Estado puede estabilizar la economía durante una recesión, involucrándose tanto en políticas monetarias como fiscales para aumentar la producción y disminuir el desempleo. Esto representaba un desafío a los economistas clásicos, quienes entendían la intervención del gobierno como perjudicial para la economía. Con el tiempo, la postura de Keynes se convirtió en la teoría económica dominante. La combinación de la teoría keynesiana con la crítica marxista abrió las puertas a una amplia intervención e involucramiento por parte del gobierno en la vida económica de un país. (Cfr. Ursúa, 214)

La teoría de Keynes se enfoca, principalmente en la incertidumbre. En contraste con los pensadores clásicos, a partir de este momento se enfocaría en lo impredecibles que son las relaciones humanas. Esta idea de incertidumbre surge como resultado de las depresiones económicas, represiones fascistas y guerras de exterminio. Además, la radical incertidumbre de los años veinte disminuyó la confianza de los ciudadanos de las democracias en las instituciones del liberalismo.

El pensamiento keynesiano se popularizó por varios motivos, por ejemplo: la familiaridad de Keynes con los beneficios de una autoridad centralizada y

acciones desde la jerarquía más alta para compensar las irregularidades del mercado; las tendencias de la época como el fascismo y comunismo, que tenían la idea central de derrocar al Estado; los años de posguerra, en los cuales se presentaban problemas como desempleo, inflación y tasas extremadamente bajas, entre otras.

Para 1945, casi nadie creía en la posibilidad de que un mercado eficiente, abierto y justo se generara sin la intervención de la autoridad de un gobierno. Las teorías clásicas económicas ya no tenían un rol relevante en la creación de políticas y su popularidad perdió fuerza. Lo que quedaba del *laissez-faire* en el pensamiento político se perdió debido a la experiencia de la Gran Guerra. Durante las guerras, la actividad económica de los países involucrados se había enfocado en el esfuerzo bélico, tanto habitantes como recursos, los salarios se adaptaban para el beneficio bélico (esto se desarrollará más adelante), y la guerra se volvió un proyecto colectivo. Tras una contienda que destruiría la economía de los países más importantes del mundo, se requería un auxilio que sólo el gobierno era capaz de dar. No se trataba de un Estado totalitario, sino de una economía planeada, cosa que tuvo mucha popularidad en EEUU. Esto se refiere a dirigir la economía a un fin común de bienestar, y establecer políticas que fungan como medios para alcanzarlo. En la época de posguerra, con una economía deformada por el esfuerzo bélico, era indispensable un papel activo del gobierno para mejorar las posibilidades de supervivencia de la mayoría de la población. El gobierno, entonces, otorgó incentivos fiscales para reactivar la economía. No es sorprendente que las teorías de Keynes se popularizaran dentro de este contexto.

El problema surgió cuando, en naciones como Alemania que recién salían del trauma totalitario, se entiende como fin de bienestar el libre mercado. Para que el gobierno pudiera actuar, era necesario cobrar tasas de impuestos más altas. Para 1950 sólo los ricos podían comprar casas, y hasta 1960, era creencia común que reinvertir el dinero de los ricos para beneficiar a los pobres era un asunto de paz colectiva. Sin embargo, en esta época comenzó un rechazo a esta idea de que la autoridad sabe lo que más conviene, para los 70s, se protestaba que el Estado no respondía a las necesidades de los habitantes. Ocurrió una transición, de la Gran Generación a los *Baby Boomers*, que trajo consigo un enorme descontento de la nueva, amplia y pujante clase media con las políticas

económicas de sus gobiernos, sobre todo en Gran Bretaña y EEUU. (Cfr. Judt 44-88)

Escuela de Austria

A la par con las tendencias socialistas y de intervención gubernamental, ciertos pensadores reaccionaron a estas políticas de intervención estatal. Una de las críticas más influyentes es la de la Escuela de Austria. Esto ocurre debido a las experiencias de ambas guerras y una extrapolación de la intervención del gobierno a un totalitarismo. La Escuela de Austria se inauguró tendencias para aumentar el libre mercado, y promover la idea de que la intervención del gobierno nunca resulta en lo que promete ser, concluyendo que la regulación y la intervención gubernamental son en realidad dañinos para el desarrollo económico.

Los principales representantes de la escuela de Austria, respecto a la época y al pensamiento, fueron Friedrich von Hayek y Ludwig von Mises. Desde 1933, Hayek propone en *The Trend of Economic Thinking* que el avance de la economía se debe a un deseo de reconstruir el mundo. Según el autor, cuando el sistema económico no alcanza los objetivos de los habitantes de un país, los seres humanos deben obligar al sistema para que los obedezca, y así satisfacer deseos y necesidades.

Durante la época de posguerra, Hayek y Mises trabajaron bajo los mismos objetivos, aunque individualmente, ya que nunca realizaron proyectos juntos. Para Mises, la toma de decisiones que resultan en una dinámica de oferta y demanda son parte de lo que él llama la *acción humana*. Según el autor, cada individuo es en un sentido importante, un emprendedor. Gracias a este emprendimiento, se obtienen las bases para las leyes de oferta y demanda. Este pensamiento, llevado al límite, condujo a muchos intelectuales a afirmar que esta actitud emprendedora es responsable del carácter sistemático de los procesos mercantiles. Mises dedicó muchos esfuerzos a analizar el fuerte rol de las tendencias de individuos emprendedores en los libres mercados. (Cfr. Littlechild, xvi)

La llamada “Escuela de Austria” rehabilitó muchos de los conceptos de la economía clásica que habían sido descalificados por Keynes. La ley de oferta y demanda, por ejemplo. Según la Escuela de Austria, el mercado funcionaba gracias a sus emprendedores, y como resultado surgían leyes, principalmente la

de oferta y demanda. Para cualquier tipo de mercancía, las fuerzas del mercado (los seres humanos y sus respectivas acciones) actúan sobre los precios en los que los productos y servicios se compran y venden. Las fuerzas del mercado toman decisiones para comprar y producir ciertas cosas, y al existir la competencia con otros productores y vendedores, se explotan las oportunidades que se presentan en el momento, gracias a la tecnología (que también se desarrolla debido a la competencia) y a los consumidores potenciales.

Los representantes de la escuela de Austria creían firmemente que cualquier intervención por parte del gobierno en realidad resultaría contraproducente, y obstruiría el funcionamiento de un mercado totalmente espontáneo. No esperaban, sin embargo, un apogeo social ni una vida ideal como resultado de su propuesta; pero creían que la intervención gubernamental era una jugada soberbia, en la que las autoridades se jactaban de tener algún tipo de omnisciencia para manejar algo tan grande como la economía.

La influencia que el pensamiento de Hayek tuvo en la mayoría de los responsables de la conducción de la política económica de las distintas naciones es innegable. Su influjo se produjo gracias a la comprensión de las dinámicas de los procesos de mercados competitivos, tomando lo aportado por la economía clásica y reinterpretándola para que respondiera a los sucesos de la época, como las guerras y las crisis. Con ello, se posicionó al frente del pensamiento económico de su época. Se inauguró, además, una crítica al socialismo en general, un reproche a todo tipo de intervención del gobierno en la economía. (Cfr. Kirzner)

La influencia de la Escuela de Austria sobre la Escuela de Chicago

Los años 30s es la época que muchos pensadores, como Harry Johnson, reconocen como la más emocionante intelectualmente hablando. En estos años Frank Knight, Jacob Viner, Paul Douglas –quien posteriormente sería senador– y Henry Simons estaban como docentes. Por otro lado, como alumnos habían personajes como Milton Friedman, Paul Samuelson, George Stigler, Aaron Director y Allan Willis. Todos ellos fueron importantísimos pensadores económicos y muchos de ellos son acreedores del Premio Nobel. (Cfr. Ebenstein, 69).

Knight entró como profesor en 1927, y ganó mucha fama dentro de las universidades tras publicar *Risk, Uncertainty and Profit* en 1921. Harvard y

Chicago lo querían dentro de su cuerpo de profesores, pero eligió la segunda. Knight y Viner eran unas mentes tan destacadas dentro de la Escuela de Chicago que los alumnos tomaban las clases de ambos, aunque impartieran el mismo curso. Edward Shils –sociólogo estadounidense– explica sobre Knight en 1932:

The main point of his lecture was an affirmation of liberalism –individual freedom, rational choice and action, rational discussion to settle political disagreements, the functioning of the competitive model as the most productive, the freest, and the socially most beneficial Mode of Organization of economic life (Ebenstein, 70)

Lo que más apreciaban de Knight es que nada era sagrado para él. Ni la religión, leyes, instituciones, normas morales, tradiciones, etc. Todo era criticable. (Cfr. Ebenstein, 70)

Ronnie Davies, economista estadounidense, en 1971 explicaba que la Escuela de Chicago comenzó primordialmente con grandes tendencias keynesianas. Para los años 30s, se enfocaron más en políticas monetarias y recomendaron estrategias como déficits presupuestarios, un aumento en los gastos del gobierno e incrementar las políticas monetarias existentes. La diferencia es que no lo recomendaban como estrategias permanentes, sino justificadas por la Gran Depresión. Además, se oponían a controles y regulaciones por medio de agencias como el *New Deal*. Muchas de las recomendaciones de la Escuela de Chicago se implementaron en todo el mundo para combatir crisis económicas. Para los años 30s, la Escuela de Chicago ya formaba parte de los economistas de corriente principal o *mainstream*. (Cfr. Ebenstein, 71)

Muchos economistas de Chicago, como Director, Douglas, Knight, Schultz, Simons, entre otros, apoyaron un memorándum sobre políticas económicas en el que exigieron déficits presupuestarios para combatir la Gran Depresión y superávits anticíclicos para reducir los extremos del ciclo económico. En 1931 y 1932 economistas de todo el mundo se reunieron en Chicago para una serie de conferencias. Keynes asistió a la primera. En 1933, como resultado de estas reuniones, surgió el "*Chicago Plan*", reforma monetaria que exigía una reforma bancaria total y una expansión de la oferta monetaria determinada y predicha cada año. (Cfr. Ebenstein, 72)

En el año 1934 Simons publica *A Positive Program for Laissez-Faire: Some Proposals for a Liberal Economic Policy*. En esta obra, se promovía el liberalismo económico en su forma más tradicional, mientras el *New Deal* tenía mucho control sobre la economía. Este escrito parecía dar muchas concesiones al gobierno, pero Simons siempre enfatizó la importancia de la libertad económica en la libertad completa de una persona. Según Simons, la propiedad privada es tan importante para ser libres como lo es el voto y el discurso. Además, incorporaba datos empíricos, agregando el carácter científico de la economía. (Cfr. Ebenstein, 73, 74) Simons afirmó sobre esto: «*The real enemies of liberty in this country are the naïve advocates of managed economic or national planning*». (Ebenstein, 73)

Toda acción que ejerza el gobierno tiene consecuencias en la economía, y es él quien establece el marco de acción de las instituciones. Es imposible que no intervenga. Friedman y Hayek admitían esto al inicio de sus carreras. Las preguntas que surgieron fueron: ¿Cómo afecta? –la cual se respondía con datos empíricos– y, ¿qué influencias debe tener? –la cual es más bien una pregunta ética. (Cfr. Ebenstein 73).

Sobre lo anterior, la Escuela de Chicago abordó el tema subrayando que las recomendaciones normativas deben basarse en datos empíricos y observaciones del mundo. Si las observaciones son poco atinadas, serán poco valiosas y contraproducentes. La visión de Chicago se acercaba más a la de Keynes que a la de Austria respecto a la parte técnica de la economía.

En la Escuela de Austria en los años 30s, la visión dominante era que la Gran Depresión fue efecto de malas inversiones del gobierno, por lo que no podía ser él quien resolviera los problemas. Hayek defendió mucho más esta visión, pero era la tendencia general durante esta época, que posteriormente influenciaría a la Escuela de Chicago. (Cfr. Ebenstein, 73-74)

Hayek publicó en 1969 *The Constitution of Liberty* en la Universidad de Chicago. En dicha obra, defendió las ideas políticas de lo que llamó liberalismo clásico, y fue en este escrito cuando denominó su postura como “libertaria”. Junto con Friedman, Hayek expresó sus ideas “liberales clásicas” en la década de los 50s. Principalmente, se expresaba en contra del socialismo clásico, en el que el gobierno es dueño de la producción económica. También criticó muchos aspectos del Estado de bienestar. (Cfr. Ebenstein 154- 155)

Ludwig von Mises y Murray Rothbard también influyeron mucho en el pensamiento de la Escuela de Chicago e incluso en el partido Republicano. Estos dos autores son llamados “anarco-capitalistas” por autores como George Nash. Hayek, por su parte, no buscaba erradicar el gobierno por completo. (Cfr. Eberstein, 157-159) Afirmaba que: «*The rigid position that Government should not concern itself at all with such matters [including social insurance and education] is defensible, but has little to do with freedom*». (Hayek, 1960, 258)

Debido a su estancia en la Universidad de Chicago en los años 1946-1976, Milton Friedman tuvo mucho contacto con estas ideas liberales y con Hayek en particular. En su obra *Capitalism and Freedom* (1962) afirmó: «*Government may enable us at times to accomplish jointly what we would find it more difficult or expensive to accomplish severally [...] any such use of government is fraught with danger. We should not and cannot avoid using government in this way*». (Friedman, 2002, 2)

En este punto de su carrera, Friedman no pensaba que fuera inconsistente un rol sustancial del gobierno con las empresas privadas y la cooperación voluntaria. Creía que de hecho, eran codependientes. Friedman opinaba que se requería mayor libertad en las interacciones económicas y transacciones, eliminar parques nacionales, control de renta, etc. Cabe recalcar que la búsqueda de un gobierno con menor rol, o la disminución de impuestos no implica un libertarismo radical ni tendencias anárquicas. (Cfr. Eberstein, 165, 166)

En 1962, Milton Friedman dio una plática con motivo de la partida de Hayek de la Universidad de Chicago. En ella, dijo que lo interesante de Hayek era que podía abarcar dos mundos, tanto en la investigación científica, como en el discurso público. (Cfr. Eberstein, 168)

Milton Friedman

Friedman tuvo dos fases en su madurez intelectual: de 1946 a 1976 fue profesor de economía en la Universidad de Chicago, y principalmente era un académico en el área. Paul Krugman, economista y profesor estadounidense, dijo sobre Friedman: «*While Friedman's theoretical work is universally admired by professional economists, there's much ambivalence about his policy pronouncements and especially his popularizing*.» (Krugman, 2007) Autores como Samuels concuerdan, y afirman que Friedman tenía dos lados: uno en el que era muy teórico y

científico, y otro en el que fomentaba ideologías de manera poco rigurosa. En esta segunda etapa ocurrió el discurso de libre mercado, gobierno limitado y empresa libre que se volvió tan popular. (Cfr. Eberstein, 168-169)

El mismo Friedman se describía como: «*My vocation has been professional economics...My avocation has been public policy*». (Friedman, 1998, xii) En 1962, publicó su obra más icónica *Capitalism and Freedom* que hoy en día es de las más relevantes para el pensamiento económico. En ella, escribió «*free man, the country is the collection of the individuals who compose it, not something over and above them*» (Friedman, 1-2). Esto ilustra el llamado populista del “segundo Friedman” del que hablaba Samuels.

El individualismo era el punto central de la filosofía económica y política de Friedman, y este individualismo se justificaba con que un sistema liberal debe respetar la dignidad de cada persona particularmente y que cada quien es soberano sobre sí mismo. Esto se demuestra con todos los grandes logros a lo largo de la historia en los que se trabajó individualmente. (Cfr. Eberstein, 169)

Posteriormente, Friedman desarrolló una tendencia mucho más anti-gubernamental, en la que recomendaba políticas que incluían un rechazo total al gobierno, afirmando que los déficits en los presupuestos federales no tenían importancia. La obra tuvo una enorme respuesta por parte de la población por su carácter “revolucionario” (Cfr. Eberstein, 170-171). George Nash, mencionado anteriormente, escribió: «*The publication of Capitalism and Freedom and Friedman’s emergence as a preeminent economist among conservatives constituted a major landmark in the evolution of postwar Right...*»(Nash, 1996, 267). Melvin Reder, reconocido economista teórico, afirmó: «*The remarkable success of the Chicago School during the third quarter of this century was due in large part to the fact that it was able to take a leading role both in scientific research and in providing a rationale for political conservatism*» (Reder, 1982, 35).

Friedman, con su oposición tajante al gobierno, lanzó el movimiento internacional neoliberal que se popularizó aún más en las elecciones, durante el gobierno de Reagan en EEUU y de Margaret Thatcher en Gran Bretaña en los años 80s. La desaparición de la Unión Soviética y del comunismo en el Este de Europa fueron factores que ayudaron a que el discurso de Friedman fuera más plausible. Se corroboró que el socialismo no es posible, no por falta de bondad en el ser humano, sino por su falta de conocimiento. Friedman y Hayek

cambiaron el enfoque sobre el socialismo, antes ético, a uno fáctico. (Cfr. Ebenstein, 172)

La Gran Depresión fue un suceso que levantó serias dudas acerca del sistema capitalista, pero Friedman afirmó en defensa del capitalismo, que la fuente de dicha crisis había sido el colapso en la oferta monetaria, responsabilidad del Sistema de Reserva Federal. Para este punto, se volvían a traer al frente las ideas de Hayek y la Escuela de Austria. Muchos de los arreglos monetarios que Friedman proponía coincidieron con enormes crecimientos económicos, por lo que su popularidad aumentó rápidamente. Tomó las riendas en asuntos como un ejército completamente voluntario, impuestos a la renta negativos, disminución de gastos gubernamentales, legalización de drogas, entre otros. También se introdujo en temas de desigualdad, sobre lo que opinaba que la división marcada entre dos grupos poblacionales, los habilidosos y los menos dotados, llevaría a una guerra civil. Creía que la igualdad económica era la clave para una política económica funcional y aseveraba que se necesitaba más igualdad de la que se tenía (en 1946), tanto en el poder adquisitivo de casas como de todos los bienes. (Cfr. Ebenstein 173-174) «*Liberalism has a humanitarian aim and is a progressive philosophy*» (Friedman, 1974, 146).

George Shultz le da mucho crédito a Friedman por la implementación de los tipos de cambio internacionales en EEUU. También afirma que fue un miembro clave de la comisión de Nixon que buscaba acabar con la rigidez de dichos tipos de cambio. Friedman fue más cercano con Reagan que con Nixon, a pesar de que éste último expresó su admiración hacia él y la mentoría que le representaba. Además, Reagan actuó muy apegado a las recomendaciones políticas de Friedman. (Cfr. Ebenstein, 177-179)

Friedman afirmó en un artículo del *Wall St. Journal*, respecto a Reagan: «*No other president in my lifetime comes close to Reagan in adherence to clearly specified principles dedicated to promoting and maintaining a free society*» (Friedman, 2004). Con la fama de Friedman, también aumentó la de la Escuela de Chicago a finales de los 60s y hasta mediados de los 80s. Se le reconoce como un representante muy importante por este motivo. Shultz afirmó que Friedman estuvo “presente” durante los gobiernos de Nixon y de Reagan, y Hayek lo reconoció como una “figura mítica”. Friedman y la Escuela de Chicago se extendieron mucho más de EEUU, y representaron una parte muy relevante en

el recorrido histórico del pensamiento en el mundo occidental. (Cfr. Ebenstein 181-183)

La década de los 80s y el libertarismo contemporáneo

Cuando comenzó la década de los 80s, Milton Friedman y Friedrich von Hayek estaban en la cúspide intelectual y de reconocimiento político. Ambos parecían ser profetas, pero con la entrada intelectual de Friedman, la figura de Hayek se volvió cada vez menos recordada. Sin embargo, en el 74 ganó el Premio Nobel en economía. Se convirtió más bien en una figura europea, y ya no tanto americana, pues este lugar lo ocupaba Friedman. (Cfr. Ebenstein, 184, 185)

El movimiento que Friedman y Hayek comenzaron del liberalismo clásico hacia el libertarismo contemporáneo fue un movimiento intelectual nuevo. Keynes criticó a Hayek sobre su obra *Road to Serfdom*, y explicó que el liberalismo clásico no era el camino a la servidumbre. Que el gobierno sea ineficiente el manejo total de la economía no implica que no deba desaparecer todo tipo de gobierno. La discusión entre ambos personajes nunca logró alcanzar un acuerdo ni un punto medio sobre la coexistencia de una sociedad libre y una intervención gubernamental. Esto fue, en parte, por la muerte de Keynes en 1946, justo cuando Hayek desarrollaba más su pensamiento. (Cfr. Ebenstein 189)

Por otra parte, los académicos en favor del liberalismo clásico y libertarismo estaban de acuerdo con mucho de lo que afirmaba Friedman. Entre ellos estaban Brian Doherty, Angus Burgin y Daniel Hammond. Un ejemplo de ello se encuentra en *Capitalism and Freedom*:

The paternalistic ground for governmental activity is in many ways the most troublesome for a liberal. [...] There is no avoiding the need for some measure of paternalism...There is no formula that can even tell us where to stop. We must rely on our fallible judgement and, having reached this judgement, on our ability to persuade our fellow men that it is a correct judgement, or their ability to persuade us to modify our views. (Friedman, 1982, 34)

Sobre la educación, creía que el sistema educativo, con todos los defectos que mantiene y las áreas de oportunidad, ha abierto las posibilidades y oportunidades para estadounidenses, y esto ha contribuido al aumento de su libertad personal. (Cfr. Ebenstein, 190)

En sus últimos años de vida, Friedman seguía declarando propuestas antigubernamentales, y criticaba al gobierno en todas las áreas y dimensiones que le fuera posible. Friedman se convirtió en una celebridad anárquica, y afirmó en una carta en el 2001 lo siguiente: «*My contribution to the libertarian cause has not come on the level of values...but rather by empirical demonstration...by advancing science of economics and showing the relevance of those advances to the policy of economics*». (Friedman, 2001) Posteriormente, en una entrevista reconoció haber vivido dos vidas, una como científico y otra como intelectual público. (Cfr. Ebenstein, 191)

Hoy en día, el economista de la Universidad de Chicago que más se ha dedicado a la tradición clásica liberal es James Heckman, quien recibió el premio Nobel en el 2000. Sus escritos han abarcado distintas disciplinas, y acorde a la tradición de la Escuela de Chicago, apoya al libre mercado y niega al Estado como un actor universal. En su obra *Giving Kids a Fair Chance* (2013), afirma lo siguiente: (Cfr. Ebenstein, 192, 193)

Gaps in both cognitive and non-cognitive skills between the advantaged and the disadvantaged emerge early and can be traced in part to adverse early environments, in which a growing proportion of children are now raised...Social policy should, then, be directed toward the malleable early years. (Heckman, 2013, 40-41)

Adam Smith, Jeremy Bentham, John Stuart Mill, Jacob Viner, Frank Knight, Henry Simons, y Hayek y Friedman (en sus primeras etapas) muy probablemente estarían de acuerdo con él.

2. Cambio de política económica

En la sección pasada desarrollé los cambios de las nociones de economía, desde las teorías clásicas hasta las posteriores al pensamiento de Friedman. En este apartado, se pretende demostrar cómo la comprensión del Estado se ha derivado de la noción de libertad. Este proceso se ha materializado en distintos tipos de economía política, específicamente, buscando responder la pregunta siguiente: ¿El Estado debe interferir con la economía? Si la respuesta es positiva, surge un nuevo problema: ¿Cómo y dentro de cuáles ámbitos debe hacerlo? Si, en cambio, la respuesta es negativa, la cuestión se torna a: ¿Cómo se podría

responder a las necesidades de la sociedad un libre mercado, por ejemplo, cuestiones como la educación, bienes públicos, investigación, etc.?

Si la libertad se comprende como desligarse de la tiranía del gobierno, entonces la respuesta a las preguntas anteriores sería una economía de libre mercado en sentido absoluta, en la que los individuos puedan buscar su propio desarrollo, así como responder a sus necesidades por medio del intercambio de bienes y servicios con las demás personas. Todo esto en aras a una sociedad auto-organizada, en la que cada individuo trabaje para satisfacer sus necesidades y deseos. Por otra parte, si la libertad se comprende como salvarse de la pobreza, la carencia de vivienda, y los ataques militares, entonces el Estado sí debe involucrarse con la economía. La pregunta de fondo es si el gobierno garantiza libertad y justicia, o si representa un obstáculo para alcanzarlas.

Raíces del debate

Como se mostró en la sección anterior, mucha de la influencia que Milton Friedman tuvo en los Estados Unidos y la economía internacional se originó desde la Escuela de Economía de Austria, en la que von Hayek y Ludwig von Mises tuvieron roles representativos. En el capítulo anterior ahondé principalmente acerca del impacto de von Mises. La sección presente debería ilustrar mejor el efecto del pensamiento de Hayek, que llevó a una ideología del estado mínimo.

Las obras de Hayek se escribieron como oposición al absolutismo político que ocurría desde el siglo XIV. Hayek afirmaba firmemente que la sociedad tenía la capacidad de organizarse a sí misma, basándose en la búsqueda de los intereses personales. Los bienes y servicios existen por una institución social que impulsa a las personas a especializarse en distintas áreas de conocimiento. Esta institución social es el intercambio voluntario, que coordina las decisiones y acciones de todos los individuos, con diferentes piezas de conocimiento e información. Lo anterior resulta en un tejido de actividades basadas en acciones de propiedad privada y libertad de contratos. (Cfr. Boudreaux, 12-16).

«The individuals should be allowed, within defined limits, to follow their own values and preferences rather than somebody else's; that within these spheres the individual's system of ends should be supreme and not subject to any dictation by others. It is this recognition of the individual as the ultimate judge of his ends, the belief that as far as possible his own views ought to

govern his actions, that forms the essence of the individualist position.»
(Hayek, *The Road to Serfdom*, 1944, 102)

Por lo tanto, una economía alcanza dos objetivos simultáneamente: permite que las personas interesadas en su bienestar prosperen económicamente, al servir los intereses de otros; y los precios que se establecen funcionan como indicador de cómo se puede responder a dichos intereses. Así, se expande la habilidad de cada persona para perseguir sus propios objetivos, siendo parte de un ensamble en el que los demás hacen lo mismo (Cfr. Boudreaux 25, 26). Las economías de mercado funcionan bajo las leyes económicas más básicas, como las de propiedad, contrato y castigos, así como sanciones para los criminales en caso de que surgieran casos de violencia. Estas leyes, sin embargo, son negativas. No dicen lo que los seres humanos deben hacer, sino que declaran lo que no pueden. (Cfr. Bourdeaux, 27)

La comunidad utópica de Hayek se llamó *The Great Society*. Afirmaba que el principal objetivo era otorgar a cada individuo el alcance más grande posible, para establecer y alcanzar sus aspiraciones e intereses individuales. De esta forma, nadie se vería forzado a trabajar en favor de los intereses de los demás, y los objetivos comunes se definirían por la comunidad como un todo, de una manera natural e integral. (Cfr. Bourdeaux, 27)

Bajo este conjunto de ideas, Milton Friedman y otros personajes mencionados de la Escuela de Economía de Chicago florecieron intelectualmente. Muchos de ellos obtendrían fama y respeto a nivel internacional, difundiendo estos conceptos y agregando algunos suyos. La política económica se hallaría en una profunda crisis, según autores como Bourdeaux, ya que la economía y la política no eran una sola disciplina, sino dos separadas y distintas. Se creía que la mezcla entre ellas resultaría en una interferencia con la libertad personal, que se comprendía en estos años como no estar bajo el fascismo del gobierno. (Cfr. Bourdeaux 27-29)

La historia política de los Estados Unidos ha sido una de las más influyentes en el mundo durante el siglo XX, siendo modelo para muchas naciones y sistemas políticos. Esto ocurre, en parte, por los ideales subyacentes a los ideales políticos y económicos de la nación. Particularmente me refiero al *American Dream*, y toda la cultura política que representa, así como los pilares de la nación: libertad, equidad, democracia, individualismo, nacionalismo, entre

otros. Estas nociones son, sin duda, sentimientos muy fuertes en el ser humano. Palabras como “libertad”, “equidad” y la pura idea de un sueño americano asequible para todos los ciudadanos, en aras de una mejoría para cada generación, hace ver a los Estados Unidos como la nación más deseable, y sus fundamentos políticos como ideales que todos deberían perseguir. No es sorpresa que muchos sistemas políticos se le asemejen, al menos en ciertos aspectos. Asimismo, muchos pensadores reconocidos mundialmente comenzaron su trayectoria intelectual en los EEUU, o tuvieron al menos una relación importante con la nación.

Este fue el caso para Hayek y la Escuela Austriaca de Economía, su influencia en Milton Friedman y las consecuencias políticas y económicas que los caracterizan. Como Milton Friedman lo expresa, «*Only a crisis—actual or perceived— produces real change. When the crisis occurs the action depends on the ideas that are lying around*» (*Capitalism and Freedom*, prefacio, 1982, ix). Teniendo esto en mente, es importante analizar el contexto intelectual que rodea los cambios relevantes económico-políticos en la nación.

En primer lugar, se tiene la influencia intelectual de Hayek y su capacidad de implantarse en la mente de las personas. Además, el discurso global que se transmitía alrededor de las nociones de libertad y equidad, como respuesta a los estados absolutistas, como la Alemania Nazi. Adicionalmente, todas las figuras políticas que se popularizaron en un corto plazo de tiempo, y que hablaron abiertamente sobre estas ideas liberales, como Friedman o Ronald Reagan – también conocido como el “Gran Comunicador”. Para este punto histórico, el Estado se comprendía como un cuerpo organizado que, inevitablemente, limitaría la libertad y derechos de las personas para adquirir algún tipo de poder. (Cfr. Beckert, 146)

Políticas regulatorias en Estados Unidos

En los Estados Unidos han existido políticas regulatorias concretas desde 1869, con la construcción de vías férreas. Las rutas de ferrocarriles representaban una revolución en comunicación y comercio, así como para los recorridos y viajes en general. Por otro lado, las vías férreas no eran propiedad privada, sino una entidad interestatal, es decir, pertenecían al gobierno. Los comercios que las rutas generaron no estaban regulados, y los precios que se establecían muchas veces eran discriminatorios o excesivos. Por ello, en 1887 el

Congreso estableció una serie de leyes para estandarizar el comercio, llamadas *Commerce Act*. (Cfr. Kanazawa, Noll, 13)

Mientras esto ocurría, se daba en paralelo un fenómeno en Estados Unidos conocido como *The Gilded Age*, que abarca desde la década de 1870 hasta 1900. Durante estos años, se dio mucha corrupción en el país, liderada por la élite capitalista de la época. Los ricos y poderosos buscaban limitar el voto y elegir, en cambio, un consejo para tomar las decisiones políticas, excluyendo a más de la mitad de los votantes del país. Esto significaba que las clases altas decidirían por el resto de la población estadounidense. Entre los consejos de votantes habían mercaderes, manufactureros, banqueros y profesionistas de la élite, quienes se habían unido como nunca antes había ocurrido. Su objetivo principal era mantener el poder administrativo en un pequeño grupo de personas, para que así el gobierno pudiera aumentar enormemente el capital. (Cfr. Beckert, 146). Sin embargo, los beneficios no llegaban al resto de la población. La mayoría de los estadounidenses que no formaban parte de este grupo selecto de votantes y élites vivían en condiciones precarias y poco favorables.

En 1914 bajo la administración de Woodrow Wilson, y como respuesta a los gravísimos problemas sociales provocados por los diversos monopolios y la explotación laboral, el gobierno estadounidense introdujo dos actos: la Legislación regulatoria (*Regulatory Legislation*) y la Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission*), así como normas anti-monopolio. El Estado garantizaba ciertos derechos de igualdad para todos sus ciudadanos, sin discriminación, en razón del patrimonio o la riqueza de cada uno de ellos. El papel del Estado era la defensa de las personas ante las personas mismas, para así garantizar libertad a todos los habitantes. Las posibilidades económicas eran un factor determinante para la libertad y justicia, por lo que debían ser salvaguardadas y garantizadas. El capitalismo ayudó a crear el Estado moderno de nación, que, por su parte, contribuyó a la formación de una sociedad civil vibrante y dinámica. Esto promovió la movilización y organización de todos los grupos sociales. La determinación por defender los derechos sufragistas demostró que el significado de la democracia, así como el de la libertad, es el resultado de luchas y conflictos. (Cfr. Beckert, 166)

Olas de regulación

El primer periodo de regulación no tuvo efectos muy grandes en la economía. Durante la década de 1920, el gobierno federal mantuvo una dirección hacia el *laissez-faire*, lo cual duró hasta que ocurrió la Gran Depresión. A esto se le llamó la era progresiva. El periodista Herbert Croly publicó *The Promise of American Life* (1920), escrito que influenció mucho a presidentes y políticos, como Theodore Roosevelt. Croly estaba en contra del “pasado americano”. El autor aseveraba lo siguiente: «*The bond- age from which Americans needed, and still need, emancipation is . . . from the evasions, the incoherence, the impatience, and the easy-going conformity of their own intellectual and moral traditions*». (Croly, 426). Croly concebía dicha tradición como una aspiración similar a las de Jefferson en la que se buscaba obtener derechos igualitarios y libertad bajo legalidades. (Cfr. Samples, 3)

Las personas mantenían una cultura política. Esto resultó en que los individuos comprendieran al gobierno como un medio de protección para derechos ya preestablecidos. El gobierno existiría para salvaguardar la libertad, mientras los individuos buscaban el bienestar de la manera que consideraran pertinente. La vida ya no se comprendía como objetivos o bienes colectivos, sino individuales (Cfr. Samples, 4). La Era Progresiva sería el punto inicial para la inauguración de políticas como el *New Deal*⁴, introducido por Franklin Roosevelt. Las regulaciones que se dieron a partir de él significaban que el gobierno federal tendría un papel activo en la regulación económica de ciertos sectores, como la agricultura y transporte (Cfr. Samples, 8).

La segunda ola regulatoria tendría lugar en la década de 1970. Las políticas regulatorias tenían un nuevo enfoque: la economía se reglamentaría como un todo, ya no enfocándose en determinados sectores, como el sistema público de salud o la agencia de protección ambiental. (Cfr. Rauchway, 56).

Durante los 70s, el crecimiento económico se encontraba en una etapa muy débil. El desempleo y la inflación aumentaron, y las teorías de Keynes comenzaron a perder credibilidad, pues las políticas monetarias creadas para generar empleos fallaron trágicamente. Bajo la influencia del pensamiento

⁴ Política intervencionista dedicada a resolver algunos de los efectos y consecuencias de la Gran Depresión que se mantuvo desde 1933 hasta 1936.

keynesiano, el presidente Nixon impuso controles de precios y salarios, pero en cuanto fueron retiradas, la inflación aumentó rápidamente. En 1971 retiró al dólar del patrón oro, introduciendo el dinero *fiat*. Como resultado, el dólar se devaluó enormemente. Estos años fueron un parteaguas para la vida americana y concretizaron el final de la prosperidad y expansión económica. La manufactura en Estados Unidos ya no podía competir con la de otros países, como Japón, Corea del Sur, Alemania y Taiwán. El país enfrentó un déficit de exportaciones y los salarios de los sectores de manufactura se redujeron. En otros casos, los trabajadores eran trasladados a los estados del sur, en los que los salarios eran más bajos. Ciudades como Nueva York y Chicago llegaron a estar en bancarrota, impidiéndoles resolver las necesidades básicas de la población. Además, durante los años 70s, EEUU enfrentó dos crisis petroleras, resultando en una estanflación económica más severa. La segunda crisis petrolera ocurrió durante la presidencia de Jimmy Carter, debido a la revolución iraní, pues el país era uno de los principales exportadores de petróleo (Cfr. Bresiger, *The Great Inflation of the 1970s*, Investopedia).

Reagan Revolution

Para comprender la época de Reagan como una revolución de pensamiento, Jimmy Carter debe entrar a colación al tema, pues es un personaje influyente en su establecimiento. El expresidente Carter dio un discurso en 1979 llamado "*The Malaise Speech*" o el discurso sobre el malestar general. En él, declaró una crisis de confianza en los Estados Unidos, que se manifestaba en la "creciente duda acerca del significado de nuestras vidas y la pérdida de un propósito unificador para nuestra nación". Argumentó que el materialismo era la causa principal de esta ruina, en cada una de sus dimensiones, incluida una crisis de confianza en la prosperidad y futuro de la nación. Herbert Croly en *The Promise of an American Life* había definido como objetivo principal del movimiento progresivo la unidad. Sin embargo, Carter declaró que la progresividad había fallado en su labor más importante, de mostrar un progreso y unidad reales. Carter también habló acerca de las fallas del antiguo régimen, como guerras perdidas, abuso de poder, daños causados por la inflación y flaquezas económicas. La crisis no se resolvería con el gobierno federal, pues ésta fue la causa de la misma en primer lugar. (Cfr. Samples, 69)

Carter trató de restringir el gasto federan el 1978, pero el Congreso no se lo permitió. Las personas no recibieron de buena forma lo que dijo en el discurso, pues se interpretó como una crítica a la forma de vida estadounidense, cuando la gente estaba tratando de sobrevivir con los recursos mínimos que podían obtener. Aunque Carter trataba de exhortar una renovación de espíritu, se le recuerda en muchas ocasiones como un inepto político.

La influencia de Friedman estaban en su punto más alto, conjuntándose con la crisis política y económica. Como respuesta a la problemática de la época, buscaba obtener el modelo del libre mercado en su manera más completa⁵. Las obras de Robert Nozick también se popularizaban para este punto. Nozick publicó en 1974 *Anarchy, State and Utopia*, obra en la que introdujo la idea del estado mínimo. Aseveró que si el individuo tiene el derecho de auto-gobernarse, cualquier actividad externa por parte del gobierno implica tiranía. Afirmó que, a pesar de la plausibilidad que la anarquía lleva consigo, un Estado sí puede existir sin violar los derechos de los ciudadanos. Más aún, es necesario un tipo de gobierno, sin haber realmente una alternativa a ello, pero se mantiene insistente en que el Estado debe ser justificado, y él lo hace por razones utilitaristas. Nos guste o no, el Estado garantiza los derechos de los ciudadanos, así como su libertad (Cfr. Wolff, intro). Además, sería una contradicción si el estado interfiriera con los derechos y libertades. Con estas ideas subyacentes a la vida cotidiana, la esfera política se vio inevitablemente afectada por ellas.

Sobre esto, el autor afirma: *«a minimal state, limited to the narrow functions of protection against force, theft, fraud, enforcement of contracts, and so on, is justified; that any more extensive state will violate persons' rights not to be forced to do certain thing, and is unjustified; and that the minimal state is inspiring as well as right.»* (Nozik, 1974, ix)

Jimmy Carter fue el primer paso para la progresión de pensamiento. El auge de la idea del estado mínimo se materializó en Ronald Reagan. Expresidente y actor, comprendía al individuo sobre el estado, y buscaba reducir al gobierno impulsando el comercio y el crecimiento económico. Durante su campaña, recalcó que la sociedad necesitaba comprender al

⁵ Mencionada en la sección anterior.

gobierno, una vez más, como el protector de las libertades, y no como el distribuidor de regalos y privilegios. (Cfr. Samples, 76)

El sistema de Reagan era muy coherente con sus creencias políticas. Un documento llamado *Policy Memorandum No. 1* fue lanzado en 1979, y contenía sus intenciones de demeritar al antiguo régimen y la “estrategia económica básica”. El documento identificó la inflación con el principal problema de los Estados Unidos y proponía reducir impuestos y gastos federales. Además, negaba la benevolencia del gobierno y buscaba reducir sus ámbitos y alcances, para así aumentar la libertad. (Cfr. Samples, 80-81).

Muchas de las ideas de Reagan no eran particularmente populares en ese momento, pero con razón, se le conocía como el Gran Comunicador. Sabía cómo hablar con las personas como si todos pertenecieran a una misma esfera política. Los conservadores estaban de acuerdo con él por sus propuestas anti-sindicales y de disminución de impuestos, por una parte. Por otra, los activistas y liberales apoyaban su discurso de “el gobierno es el problema”. Por último, quienes apoyaban la guerra fría lo apoyaban por su retórica anti-soviética y sus estrategias para invertir más en el ejército.

Las ideas principales de la así llamada *Reagan Revolution* eran: eliminar los poderes sindicales, reducir las regulaciones industriales y ambientales, y sobre todo, la reducción de impuestos. Éstas fueron muy bien aceptadas entre conservadores durante mucho tiempo. Durante la presidencia de Reagan, el PIB aumentó de -0.3% al 4.1% (Anderson, 2016), se redujo el desempleo del 7.1% al 5.5% (Coleman), y las tasas de inflación redujeron del 13.5% al 4.1% (Campagna 85, 86). La idea de reducción de impuestos se conoció como *Reaganomics* y se asocia con la *Supply Side Economics* y *Trickle-down Economics* (expuestas en la sección anterior).

Durante la época de Reagan la economía se expandió, el PIB aumentó, y el mercado accionario se vio muy beneficiado. Sin embargo, los salarios no presentaron un aumento particular. Muchos programas sociales fueron eliminados, pero los que implicaban más gastos se mantuvieron, como *Medicaid*, *Medicare* y los programas de seguridad social. Wall Street fue de los sectores más beneficiados por los programas de Reagan. La abundancia en Estados Unidos que se prometía no fue para todos, sino para un pequeño porcentaje de la población. El 1% de la población terminaría con el 40% de la riqueza nacional en

sus manos, mientras la clase media sufría de estancamientos económicos y la pobreza aumentó (Pear, 1991). El manejo de las compañías también cambió, ya que era más fácil la fusión o asociación de empresas, así como su compra, que mantener su operación con utilidades. Esto lo desarrollaré mejor en la siguiente sección (1.3)

3. Cambio en el paradigma del manejo de las corporaciones

Una de las transiciones en el mundo corporativo es la llegada de la primacía del accionista, o *shareholder view*. Esta postura cambió por completo la administración de las empresas y los enfoques que se tenían para ellas. Los directores y dueños de corporaciones mostraron diferentes valores, convicciones e intereses.

La perspectiva del accionista se presentó como una filosofía respecto a la finalidad y el propósito de una empresa. Sin embargo, a la larga esta filosofía se volvió cada vez más simple, intolerante y reduccionista, hasta terminar como una mera visión ideológica que reduce toda la actividad de una corporación a aumentar el precio de una acción. Los intereses son económicos se miden según qué tanto valor tiene una acción, pero exclusivamente bajo una perspectiva a corto plazo.

Surge, bajo los modelos corporativos tradicionales un debate importante: ¿Las empresas públicas deberían responder sólo los intereses de sus inversionistas, quienes pueden llegar a ser ignorantes y dispersos en temas administrativos y financieros, y el objetivo primordial de los directores y ejecutivos debe radicar en maximizar sus ingresos a través de dividendos y acciones de precios más altos? A esta visión se le llama *primacía del accionista*, y a inicios del siglo XX parecía ser muy lógico, pues estas empresas públicas derivaban y tenían aún similitud con la empresa privada de la cual se originaron. Sin embargo, conforme fue evolucionando este proceso, se mostraban cambios en las compañías, tanto estructurales como funcionales. Para que esta disociación de propiedad y control ocurriera, se necesitaba un cambio cualitativo. Las empresas mostraban un propósito social más grande, y si se manejaban correctamente, satisfacían los intereses de los accionistas, clientes, empleados e incluso de la sociedad entera. (Cfr. Stout)

Corporaciones públicas en sus inicios

Las corporaciones públicas⁶ datan desde finales del siglo XIX, y terminan de desarrollarse a inicios del XX. Antes de eso, la mayoría de los negocios eran de naturaleza privada o estrictamente controladas. Estas compañías pertenecían a una sola persona o a un grupo muy pequeño de accionistas, y todos estaban involucrados de manera muy cercana al negocio. Para los 1900s surge un nuevo tipo de entidad comercial: las compañías se dividían en miles de “partes” – títulos de propiedad o acciones, que serían compradas por “accionistas”, y que podían venderse y comprarse en un mercado accionario–. Todos ellos esperaban un beneficio de su compra. Hacia 1920, empresas como AT&T, GE y RCA⁷ eran empresas de electrodomésticos, con accionistas enormemente ignorantes acerca de sus operaciones del día a día. El verdadero control y autoridad yacía en la creación de juntas o consejos, quienes contrataban ejecutivos para manejar los asuntos de diario de las firmas. Para este punto, se anunciaba la llegada de las corporaciones manejadas por el público. (Cfr. Stout 3-5)

En la década de los 30s, se debatía ampliamente la primacía de los accionistas. Adolph Berle, figura importante de la escuela de derecho de Columbia, afirmó: *«all powers granted to a corporation or to the management of the corporation are at all times, exercisable only for the ratable benefit of the shareholders»*. (Stout, 17) Merrick Dodd, de Harvard, respondió que el propósito de una empresa no puede ser simplemente generar ganancias para los accionistas, sino que debería ir más allá, y ofrecer empleo seguro para los empleados, productos de calidad para los consumidores y contribuciones para la sociedad. *“The business corporation is an economic institution which has a social service as well as a profit-making function”*. Para 1954, Berle se retractó, reconociendo que las empresas son para la sociedad. Estos debates se hicieron públicos en su momento en estudios muy respetados acerca del manejo corporativo. (Cfr. Stout 16-19)

⁶ Aquellas cuyos títulos accionarios pueden ser adquiridos por el público general en un mercado accionario

⁷ American Telephone and Telegraph, General Electric y Radio Company of America, respectivamente.

Con posteridad al discurso de Berle, Michael Jensen y William Meckling publicaron un artículo que describía a los accionistas como directores que contrataban personas para dirigir la empresa. Los ejecutivos fungían como agentes de los accionarios, exclusivamente. El artículo, además, asumía que los intereses de los accionistas eran solamente económicos, lo cual representaba aún otro reduccionismo para el mundo corporativo. (Cfr. Stout 19-23)

Capitalismo gerencial

Roger Martin denominó así a la etapa corporativa que data de 1932 a 1976. Durante estos años, los administradores buscaban balancear el interés del accionista con el de los empleados, clientes, y la sociedad en general. Las corporaciones americanas se caracterizaban por sus objetivos dirigidos al público. Se entendían a ellas mismas como el medio para devolver algo a la sociedad, pues ésta es un ecosistema de protección legal y otorga las condiciones necesarias para desarrollarse económicamente. Esto era claro para todos, e incluso, en 1953, Charlie Wilson, CEO de General Motors, afirmó: «*What is good for the country is good for General Motors, and vice versa*». Existían accionistas, pero de ninguna manera eran éstos prioritarios en la empresa, ni la ley exigía un aumento de riquezas para ellos. Al contrario, se seguían estrategias y se tenían convicciones, como evitar despidos, cortes de salarios, cierre de plantas, creación de empresas derivadas y subcontrataciones en otros países. (Cfr. Pearlstein)

Durante el capitalismo gerencial, el deber fiduciario estaba con la corporación, de quien en realidad nadie era dueño, sino que es un organismo, o un *cuero* de personas trabajando en y para ella. Los accionistas tenían acceso al valor residual⁸ de la empresa, pero se les otorgaba una vez que las obligaciones primarias se hubieran cumplido. De cualquier manera, los directores podían hacer con el valor residual lo que consideraran mejor, siempre y cuando no lo robaran entre ellos. (Cfr. Pearlstein)

Sin embargo, en los años 70s ocurrieron varios cambios en el mundo: globalización, avances tecnológicos significativos y desregularización del

⁸ Cantidad sobrante una vez que se calcularon todos los costos y depreciaciones del valor original de un activo.

mercado. Con estos eventos se concatenaban nuevas ideologías y normas culturales. Una vez abandonado el patrón oro, el comercio internacional se volvió más rápido. Todo el sistema financiero global tendría que adaptarse a estos cambios. La esfera bancaria de inversiones pasó de ser un ambiente dominado por personas que se enfocaban en la buena relación con los clientes a uno dirigido por personas capaces de resolver problemas matemáticos complejos relacionados con los valores derivados. Aunque eran más astutos, no supieron manejar mejor las compañías. Al final, el cambio de la naturaleza en las finanzas no respondió realmente a las necesidades económicas. (Cfr. Kay, 14-15)

Tras la crisis de 1929, el presidente Franklin D. Roosevelt introdujo la ley Glass-Steagall, como un esfuerzo preventivo para catástrofes económicas de aquella magnitud. Esta ley se constituía de reformas bancarias para controlar la especulación. Separaba la banca comercial de la banca de inversión, evitando conflictos de interés que llevaran a préstamos no rentables; monopolios, pues los grupos bancarios no podían engrandecerse mucho ya que cada uno tendría su propia función, y era imposible que un sólo banco coordinara varias operaciones; evitaba especulaciones con fondos de ahorradores, pues especular significaba un riesgo tanto para el banco como para los inversionistas; y contaba con normas para regular las cantidades de dinero que salían y entraban al banco, evitando créditos que no pudieran costearse. En 1999, durante el periodo de Clinton, la ley fue derogada, bajo el pretexto de que no se adaptaba correctamente al crecimiento del mercado. Los bancos pudieron realizar todo tipo de operaciones de nuevo, y las operaciones de seguros, banca de inversión y banca comercial podían realizarse bajo una misma institución. La regulación fue removida justo a tiempo para la creación de Citigroup, fusión entre Citicorp y Travelers Group, logrando así una banca que manejara todas las operaciones. (Kay, 22-26)

Capitalismo de accionistas

La visión de primacía del accionista resurgió en la academia. En los años 70s, con el auge de la escuela de Chicago, como ya mencioné en secciones anteriores, se pretendía llegar a una economía de libre mercado. Sus miembros argumentaban que los análisis económicos mostraban los objetivos de las corporaciones muy claramente, y éstos eran la maximización de riqueza de los

accionistas. Un discurso de Milton Friedman, publicado en el *New York Times* aseveraba que los accionistas eran dueños de la corporación, y que la única responsabilidad del negocio es aumentar su riqueza. Ya se ha mencionado varias veces la gran influencia que Friedman tuvo en el mundo de la economía. La ideología del accionista, oficialmente, había resurgido, y lo había hecho con mayor fuerza.

En 1970, Milton Friedman publicó un artículo en el *New York Times Magazine* que cambiaría la historia de la economía, finanzas y la manera de manejar las corporaciones. El artículo se titula *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*. Aunque una sola persona no sea la responsable de una revolución en la historia del pensamiento, la difusión de las ideas en este escrito sin duda fue uno de los factores más importantes. El primer párrafo del artículo afirma que todos los hombres de negocio que creen en una conciencia social, y que buscan que su negocio tenga un aporte a la comunidad, además de ser un ambiente que genere empleos, evite discriminación, y demás, son meramente clichés. Según Friedman, estos hombres de negocios son marionetas inconscientes de las fuerzas intelectuales que se han dedicado a evitar una sociedad libre desde hace décadas. Añade que las responsabilidades sociales de los negocios solamente demuestran su falta de rigor y soltura analítica; que las corporaciones no pueden tener responsabilidades, pues son las personas quienes las poseen. Al ser las corporaciones personas artificiales, sus responsabilidades serán de la misma naturaleza. Le adjudica toda tarea y obligación a los directores de las empresas, argumentando que su deber está con los empleados, no con la comunidad. Hacerlo, en todo caso, sería fallarle a sus empleados e inversionistas. Posteriormente, hace afirmaciones acerca del gobierno y de los impuestos que generaron mucho eco en el medio, por ejemplo, que el CEO es jurista, legislador y ejecutivo de la empresa, por lo tanto, él debe decidir por qué y a quién someter bajo un sistema de impuestos. Sin embargo, los impuestos no deben dirigirse a la sociedad, sino a la misma empresa. El artículo continúa criticando la responsabilidad social de las empresas, denominándola una doctrina fundamentalmente subversiva, que obliga a los negocios a someterse a los objetivos de otros, eliminando todo tipo de libertad empresarial. «*There is one and only one social responsibility of business—to use it*

resources and engage in activities designed to increase its profits⁹ so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception or fraud.» (Cfr. Friedman, 1970)

Shareholder Ideology y las consecuencias de la avaricia

«If you are the sole proprietor of a business, do you think that you can motivate your employees for maximum performance by encouraging them simply to make more money for you? Of course not. But that is effectively what an enterprise is saying when it states that its purpose is to maximize profit for its investors.» Dijo David Langstaff, en una conferencia en la universidad Northwestern.

En los años 90s, Estados Unidos se encontraba bajo el auge corporativo, la era de los muy exitosos CEO's. Su trabajo, sin embargo, generó excesos que perjudicaban a todos los trabajadores abajo de la pirámide. La ventaja que los altos ejecutivos tuvieron, es que, mientras ellos realizaban crímenes financieros y fraudes, el resto del mundo actuaba bajo códigos morales y éticos, y sobre todo, bajo legalidades. Ayn Rand afirmó en 1961, que los hombres de negocio son el símbolo de una sociedad libre. Sí, y cuando ellos se extingan, el resto de la sociedad también lo hará. Los libros de Rand, como *Atlas Shrugged* o *The Virtue of Selfishness* se convirtieron en los libro de cabecera, y la ideología se fortaleció más gracias a ello. (Cfr. Huffington, 53, 54) Muchos CEOs creían firmemente que hacer lo mejor para uno mismo era hacer un bien a la sociedad. Estos individuos mostraban poco interés empresarial y social, además de los múltiples casos de fraudes que han salido a la luz. Una vez más, era muy poca la población que salía beneficiada de la riqueza. El 1% de la población controla el 50% del patrimonio personal en Estados Unidos; el 20% de la población más rica ganan el 48.5% de los ingresos, mientras el 20% más pobre el 5.2%. Por último, los CEO's que se encontraban bajo investigación por irregularidades financieras ganaban 70% más dinero que el directivo promedio. (Cfr. Huffington 57-70)

Desde 1965, Henry Manne habló de "el mercado del control empresarial". Esta idea asevera que el derecho de administrar una corporación es un activo que puede ser vendido o comprado. Las antiguas convicciones empresariales se

⁹ A pesar de que Friedman hablaba de aumentar las ganancias y no específicamente el valor accionario, lo segundo comenzó a darse en muchas empresas, por ejemplo, Enron.

dejaron atrás. El así llamado *Market for Corporate Control* tenía como imperativo levantar de golpe los ingresos a corto plazo y compartir acciones.

Siguiendo a Pearlstein, esto fue una elaborada infraestructura institucional, que ha sido mantenida y reforzada por varios sectores: a) escuelas de negocios, que adoctrinan a los estudiantes con esta *shareholder ideology* y los arman con herramientas intelectuales para manipular ganancias trimestrales y precios de acciones a corto plazo; b) abogados corporativos que aconsejaban de manera intencional en contra de toda acción o estrategia que pudiera disminuir el valor de una acción, o pudiera generar demandas por parte de los accionistas, sin importar qué tan frívolas fueran las medidas a tomar; c) el establecimiento de Wall Street, donde existen facciones obsesionadas con las ganancias y retorno de inversiones trimestrales e intercambios a corto plazo. (Cfr. Pearlstein)

Como resultado, se tiene un ciclo reforzado por sí mismo que ha hecho que la tenencia accionaria sea cada vez menor. Por ejemplo, la tenencia accionaria, en promedio, antes era de seis años, y ahora es menor a seis meses; el ejercicio de un CEO es de menos de cuatro años; y cada vez se tiene más disposición a sacrificar beneficios a largo plazo, para tener mayores beneficios inmediatos. Sin embargo, hay CEOs que mantienen su cargo mucho más tiempo, y personas que invierten a largo plazo. (*idem*)

“The dumbest idea in the world”

La ideología del accionista se volvió atractiva gracias a la interpretación que la Escuela de Chicago le dio. Parecían presentar una teoría bien estructurada de rigor científico, y hasta se le denominó el movimiento intelectual más exitoso en los últimos 30 años.. Además, los medios de comunicación ayudaron a que se popularizara. Primeramente, parecían explicar de manera sencilla y comprensible todo sobre el funcionamiento de una empresa. Además, ofrecían un responsable a cada escándalo y falla empresarial: agentes que no hacían bien su trabajo. Si una empresa no estaba funcionando de manera óptima, era porque los directores y ejecutivos estaban haciendo mal su trabajo, a expensas de los fondos de los accionistas. Los abogados también se vieron influenciados, pues esta teoría ofrecía una respuesta a cualquier problema que una empresa pudiera tener.

Bajo esta nueva mentalidad empresarial, la visión de las corporaciones se veo terriblemente empobrecida. Ya no se busca mejorar la operación dentro de

la compañía, una satisfacción hacia el cliente, o siquiera una optimización de los bienes y servicios que se proveen. Además, no terminó por beneficiar a los accionistas, el cual era el principal objetivo, sino que la ganancia era para los directores y administradores de alto rango de la empresa. La ideología del accionista conduce a excesos, pues se basa en una obsesión por el aumento del valor accionario, lo cual significa centrarse en una sola variable del mercado, y luego extrapolando esta variable particular al resultado universal del estado de la empresa. Esto último es un error lógico y filosófico sobre la visión empresarial. A continuación, desarrollaré los puntos anteriores.

Siguiendo a John Kay, economista británico, gracias a la ideología del accionista, muchas empresas cambiaron su objetivo esencial. Por ejemplo, Jack Welch, CEO de General Electric, dio un discurso en 1981 en el que anunció que la corporación terminaría con cualquier negocio en el que no figuraran el número uno o dos en el mercado. Welch se convirtió en las siguientes dos décadas en uno de los líderes empresariales más admirables, así como un gran motivador. A pesar de ser una admirable figura y un gran motivador en el campo empresarial, el cambio de pensamiento se hace notable en este tipo de estrategias. Si un alto ejecutivo no asimilaba la ideología del accionista se vería amenazado por la posibilidad de que alguien más tomara el control de su puesto. En los años 80s, esta amenaza aumentó, puesto que Michael Milken inventó los *junk bonds*¹⁰, o bonos basura, logrando, además, que inversionistas institucionales suscribieran la idea. Gracias a estos bonos, los “tiburones¹¹” podían ir ahora tras las más grandes empresas. Para la década de los 90s, muchas empresas líderes en Estados Unidos, como Macy’s, Bloomingdales y Jordan Marsh, presentaban una enorme cantidad de deudas. Campeau Corporation: Drexel Brunham Lambert no fue capaz de refinanciar los bonos, y quebró, tras haber excedido los mil millones de dólares en menos de cuatro

¹⁰ Bonos con baja calidad y valores respaldados, que conllevan un mayor grado de riesgo de impago. (Geisst, 231)

¹¹ Individuo u organización que trata de obtener el control sobre una empresa. Se buscan compañías con activos infravalorados y compran las suficientes para tener control sobre la empresa entera. Su principal objetivo es, usualmente, generar enormes ganancias en poco tiempo, cambiando los objetivos generales de la empresa y vendiendo luego sus activos. No les interesa el desarrollo empresarial ni valuable a largo plazo.

años. Milken fue condenado a prisión, principalmente por fraude y crímenes financieros. (Cfr. Kay, 44-46)

Como muestra Kay en su capítulo *The Robber Barons* (2015), otro caso es el de *Imperial Chemical Industries* (ICI), empresa británica de químicos. En 1987, su reporte anual estableció lo siguiente:

ICI aims to be the world's leading chemical company, servicing costumers internationally through the innovative and responsible application of chemistry and related science. Through the achievement of our aim, we will enhance the wealth and well-being of our shareholders, our employees, our costumers and the communities which we serve and in which we operate.

Para 1994, fue el siguiente:

Our objective is to maximize value for por shareholders by focusing on businesses where we have market leadership, a technological edge and a world competitive cost base.(Cfr. Kay, 44-46)

El cambio es claro: el valor accionario antes era un derivado de la labor empresarial de ICI, cuyo objetivo era el uso responsable de los productos químicos. El valor accionario era sólo un derivado de este objetivo principal. La compañía establece este objetivo tras la Segunda Guerra Mundial, bajo el ideal de que la química había sido manejada de manera incorrecta, y ellos buscarían el buen manejo de la misma. El segundo ICI buscaba que sus accionistas estuvieran satisfechos. Durante el año 1997, la empresa presentó el punto más alto de valores accionarios, pero en poco tiempo éstos disminuyeron en extremo, y no pudieron recuperarse. La empresa holandesa Akzo Nobel la compró por relativamente poco dinero, y hoy en día es una empresa muy pequeña con crecimiento e ingreso modestos. La compañía ni siquiera logró su segundo objetivo: el de aumentar el valor accionario.

Bear Stearns, banca de inversión global, afirmó: «*we make nothing but money*». Su CEO, Sandy Weill, posteriormente a su estancia en Bear Sterns, discutía en la conferencia de East River con John Reed. Éste último expuso: «*The model I have is a global costumer company that really helps the middle class with something they haven't been served well by historically. That's my vision. That's my dream*», a lo que Weill respondió: «*My goal is increasing shareholder value*» mientras miraba de reojo un monitor de computadora que mostraba el cambio de valor accionario de Citigroup. (Cfr. Kay, 44-46)

Con el nuevo paradigma para el manejo empresarial, se requería de mayor capital, lo cual explicaría la obsesión con los accionistas. Además, era una nueva forma de absorber el riesgo del negocio. Si algo salía mal con la compañía, no sería tan perjudicial para una sola persona. Se tendía más a realizar objetivos a corto plazo que a largo. (Cfr. Pearlstein)

Estos son sólo algunos ejemplos de lo que después sería denominada *the dumbest idea in the world*, siendo la causa de que muchas empresas quebraran. La empresa pasó de ser un medio para beneficiar a la sociedad a un generador de riquezas a sus propias expensas. El problema es que, en ocasiones, es un generador de riquezas artificial.

Warren Buffet ha sido uno de los pocos casos de personas que se enriquecieron de manera honesta. Se le considera uno de los más importantes inversores en el mundo de los negocios y actualmente es el segundo hombre más rico del mundo en el 2017. En el 2001 envió una carta a sus accionistas, donde afirmaba que se encontraba disgustado por la situación tan común en estos últimos años, en la que los accionistas sufren pérdidas de miles de millones de dólares mientras los CEO's, promotores, y otras personas en altas jerarquías, que han provocado estos desastres, resulten ganando enormes cantidades de dinero. Para su vergüenza, los líderes de estos negocios ven a sus accionistas como marionetas, no como socios (Cfr. Huffington, 83). La carta contenía lo siguiente:

Charlie and I are disgusted by the situation, so common in the last few years, in which shareholders have suffered billions in losses while the CEOs, promoters and other higher-ups who fathered these disasters have walked away with extraordinary wealth [...] Many of these people were urging investors to buy shares while concurrently dumping their own, sometimes using methods that hid their actions. [sobre Enron en particular] To their shame, these business leaders view shareholders as patsies, not partners." (Buffett, 2001)

Roger Martin asevera que no es sorprendente cómo empresas que ponen primero al cliente que al accionista sean las que prevalecen. Con esto, tiene en mente compañías como Apple, Johnson & Johnson y Procter & Gamble. Las empresas con esta mentalidad han logrado beneficiar en mayor medida a sus accionistas, al no priorizar sus intereses. La razón de ello es que si una empresa se enfoca en la satisfacción de su cliente, se minimiza el riesgo a largo plazo y se

maximiza la reinversión, creando un pastel más grande, y por lo tanto, partes más grandes para todos. (Cfr. Pearlstein)

Conclusiones

Este capítulo fue meramente un recorrido histórico del pensamiento económico, las políticas económicas y el manejo de las empresas. La idea de fondo es que un personaje no cambia la historia entera, a pesar de que en ellos se materialice la evolución. Los paradigmas de todo tipo, entre ellos los que trato en este capítulo, son resultado de un efecto dominó que se formó durante muchos años. Milton Friedman es uno de los ejemplos más claros de ello, pues gracias a la influencia que tuvo por parte de la escuela de Chicago, el gran trabajo de difusión que manejó, y la aceptación por parte de la sociedad de sus ideas. La economía y la política quedaron desvinculadas, el manejo empresarial forma parte de la economía, por lo que se negaba a una regulación gubernamental en las empresas. Las consecuencias de ello fueron desastrosas para muchas personas e incluso países enteros. Hoy en día, se siguen viviendo los efectos remanentes de la crisis, siendo uno de los más claros la desigualdad y la distancia entre ricos y pobres. Por un tiempo, se olvidaron las bases de la economía, se olvidó que el objetivo de un sistema económico es la búsqueda de eficiencia, justicia y sustentabilidad. De hecho, se hizo todo lo contrario. Se demostraron las fallas del libre mercado, pues el ser humano es falible.

Ante la crisis del 2008, el gobierno dio una respuesta, prestando dinero de la Reserva Federal para liberar deudas de los bancos, y que así, la economía se reactivara. Sería curioso saber qué hubiera dicho Milton Friedman acerca de la crisis, pero falleció en el 2006, justo a tiempo para no ver los trágicos efectos de sus teorías. El error de las empresas no fue pedir rentabilidad, pues ésta es un elemento claro en toda corporación. Si no produce dinero suficiente para sustentarse, y un poco más, para sustentar a sus dueños y accionistas, no es una buena empresa, y no durará mucho. Las compañías deben, esencialmente, ser rentables. Sin embargo, el gran error fue centrarse solamente en esta variable, pues se ignoraron otras mucho más importantes, como el producto mismo, la calidad de sus servicios, el estado en el que se encontraba el mercado, la competencia, el cliente, etc. Se extrapoló un elemento particular a la totalidad y universalidad de la empresa, y la influencia de Friedman en ello es innegable.

No deja de presentarse el hecho de que una idea, dicha de la manera correcta y en el tiempo adecuado, puede generar enormes efectos en la realidad. La pregunta sobre cómo las ideas tienen un efecto en la realidad sigue presente, pues es evidente que los efectos que pueden generar, si suficientes personas las comparten; incluso a veces basta con que no detengan su desarrollo. Es importante recalcar esto, pues un análisis de las ideas que nos rodean podría marcar la diferencia entre que ocurra, o no, una crisis económica mundial.

Capítulo II: La felicidad, la economía y sus modelos antropológicos

“Did it take a global economic and financial crisis to remind us that money and material wealth alone cannot make people happy? It almost seems that way.”
– Holger Hinte y Klaus F. Zimmermann

En el capítulo anterior analicé los distintos momentos o estados de la economía, política económica y manejo corporativo. Estas tres esferas tienen algo en común: el ser humano. Las tres han buscado satisfacer sus necesidades de diferentes maneras, lo cual es válido y necesario. De no serlo, no existirían. Sin embargo, ocurre un problema que existe desde las economías más clásicas: la economía no es el estudio del ser humano¹². Esto representa un exceso en el alcance que tiene como estudio. La economía se ha entendido como la disciplina que dirá cómo ser felices, pero no al mismo modo que la ética, sino con pretensiones de verdad absoluta y supuesta evidencia empírica derivada de ciertas mediciones cuantitativas. Claramente, éstos no son suficientes para englobar todo el ser tan complejo que es el humano.

Al volverse la economía el punto de apoyo para la vida individual, se volvió también parte de la vida colectiva. La política, de esta forma, se volvió un punto de apoyo de la economía. Lo hizo al aplicar leyes que ayudaban a enaltecer la forma de vida económica. Se buscaba ampliar horizontes internacionales, aumentar la libertad económica para “generar nuevas oportunidades de desarrollo”, derogar las leyes que estorbaban a dicho desenvolvimiento, por ejemplo, la ley *Glass-Steagall*. Como consecuencia, la forma de manejar corporaciones también evolucionó, aunque no necesariamente para bien.

En el presente capítulo, analizaré las distintas propuestas antropológicas planteadas por los griegos clásicos, particularmente Sócrates, Platón y Aristóteles, quienes se encuentran íntimamente relacionados tanto en la época

¹² Remito con esto a la cita de Marshall en la página 8: «*a study of mankind in the ordinary business of life[...]*»

que vivieron, como por las ideas que fueron heredando uno de otro y perfeccionando. La discusión se centra en la felicidad del ser humano y cómo ésta necesariamente surge del desarrollo de las propias potencias y su actualización en las virtudes. Expongo esta sección primero para comprenderla como parámetro y analizar las situaciones más actuales, mostrando así que en el discurso político de los 90s, y en las políticas públicas, prevaleció en Norteamérica y Europa occidental una visión preocupada sobre todo por el crecimiento económico; y esto en detrimento de otras consideraciones políticas y sociales.

Posteriormente, me centraré en los análisis sobre la felicidad en autores contemporáneos, quienes parten del punto de vista económico para mostrar la falla de la reducción de lo antropológico a lo económico. La economía ya había planteado la urgencia del estudio sobre la felicidad desde hace algunos años. Un importante referente a ello es Richard A. Easterlin, autor de la paradoja bajo el mismo nombre (2010). El cuestionamiento con el que comenzó sus indagaciones era si el aumento de riquezas era proporcional al de la felicidad. Hasta cierto nivel, parece que sí lo es, pero esta relación debe tomarse con reservas.

De la misma manera, Daniel Cohen, economista francés, escribió un libro de enorme profundidad, titulado *Homo Economicus* (2012), en el que plantea la misma paradoja que Easterlin, en términos de metas y alcances: ¿cómo es que funciona una sociedad que nunca alcanza sus objetivos? Si el ser humano basa sus aspiraciones a lo material, y con ello políticas y demás esfuerzos, nunca quedará satisfecho. Al saber que siempre puede tener más, querrá tener más. El *Homo Economicus* que parecía ser solamente una dimensión del ser humano, dedicada a satisfacer necesidades con menores costos, se interpreta como la totalidad del individuo. La vida contemporánea muestra de muchas maneras el suelo fértil en el que se gestó la idea del *Homo Economicus*, no sólo poniendo a nuestra disposición los elementos para motivar estos comportamientos, sino además haciéndonos creer que los necesitamos.

Ambos autores, como ya lo habían hecho los antiguos griegos, exhortan a una mayor reflexión respecto a estos temas. Quizá la crisis financiera fue un pequeño recordatorio de la importancia de no reducir al ser humano a la esfera económica. Lo ideal es plantear las condiciones para que no se repitan fenómenos de este tipo, lo cual implica que se realicen las acciones que no se hicieron, como la reflexión y discusión en el ámbito público de temas que nos

atañen a todos, como políticas económicas y las prácticas de los grandes mercados financieros. Por otra parte, se requiere tomar estos temas seriamente.

1. La noción felicidad en las éticas clásicas

Contexto de Sócrates y Platón

Durante el siglo V en Grecia el ser humano estaba situado como tema central en el pensamiento, gracias a la filosofía inaugurada por Sócrates, a partir de la pregunta «¿Cómo debe vivir el ser humano para ser feliz?». Con ello, la filosofía se vuelve antropocéntrica y los temas a tratar se relacionan con la existencia humana y su bienestar. Lo que Sócrates propone es una introspección personal como medio para mejorar el alma y acercarse a verdad práctica, así como una consideración más universal de nuestra existencia como miembros de una comunidad política.

Platón recupera lo anterior y desarrolla su filosofía práctica y política. Invita a elevar a la mente humana a un mundo contemplativo más allá de lo sensible. Al igual que Sócrates, se centra en las motivaciones humanísticas que dirigen la creatividad humana a una vida contemplativa que busca despertar al alma y recuperar lo que originalmente era suyo, pero que se perdió debido a las distracciones triviales del mundo terrestre. Ambos filósofos se preguntan por qué es lo que hace un buen gobierno enfocado en construir una sociedad justa. En ella, una persona debe poder interactuar correctamente con los demás, y a la vez ser ella misma feliz. (Cfr. Patsioti-Tsacpounidis, 17, 18)

Sócrates utilizaba un método dialéctico conocido como *mayéutica*, bajo una ética teleológica. El fin de la ética socrática era la felicidad, conformada por sabiduría y excelencia ética. El papel de la mayéutica era ayudar al otro a “dar a luz” las ideas que tenía o podía llegar a concebir pero que no podía expresar. Utilizando la dialéctica (ἔλεγχος), mostraba el absurdo del argumento del oponente y con ello su ignorancia, para que pudiera confrontarse con la falta de conocimiento propia y ajena. En los diálogos socráticos, escritos por Platón, se muestra cómo Sócrates dialoga con distintos individuos tratando de definir algunos conceptos que usualmente damos por sentado –como la sabiduría, el bien, la justicia, entre otros. Sócrates buscaba los aspectos esenciales de dichos conceptos, no los accidentales, y es ahí donde fallaban los interlocutores. (Cfr. Patsioti-Tsacpounidis, 18, 19)

Platón, de la misma manera, busca las formas esenciales, o εἶδος. En el mundo de las ideas se encuentran las entidades esenciales inmateriales, de las cuales lo terreno simplemente participa y se muestra a manera de imágenes. La forma del bien se presenta en muchas formas en las diferentes virtudes, pero el bien en sí mismo es aquello que todas tienen en común. Propone, particularmente, las virtudes cardinales –justicia, templanza, sabiduría y valentía– como las necesarias para gobernar. Dicho de manera negativa: «[...]el desorden y el funcionamiento errático de estas partes [del alma] es lo que constituye la injusticia, la inmoderación, la cobardía, la ignorancia, y en resumen, todos los males del alma» (*Rep. IV*, 444b6-9)

Las virtudes son necesarias para haya belleza y salud en el alma. En cambio, el vicio la enferma y debilita. La existencia de una justicia del alma se vuelve necesaria para que haya justicia en la ciudad. El filósofo es quien, según Platón, se muestra como completamente capaz de reflexionar y quien tiene la educación en disciplinas que lo acercan al bien. El filósofo ya tuvo una comprensión ética y con ello, la felicidad. Por lo tanto, es él quien puede brindar serenidad al pueblo que gobierna, fomentando el despertar de los demás habitantes de la πόλις. Independientemente de si se sea gobernante o ciudadano, toda persona debe desarrollar las capacidades intelectuales que le permitan actuar bien y hacer lo más posible de su vida social. (Cfr. Patsioti-Tsacpounidis, 19-21)

Platón ilustra lo anterior en su mito de la caverna (*Rep.* 514a-518d). Este ejercicio mental se volvería una de las partes más icónicas de su filosofía. En los libros II - IV muestra una analogía entre la ciudad y el alma. Ambas tienen tres partes: una racional, otra animosa y una apetitiva. Cada una debe dominarse por distintas facultades. En el caso del alma, con sabiduría, valentía y moderación; en caso de la ciudad, con el consejo de sabios, los soldados valientes y los obreros o productores, respectivamente. El conflicto ocurre cuando una facultad u organización quiere dominar el campo que no le corresponde. Lo más peligroso es que el apetito obtenga el control total, pues se actuaría pasional e impulsivamente. Si esto ocurre, se tiene una ciudad disfuncional y un alma enferma.

Aunado a esto, Platón no pensaba que todos los individuos fueran capaces de gobernar racionalmente, ni que esta facultad tuviera el dominio de su alma. Es por ello que quien sí lo tiene debe dirigir la ciudad. Quien es capaz de ello es

el filósofo, pues logró salir de la caverna (que representa la ignorancia) hacia el mundo real, y pudo observar los objetos reales bajo la luz de la razón. Platón afirma que el filósofo es quien conoce la verdad, y por lo tanto, el Bien en sí mismo, y no aparente como se muestra al resto de la humanidad, aún atrapados en la caverna. (Cfr. Rowe, 111, 112)

Representátese hombres en una morada subterránea en forma de caverna, que tiene la entrada abierta, en toda su extensión, a la luz. En ella están desde niños con las piernas y el cuello encadenados. de modo que deben permanecer allí y mirar sólo delante de ellos, porque las cadenas les impiden girar en derredor la cabeza. [...] Examina ahora el caso de una liberación de sus cadenas y de una curación de su ignorancia, qué pasaría si naturalmente les ocurriese esto: que uno de ellos fuera liberado y forzado a levantarse de repente, volver el cuello y marchar mirando a la luz. [...] lo que había visto antes eran fruslerías, y ahora en cambio está más próximo a lo real, vuelto a cosas más reales (*Rep. VII 514a3-c11*)

El olvido de estos aspectos humanísticos puede resultar en una falta de sabiduría acerca del bien real y de la función en las esferas económicas, políticas y corporativas. Sócrates invita a olvidarse de la arrogancia, cuestionar los que se presenta como inmediato frente a uno, rechazar aquello que no sea virtuoso, e integrar al alma aquello que sí lo es. De la misma forma que Sócrates propone un autoconocimiento como condición para la virtud y el bien, se deben conocer las funciones de la política, economía y corporaciones –por medio de la sabiduría–, y mantenerlos en sus esferas respectivas –por medio de la templanza y prudencia–.

Respecto a la valentía, Sócrates la comprendía como una virtud cívica y política que consiste en cuidarse a uno mismo de las injusticias y hacer lo necesario para evitarlas. En muchos casos, es más difícil hacer lo correcto que lo incorrecto, y se requiere valentía para enfrentar dicha dificultad. Por ejemplo, cuando ocurrieron acciones fraudulentas en las compañías, como ocurrió en repetidas ocasiones antes de la crisis del 2008. Los integrantes y dueños de las compañías sabían perfectamente que lo que hacían no estaba dentro de la ley, y sin embargo, no detuvieron ni reportaron las acciones. Se escondía la cobardía tras la imagen de lealtad. (Cfr. Patsioti-Tsacpounidis, 24-25)

Dos ejemplos de lo anterior son: Lehman Brothers y Standard & Poor's. Respecto al primero, Paul Mason (2015), periodista británico, cita una serie de correos electrónicos entre ejecutivos al implementar la estrategia *Repo 105*¹³. También se hallaron correos en los que, al hablar de *Repo 105*, McDade dijo «*It's another drug we're on*» (Cfr. Mason, 4-6). La siguiente conversación es una serie de correos electrónicos entre Michael McGarvey, y Jormen Vallecillo, ambos ejecutivos de Lehman Brothers el 2 de julio del 2008:

Vallecillo: "So what's up with repo 105? Why are we doing less next quarter end?"

McGarvey: "It's basically window-dressing. We are calling repos true sales based on legal technicalities. The exec committee wanted the number cut in half."

Vallecillo: "I see . . . so it's legally do-able but doesn't look good when we actually do it? Does the rest of the street do it? Also is that why we have so much BS [balance sheet] to Rates Europe?"

McGarvey: "Yes, No and yes. :)" (Valukas, 860)

Sobre Standars & Poor's, Mason cita un correo en el que, tras ignorar los estándares de la compañía y clasificar títulos respaldados por hipotecas, generando pérdidas de millones de dólares para sus inversores, un alto ejecutivo envió por correo a otro: «*Let's hope we are all wealthy and retired by the time this house of cards falters :o*» (Mason, 6)

En los pensadores griegos antes citados, la sabiduría es suficiente para la felicidad, pues es la central entre todas las virtudes. Por ejemplo, no se realizarían fraudes si se conociera realmente los efectos negativos que conllevan. No se trata de una sabiduría de la ley suficiente como para manipularla o evitar transparencia, sino conocer el verdadero bien, para así actuar conforme a él. De esta manera, la felicidad implica colectividad, pues sólo se puede dar la virtud cuando hay otras personas para vivificarla en la interacción con ellas. (Cfr. Patsioti-Tsacpounidis, 25-28) De manera textual, Platón expresa que: «nadie que sepa y que crea que hay otras cosas mejores que las que hace, y posibles va a

¹³ Táctica dedicada al ocultamiento de deudas en las hojas de balance. La estrategia implicaba "vender" deudas (a compradores fantasmas), presentar los estados de cuenta al banco, y posteriormente volver a "comprar" dichas deudas, una vez aprobados los reportes bancarios.

realizar luego esas, si puede hacer mejores. Y el dejarse someter a tal cosa no es más que ignorancia, y el superarlo, nada más que sabiduría.» (*Protágoras*, 358 b-c).

Aristóteles y su ética eudaimonista

Aristóteles prestó especial atención a la pregunta «¿Por qué?». Además de buscar responder a los porqués de las cosas, busca distinguir los distintos tipos de porqués. Cuando se pregunta “¿Por qué hizo x?” o “¿Qué debo hacer?” se habla de una connotación ética, y requiere una reflexión que puede llegar hasta preguntarse por que los seres humanos hacen cualquier cosa en absoluto. La respuesta es que los seres humanos actúan siempre buscando un bien, ya sea práctico o instrumental. Las preguntas referentes a lo moral se resuelven en el razonamiento práctico del agente, a diferencia de las preguntas sobre lo externo, que pertenecen al razonamiento teórico. Para explicar por que se cree en cierta afirmación se alude al razonamiento teórico, y para responder a por que uno realiza cierta acción, se utiliza el práctico. (Cfr. Kenny, I, 1)

Ambos razonamientos pueden estar errados, ya sea porque una premisa estuvo mal planteada, en el caso del razonamiento teórico, o porque las acciones realizadas no son totalmente buenas. El razonamiento teórico busca la verdad, mientras que el fin último del práctico es el bien. Por otra parte, el razonamiento teórico apunta sólo a una verdad, y no existe conflicto con ninguna otra, mientras que en el práctico sí lo puede haber, pues los bienes pueden diferir entre personas. Por ello, Aristóteles pone más énfasis en la cadena de premisas que se siguen para determinar un fin, que en el fin mismo. (Cfr. Kenny, I, 1,2)

Según Aristóteles, para explicar una decisión será necesario especificar el bien perseguido, y con ello, el agente explicaría si este bien es en aras a otro bien o un fin en sí mismo. Para el primer caso, se habla de utilidad, y para el segundo, de nobleza o placer. Aristóteles explica que, una vez expuesta la cadena de premisas seguida para realizar una acción, se mostrará el fin último del agente, y con ello, su objetivo general de vida. (Cfr. Kenny, I, 3,4)

Aristóteles toma como concepto central la felicidad (*εὐδαιμονία*) para hablar acerca de los fines. En *Ética Eudemia* deja claro al introducir la obra que el objeto de estudio es la felicidad (Cfr. *EE*, I, 1, 1214a5). Comienza por exponer qué es la vida buena y cómo se obtiene. Sobre cómo se obtiene, asevera que puede ser por naturaleza, por aprendizaje, por la creación de hábitos o

entrenamiento, por gracia y por suerte; y sobre qué es la vida buena, explica que es la sabiduría, la virtud y el placer (Cfr. *EE*, I, 1, 1214a30-32). Por otro lado, en *Ética Nicomaquéa* expone que el objeto de la ética es el bien para el ser humano, el fin último por el que todo lo demás se desea. (Cfr. *EN*, I, 7, 1197a30-b5)

Aristóteles defiende que la felicidad es el fin último porque contiene dos características necesarias para serlo: primero, es especialmente τέλειον¹⁴, es decir, es perfecta y hacia lo que se tiende en completa medida; segunda, es suficiente por sí misma, es decir, no puede ser un medio, pues no carece de nada y hace que la vida valga la pena. Esto se complementa con la noción de ἔργον, o función del ser humano. El ser humano muestra el hecho de tener una función general porque los individuos las tienen (por ejemplo, el escultor esculpe), y porque el ser humano crea organizaciones que tienden a un fin. Este ἔργον debe ser particular del ser humano, pues la nutrición, sensibilidad, etc. es compartido con plantas o animales. El ser humano es el único viviente capaz de practicar la virtud, pues es el único con racionalidad. Y si se es capaz de practicar la virtud, se es capaz de ser feliz. Y si la felicidad es el bien más alto y perfecto, se tenderá a ella. (Cfr. Kenny, I, 5)

El autor, además, se enfoca en la jerarquía de decisiones. Con ello refiero a la estructura que cada vida humana particular tiene. De la misma forma, la acción x se hace por la acción y, y así sucesivamente. Aristóteles se da cuenta de que todo puede escogerse en aras a la felicidad, por lo que es lo “más final”. Sin embargo, reconoce otros bienes escogidos por sí mismos, como la justicia, templanza, sabiduría, entre otros. La riqueza, el poder, la fortuna, etc., siempre se eligen en aras a otra cosa, siendo ésta la felicidad. Además, los medios serán buenos o malos según si el individuo lo es. Es decir, si los fines son buenos, los medios también lo serán (Cfr. Kenny I, 7-10). La riqueza en sí misma no es buena ni mala, pero será alguna de estas calificaciones si se le utiliza bien o mal, o si los fines son virtuosos o viciosos. Por último, existen ciertas cosas que son por sí mismas buenas, como las virtudes, la sabiduría, justicia, etc. Si uno se llena de estos bienes, será también él mismo bueno.

¹⁴ τέλος significa fin. Cuando Aristóteles usa el término τέλειον se refiere a lo relacionado con lo final. Se está hablando, por lo tanto del fin “más final” o aquello que es más fin, y por lo tanto más perfecto que todas las demás cosas.

Aristóteles y su visión económica

El Filósofo prestó especial atención al tema del mercado, además de mantener unidas siempre ética y política. Para explicar esto, sus argumentos se pueden seguir de la siguiente manera: primero, desde su teoría sobre la vida; en segundo lugar, su teoría ética intrínseca; después, su teoría moral relacionada con lo extrínseco y social; y por último, la relación de los bienes materiales con la felicidad.

Dierksmeier y Pirson (2011), en un volumen colectivo titulado *Humanistic Ethics in the Age of Globality* analizan el papel del humanismo en los negocios, dando un lugar preponderante al pensamiento de Sócrates, Platón, Aristóteles, y otros filósofos relevantes en la historia del pensamiento. Los primeros tres serán relevantes para la presente investigación. Sigo a estos autores en la explicación que Aristóteles da a la economía y el mercado (comprendido en el contexto de la Antigua Grecia), así como su teoría ética y cómo es aplicable a las problemáticas mercantiles actuales.

Hay que aclarar, en primer lugar, que la distinción que realiza Aristóteles entre χρηματιστική, o crematística, y οἰκονομία o economía, responden varios problemas que hoy en día aún se hacen, por ejemplo, acerca del papel de los negocios en el tejido social y qué responsabilidades mantienen con éste, ya sea como un agregado o como una característica esencial. (Cfr. Dierksmeier, Pirson, 32)

Respecto a su teoría de vida, Aristóteles deja claro que si el único objetivo de una persona es la acumulación de dinero, necesariamente un código de conducta le seguirá a esta premisa (por la característica teleológica que se explicó anteriormente). «Lo propio de la valentía no es producir dinero, sino confianza[...] Sin embargo, algunos convierten todas las facultades en crematísticas¹⁵, como si ese fuera su fin, y fuera necesario que todo respondiera a ese fin». (*Pol I*, 11, 1258a 15-18)

La ética de Aristóteles suscribe toda entidad viviente a cierto fin (τέλος) hacia el que está dirigido. Sobre esto, Dierksmeier y Pirson agregan:

¹⁵ Las reglas sobre la acumulación de riquezas, distinguible de la economía, que mantiene la preocupación por el manejo adecuado de las posesiones individuales y públicas.

«Human beings and organizations strive towards ends, too. However, everything human does not simply follow a predetermined path but relies greatly in its course upon human freedom and agency. Outward conditions can hamper the development of human life, of course, but failure in human affairs also stems from misguided inner direction» (Dierk., Pirs., 33).

Lo anterior ocurre de la misma manera en las organizaciones, como la política, economía y corporaciones, al ser creaciones humanas:

«En todas las ciencias y artes el fin es un bien; el mayor y en el más alto grado será el de la suprema entre todas ellas y ésta es la disciplina política. El bien político es la justicia, es decir, lo conveniente para la comunidad». (Pol, III, 12, 1282b 26-29)

Ya que la economía forma una parte importante dentro de la concepción de política en Aristóteles, las relaciones económicas son centrales para la problemática completa. Surgen cuestiones como el papel de la economía en el proyecto humano de vida, qué se comprende como bienestar económico, qué fines deberían seguir las organizaciones y cuál es la mejor manera de medir el éxito económico. Sobre esto, Aristóteles afirma:

«Si, pues, de las cosas que hacemos hay algún fin que queramos por sí mismo, y las demás cosas por causa de él, y lo que elegimos no está determinado por otra cosa, es evidente que este fin será lo bueno y lo mejor» (EN, I, 12, 1094a 17-22)

Este bien último no es la riqueza. «Los fines son varios y algunos de éstos los elegimos por otros, como la riqueza[...], es evidente que no son perfectos, pero lo mejor parece ser algo perfecto» (EN, I, 7 1097a 26-29). El bien mayor debe deducirse de las facultades exclusivamente humanas (pues todas las criaturas tienen un *τέλος* al que responde su organización y constitución interna). La felicidad es aquello buscado universalmente, por lo que resulta ser el bien último de la vida humana. Sobre esto, Aristóteles reconoce que hay aspectos externos que contribuyen fuertemente a la felicidad, pero no lo afirma en un sentido hedonista, sino que propone una búsqueda de felicidad basada en la *ἐυδαιμονία*, que se traduce como buen sentido, o buena conciencia. Aristóteles utiliza este término para hablar de felicidad. (Cfr. Dierksmeier, Pirson, 34)

Como explican Dierksmeier y Pirson, la *ἔυδαιμονία* permite al ser humano mantener una relación balanceada con lo material, y se le alcanza por medio de la razón. Los individuos son felices cuando su alma está correctamente ordenada, con base en este buen sentido que mantienen. La *ἔυδαιμονία* otorga armonía racional a la vida humana, que le permite balancear el mundo externo con su mundo interno propio. La fortuna no es la que otorga felicidad, sino una vida en comunidad y virtuosa. Por lo tanto, la felicidad no puede obtenerse por uno mismo, sino que se requiere de la comunidad, pues, al igual que Platón, Aristóteles reconoce que las virtudes solamente se dan en relación con los otros. Además, para el Filósofo, se logra permanecer a una comunidad cuando conocemos a las personas que ya están en ella, e imitamos lo mejor de cada una en aras de obtener orientación para la vida política en la que estamos integrados. (*ídem*)

Aristóteles reconoce la importancia de la propiedad privada, y afirma:

«Además, desde el punto de vista del placer, es indecible cuánto importa considerar algo como propio. Pues no en vano cada uno se tiene amor a sí mismo, y ello es un sentimiento natural. Se censura con razón el egoísmo, pero esto no consiste en amarse a sí mismo, sino amarse más de lo que debe, como el caso del amor al dinero, ya que todos, por decirlo así, aman cada una de estas cosas. Por otro lado, el hacer favores y ayudar a los amigos, huéspedes o compañeros es la cosa más agradable, y esto sólo se hace si la propiedad es privada».
(*Pol. II, 5 1263b 7-16*)

Aristóteles no pide que uno se despoje de todo lo suyo o que se considere al resto de las personas por encima de uno mismo. Lo que sí asevera es que los extremos son siempre malos, ya sea deficiencia o exceso. Se debe mantener siempre un balance, una armonía, un buen sentido a través del uso de la facultad de la razón es que se descubre en qué consiste este balance, para conocer correctamente los bienes que se tienen frente a uno, y poder apreciarlos en la justa medida que requieren, sin que carezcan de importancia, ni que se vuelvan lo más relevante en la vida.

También reconoce que no es posible privarse de los objetos materiales, pues éstos permiten que uno viva bien. Una vez que se proveen los bienes materiales necesarios, se puede hablar de una vida buena y contemplativa. De esta forma, y

siguiendo lo anterior, las valoraciones económicas deben basarse en una evaluación crítica de las necesidades de cada bien, y los bienes materiales deben consumirse en la proporción de cada persona (Cfr. Dierksmeier, Pirson, 36). Además, los autores subrayan lo siguiente:

Economical analysis is thus not free-standing; success in both business and economics cannot be defined by quantitative parameters alone but must operate with reference to qualitative criteria. Economics is therefore fundamentally welded to the moral and political discourse of society.
(Dierksmeier, Pirson, 37)

Una comunidad política funcional depende mucho de la moderación personal. Requiere una comprensión del hecho de que existen puntos de satisfacción económicos que tienen un límite. Excederse en la búsqueda del placer resultante de llevaría al ser humano a un vicio, y con ello, a un daño para sí mismo y para la sociedad. A esto, Aristóteles lo conoce como *πλεονεχία*, y se traduce como el apetito insaciable de lo material (Cfr. Dierksmeier, Pirson, 38-39). Lo anterior sigue una secuencia meramente lógica. Si uno se crea el hábito de amar lo material, siempre se querrán más de estos objetos. Al excederse con el amor a lo material, lo único que se provoca es convertir al alma en un barril sin fondo, que por más que se le llene de objetos materiales, nunca saciará su sed. Por el contrario, se presenta estrés y ansiedad por el sentimiento de vacío siempre subyacente a una vida basada sólo en lo material. Sí, lo material es necesario para vivir, es su exceso, de la misma forma que su carencia, lo que se vuelve extremadamente dañino.

Además de ser dañino para uno mismo, afecta igualmente a la comunidad, pues separa al individuo rico del resto de la sociedad. Por ejemplo, cuando se vive en condominios. Éstos expresan un “tú eres de afuera, y yo soy de adentro”. Se crea un sentido falso de comunidad pero solamente dentro de la misma unidad habitacional. Dentro de éstas se tiene seguridad, servicios públicos, decoraciones y vías “públicas” perfectamente hechas. Quien no esté dentro de dicho condominio, es un intruso, segregando sociedades.

Según Platón, la *polis* es una institución colectiva. Esto quiere decir que la gente busca en ella lo que no alcanzaría individualmente. Una *polis* funcional debe contener cuatro elementos: paz o seguridad, eficiencia, justicia y la

posibilidad de desarrollo personal. La avaricia amenaza con poner en peligro estas cuatro características y por lo tanto destruir cualquier comunidad política.

El término utilizado por Platón para exponer esto es *πολιτεία* (*politeia*), que tiene dos posibles significados: ciudad *per se*, o el cuerpo político de ciudadanos. La destrucción de la *πολιτεία* se da cuando algunos ciudadanos se adueñan de fondos públicos en beneficio propio. Con esto eventualmente se destruye la constitución política y también se disuelven gradual y efectivamente los lazos cívicos entre ciudadanos. Los ricos disfrutaban de los bienes públicos a costa del detrimento de la virtud, y mientras tengan más riqueza, más detendrán la práctica virtuosa. La sociedad sufrirá porque también se disminuye la cantidad de ciudadanos buenos y porque los ricos, al volverse poderosos, mantienen puestos políticos. Los ciudadanos admiran a estos individuos, manteniéndolos en una posición superior y crean ideales alrededor de ellos y sus estilos de vida. Se trata de un modelo disfuncional y vicioso que se fortalece a sí mismo (Cfr. Galindo, 10, 11). «*Eventually this pervasive greedy mentality motivates the rich to attempt the factual disfranchisement of the poor, either by the force of arms or by terrorizing them*» (Galindo Cruz, 11).

La distinción entre *χρηματιστική* y *οἰκονομία* se vuelve relevante, pues la primera, relacionada con la obtención de dinero, es aceptable siempre y cuando exista un límite para ello. Como expuse en el capítulo anterior, muchas de las normas y leyes para los negocios estuvieron impulsadas por la *crematística*, así como las mismas corporaciones. Un claro ejemplo de ello es la *shareholder ideology*. Aristóteles pensaba que los negocios y comercios eran parte de la sociedad, y esta característica debe reflejarse en una toma de decisiones sabias, prudentes y estratégicas. Una serie de decisiones según la *οἰκονομία* implicarían procesos que consideren aspectos ecológicos, sociales, financieros e intergeneracionales. Los procesos *oikonomicos* son de suyo virtuosos y orientados a la moderación. Hay que recordar que la moderación en Aristóteles está íntimamente ligada a la felicidad. Los procesos meramente *crematísticos* son solamente estrategias de maximización esencialmente fallidos, pues están orientadas al exceso. (Cfr. Dierksmeier, Pirson, 42)

Aristóteles también distingue entre la felicidad hedonista y la *eudaimónica*. La primera refiere a lo sensorial y corpóreo, y puede obtenerse por medio del aumento de riquezas. La *eudaimónica*, en cambio, se alcanza por medio de conductas y decisiones virtuosas y apunta a la excelencia en todas las

dimensiones, como expliqué anteriormente. Es menos inmediata, pero se le vive por más tiempo y no puede ser obtenida por medio del crecimiento económico. Esto se demuestra no solamente por esta argumentación filosófica, sino también con datos estadísticos, por ejemplo, los que recabó Richard Easterlin, que muestra a grandes rasgos que el crecimiento económico y el bienestar se encuentran inconexos en sociedades desarrolladas. A este autor en particular lo desarrollaré en el siguiente apartado.¹⁶ (Cfr. Dierksmeier, Pirson, 43)

2. Paradoja de Easterlin

Bajo la sospecha de que era necesario un nuevo criterio para medir el nivel de bienestar de los países, que no fuera el PIB, se estableció un nuevo campo de la economía, dedicado a estudiar la economía de la felicidad y el bienestar individual. El padre de esta disciplina es Richard Easterlin (1926), y sus investigaciones fueron citadas como nunca antes durante el 2008. El número de estudios y publicaciones sobre estos temas aumentaron en una enorme medida desde entonces, demostrando un gran desarrollo y dinamismo en la economía de la felicidad. (Cfr. Easterlin, 1-5)

La intención de muchos de estudiosos era saber más acerca de la relación entre felicidad y aumento de riquezas, como un intento de respuesta a la pregunta: ¿hasta dónde debe llegar el mercado? Además de que se presentan temas como el cambio climático o la enorme brecha de prosperidad que existe en prácticamente todo el mundo. El estudio realizado por Easterlin sostiene que, una vez satisfechas las necesidades básicas (para esto sí es necesario un incremento en la riqueza), el índice de felicidad no aumenta proporcionalmente sólo con mayores cantidades de dinero. Se requiere, a su vez, una mejoría en la posición social relativa a los demás. (Cfr. Easterlin 1-5) No se trata solamente de escalar una posición social. La tesis de fondo es que lo material no es suficiente para satisfacer todas las esferas de la vida de un ser humano. Se necesita todavía más para que exista un sentido de éxito y prosperidad.

Tras estudios rigurosos, surge la así llamada *Paradoja de Easterlin*. El autor se preguntó si el crecimiento económico moderno resultó también en un aumento en la felicidad, como muchos economistas creían. La paradoja consiste en que, según los resultados, durante cierto periodo de tiempo, las personas con

¹⁶ Otros autores que tratan este tema son Layard (2005), Martin (2005) y Biswas-Diener (2004).

mayores ingresos eran más felices en promedio. Sin embargo, la relación entre el incremento de riquezas –que ocurrió por el crecimiento económico general– no parece proporcional con el índice de felicidad. El estudio inicialmente se centraba en Estados Unidos, pero posteriormente se amplió a otros países desarrollados y de tercer mundo, así como los que se encontraban en transición del socialismo a capitalismo.

A corto plazo, la felicidad sí aumenta proporcionalmente con el ingreso, pero a largo plazo esto no ocurre. En un periodo de 25 años, la felicidad aumenta para después disminuir de nuevo, regresando al índice que se tenía en un inicio. En países en desarrollo el índice sí aumenta y se mantiene, pero esto se explica por la satisfacción de necesidades básicas que mencioné anteriormente. Ocurre lo mismo para las naciones que se encuentran en recuperación tras una guerra o un periodo de crisis. (Cfr. Easterlin 6, 7)

Según Easterlin, el núcleo de la paradoja de ingresos-felicidad yace en la relación entre las aspiraciones materiales, siendo variables subjetivas, y el ingreso, como variable objetiva. Esto es porque con el tiempo, se satisfacen ciertos deseos materiales, pero al mismo tiempo surgen deseos nuevos. Si se obtiene algo, se quiere otra cosa. Además, el ser humano se acostumbra a lo que tiene, por lo que deja de sentir especial felicidad respecto a ello. Sin embargo, si careciera de ello, sí sentiría un profundo displacer, porque significa perder algo regular y con lo que ya se acostumbró a vivir. Por ejemplo, si una persona compra un auto, las primeras semanas, e incluso meses, se sentirá muy feliz al respecto. Después, la posesión del automóvil será algo rutinario y a lo que estará acostumbrado. Si esa persona llegara a perderlo por cualquier motivo, su vida diaria se complicaría mucho. Esto se conoce como *Hedonic Treadmill*, o adaptación hedonista, y su teoría se apoya en la siguiente cita de Rousseau:

[...]habiendo perdido esas comodidades, por la costumbre, todo su encanto y degenerado en verdaderas necesidades, la privación de ellas fue mucho más cruel que agradable era su posesión, y, sin ser feliz poseyéndolas, perdiéndolas érase desgraciado. (Rousseau, *Discurso sobre desigualdad*, 2014)

Al satisfacer un deseo de un bien material aumenta la felicidad, pero con ello surge otro deseo, incrementando a su vez la ansiedad por tenerlo todo. De cierta manera, nos dedicamos a perseguir un arcoíris de satisfacción individual,

por lo que se justifica la idea de que se regrese al mismo nivel de felicidad que se tenía desde un principio.

Crecimiento económico y una mejor calidad de vida

Este es el cuestionamiento central del Easterlin, y a partir del cual se desarrollaron sus investigaciones posteriores. Desde 1959, Moses Abramovitz aseveró:

Debemos mantenernos escépticos ante la visión de que los cambios a largo plazo en el índice de crecimiento de bienestar puede medirse en lo más mínimo con los índices de crecimiento de producción.
(Easterlin, 13)

Sobre este punto, Easterlin realiza estudios empíricos para analizar las asociaciones entre los índices de ingresos y la felicidad, en 19 países de distinto desarrollo y desde la Segunda Guerra Mundial. Los cuestionamientos desde los que parte son: ¿Los miembros más ricos de la sociedad son usualmente más felices que los pobres?; ¿cuáles países, ricos o pobres, desarrollados o no, son más felices?; Al aumentar los ingresos en un país, ¿aumenta el índice de felicidad?; y por último, la pregunta central es: ¿hay evidencia de que el crecimiento económico está asociado necesariamente con la felicidad humana? El autor realizó el estudio con base en la felicidad subjetiva, respondiendo en una escala del 0 al 10, o estableciendo si se es infeliz, muy feliz, o un intermedio entre ambos. Como punto adicional, Easterlin descubrió que las esperanzas sobre aspectos económicos, familiares y de salud son dominantes en la percepción de la felicidad de los individuos. Easterlin acepta entre las limitaciones del estudio el hecho de que en ciertos casos, es posible que las emociones momentáneas, relacionadas con los eventos del día a día, influyan en el resultado; que no está determinado por completo si las personas son capaces de evaluar sus estados de ánimo; y por último, que es pertinente considerar en qué contexto se pregunta acerca de la felicidad, por ejemplo, si se preguntara inmediatamente después obtener un aumento de sueldo, pues es posible asociar ambos resultados debido a la inmediatez. (Cfr. Easterlin 13-22)

Los momentos que nos generan mucha felicidad durante un corto periodo de tiempo, por ejemplo, si se recibe una buena noticia, si se adquiere un auto, etc., pueden nublar el juicio. Es posible que se crea que se es más feliz de lo que

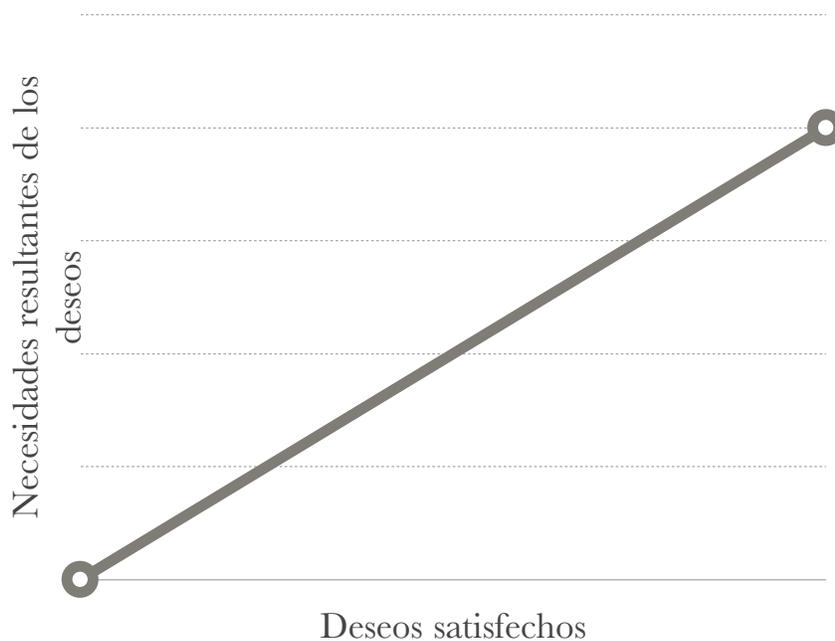
realmente se es. Se reconoce que algunas respuestas pudieron haber sido respondidas desde una intensa emoción momentánea. Sin embargo, al final la felicidad es un aspecto totalmente subjetivo, y sólo uno mismo puede ser el juez.

Los datos utilizados para el primer artículo de la compilación *Happiness, Growth and The Life Cycle* se basan en treinta encuestas de 1946 a 1970, en diecinueve países, once de los cuales se encuentran en Asia, África y Latinoamérica (Cfr. Easterlin 41, 42). En los resultados de 1960 se concluyó que quienes están mejor establecidos económicamente, tienen mejor educación o trabajos que requieran mayor desarrollo de capacidades y entrenamiento, se reportan como más felices, alegres, libres de sufrimiento y satisfechos con el progreso de su vida. A pesar de ser un patrón ambiguo, no hubo ningún caso en el que se invirtiera el resultado. La medida de felicidad está relacionada con la del estatus (Cfr. Easterlin, 24). Easterlin se pregunta lo siguiente: «*Does higher income make people happier? Or are happier people more likely to be successful, i.e., receive higher income?*» (Easterlin, 27) A lo que responde «*It would be naïve to suppose that the issue is an either/or one.*» (ídem)

Los resultados mostraron que comparando a los individuos de un país entero con otro, sí hay una asociación entre ingresos y felicidad. Los países con un nivel de estatus más alto presentaban mayor índice de felicidad. Sin embargo, dentro de un mismo país, la asociación es mucho más débil. Desde este nivel de población se preguntó acerca del significado de la felicidad, y se respondió que, aunque las condiciones económicas son relevantes, no son las únicas a considerar. Deben incluirse otros aspectos, entre ellos la situación relativa a las demás personas y otras condiciones sociales. Estas condiciones o normas cambian conforme una persona escala en estatus social. Por último, se mostró que las aspiraciones son producto de la adaptabilidad del ser humano, pues las aspiraciones e ingresos en distinto espacio y tiempo parecen ir de la mano. Citando al sociólogo George C. Homans, y como ya había apuntado anteriormente, «*any satisfied desire creates an unsatisfied one*» (Easterlin, 41-43).

Relacionado con el estudio del crecimiento económico, Easterlin sostiene que en los países más desarrollados, específicamente en EEUU, el crecimiento económico resulta en una sociedad de consumo en masa. No se sabe si esto es debido a la situación económica temporal, o si se trata de un estado permanente. Sin embargo, no hay mucha diferencia entre el índice de consumo de generaciones anteriores y las actuales. Las poblaciones estadounidenses

consumen en el mismo nivel que lo hacían en épocas anteriores. Además, muchos escritores esperaban llegar a un estado de suficiencia gracias al avance tecnológico. Anunciaban un punto en el que el mejoramiento del ser humano llegaría a su culmen para así llegar a su fin. En realidad, ocurre el siguiente proceso: el crecimiento económico no eleva a una sociedad a un estado de plenitud último, sino que, el mismo proceso de crecimiento es el que genera deseos que van en aumento, los cuales generan el crecimiento económico, y así sucesivamente (Cfr. Easterlin, 44-45). Esto puede ilustrarse de la siguiente forma:



Lo anterior representa un círculo vicioso de consumos y deseos que resulta en un modo de vida. Por ejemplo, imaginemos a una persona que ahorró varios años para adquirir un auto. Una vez que lo logra, se da cuenta de que éste necesita gasolina para funcionar, lo cual significa un gasto adicional. Además, el auto necesita lavarse, pues nadie quiere que su auto nuevo luzca sucio y descuidado. Tampoco deseamos que lo roben o dañen en la calle, así que se paga la renta de un estacionamiento, y así sucesivamente. Este proceso de satisfacción-necesidad ocurre en casi todos los aspectos de nuestra vida. El ser humano funciona bajo este dinamismo aspiracional, pero si se agregan los efectos del marketing y su insistencia en “crear necesidades”, no es de sorprenderse que se mantenga un modo de vida consumista, que resulte en más ansiedad que satisfacción.

¿Aumentar los ingresos de todos incrementa la felicidad de todos?

El artículo bajo este nombre (*Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?*) muestra que la respuesta es negativa. Easterlin comienza explicando la anterior con dos situaciones hipotéticas: si el propio ingreso aumenta, sin que el de otros lo haga, ¿surgiría un sentimiento de satisfacción? La mayoría de las personas responde positivamente a esto. En cambio, si los ingresos de otros aumentaran, pero el propio se mantuviera igual, se generaría una tremenda insatisfacción, así como un sentimiento de malestar. Esto ocurre porque los juicios de bienestar moral se basan en gran medida en las comparaciones con los estados objetivos de otros. Aunque no se modificara o disminuyera el ingreso, quien no experimentó un incremento de ingresos se sentirá más pobre, aunque no sea así objetivamente. La felicidad es variable según los ingresos personales y su relación inversa con los de los demás. Por lo tanto, aumentar los ingresos de todos no incrementa su felicidad, pues el efecto positivo que un aumento genera se demerita por los componentes subjetivos. (Cfr. Easterlin 46, 47)

Easterlin reconoce que la relación ingresos-felicidad es positiva en países pobres, pero esto ocurre porque se solucionan necesidades básicas, siendo esto un elemento que aumenta indudablemente la felicidad. Sin embargo, en un país que logra cubrir dichas necesidades no ocurre lo anterior, pues un aumento de ingresos conlleva un aumento de aspiraciones, y el segunda desprestigia al primero. Easterlin cita un estudio realizado por el psicólogo Hadley Cantril, quien trabajó bajo el cuestionamiento: «¿Qué se necesita para que las personas se sientan completamente felices?». Comparando las respuestas de países ricos y pobres, concluyó:

People in highly developed nations have obviously acquired a wide range of aspirations, sophisticated and expensive from the point of view of people in less-developed areas, who have not yet learned all that is potentially available to people in more advanced societies and whose aspirations concerning the social and material aspects of life are modest indeed by comparison. (Cantril, 1965, 202)

Resulta que, cuando se les pidió a los estadounidenses que pensarán en la “buena vida”, se asoció esto con “ropa bonita” y “una casa para vacaciones” en

mayor medida en 1988 que en 1975 (Cfr. Easterlin 49-52). Esto sugiere que la visión economicista se ha ido expandiendo durante los años, al menos en EEUU.

En este segundo artículo del compendio, Easterlin concluye que dentro de una nación quien tiene ingresos más altos es, en promedio, más feliz. Sin embargo, aumentar el ingreso de todos no incrementa el índice de felicidad. Esto ocurre porque las normas materiales, en las que se basan los juicios de bienestar personal, aumentan en la misma proporción que los ingresos de una sociedad. Subraya, además, que un estudio económico debe contener aspectos subjetivos, pues éstos otorgan datos más interesantes, completos y útiles que aquellos objetivos (como la simple medida del PIB per cápita) que los ignoran.

Explicando la felicidad

Concluyendo el compendio de artículos, Easterlin trata de clarificar lo que se entiende por felicidad, realizando un recuento de varias teorías psicológicas y económicas. Respecto a la teoría psicológica, retoma una hipótesis que aboga por un punto de partida de la felicidad, conocida como *setpoint theory*. Según esta teoría, cada individuo tiene un punto determinado preestablecido por la genética y personalidad. Ciertos acontecimientos en la vida, como el matrimonio, desempleo o enfermedad pueden generar un aumento o disminución en el índice de felicidad, pero gracias a la adaptación hedonista antes mencionada, el individuo retorna a su nivel inicial de felicidad.

Respecto a la economía, la felicidad se entiende como el conjunto de condiciones de vida, particularmente el aumento de ingresos. Las condiciones generan una determinación en la felicidad del individuo. Sencillamente, más es mejor. Los economistas prefieren no indagar en aspectos subjetivos y mantenerse en los objetivos. Debido a este tipo de ideología, se buscó, incluso políticamente, el aumento de ingresos como un medio para la felicidad. (Cfr. Easterlin, 231-232)

1. Teoría psicológica

Respecto a la primera respuesta que el autor analiza, se pregunta si la adaptación en algún momento es absoluta. Según este tipo de teorías psicológicas, parecería que sí. Sin embargo, considera algunas excepciones, como la relación entre salud y felicidad, y el estado marital. En cuanto a la salud, Easterlin realiza varios estudios y concluye que las personas con discapacidades son, en promedio, menos felices que quienes no las padecen.

Dicho de otra manera, la felicidad es menor si se tiene un mayor número de problemas y dificultades, así como impedimentos más serios. La salud puede estudiarse como unidimensional –preguntar simplemente si se está enfermo/sano o no– o multidimensional –tomando en cuenta los distintos sentidos de salud y enfermedad.

En el primer caso, la felicidad afecta la salud y viceversa, pero es una visión muy reduccionista. En el segundo, en cambio, una mayor medida de problemas de salud resulta sistemáticamente en un menor grado de felicidad. El autor toma la segunda visión y concluye que, mientras sea más grande el cambio en la salud, más reduce la felicidad. Esto no niega por completo la adaptación, sin embargo, sí ocurre una reducción en el sentido de bienestar a largo plazo y duradera, aún con cierto nivel de adaptación. Se podría argumentar que la disminución de la felicidad se debe a los efectos económicos que conlleva una enfermedad. Sin embargo, se realizaron estudios (Argyle 1999, Zumbo 2000, Stutzer 2002) que sugirieron que no es un tema monetario, sino que un cambio en la salud negativo afecta la felicidad en aspectos mucho más subjetivos, y no solamente relacionados con los ingresos.

Los estados maritales muestran el error de la teoría *setpoint*. Las personas se adaptan más fácil y rápido al matrimonio que a la viudez. Además, se demostró que el matrimonio afecta positivamente a la felicidad, mientras el divorcio lo hacen negativamente. Esto no significa que no haya ningún tipo de adaptación, pero no al punto de reducir todos los acontecimientos de la vida del individuo a un nivel determinado que nunca podrá modificarse.

Se mencionan otros aspectos sobre los que Easterlin no profundiza en esta sección, pero afirma (remitiendo a otro estudio) que la gente de raza blanca es más feliz que las personas de raza negra. Esto no se trata, obviamente, de genética o personalidad, sino del contexto social en el que se encuentran, el contexto de privilegios que no gozan, etc. También hay un cambio en índices de felicidad según la edad y el género, por las mismas razones discriminatorias de cada contexto cultural. Estos factores, así como la viudez, no recaen en lo genético o de personalidad. Aunque no se niega por completo una adaptación, reducir la felicidad a un *setpoint* inamovible, es insuficiente e ignora factores relevantes para el sentido de bienestar. (Cfr. Easterlin 231-232)

Existen características con las que se nace que nos hacen más o menos propensos a la felicidad. Sin embargo, no se puede negar el hecho de que existen acontecimientos en la vida que nos pueden hacer permanentemente más felices. Por supuesto, no cualquier evento tendrá un efecto en la felicidad, pero aquellos de enorme importancia y magnitud, sí. Por ejemplo, casarse, divorciarse, contraer una enfermedad grave que signifique un cambio completo en nuestra vida, la educación, la muerte de un ser muy querido, entre otros.

2. *Teoría económica*

Las teorías de esta disciplina presentan problemas de otra naturaleza: en primer lugar, la felicidad es evaluada por un tercero que observa las decisiones de consumo de alguien más. Hay, además, contradicciones desde la misma propuesta¹⁷. Por ejemplo, al envejecer ocurre un aumento de ingresos, por la obtención de mayores grados de estudio o por el hecho de haber trabajado muchos años, pero la felicidad no presenta un incremento. Durante cualquier ciclo de la vida, una persona educada es más feliz que alguien que careció de educación. Lo que no se reporta como causalidad necesaria es una relación de ingresos y felicidad. (Cfr. Easterlin, 240-241)

Las aspiraciones de las personas juegan, a su vez, un papel importante. Éstas son tan cambiantes como las circunstancias mismas. Una adaptación absoluta, como la propuesta psicológica, implicaría negar cualquier tipo de aspiración, cosa que tampoco es posible. Las aspiraciones materiales van a la par con el aumento de ingresos, y como resultado, nunca se sacian realmente los deseos ni se alcanza una adaptación absoluta. Si la adaptación fuera conclusiva, no existirían deseos permanentes, como lo es el matrimonio, por ejemplo, que parece ser una aspiración que trasciende lo momentáneo en muchas personas. (Cfr. Easterlin 241-245)

Conclusiones

Easterlin propone una renovación en las teorías acerca de la felicidad. Ni las concepciones psicológicas o económicas cubren todos los elementos necesarios para evaluar un bienestar individual. La adaptación hedonista ignora factores importantes como las circunstancias familiares y de salud. Por otro lado, las

¹⁷ *Op. Cit.* Hollander (2001), Oswald (2004), Frey y Stutzer (2002a,b), Argyle (1999), Graham y Pettinato (2002).

personas toman decisiones según sus aspiraciones presentes, sin considerar la posibilidad de que éstas cambiarán en un futuro. Por cubrir aspiraciones presentes e inmediatas, muchas personas sacrifican las dimensiones familiares y de salud, cuando éstos tienen mayor impacto en la noción de felicidad. Otros temas como la amistad y el empleo afectan también al sentido de bienestar, pero esto es ignorado en la mayoría de los estudios. Las políticas económicas se centran en el mejoramiento de ambientes socioeconómicos para el aumento de bienestar, pero no entran en los demás temas subjetivos. Quizá, según Easterlin, la respuesta sea una mayor información sobre los temas de preferencia y adaptación hedonista. (Cfr. Easterlin, 245-247)

La felicidad se deja de lado por prejuicios en contra de lo individual, reduciéndola a ganancias e ignorando temas muy relevantes. Esto ocurre en varios estudios, como el *World Development Report*¹⁸, que incluso aclara que no trata de efectos sociales y ambientales. En cambio, propone urbanizaciones e innovaciones como medio para el aumento de la felicidad. En muchos casos, como los países de Europa Oriental que se encontraban en transición de un socialismo a una economía de libre mercado, no presentaban un aumento en el índice de felicidad, a pesar de tener mayor cantidad y disposición de bienes. El aumento de ingresos se obtuvo a costa de la vida familiar, seguridad laboral, y se dejó de lado el cuidado infantil y de salud. (Cfr. Easterlin, 248, 249) Quizá en estos países en transición hubo un momento de felicidad extrema, pero al notar los sacrificios que conllevaba este cambio, la felicidad regresó a su punto inicial, sin presentar aumentos. La pérdida del tiempo que antes se podía pasar con la familia, o de cuidado, o simplemente de ocio, terminó por opacar la ganancia económica que se presentaba. Dichos aspectos tienen más peso sobre lo económico, pero paradójicamente, el enfoque de las personas, empresas y gobiernos está en él.

Easterlin admite no ser un experto en política, pero afirma que la lección acerca de la felicidad presentada, es clara: al hablar de felicidad es importante considerar temas familiares, seguridad, de salud, entre otros. Una vez que se ha

¹⁸ Realizado por el Banco Mundial cada año desde 1978. Cada reporte presenta información acerca de un área de desarrollo económico específico. Por ejemplo, el del año 2018 se centra en la educación.* *World Bank: World Development Reports, <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr/wdr-archive>. consultado el 18 de mayo 2018

superado la pobreza extrema y la pobreza, es decir, una vez que se goza de condiciones mínimas de vida digna (casa, sustento, vestido, educación, salud, trabajo, etc.), la felicidad obtenida por bienes materiales es meramente ilusoria, y no existe una proporción real entre ambos sucesos. El curso de acción propuesto es el énfasis en la distribución de información de este tipo, para que puedan tomar decisiones más conscientes. Esto no implica demeritar toda la política, sino una exhortación a comprender la felicidad como un objetivo buscado por casi todos los individuos, como lo afirmaba Aristóteles, y cuya investigación puede ayudar a un mejor resultado. Lo extraño es que, el papel del individuo, juega un rol mínimo al momento de buscar una “sociedad buena”. «[H]appiness is a better goal than income, which is so often given operative priority in individual and governmental decisions.» (Cfr. Easterlin, 250, 251)

3. *Homo Economicus*: el exceso filosófico de la economía

Daniel Cohen, autor de la obra *Homo Economicus: El profeta (extraviado) de los nuevos tiempos*¹⁹ (2012) inspirado en Easterlin, analizó el mismo fenómeno de una manera distinta, y con muchas menos estadísticas. Se pregunta en la introducción del libro lo siguiente: «¿Cómo entender la paradoja de una sociedad que se propone un objetivo al que no llega nunca?». (Cohen, 12) Con ello, se retoma el tema del arcoíris introducido por Rousseau. Propone una respuesta:

los humanos no pueden ser felices ya que se acostumbran a todo. Los progresos realizados, sean los que sean, se convierten en ordinarios enseguida Pero como el hombre no consigue prever esa misma adaptación, sus sueños de felicidad resultan inagotables. Esto en sí mismo no nos desanima, ya que este rasgo es precisamente el que permite al hombre conservar intacta su fe en un porvenir mejor, una forma de juventud eterna. (Cohen, 12)

Nos exhorta, posteriormente, a comprender las causas de la infelicidad. «¿Cuáles son las características específicas del mundo contemporáneo, en esa búsqueda inagotable? ¿Por qué la felicidad parece más difícil de alcanzar que

¹⁹ Título original: *Homo economicus: Prophète (égaré) des temps nouveaux*. La palabra “égaré” que se traduce como “extraviado”, y se puede entender además como “confundido”, o “enajenado”.

ayer, a pesar de una riqueza material muy superior en los países ricos?» (Cohen, 12) La reflexión es la misma que la realizada en la sección anterior, e incluso se plantea la misma paradoja. Se comprende, además, que todo el mundo busca la felicidad, y ésta parece ser el objetivo central de todos, incluidos gobiernos y teorías económicas. El error que denuncian ambos autores, es otorgarle a la economía el carácter rector para llegar a la buena vida, y por extensión, a la felicidad. Tampoco es el dinero el medio correcto para alcanzarla, sin embargo, en el día a día, se nos bombardea con esta información. “Destapa la felicidad” (Coca Cola), “Porque tú lo vales” (L’oreal), “Save money, live better” (Walmart) y otras frases cortas y pegajosas que escuchamos y leemos durante el día en casi cualquier lugar, son solamente síntomas de esta idea de fondo.

Parece tonto afirmar que un producto o una serie de ellos nos otorgaría la felicidad, o que el dinero mismo es la llave para alcanzarla²⁰. Esto es algo que se sabe, sin embargo, las personas actúan como si de hecho fuera así. Cohen muestra varios ejemplos sobre esto en su libro, algunos de los cuales analizaré. El tema es urgente, pues hay una relación entre la felicidad individual y el avance de las sociedades que parece no estar en armonía: «La cuestión que se plantea no es ni más ni menos que la de los cimientos de la sociedad mundial que se construye ante nuestros ojos» (Cohen, 15). El análisis realizado por Cohen demuestra desde varias esferas y con numerosos ejemplos la deficiencia que existe en el modo de vida contemporáneo, para posteriormente proponer un cambio de perspectiva, necesaria desde hace muchos años, para prever la felicidad, y no solamente el crecimiento económico.

El monstruo antropológico

Descrito así por Pierre Bourdieu, el concepto de *Homo Economicus* surge de la novela *Robinson Crusoe*. El personaje al que se hace referencia es quien descubre una tierra virgen y lleva una vida “razonable”. Posteriormente se utilizaría en términos económicos, siendo Lionel Robbins quien lo hace por

²⁰ Se debe matizar la visión de Cohen, pues los países más liberales mencionados por Cohen (Estados Unidos y Reino Unido) han alcanzado los niveles más altos de educación, así como algunas de las universidades más caras. El dinero puede ser un medio para obtener bienes como la escolarización, sin embargo, la felicidad no puede reducirse a un medio. Se admite las puertas que ha abierto, pero esto ocurre en grupos de personas minoritarios y privilegiados.

primera vez. Su misión sería asignar de manera eficaz los escasos recursos de los que dispone. El análisis incluye factores como: el tiempo que pasa durmiendo y despierto, la duración del trabajo y el ocio, producción de bienes de consumo o de inversión. Robinson busca maximizar su bienestar, como las empresas desean maximizar su beneficio. (Cfr. Cohen 30)

La característica principal del *Homo Economicus* es el ser racional. Cuando se carece de la razón, se presenta la “paradoja de Condorcet”, que demuestra que el todo no siempre es igual a las partes. Cada persona tiene varios “seres” dentro de sí, que disputan nuestra atención. Por ejemplo, el que sabe que debe estudiar se opone al que desea salir por unos tragos. Es difícil ponerlos de acuerdo, pero el ser que *queremos ser* los reconcilia. Hay un individuo que quiere todo ahora mismo, y otro que comprende los mayores beneficios que en ocasiones se presentan a largo plazo. La crisis del 2008 es el perfecto ejemplo de ello. Se quiere una casa ahora, a pesar de que esto signifique una deuda impagable por mucho tiempo, y en conjunto, un país entero en bancarrota. «Han desatado a Ulises, y América se ha ahogado». (Cfr. Easterlin, 32-34)

La búsqueda de la felicidad

Esta necesidad por obtener lo inmediato se conoce como la “incoherencia temporal de preferencias”, y consiste en realizar actividades que casi inmediatamente nos causan arrepentimiento. Por ejemplo, ver la televisión²¹ o beber. La televisión no solamente gratifica, sino que transforma la mirada que se tiene sobre el mundo y nosotros mismos. Se nos muestra publicidad en cualquier canal que se mire, y ésta contiene ideales que las personas no pueden cumplir. “Deberías ser más guapo/a”, “serías más feliz si fueras más rico”, “deberías vivir de una manera más hedonista” son algunos de los mensajes que

²¹ Robert Putnam, autor de la obra *Bowling Alone* (2000), profesor de Harvard y sociólogo, realizó un estudio en el que descubrió que ver la televisión genera un descuido a familiares y amigos, siendo una de las causas del declive estadounidenses. Muchos televidentes afirmaron que preferían leer un libro, pero que por alguna razón no lo lograban. La razón quizá puede ser la gratificación inmediata que la TV ofrece, por la que se nubla el juicio al momento de tomar asiento en la sala, teniendo ambas opciones enfrente.

se transmiten. Se generan comparaciones sin esperanza, y una necesidad enfermiza por el contraste personal con el los demás²². (Cfr. Cohen, 17-20)

Como mencioné anteriormente, las comparaciones con los demás definen la felicidad de las personas en muchos sentidos, y es esta característica humana la que la publicidad explota. Esta rivalidad natural se muestra cuando se plantean escenarios como el siguiente: una persona querría ganar 50 mil USD más al año, pero si sus compañeros de trabajo ganasen 100 mil USD más, entonces los 50 mil parecen valer muy poco. En cambio, si se ofrecen 25 mil, pero sus compañeros no reciben un aumento, esa cantidad de dinero parece ser mucho más grande de lo que es. Viene con ella un sentido de estatus y una superioridad. (Cfr. Easterlin, 20) Lo subjetivo relacionado con los otros demerita lo objetivo, es decir, la cantidad de dinero extra que se recibiría. Sería como engañar a un niño diciéndole que puede comer 2/8 del pastel en lugar de 1/4.

Bruno Frey²³ (economista de la felicidad) propone, respecto a lo anterior, distinguir entre bienes intrínsecos (el afecto de los demás, el amor, el sentimiento de tener un objetivo de vida, etc.) y extrínsecos (estatus y riqueza, éxito social y el lugar que cada individuo tiene en el mundo). Hacen falta ambos para ser felices. Se agrega al problema de la felicidad la capacidad de adaptación que mencioné en la sección anterior. Ésta ocurre tanto en los acontecimientos trágicos como en los felices de la vida de un individuo. Esta capacidad es ignorada por la mayoría de las personas. Por ejemplo, al preguntarle a multimillonarios qué se necesita para que estén “verdaderamente a gusto”, responden que tener el doble de lo que ya poseen. Una vez que, paulatinamente llegan a tal cantidad, la respuesta es la misma. Esto se explica porque, usualmente, el ser humano retiene dos momentos de un proceso: el más intenso y el más reciente. Se olvidan los instantes intermedios. Por ello, se dice que al buscar la felicidad, al menos materialmente, se persiguen arcoíris. Decía Kant, “la felicidad es un ideal de la imaginación y no de la razón” (Cfr. Cohen 21-23).

²² No todo lo transmitido tiene este tipo de mensaje. Me refiero, al bombardeo de publicidad mostrada por este medio. Mirar la TV puede ser una manera de relajarse, así como un medio de comunicación. Sin embargo, es a su vez uno de los medios más comunes para la recepción de informaciones nocivas.

²³ Autor de obras como: *Happiness and Economics* (2001), *Not Just for the Money* (1997), *Happiness: a Revolution in Economics* (2008), entre otras.

Los millonarios entrevistados quizá hasta olvidaron la cantidad de dinero que tenían al responder la pregunta por primera vez, pues sólo recuerdan la que tienen en ese momento, o la que llegaron a obtener en el punto más alto.

Desde Epicuro se planteaba la idea de buscar el placer y evitar el dolor, la cual se encuentra también en la modernidad. Sin embargo, él junto con muchos filósofos antiguos, distinguían los placeres banales e insignificantes con los que elevan al alma, cosa que no está tan clara hoy en día. Platón, por otro lado, afirmaba que la felicidad es la recompensa de una buena vida, y no su objetivo. Finalmente, Aristóteles aseveraba que las acciones conforme a la virtud son placeres por su propia naturaleza. Lo bueno será placentero en sí mismo, y la virtud es la forma en la que se alcanza la felicidad. Distinguir entre ambos placeres significa conocer a los dos seres que habitan en uno, y hacer lo posible para convertirse en alguno de ellos, y luchar contra lo que puede transformarse. El *Homo Economicus* distingue en muy poca medida a ambos seres. Se maximiza una utilidad, sin saber la de quién. De esta forma, nos impulsa a crearnos nuestra propia desgracia. (Cfr. Cohen, 24-30)

El valor del trabajo

La pérdida de empleo es uno de los grandes factores de sufrimiento para el ser humano. El trabajo solía ser integrador, ofreciendo, por ejemplo posibilidad de promoción a todos los niveles, que se traducía en un crecimiento personal. Actualmente, las empresas funcionan distinto. Desde los niveles corporativos expuestos en la sección 1.3, hasta el trato con los empleados. Por ejemplo, Jack Welch, CEO de General Electric, entre sus múltiples técnicas de dirección empresarial, utilizaba la “dirección por estrés”. Ésta constaba en despedir cada año a 10% de sus empleados, para mantener el “hambre de éxito”. Claramente, el éxito no se ansía por el miedo de quedarse sin empleo. (Cfr. Cohen 37-39) Los despidos significan una gran ansiedad por todo lo que conllevan, sobre todo si se tiene una familia que alimentar además de a uno mismo. No se genera un “hambre de éxito”, sino una desesperación por estabilidad laboral. No es sorprendente que los empleados de empresas comerciales y con puestos administrativos sean los que encabezan la lista de infartos por ocupación.²⁴

²⁴ Datos obtenidos de LiveScience: *Jobs with Highest and Lowest Heart Disease Risk Revealed*. 31 de julio, 2014. Consultado el 3 de diciembre 2017.

No se le exige a las empresas que tengan una responsabilidad moral, pues esto parece no ser parte del campo empresarial. Son muy pocas las que escapan a esta consideración. Tanto el consumidor que conoce los malos tratos que ocurren hacia los empleados de una empresa (los cuales se hacen públicos en repetidas ocasiones), como el director de ésta, encarnan al *homo economicus*, animal frío y racional que busca su propio interés (o el de su empresa), y cuyo interés es exclusivamente la generación de riquezas. (Cfr. Cohen, 39-43)

Surge así un nuevo espíritu del capitalismo, en el que las relaciones humanas se convierten en una competencia permanente con el otro, las tareas son evaluadas constantemente bajo criterios que ni siquiera funcionan, y existe una rivalidad entre empleadores y empleados. Los trabajadores funcionan bajo criterios de recompensas y castigos. Por ejemplo, si por cada hora de retraso que se tenga se penaliza con 1 dólar, lo anterior se puede traducir en la mente humana como “puedo dormir dos horas más, por sólo 2 dólares” (Cfr. Sandel, cap. II, 2012). La puntualidad pierde el sentido real que tiene, y se convierte en una recompensa monetaria, cuando en realidad tiene un trasfondo y motivos de respeto a los demás, disciplina personal y formalidad. Desaparece así la preocupación por hacer las cosas bien como motivación de los actos humanos. Al notar el fracaso de los métodos de castigo y recompensa, las empresas tratarán de volverlos más severos o beneficiosos. Ya no será un dólar, sino 10, y los bonos serán cada vez más grandes. Gracias a la adaptación mencionada anteriormente, los beneficios dejan de ser motivaciones cuando todos obtienen los mismos. Es por ello que las empresas deben aumentarlos, creando, además, un ambiente laboral basado en desigualdad cada vez más grande. Para que un empleado cumpla con su trabajo de manera correcta, debe sentir que al hacerlo se vuelve superior al otro, aunque sea superior solamente por el dinero que ambos obtienen. El traje de *homo economicus* no se queda guardado en el portafolios. Se extiende desde la vida personal, hasta la colectiva, es decir, la política.

La era de la desigualdad

Si la vida laboral cotidiana funciona de esta manera, no hay que sorprenderse cuando el ser humano actúe de la misma forma fuera de la oficina. Haciendo referencia a la sección 1.2 del presente, ocurre una revolución que alcanza a las empresas. Desde unos años antes a la elección de Reagan, en los

años de posguerra, surge el así llamado “Tratado de Detroit”, que garantizaba los aumentos de salario en proporción al aumento de productividad. Esto inauguró la edad de oro del capitalismo gerencial (también antes mencionado), que culminó en *Les Trente Glorieuses*, desde 1945 hasta 1973, en Francia; el *Wirtschaftswunder* (milagro económico) en Alemania; y la *Age of Affluence* en Inglaterra. Significó para el mundo un crecimiento económico sin precedentes. Con la elección de Reagan se rompió todo compromiso social establecido en la posguerra y se cuestionó el poder sindical. Ocurrió una ruptura durante los años 80s, específicamente en EEUU. Explica Paul Krugman que «la America de posguerra era una sociedad de clase media. Una sociedad relativamente igualitaria, con una clase media fuerte y una vida política calmada». A pesar de tener una “fobia anticomunista”, se reforzaron los rasgos comunistas de las sociedades, como el igualitarismo y la promoción de las clases trabajadoras (Cfr. Cohen, 48-50). El comunismo era temido políticamente, pero el ideario social que representaba parecía ser una buena manera de relacionarse entre individuos. Este afán, quizá no por la igualdad pero sí la cercanía entre ciudadanos, duraría pocos años. El hombre tiene un deseo natural por sobresalir y competir con otros, e incluso para la economía, la competencia es un elemento clave. Sin embargo, la distancia que llegaría a existir entre ricos y pobres sería extrema.

La ruptura de los años 80s generó una desigualdad en sociedades enteras. Las diferencias de salarios aumentaban y el ideal americano que se promovió con tanta energía, del hombre trabajando de 9 a 5 y sosteniendo a su familia entera, quien lo espera felizmente al final del día, quedó atrás. Hombres y mujeres trabajaban cada vez más, y ocurrió una endogamia social, en la que tanto ingresos como matrimonios quedaban relacionados, y ambos cónyuges tendían a ganar lo mismo, o cantidades cercanas. En cambio, las familias monoparentales, que contaban con un solo ingreso, sufrían el doble. Los ingresos son débiles y los riesgos elevados. En medios populares, se representaba como el símbolo del empobrecimiento moderno. (Cfr. Cohen, 50-51)

En la década de los 80s se inauguró la era representada por la desigualdad, problema político que nacía desde el manejo corporativo. Ocurre lo que Cohen denomina como *golpe de Estado salarial*, que sucedió de manera silenciosa. El aumento de desigualdad se relaciona con el papel que las finanzas

desempeñaron en la economía, debido a los factores mencionados en la sección 1.3. Entre 1996 y el 2006 el aumento de ingresos de los grupos más ricos aumentó en un 50% en EEUU, y un 70% en el Reino Unido. Los directivos de las empresas multiplicaron sus ingresos seis veces más que los actores de cine. J. P. Morgan, célebre banquero fundador de la casa Morgan, quien vivió a inicios del siglo pasado, expresó que jamás confiaría en una empresa cuyo patrono ganara veinte veces más que sus asalariados. Esto ocurrió durante mucho tiempo en EEUU y Francia, donde el salario de los directores se multiplicó hasta por diez. El aumento de salarios no representaba en lo más mínimo el incremento de productividad y eficacia en su empresa, sino el hecho de que los propios directivos definían sus propios salarios, a través de comités elegidos por ellos mismos. Los ricos no se conforman con ser ricos, sino que crean su propio país dentro de otro, su sociedad en la sociedad, su economía en la economía. Decía F. Scott Fitzgerald en los años 20s, “los ricos son diferentes de usted y de mí”. El aumento de ingresos en los directivos se convierte en un hecho social, más que en uno económico (Cfr. Cohen, 51-55).

El nuevo mundo Occidental

En los años 90, la globalización se anunció con una nueva esperanza de crecimiento mundial. Ocurrió un crecimiento similar al de los Treinta Gloriosos, además de la aparición de nuevos mercados y tecnologías. Sin embargo, esta globalización que parecía tan beneficiosa, trajo consigo efectos que nadie hubiera imaginado. Por ejemplo, la crisis financiera de EEUU, que nace desde la codicia de Wall Street. En ésta, se quisieron resolver mediante la deuda problemas que no correspondían a la esfera económica. Dada la estagnación de los salarios y el aumento excesivo de los costos de la vida, la clase media y popular financiaba un nivel mínimo de vida con deuda; sumado a que muchas veces, por el consumismo y la presión social, gastan el dinero que no tienen (generándose deudas) en bienes innecesarios. (Cfr. Cohen, 115). Al mantener los ricos su sociedad exclusiva y privilegiada, parecían otorgar a los de clase media y baja una oportunidad para unirse a su mundo. Al mantener este *lifestyle of the rich and famous* como ideal de vida, cualquier oportunidad para acercarse se tomaría sin duda por muchas personas.

Tras la crisis, muchos americanos y europeos consideraron si la globalización generaba más empleos, o si por el contrario los eliminaba. Lo

anterior es un efecto de las desigualdades antes mencionadas. Un ejemplo es el empleo industrial, el cual se encontraba en un 23% de la población europea en 1980 y en un 14% para el 2010. En EEUU se redujo, en los mismos años, del 19% al 10%. En Francia hubo una pérdida de 71 mil empleos industriales. Ocurre una paradoja en el empleo de esta naturaleza: su desaparición se debe a su mismo éxito. A pesar de que la población agrícola ha pasado de un 80% a un 1%, la producción física no ha disminuido. El aumento de productividad es un factor de progreso, pero se convierte en la causa principal de merma de empleo. A pesar de su detrimento, sigue siendo una parte significativa del crecimiento. Existen países, como Alemania y Japón, que parecen preservar mejor el empleo industrial. Lo anterior ocurre gracias al dinamismo de sus exportaciones. La protección del empleo en este sector es imposible en una economía cerrada a los intercambios. La globalización genera en este sentido una lucha similar a la lucha por supervivencia de las especies planteada por Darwin. El país más agresivo en la exportación puede imponer reglas sobre los otros. Los frágiles desaparecen y los mejores prosperan, sin que las reglas del mercado exijan proteger a los primeros. (Cfr. Cohen, 125-129)

Los beneficios de la globalización fueron positivos entre el 2005 y 2009. Posteriormente, se tornó en una red de problemas. Con el enorme crecimiento surgieron nuevas cuestiones, como el cambio climático. Los problemas son ahora a nivel planetario, lo cual parece lógico considerando que la globalización creó una interconexión de naciones. Ocurre lo mismo con las epidemias. Según la OCDE²⁵, se trata hoy en día con «enfermedades muy contagiosas, difíciles o imposibles de curar, que se extienden en un mundo cada vez más interconectado»²⁶. Las crisis financieras también se hacen presentes a mayor escala. Una crisis que comenzó en EEUU, afectó a muchos países, algunos de los cuales siguen sufriendo sus efectos, como Italia, Japón, Grecia y Rusia. (Ross, 2015) La crisis de los *subprime*²⁷ demostró la nueva permeabilidad de la esfera financiera. Cuando las cosas van bien, van bien en todas partes al mismo

²⁵ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

²⁶ El ejemplo más reciente que se tiene es el del virus H1N1 hace unos años.

²⁷ Los créditos otorgados con un alto nivel de riesgo durante la crisis del 2008. Mencionado en 1.3, los bancos liberaron muchas de las normas para prestar dinero, lo cual posteriormente los llevaría a la bancarrota.

tiempo, y cuando van mal, todo se hunde de golpe. Estas crisis expansivas van de acuerdo a la lógica de interconexiones bajo la que se vive actualmente.

La vida de ayer parece más pacífica, pero en realidad solamente era más simple. La complejidad en la que se ha evolucionado no es necesariamente buena. Hoy en día, los Estados están dirigidos por gobiernos muy apegados a reducir el descontento de las naciones aquí y ahora. No hay una preocupación real por anticipar y prevenir crisis futuras. «Sin una reflexión de orden antropológico sobre ese mundo que se anuncia, no conseguiremos nunca dirigirlo de una manera responsable colectivamente». (Cfr. Cohen 130-133)

Posmodernidad

Jean-François Lyotard (1979) define la modernidad como «el momento de la historia en que triunfa la causa de la libertad en todos los terrenos: político, cultural, económico». La posmodernidad es el estado después de dicha conquista, cuando se experimenta una nostalgia por los procesos de obtención de la libertad. Nuestra época marca el agotamiento de los grandes mitos que trajo consigo el mundo moderno: la revolución francesa, el idealismo alemán, la colonización, etc. En ellos, el hombre se volvió el agente heroico de su propia liberación. Ocurre lo que Fukuyama denomina como el “fin de la historia”. En la esfera política se adquiere la emancipación, y el modelo de democracia representativa se impone a los demás. En el terreno económico, se presenta una liberación de las constricciones de necesidad: alimentado y alojado, el hombre moderno no tendrá que hacer nada más que divertirse, las clases sociales pierden pertinencia, pero los polos de identidad ahora se transfieren al género, la raza, ecología, etc. Lo cultural se relaciona con la nostalgia, pues «lo verdadero es un momento de lo falso»; Guy Debord afirmaba que se vive en la *sociedad del espectáculo*. La libertad toma un papel imperativo: “¡Debes ser autónomo!” y éste representa tanto un peso como un alivio. La pregunta relevante sobre este tema es la siguiente: ¿Hemos logrado liberarnos de las “obligaciones de la necesidad”, es decir, las necesidades materiales? Es relevante su análisis, pues la paradoja actual reside en una situación inversa: con la muerte de los grandes relatos, resulta una sociedad que lejos de ser postmaterialista es hipermaterialista. (Cfr. Cohen 155-158)

Se planteaba con énfasis la idea de que el enriquecimiento social resultaría en una elevación de la estructura de las necesidades. Cohen menciona a Easterlin, resumiendo su teoría de la siguiente forma:

Para Richard Easterlin, autor de la paradoja que muestra el estancamiento de los indicadores de felicidad, esas evoluciones no aseguran en absoluto, sin embargo, una transición hacia una sociedad posmaterialista. (Cohen, 160)

La promesa de una sociedad posmaterialista nunca se ha cumplido. Stuart Mill afirmó sobre ello: «Cuando se haya alcanzado, la humanidad podrá consagrar más tiempo a mejorar su “arte de vivir”». Lamentablemente, el crecimiento económico tal y como lo conocemos no puede llevar a su propia desaparición. De hecho, busca preservarse a sí mismo, renovando infinitamente las necesidades materiales. Amartya Sen pone como ejemplo la televisión: un pobre sin acceso a ella, no se halla privado de un bien superfluo, sino de la dimensión en la que comparte el mismo imaginario con sus semejantes. Se pierde su sentido de comunicación, recepción y con ellos, el de pertenencia. Otro ejemplo es el de los teléfonos celulares. Se han vuelto un ingrediente esencial en la vida diaria, y no tener uno significa no poder bromear con nuestros amigos por medio de redes sociales, no enterarnos de los eventos a los que somos invitados, etc. Significa una exclusión. Ambos artefactos no existían hace cien años, pero hoy en día, carecer de ellos implica una frustración real, como ya explicaba Rousseau en el apartado anterior. Citando a Easterlin, Cohen concluye: si no nos planteamos abiertamente la cuestión de saber a qué llamamos “una buena vida”, no podremos convertirnos en dueños del crecimiento que deseamos. (Cfr. Cohen 160-163)

Conclusiones

La propuesta planteada por Cohen nos invita a tomar como referencia política y económica la felicidad, en lugar del PIB como se ha hecho durante muchos años. Además, explica que las políticas públicas deberían tener el objetivo de dar a cada individuo la capacidad y habilidad para obtener los recursos que le permitan vivir como lo desea. Esto implicaría una libertad real de elegir entre distintas formas de vida. Actualmente, la supuesta libertad de elección termina cuando no se ve apoyada por ciertas instituciones, dedicadas a elevar a todos por encima de sus necesidades inmediatas. Se debe encontrar un

equilibrio que verifique que los derechos formales (educación, cultura, etc.) conduzcan realmente a la libertad de vivir la vida deseada. (Cfr. Cohen 176)

En el siglo XVII, el deseo de riqueza se etiquetaba como vicio, siendo una variante de la lujuria y vanidad. El siglo XX, por otro lado, logró ser el más próspero, a la vez que el más bárbaro. Lo digital reemplazó a lo eléctrico y se perfilan otras revoluciones, por ejemplo, la de las nuevas energías. Frente a fenómenos de este tipo, el *Homo Economicus* cumplió un muy mal rol como profeta.

Queriendo remontar los obstáculos que se alzan en la persecución del enriquecimiento, y en nombre de la eficacia, persigue a sus propios competidores, el *Homo Ethicus, Empaticus*...esas otras partes del hombre que aspiran a la cooperación y reciprocidad. Pero al triunfar sobre sus rivales muere, encerrando la naturaleza humana en un mundo privado de ideales y al final ineficaz. (Cohen, 180)

El ser humano tiene una clara capacidad de adaptación, que le permite, junto con su afán de comparación, llegar a casi cualquier lado, mientras los otros también vayan. Reducir todo aspecto a la competencia tendrá un costo antropológico muy elevado más adelante. Se debe hallar un equilibrio entre competencia y cooperación, dando paso a la segunda y buscando una nueva ilusión por el trabajo y reflexionando acerca de la cooperación internacional. Es momento de buscar un mundo en armonía consigo mismo, que permita sentir el anticipo de la felicidad y la paz. (Cfr. Cohen 180, 181)

Capítulo III: El fracaso de la visión economicista antropológica y social

“Basic survival goods are cheap, whereas narcissistic self-stimulation and social-display products are expensive. Living doesn't cost much, but showing off does.”

– Geoffrey Miller

En el capítulo anterior, analicé las distintas concepciones de felicidad pertinentes a la presente investigación. Lo que parece relevante aquí es como una propuesta que data del siglo V a.C. vuelve a tomar relevancia. Muchos economistas y actores de políticas públicas coinciden en la necesidad de una visión económica menos reduccionista y más cercana a la realidad del ser humano. El pensamiento economicista se dedicó mucho tiempo a una reflexión simplista de la compleja vida política de los seres humanos, reduciéndola a cifras, PIB, índices de crecimiento, etc. La creencia de que el principal factor de la realización personal y la felicidad es el dinero y otros valores económicos, se deja de lado todo lo que los griegos ya habían apuntado como necesario para el ser humano y su felicidad. Hoy en día, es necesario recordar qué significa la vida humana en su sentido completo, con qué dimensiones cuenta, y marcar los límites de las mismas, pues una reducción a una –en este caso, la económica–, genera más daños que beneficios. En primer lugar, se orienta la vida individual a la obtención de riquezas, y en segundo las organizaciones humanas, como la política y las corporaciones, por mencionar algunas.

Para este capítulo me apoyé principalmente en cuatro pensadores actuales importantes: Robert J. Gordon, Jeffrey Sachs, Tony Judt y Michael Sandel. Gordon es un economista estadounidense graduado de Harvard *magna cum laude*, Maestro por la universidad de Oxford y Doctor por el MIT. Ha tenido mucho contacto con la economía de EEUU de manera directa, y ha realizado diversos estudios acerca de las repercusiones de la economía en la vida social estadounidense.

Jeffrey Sachs es también un economista estadounidense graduado de la universidad de Harvard y doctorado de la misma institución. Es dueño de una institución dedicada a terminar con la pobreza extrema y participó en la ONU

como asesor de Kofi Annan en 2002. Respecto a Tony Judt, se trata de un escritor inglés nacido en 1948, profesor en la Universidad de Nueva York e historiador experto en temas europeos de posguerra. En 2006 fue galardonado con el premio Pulitzer por su obra *Posguerra*.

Por último, Michael Sandel es un filósofo político estadounidense, graduado de Brandeis University. Actualmente es profesor en la Universidad de Harvard, y sus cursos se han transmitido a nivel internacional a lo largo de los años. Sandel es un autor comunitarista y uno de sus logros académicos más reconocidos ha sido realizar una crítica extensa a Jon Rawls.

En este capítulo, respecto a los autores antes mencionados, tomaré de Robert J. Gordon, el análisis que realiza sobre las obstrucciones para el desarrollo económico; de Jeffrey Sachs, la investigación acerca del verdadero precio de la sociedad que se tiene hoy en día; de Tony Judt su diagnóstico de la “enfermedad” que se vive tanto política como económicamente; y por último, de Michael Sandel, su enfoque en el hecho de que hay cosas que el dinero no puede comprar. Su principal preocupación es que en la actualidad son muy pocas. Los autores han estado muy en contacto con la economía estadounidense, en la que se han mostrado de manera significativa los efectos de un incorrecto manejo de la vida económica y política en una nación, a pesar de todas las ventajas que pudo llegar a presentar en épocas anteriores.

El capítulo está separado en tres secciones. La primera analiza los elementos que no permiten, o que al menos dificultan en gran medida el desarrollo económico. Éstos son la desigualdad, educación, demografía y la deuda gubernamental. Posteriormente, analizaré otros elementos que afectan, aunque no son los principales, como el cambio climático y la contaminación, y la globalización. Por último, explicaré la propuesta que Gordon para sobrellevar estos elementos destructivos, matizando en los lugares que parece pertinente.

La segunda sección trata acerca de un desarrollo humano que vaya más allá del mercado, reconociendo la situación actual en la que casi todo se ha vuelto comercializable, lo cual provoca una pérdida del valor real de las cosas, personas, relaciones, etc. Se analiza la propuesta de Sachs para promover una sociedad más consciente en ocho ámbitos distintos, que conforman la totalidad de la persona y la necesidad por una moderación al estilo aristotélico para evitar la hipercomercialización de la que todos podemos ser testigos. Posteriormente,

desarrollaré el tema de la búsqueda de elementos que no radiquen solamente en lo económico, y la necesidad para reflexionar y llevar a la práctica las conclusiones a las que se llegó. Después hablaré sobre dos elementos significativos que no radican en su valor monetario, siendo éstos el trabajo y la compasión.

Por último, la tercera sección es breve, y a modo conclusivo. En ella se desarrolla la necesidad de delimitar el papel del mercado y de regresar la economía a su lugar. Para ello, es necesario reconocer el poder que tiene el mercado sobre nuestras vidas y el detrimento político actual. Es necesario reconocer los demás criterios de valor para los bienes, y limitar lo económico a su ámbito correspondiente. La economía no puede representar la totalidad de la vida humana, pues es antinatural y además ineficaz. Como aclaraba Cohen, hay distintos seres –o dimensiones– en la vida humana. Somos quienes somos gracias a la armonía que logramos entre ellas.

Lo que se busca dejar claro en este capítulo es que, tanto las estadísticas como las vivencias han mostrado que el ser humano no puede encontrar la plenitud solamente en lo económico, sino que se requiere dar atención a más esferas y dimensiones en la vida humana para poder hablar de una verdadera plenitud. La economía como única dimensión humana es insuficiente. Debe regresársele al papel que ocupa dentro de las ciencias sociales, y solamente como medio para llegar a los fines más altos, lo cual implica una limitación individual al momento de aumentar las riquezas, así como la comprensión de que hay cosas que no pueden ser parte del mercado ni de los procesos de compra-venta. Éstas son aquellas que representan trascendencia en el hombre, como la sabiduría, la virtud, el amor, y por último, la felicidad.

No basta con parecer ser virtuoso, sabio, etc., sino que para aspirar a un verdadero desarrollo humano es vital serlo verdaderamente. Lo anterior se logra analizando la historia y los errores que se han cometido, lo que se ha tenido que decir respecto a las distintas circunstancias, y realizar con estos datos una evaluación crítica de uno mismo y la forma de vida que se mantiene.

1. Obstrucciones para el desarrollo económico: El caso de EEUU

Gordon enlista cuatro principales elementos en contra²⁸ del desarrollo económico: desigualdad, educación, demografía y la deuda gubernamental; así como elementos adicionales: globalización, calentamiento global y contaminación atmosférica. Desarrollaré con mayor detalle cada una de ellos, haciendo énfasis en la desigualdad y educación, pues parecen estar más relacionadas de lo que se muestra a simple vista, además de contener más datos que sirven para analizarlas a fondo.

Desigualdad en aumento

El análisis realizado por Gordon separa a la población en dos grupos: el 10% con mayor riqueza y el restante 90% con menor riqueza, y vincula el desarrollo rápido del 10% de arriba con causas como la economía de las superestrellas²⁹, los cambios de compensación y bonos para los ejecutivos, y las ganancias generadas por la propiedad de vivienda y acciones en el mercado. Por otro lado, el 90% de menor ingreso ha visto en los últimos treinta años y tras los ajustes inflacionarios una reducción de su ingreso debido a la automatización de labores que terminan con los empleos del ingreso medio, un debilitamiento en los poderes sindicales³⁰, la disminución de capacidad adquisitiva con el salario

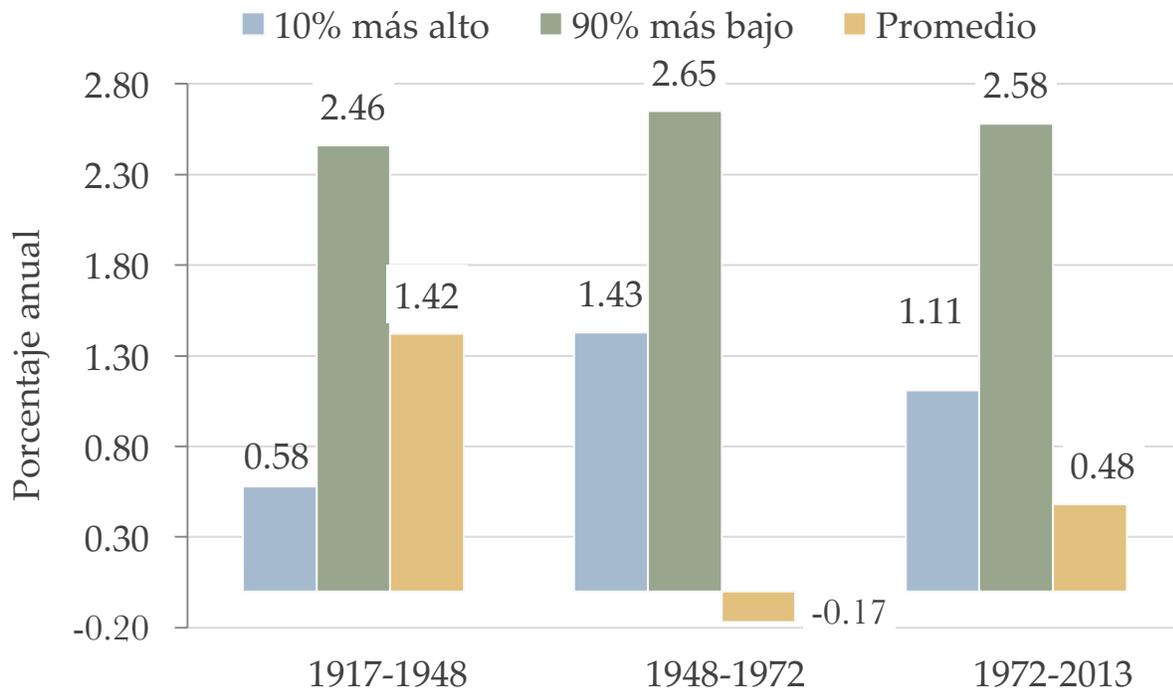
²⁸ El autor los llama *headwinds*, comprendido como vientos en proa.

²⁹ Sherwin Rosen analiza este fenómeno en su artículo *The Economics of Superstars* (1981), en el que explica que para todo sector hay siempre alguien que destaca, ya sean deportistas, comediantes, cantantes, autores, médicos, etc. A pesar de que existan personas con mayor capacidad, existen individuos que dominan ciertos mercados. Esto se da en gran medida por los canales de comunicación y sus evoluciones, y por el simple desarrollo económico.

³⁰ Los sindicatos surgen en EEUU en 1886, con el objetivo de proteger los derechos de los trabajadores federales y disminuir las horas de trabajo. En 1914 surge el *Clayton Antitrust Act*, que permitía huelgas y boicots en caso de que se tuvieran malas condiciones laborales. Entre la guerra civil y la segunda guerra mundial aumentan los poderes sindicales, pues los trabajadores de fábricas eran más demandados. Posteriormente hay un crecimiento significativo en la economía y los sindicatos no parecían tan necesarios. Vuelven a tomar relevancia en la Gran Depresión. Durante la guerra se prohibieron las huelgas y boicots, pero una vez terminado el proceso bélico, tanto huelgas como boicots se dieron en una muy grande medida. En la década de los 50s, los sindicatos eran una fuerza controladora muy relevante en la economía. Sin embargo, muchos líderes sindicales cometieron fraudes y actos de corrupción. Además, las condiciones de trabajo ya eran declaradas y defendidas en leyes

mínimo, las importaciones y sus efecto negativos en el sector manufacturero, y los inmigrantes con muchas y pocas capacidades de trabajo. (Cfr. Gordon, 605-608).

Fig. 1



Fuente: Gordon, 2016, 206

La desigualdad es uno de los “vientos en contra” porque, al desviar cualquier distribución de ingresos, riqueza o cualquier otra cifra a la población con mayor riqueza (el 10%), el valor medio crece más lentamente que el promedio. Para analizar lo anterior, Gordon refiere al estudio realizado por Thomas Picketty y Emmanuel Saez (2015), en el que se muestran impuestos a ingresos y cómo han ido evolucionando desde 1917. El principal problema que Saez y Picketty encuentran es que las proporciones entre la minoría más rica y la mayoría restante es extremadamente variable, y no parecen seguir un patrón, por lo que son poco predecibles. (Cfr. Picketty y Saez, 2014)

Se analizan los dos grupos, así como el promedio que incluye a todos los receptores de ingresos, mostrando el porcentaje del crecimiento económico en periodos anuales. La gráfica muestra cómo en el periodo de 1917 a 1948, los

federales, por lo que los sindicatos perdieron su relevancia. No fue hasta el 2008 que volvieron a tener un papel importante, incluso para la elección de Barack Obama, otorgándoles un papel reivindicativo con el *Employee Free Choice Act*. (Cfr. Cussen)

ingresos eran substancialmente parecidos. El ingreso real del 90% de la población aumentó 1.43% cada año, duplicando el 0.58% del 10% de la población. Esto se debe, principalmente, a los programas de estabilización que se dieron en los años 30s y 40s, como el salario mínimo, la legislación de sindicatos, y el GI Bill³¹ (programa de beneficios para veteranos, que logró escolarizar a nivel universitario a millones de personas, permitiéndoles escalar de la clase obrera a la clase media). (Cfr. Gordon, 608)

El segundo periodo (1948-1972) es relevante por el rápido crecimiento económico para toda la población. Resultó ser la época dorada para quienes contaban sólo con estudios de preparatoria, pues sin contar con un título universitario, tenían la oportunidad de tener un trabajo estable y sindicalizado, y así, ganar suficiente dinero para poder tener una casa, uno o incluso dos autos, y un estándar de vida que en muchos otros países se deseaba para la clase media.

A partir de la década de los 70s, se abrió una brecha gigante entre el ingreso de ambos grupos. El punto más alto para el ingreso del 90% de la población se dio en el año 2000, y resultó en \$37,053 anuales. Esta cifra es muy cercana a los \$35,411 del año 1972, y para el 2013, disminuyó a \$31,652. Por otro lado, el 10% de la población duplicó sus ganancias de \$161,000 en 1972 a \$324,000 anuales para el 2007. En el 2013 el ingreso disminuyó un poco, pero solamente hasta \$273,000. El promedio de ambos grupos aumenta, pero esto sólo es resultado del crecimiento del 10% más alto. (Cfr. Gordon, 609, 610)

1. Desigualdad en el 90%

Analizando el 90% de la población, durante la década de los 70s, tras una época de estabilidad en los aumentos de salarios, los ingresos aumentaron muy poco para este grupo, en contraste al 10% con mayor riqueza, que aumentó rápidamente. El estancamiento en los salarios de la inmensa mayoría de la población estadounidenses durante los años es uno de los signos de la disfuncionalidad económica. (Cfr. Gordon, 613)

Entre 1929 y 1945, los salarios en el 10% de la población aumentaron más lentamente que los del 90, generando lo que Claudia Goldin y Robert Margo

³¹ *Servicemen's Readjustment Act of 1944*. El objetivo principal era dar beneficios inmediatos a los veteranos que volvían de la segunda guerra mundial.

denominaron “*The Great Compensation*”. Entre la segunda guerra mundial y 1975, los ingresos de ambos grupos aumentaron en proporciones similares y este fenómeno duró algunas décadas. Golding y Margo enlistan tres factores para la permanencia de dicha estabilidad: el aumento de la sindicalización, la disminución del comercio y de la migración. Estos tres factores propiciaron la disminución de la desigualdad económica entre 1945 y 1975. La inversión de dichos factores explica también la desigualdad creciente después de 1975. Gordon se dedica a analizar dicha inversión, que consiste en el deterioro de los sindicatos, el aumento de importaciones y de migración, agregando la automatización y el valor real del salario mínimo. Más adelante desarrollaré la gran influencia de la educación en este fenómeno de desigualdad. (Goldin, Margo, 1992)

El porcentaje de los empleados sindicalizados disminuyó de un 27% en 1973 a un 19% en 1986, y más adelante, a un 13% en el 2011. Por la falta de sindicatos, descienden los salarios mínimos, particularmente en el salario promedio. El detrimento sindical se debe, en parte, a la minimización de los trabajos manufactureros y de servicios, así como un rechazo por parte de los empleados a los sindicatos en general. Como consecuencia, muchas empresas contratan empleados con salarios extremadamente bajos, pero compensando con bonos de productividad o compensaciones y comisiones por resultados. Así, las empresas se benefician al tener menores gastos en los empleados y obtener de ellos muchas horas de trabajo. (Cfr. Gordon, 614)

Por otro lado, el aumento de importaciones en EEUU aumentó del 5.4% en 1970 a un 16.5% en 2014. Las importaciones sustituyen la producción doméstica, que resulta en el declive de salarios en trabajadores de capacidades medias. Por ejemplo, entre 1990 y el 2007, se calcula que las importaciones de China provocaron una disminución de un cuarto del empleo manufacturero, se redujeron los salarios, la fuerza laboral y aumentaron los pagos por transferencia.³² Otro ejemplo de esto es el mercado de partes automotrices, el

³² Los pagos por transferencia son bienes y servicios otorgados por el gobierno a personas en los deciles más bajos de ingresos sin esperar ningún tipo de pago a cambio. Tales bienes y servicios se financian con la recaudación de impuestos. En principio, quienes ganan más pagan más. Los pagos por transferencia son una forma de redistribuir esta riqueza del decil más alto a los deciles más bajos. Por ejemplo, la seguridad social o servicios de salud.

cual aumentó de \$63 miles de millones en 2001 a \$138 mdm en 2014. Las partes de automóviles eran importadas de países especializados, particularmente, México. Combinados los altos índices de importación y la globalización, debilitaron en gran medida el salario para este sector, de \$18.35 por hora en 2003 a \$15.83 en 2013. (Cfr. Galston, 2015)

La migración es un factor importante, pues actualmente representa la mitad de la población trabajadora en EEUU. El aumento de migrantes aumentó del 5.3% en 1970 a 14.7% en el 2005. Los trabajadores extranjeros reducen los salarios para los trabajadores domésticos en muy pequeña medida, pero tienen un gran efecto en aquellos que no tienen una educación preparatoria. Muchos trabajadores migrantes con bajas capacidades laborales acaparan el mercado laboral en actividades que no demandan preparación. En 1980, tanto inmigrantes como empleados domésticos obtenían el mismo salario, en el 2004 los migrantes ganaban entre el 15 y 20% menos. Muchas compañías buscan disminuir el salario para los inmigrantes, pero no para los trabajadores nativos. (Cfr. Gordon, 615)

Gordon reconoce que, incluso sin el debilitamiento de sindicatos, el aumento de importaciones y migración, el detrimento de crecimiento económico en el 90% de la población igual se hubiera dado. La automatización (reemplazar el trabajo manual por máquinas más eficientes) contribuye también al declive de los salarios. En 1953, los empleos manufactureros en EEUU comprendían el 30% de la fuerza laboral. Actualmente, la cifra es de 10%. Esta evolución técnica resulta en la desaparición de labores, que son sustituidas por *softwares* especializados, afectan sectores como las plantas de producción, y trabajos de oficina como secretarías, mecanógrafos, recepcionistas, etc. La automatización no creó un desempleo en masa permanente como, muchos economistas creen. De hecho, para el 2015 ocurrió una disminución de desempleo del 5%.

Con la automatización de ciertos trabajos no ocurrió una pérdida de empleo masiva, sino un cambio en la composición del trabajo. Se crearon más trabajos en los rangos más altos –managers y profesionales, conocidos como “*non-routine abstract occupations*”– y en los más bajos, dejando un hueco en los de en medio –manufactura, contables, recepcionistas y empleados de naturaleza similar. Una consecuencia de este hueco laboral, es que los empleados de capacidades medias deben conformarse con un trabajo de capacidades bajas, por lo tanto, la demanda de empleados es menor, y por ello, el salario también es más bajo. Esto

se refleja en aquellos empleados con bajos niveles de estudio, como aquellos que terminaron la preparatoria o sus desertores. El nivel general de salarios se reduce a dos extremos: quienes reciben pagos muy altos por manufactura, y los más comunes empleos de salarios muy bajos en ventas (*retail*), servicios alimenticios, limpieza y mantenimiento. En la gráfica se muestran las disminuciones y aumentos según el nivel de escolaridad desde el año 1963 al 2008. (Compilación de datos de Autor, D., 2014)

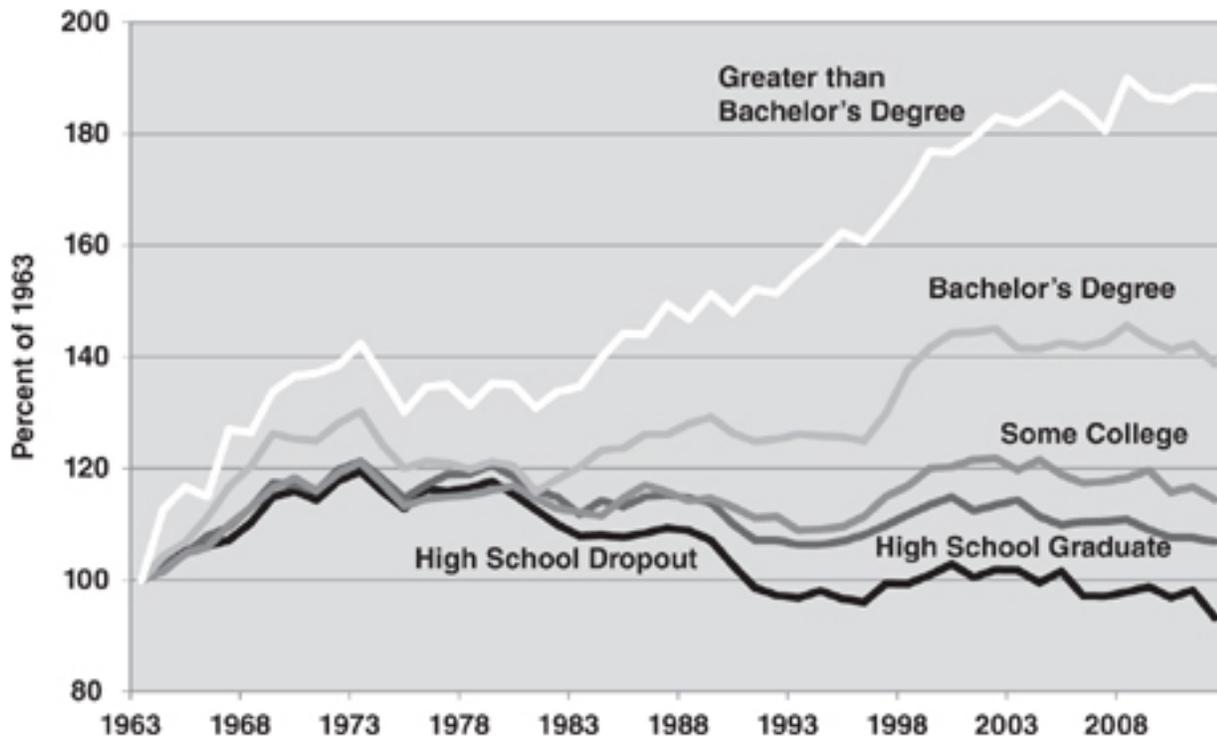


Fig. 2

Agregado a los efectos del debilitamiento de sindicatos, el aumento de importaciones, el flujo de inmigrantes y la automatización, ocurre un quinto factor que ha generado desigualdad: hay un deterioro en el salario mínimo. En el año 1979 era de \$8.38, y en 1989 \$5.87. Llegó a su punto más bajo en el 2006 en \$4.68, y tuvo un ligero aumento en el 2009 a \$7.25. El factor del salario mínimo afecta directamente al 90% de menor ingreso, y no como tal en el 10% con mayor ingreso, pues los sistemas salariales son distintos. Además, influyen las políticas económicas, particularmente en el aumento progresivo de impuestos. Desde la reducción de salarios implementada por Reagan, las políticas para sustentar la presión para estabilizar el desarrollo económico fueron en detrimento, y las compensaciones para CEOs se dispararon de veinte veces más que el salario

promedio en 1973 a 257 veces más en 2013. Por ejemplo, el CEO de Target recibió una indemnización por retiro de \$47 millones, siendo mil veces más que lo que podía ahorrar un empleado en el plan 401(k)³³. Actualmente, hay una preocupación particular por los empleados de establecimientos de comida rápida, quienes ganan poco más del salario mínimo. El 20% de la población estadounidense que gana menos dinero ganaba menos de \$9.89 en 2006 por hora, y en 2012 bajó el 5% al realizar el ajuste a la inflación. En cambio, el pago promedio para el trabajador medio disminuyó sólo 3.4%. (Cfr. Gordon, 616)

La compañía Caterpillar Corporation ha sido una de las empresas que más reflejan la desigualdad. Detuvo huelgas y boicots para imponer *Two-tier system*, o sistema de dos niveles, en el que deliberadamente, un grupo de trabajadores gana especialmente más dinero que otro, aunque ambos grupos pertenecían al mismo sindicato. Por otro lado, las compensaciones del CEO de dicha compañía aumentaron un 80%. Además, empresas extranjeras como Volkswagen inauguraron plantas de producción específica y particularmente en los estados que no cuentan con derechos de sindicatos. Esto permite que los salarios se reduzcan, pero no la tasa de desempleo. (Cfr. Gordon, 617)

2. Desigualdad en el 10%

Mucho del aumento de desigualdad ha sido resultado del sesgo riquezas al 10% de arriba. Incluso para el 1% más rico, las ganancias son mayores que los demás, y así también para el 0.1% y aún más para el 0.01%. La población más rica que cubre el 10% de los receptores de cualquier tipo de ingreso se divide en tres sectores: Superestrellas, (mencionados anteriormente) como deportistas y los pertenecientes a la industria del entretenimiento; los trabajadores con grandes capacidades y grandes índices salariales, como doctores o ingenieros; y, siendo éste el más controversial, los CEOs y dirigentes de compañías. (Cfr. Gordon, 618)

Dentro del sector de las superestrellas, existe una demanda por el mejor de todos los individuos. No se busca al segundo mejor comediante, cantante o actor, sino al que destaque sobre todos. Así, los ingresos se centran en una sola

³³ Beneficio que dan algunas empresas a sus empleados para ahorrar para su jubilación. Cierta cifra del salario neto es descontada, y al momento de jubilarse, puede retirarlo. Si lo llega a hacer antes, se cobra una penalización.

persona dentro de su respectiva facción, y sus ingresos son mucho mayores que los segundos mejores, debido a su capacidad de influir en grandes grupos sociales. En cuanto a la oferta, el artista o deportista, con el mismo esfuerzo que requeriría para presentarse ante una persona, lo hace ante 10 mil o más al mismo tiempo. El efecto se magnifica gracias al avance tecnológico y los nuevos canales de comunicación que se encuentran en constante desarrollo.

El segundo grupo involucra profesiones importantes, como los abogados de primer rango y banqueros de inversión. Los salarios de estos individuos se determinan por la demanda existente del mercado, e incluye los servicios muy populares, como publicidad, diseño, moda, medicina, e incluso, academia. El tercer grupo involucra CEOs y trabajadores corporativos. Los salarios de los CEOs no están totalmente registrados en el mercado, sino que se basan en las compensaciones que los comités otorgan. El aumento de salario se determina, en parte, por el aumento de valor accionario. El uso de este factor como medida del valor en general se ha popularizado mucho en los últimos años, principalmente por la relación entre pagos y desempeño. (Cfr. Gordon, 619)

Existen muchas interacciones y coincidencias entre estos subgrupos, por ejemplo, cuando cualquier persona genera una gran cantidad de dinero, usualmente busca aumentar su riqueza, pareciendo un camino infalible la inversión en el mercado accionario o en el inmobiliario. Esto los vuelve sujetos dependientes al desarrollo del mercado, y puede beneficiarles o generarles daños enormes. Además, un abuso de estas estrategias puede llevar a naciones enteras a la bancarrota, como ocurrió en el 2008.

Educación

Existe una separación significativa entre el 10% con mayor índice de ingresos y el 90% con menor ingreso, siendo la educación uno de los factores más relevantes para ello. En la figura 2 se muestran una serie de datos relacionados a este *headwind* y causa de la distribución de la riqueza no equitativa. Como muestra la gráfica, aquellas personas que completaron los cuatro años de estudio universitario tienen mucha mayor ventaja económica que quienes no terminaron la preparatoria, así como la enorme diferencia entre los cinco grupos. (Cfr. Gordon, 620, 621)

La razón (o el pretexto) para esta disparidad es que los salarios de los trabajadores son determinados según su productividad³⁴, es decir, el valor que el jefe reconoce en el empleado al momento de cumplir con ciertas tareas. El índice de estadounidenses que han completado un grado universitario ha ido en aumento con los años, por lo que la oferta de graduados es mayor que aquellos con menores niveles educativos. El aumento de graduados universitarios incrementó en gran medida entre 1964 y 1982 según la demanda que se tenía de ellos, por lo que el salario ofrecido también incrementó entre 1982 y 2000. Al existir más oferta, los graduados “tenían” mayor valor en el mercado, y se les pagaba más.

La separación entre las cinco líneas en la figura 2 demuestra que la demanda relativa para las personas con mayor nivel educativo era mayor a la oferta. El incremento salarial para graduados universitarios no significa que tuvieran más beneficios, sino que los grupos de abajo tenían menos. El crecimiento entre los cinco grupos no procedió de manera uniforme: el aumento significativo de salarios para licenciados se dio en dos periodos, entre 1964 y 1972 y entre 1996 y 2000. Entre 1972 y 1996, y de nuevo en el 2000, el salario neto se estancó para este grupo.

Para aquellos que contaban con un grado de preparatoria, ocurrió un incremento entre 1964 y 1972, seguido de una disminución entre 1972 y 1990, un estancamiento hasta 1996, una recuperación parcial entre 1996 y 2000, y otro estancamiento entre el 2000 y 2012. Para quienes estudiaron incompleta la preparatoria, ocurrió una disminución significativa entre 1974 y 2000, con un 10% menos que quienes sí completaron la preparatoria. La degradación se debe a los factores ya dichos (detrimento de sindicatos, el cambio en el salario mínimo, importaciones, migración, y automatización). (Cfr. Autor, 2014)

La siguiente gráfica muestra la relación (*ratio*) de ingresos reales (poder adquisitivo) entre los graduados de la universidad y quienes solamente se graduaron de preparatoria, tomando como base el año 1963. Los resultados surgen de la división entre el ingreso real de los licenciados entre los que sólo

³⁴ Qué tanto producen en una hora de trabajo. El valor de estas horas depende de la oferta y la demanda en cada sector específicamente.

terminaron la preparatoria y muestran cuánto ganan más quienes tienen un título universitario que quienes no lo tienen. (Cfr. Gordon, 621-622)

Fig. 3



Mientras aumenta la cantidad de graduados universitarios, muchos de ellos se ven obligados a tomar empleos que no requieren una educación universitaria. Después del año 2000, hubo una disminución en la población con grados universitarios que trabajaban en “*non-routine abstract occupations*” y un incremento en aquellos que trabajaban en empleos manuales. (Cfr. Gordon, 623)

En el 2012 se dio una brecha importante entre los graduados de preparatoria y de universidad de \$35 000 de diferencia para hombres y \$23 000 para mujeres. En un matrimonio en el que las dos personas tienen un grado universitario, se espera una ganancia conjunta de \$58 000 más alta que dos individuos sin grado universitario. Para el 2008, la diferencia era de \$590 000 para un hombre y de \$370 000 para una mujer, en promedio. (Cfr. Gordon, 626)

El efecto que tiene la educación para el desarrollo económico no se limita a la persona misma que estudió, sino que padres con mayores grados de educación tratarán de dar beneficios para la siguiente generación. Típicamente, quienes tienen una carrera universitaria se casan con alguien que también la tenga. Si llegan a tener hijos, suelen fomentar la lectura, desarrollando así su nivel de vocabulario más que el hijo de alguien con menor educación. Además, unos padres con mayores ingresos tienen la posibilidad de llevar a sus hijos a

museos, eventos deportivos, pagarles clases de música, libros, etc. Tienden a vivir en suburbios con escuelas que ofrecen mejores niveles de educación, incluyendo asesorías y regularizaciones personalizadas, resultando en una mayor posibilidad de obtener mejores puntajes en los SAT y exámenes de admisión a universidades. Todos estos beneficios reducen la movilidad social y establecen una élite educacional autosostenible, pues la mayoría de las familias con altos índices de ingreso envían a sus hijos a universidades, mientras las familias más pobres no lo hacen.

Las tasas salariales más elevadas para aquellos que completaron un grado universitario reflejan su también más alta productividad en el trabajo. En economía esto sugiere que el crecimiento de la productividad agregada depende positivamente en el aumento de grados escolares obtenidos (a mayor escolaridad, mayor productividad económica). Lo cual se traduce en que sin un grado universitario, la gran mayoría de las personas están condenadas a ganar un poco más que el salario mínimo por el resto de su vida. (Cfr. Gordon, 626, 627)

La elevación de porcentajes de los graduados de preparatoria fue un elemento importante para el crecimiento económico del siglo XX, pero la obtención de grados educativos ha disminuido desde 1980. Recordando lo anterior, esto significa que la productividad económica es también menor. Analizaré dos fenómenos particulares en los siguientes párrafos: primero, que la educación ofrecida por los EEUU ha generado estudiantes con bajos niveles de aptitud académica, en comparación con otros países; y en segundo lugar, cómo el rol de la inflación y las deudas estudiantiles son un impedimento para la conclusión de estudios universitarios, especialmente para los estudiantes provenientes de familias de clases medias y bajas.

Respecto a la obtención de grados de escolaridad, Gordon habla de dos grupos: la educación secundaria y la de estudios superiores. Analizando el primer grupo, el número de estudiantes que completaron la preparatoria aumentó del 10% en 1900 al 80% en 1970, pero posteriormente se redujo a 74% en el año 2000. Además, James Heckman (2013) realizó un estudio en el que se

demonstró que quienes tienen un diploma GED ³⁵ (*General Educational Development*) tienen las mismas expectativas de desarrollo económico que una persona que no concluyó la preparatoria. Además, una gran parte de los jóvenes no obtienen el GED por encarcelamiento. (Cfr. Heckman, 2013)

Por otro lado, a nivel de educación superior, existen dos problemas: la capacidad de pagos y con ello, las deudas estudiantiles. Durante el periodo de posguerra, la educación superior era mucho más accesible para EEUU que para cualquier otra nación, por la educación gratis que otorgó el *GI Bill* y las tarifas mínimas para estudiantes de cada estado. EEUU lideró el campo educativo por mucho tiempo, aumentando la cantidad de graduados universitarios de entre 25 y 34 años de un 25% a 32%, todos graduados en cuatro años. Sin embargo, hoy en día ocupa el doceavo lugar internacional, cuando en el 2000 tenía el segundo. Esto se debe, en parte, al costo de las universidades que se han triplicado desde 1972, además del poco apoyo gubernamental³⁶. Actualmente, para la mayoría de los estudiantes, completar un grado universitario es posible sólo si piden préstamos de cantidades enormes de dinero, siendo \$1.2 mdm el total de las deudas estudiantiles sumadas. A pesar de que un grado universitario a la larga resultará en salarios más altos y un menor riesgo de desempleo, más de la mitad de los recién graduados no logran conseguir empleo. Esta tasa de desempleo es del 56% en jóvenes de 22 años y de 40% para los de 27 años. Aunado a esto, existe la dificultad de encontrar un trabajo apropiado y al nivel de su educación, y no de menor nivel. Al disminuir la demanda de graduados universitarios, hay una inversión en la oferta de capacidades cognitivas abstractas no-rutinarias notable desde el año 2000. (Cfr. Kristof, 2014)

Los estudiantes endeudados se enfrentan con dos problemáticas: primero, si por alguna razón reciben menor remuneración que el promedio una vez que trabajen, debido al desempleo o a la dificultad de encontrar trabajo en su campo de estudio; y segundo, el problema de la conclusión de su carrera universitaria, pues quien deserta al segundo año de su carrera, tardará mucho en pagar su

³⁵ Una serie de exámenes que demuestran que una persona tiene los conocimientos que se enseñan en preparatoria. La certificación es similar a lo que en México se comprende como preparatorias abiertas.

³⁶ En 1985, el estado de Colorado subsidió un 37% los precios de la Universidad de Colorado. Para 2013, solamente se dio apoyo del 9%. (Gordon, 18, *Education as the Second Headwind*)

deuda estudiantil, ya que su salario promedio es casi el mismo que alguien que solamente terminó la preparatoria (véase fig. 2). (Cfr. Gordon, 627)

Existe un desempeño deficiente por parte de las escuelas estadounidenses que se demuestra en la universidad. El 39% de los estudiantes universitarios se inscriben a universidades públicas de dos años y el 61% restante en programas de cuatro. Un estudio realizado por *The Center on International Education Benchmarking* (2014) reportó que sólo el 13% de los estudiantes de programas de dos años se gradúan a tiempo y el 28% en los de cuatro años. Los bajos índices de conclusión de carreras se deben, en parte, a la necesidad de los estudiantes de trabajar medio tiempo, e incluso en ocasiones, tiempo completo, además de la carga regular académica que llevan. Así, los defectos de la educación secundaria se manifiestan en la baja probabilidad de una buena carrera universitaria. (Cfr. Mitchell, 2014)

De la misma manera, la educación primaria también se convierte en un obstáculo para la mayoría de los casos, pues existe una gran desigualdad al momento de financiarla. Lo anterior también resulta en deserciones de secundaria o un desempeño deficiente. Esto ocurre porque los presupuestos generales se manejan por zonas en cada estado de EEUU, y dependen mucho de los impuestos de los habitantes de cada área. Las zonas en las que la población es de clase baja aportan pocos impuestos, por lo que las instalaciones y calidad de los profesores son equivalentes al bajo presupuesto, e incluso pueden resultar en la clausura de las instituciones. Por último, en EEUU el índice de niños que reciben educación preescolar es del 38%, en comparación con otras naciones que cuentan con una tasa del 70% en promedio. (Cfr. Gordon, 627)

Demografía

Gordon explica que el obstáculo demográfico se relaciona con las horas trabajadas por persona, obteniendo el promedio para la población entera de trabajadores, y posteriormente la cifra total de trabajo en la economía completa. El estándar de vida por persona se calcula con las horas de productividad o de trabajo de todos. Dicha productividad ha cambiado a través de los años debido a factores como la innovación y al aumento de horas de trabajo. (Cfr. Gordon, 627, 628)

Algunos eventos demográficos importantes son el *Baby Boom*, entre 1946 y 1964; el influjo de la mujer entrando a la fuerza laboral, entre 1965 y 1995; y los

retiros y jubilaciones de la generación de baby-boomers, cuyos efectos se muestran desde el 2008. Cuando los baby-boomers se introdujeron a la fuerza laboral en la década de los 70s, hubo un aumento significativo en las horas de trabajo, por lo que el crecimiento económico general incrementó en muy grande medida. Su jubilación revierte el resultado, pues las horas de trabajo totales se vieron reducidas y con ello, el estándar de vida. Se calcula que las consecuencias de la jubilación de los baby-boomers tendrán efectos directos desde el 2008 hasta el 2034. En el 2007, la participación de la fuerza laboral disminuyó del 66% al 62.9%, y en 2015 a 62.6%. Agregado a esto, durante los últimos años han aumentado los retiros a los 55 años de edad, así como el número de personas que renuncian a su empleo, sin expectativas de volver a trabajar, que reciben seguros de desempleo e incapacidad. El retiro de los baby-boomers ha generado una baja de -0.4% de productividad cada año, haciendo más lenta toda la fuerza laboral. (Cfr. Gordon, 628)

Deuda Gubernamental

Este efecto será más notable dentro de las próximas décadas. Se cree que la deuda se estabilizará entre el 2014 y 2020, para dar números positivos hasta el 2038. Sin embargo, la estabilización de la deuda federal podría resultar en la bancarrota de ciertos programas sociales, como *Medicare*, del cual se predice que agotará todos sus recursos en el 2034. Esto ocurre debido al envejecimiento de la población y su menor tasa de crecimiento. (Cfr. Gordon, 629, 630)

Otros elementos en contra

Se deben tomar en cuenta los demás elementos que reducen el desarrollo económico, como la globalización y los temas ambientales. La primera está íntimamente relacionada con la desigualdad, pues el cierre de plantas de producción nacionales ha causado la renuncia de algunos empleados, además del descenso en la tasa de trabajos relacionados con manufactura. Antes del 2008, ya se habían perdido 3.5 millones de empleos en este sector. Entre el 2000 y 2007, se dio el más alto punto de producción e importación de China, afectando negativamente el comercio estadounidense, así como el cierre de plantas de producción antes mencionadas. Lo anterior contribuyó a la falta de empleos para sectores de salarios medios explicado anteriormente, que antes podían ganar quienes se habían graduado de preparatoria. La economía estadounidense experimentó un gran aumento económico en el 2007, pero se

debió al fenómeno de una burbuja inflacionaria. La globalización ha funcionado como un factor ecualizador de precios, que resulta en un aumento de salarios en los países en desarrollo y al mismo tiempo, frena el rápido desarrollo en los países mejor posicionados.

Por otro lado, los temas ambientales terminan afectando también a la economía. Se espera que existan nuevos impuestos en el futuro para las maquinarias contaminantes, con el objetivo de cambiarlas por artefactos más ecológicos, lo cual generará una enorme pérdida de capital. Este tipo de innovaciones no contribuyen positivamente a la economía de la misma forma como lo hicieron los múltiples avances del siglo XX, pues se trata de reemplazar para reparar daños, y no de revolucionar, como la invención de los refrigeradores o automóviles. (Cfr. Gordon, 632-633)

Propuesta

Tras analizar la problemática, Gordon propone una serie de posibles respuestas para lo antes expuesto. Explica que la educación es el problema que puede tratarse desde el gobierno directamente y a través de políticas y reformas. Un sistema educativo, especialmente para los niños pequeños, ayudaría a reducir la desigualdad y disminuir las desventajas para niños de clase baja, principalmente.

Propone, por otro lado, resolver la desigualdad desde el 10% de la población con mayores recursos, asignando impuestos más altos para quienes tienen más, y aumentando el salario mínimo para el 50% más pobre. Agregado a esto, eliminar la mayoría de las deducciones de impuestos e implementar impuestos para la contaminación, como un incentivo para reducir emisiones dañinas al ambiente. Explica, además, la importancia de educación preescolar, con el objetivo de evitar un retraso en niños durante su educación primaria y secundaria. Para la educación superior, propone un modelo similar al de Australia, en el que durante los años de estudio, la colegiatura es gratis, pero una vez terminado el grado, se cobran fracciones de la deuda en un sistema de impuestos que no llega a ser muy alto. Los pagos se comienzan a realizar formalmente una vez que el exalumno cuenta con un empleo adecuado para su nivel y capacidad. (Cfr. Gordon, 643, 644)

Respecto a los problemas demográficos, propone que se les otorgue nacionalidad estadounidense a los estudiantes universitarios, para así fomentar

una población migratoria con altas capacidades y aumentar la calidad de la fuerza laboral estadounidense. Afirma que sería bueno imitar el modelo canadiense, en el que se tiene un sistema de puntos con el que se calculan los niveles de educación y lenguaje, así como su experiencia laboral (Cfr. 649, 650). Esto no me parece una solución viable, pues, aunque beneficiaría a Estados Unidos en concreto, tiene el riesgo de generar discriminación entre los migrantes que por varias y muy diversas razones llegan al país. No por estudiar una carrera ahí significa que busquen ser reconocidos como estadounidenses o renunciar a su nacionalidad. En el caso de jóvenes que han habitado el país durante toda su vida, me parece una buena solución, considerando sobre todo los obstáculos que en ocasiones se les presenta para ser reconocidos como ciudadanos, dejándolos en medio de dos naciones: una que no los reconoce como habitantes, y otra en la que nunca han vivido y con la que probablemente sientan mínima identidad. Sin embargo, el simple hecho de estudiar en un país no es lo que hace ciudadano a un individuo. Por otra parte, el sistema de puntos que propone Gordon tampoco me parece la mejor solución, pues en esas estadísticas son ignorados factores principalmente humanos, y se evalúan solamente los contables, como el IQ y capacidad adquisitiva. Se dejan de lado características importantes que no son medibles. ¿De qué servirían muchos migrantes inteligentísimos si no tienen capacidades como la empatía, compasión o ética? Eso no solamente detendría el desarrollo social del país, sino que existe el riesgo de que aumente la desigualdad y que con ello se genere un detrimento económico.

Conclusión

En esta sección se analizaron cuatro fuerzas principales que frenan el desarrollo económico en gran medida. Por otra parte, se analizó el estatus de la población de clase media y baja va más allá de la distribución económica o de su desarrollo. Se trata de elementos más allá de la distribución económica como las condiciones sociales, que están decayendo al mismo tiempo. Es imposible saber si las condiciones sociales generan el detrimento de la distribución económica o si la segunda es causa de la primera.

Estados Unidos emergió de la segunda guerra mundial con un dominio económico y político sin precedentes. Entre 1948 y 1973 el desarrollo económico para todas las clases fue un hecho impresionante y aumentó significativamente

el estándar de vida de la población entera, así como su capacidad adquisitiva y niveles de escolaridad. Las mujeres entraron en una gran proporción al campo laboral y educativo, y las invenciones e innovaciones tecnológicas estadounidenses fueron también dominantes. Ocho de las diez compañías más importantes en el mundo son estadounidenses. Esto ha permitido que el país financie más avances en este sector, así como en investigaciones científicas. Las universidades estadounidenses ocupan once de las veinte mejor posicionadas en el mundo actualmente, y su población no envejece tan rápidamente como en otros países desarrollados en Europa o como en Japón. (Cfr. Gordon, *Postscript*)

Sin embargo, los obstáculos tratados afectan significativamente este crecimiento. Tomar las medidas necesarias, según Gordon, podrían generar una sociedad más igualitaria, mejor educada y con mayores recursos para el desarrollo personal, que posteriormente se reflejaría en el económico.

2. La necesidad de un desarrollo humano más allá del mercado

Para la presente sección me basaré en la obra *Ill Fares the Land* (2010) escrita por Tony Judt. Me pareció un significativo y relevante para la presente investigación porque su visión acerca de la sociedad recalca el interés extremo y dañino que se tiene por lo material. Acompañado por elementos históricos y sociales, se trata de una actitud autodestructiva e ineficiente. No es ni bueno, ni justo ni beneficioso, sino todo lo contrario.

Qué puede hacerse

Judt reconoce que la capacidad de desacuerdo dentro de las sociedades es lo que de hecho las mantiene vivas. Parece que la vida en comunidad es más fácil si todos están de acuerdo en los temas relevantes, pero en realidad esto representa un sentido de conformidad y un círculo cerrado de opinión. Lo anterior, a pesar de ser cómodo y aparentemente fácil, implica una pérdida de capacidad de responder creativa y eficazmente a nuevos retos y problemas. En el caso de Estados Unidos, es claro cómo está conformado por muchas pequeñas comunidades, en las que se puede desear lo que se quiera, pero en la esfera práctica hay pocas opciones. (Cfr. Judt 155-157)

Existen distintas causas para una sociedad no conformista, como las religiosas (en sociedades que mantienen un sistema político-religioso), cuando las discusiones surgen de diferencias teológicas; las distinciones de clases

sociales, pues quienes están en las clases más bajas buscarán acuerdos sociales para mejorar su situación; o por motivos intelectuales, cuando los intelectuales y escritores hacen críticas a la sociedad. El problema de fondo no es si todos los individuos de una sociedad están de acuerdo en las legislaciones, sino la manera de debatir acerca de los intereses compartidos. (Cfr. Judt 156-158)

«Liberation is an act of the will. We cannot hope to reconstruct our dilapidated public conversation unless we become sufficiently angry at our present condition». (Judt, 161) El autor deja claro que ya no es suficiente la confianza que se tiene en nuestros gobernantes, ya sean políticos o grandes empresas rigiendo al mundo, sino que es necesario romper con el silencio de conformidad, pues éste deriva en cinismo ante las responsabilidades y capacidades del Estado. Al no exigirle a los gobernantes ciertos elementos que mejorarían la sociedad, o incluso el cumplimiento de sus responsabilidades, ellos no cumplirán con dichas obligaciones.

Los desacuerdos o protestas usualmente son representadas por los jóvenes, por ejemplo, las revolución francesa o los reformadores del New Deal. Sin embargo, son ellos los que tienden más a una postura apolítica, pues al percibir un cuerpo político tan degradado, prefieren retirarse del ámbito político. Para este punto, la rendición política parece una decisión de hecho política. Por ejemplo, durante la época de los 70s se hizo mucho énfasis en los derechos humanos, y se inauguraron varios grupos sociales que no estaban dirigidos al colectivo, sino a un problema particular, como Greenpeace, Médicos sin Fronteras, etc. Estas organizaciones son, además, no gubernamentales. Así, cuando una persona quiere involucrarse en causas nobles, inmediatamente piensa en comprometerse a este tipo de organizaciones, y no en cómo mejorar su gobierno o política nacional. Sin embargo, la existencia de relaciones públicas y sus interacciones son condición necesaria para que existan las repúblicas y democracias. Si al buscar una mejor calidad de vida, se realizan acciones que dejan de ser públicas (en el sentido político), la labor de arreglar los problemas sociales se deja a las personas que no siempre tienen las mejores capacidades o intenciones para hacerlo. (Cfr. Judt 161-164)

Algunos ejemplos de sensibilidad ante los problemas morales y sociales que yacían en la clase política son León Blum, Winston Churchill y Franklin Roosevelt, entre otros. Quizá se debió a las circunstancias históricas o personales de dichos individuos. Hoy en día, los incentivos no se encuentran en el contexto

histórico ni en el individual. Un elemento que causó que los incentivos hayan mostrado un cambio, fue la constitución de las repúblicas como un medio para obtener dinero. El mismo lenguaje político ha perdido su esencia y significado. Así, la falla democrática no se queda en el país, sino que trasciende fronteras internacionales. (Cfr. Judt 164-166)

Judt menciona que muchos de los críticos sociales y políticos comienzan por culpar a las instituciones, como parlamentos, senados, elecciones, etc. Creen que cualquier reforma debe comenzar ahí. Sin embargo, la falla de culpar a estas organizaciones no es algo nuevo, y principalmente se da porque es muy difícil pedir a alguien que realice una crítica consciente si su salario depende de ello. Las reformas y cambios deben comenzar en otro lado, para así poder dar una alternativa a lo que sugieren los líderes políticos (cosa que para Judt ha faltado durante los últimos años, resultando en una crítica sin propuestas). No se trata de que todos los ciudadanos estén de acuerdo en ciertas cosas, pues según la facción a la que se pertenezca se buscarán distintas cosas. Los ricos no quieren lo mismo que los pobres, pues no tienen las mismas necesidades y conflictos. Quien no depende de servicios públicos para vivir no buscará mejorarlos, a diferencia de quien sí lo hace y es testigo de sus precarias condiciones. Quienes se benefician de la guerra no buscarán terminar con ella, a diferencia de quien se ve directamente afectado. Es necesario reconocer la diversidad y complejidad de las sociedades, para comprender también los distintos intereses que en ellas se dan. Se impulsa a los ciudadanos a perseguir sus propios intereses excluyendo los de los demás; los mercados tienen la capacidad de satisfacer necesidades, pero solamente las que son medibles económicamente. Pero, ¿qué pasa con aquellos bienes que no entran bajo estos criterios cuantificables, como el bienestar, justicia, y equidad? (Cfr. Judt 167-169)

Lo que el dinero no puede comprar

Judt reconoce que aquellas consideraciones que no son medibles o cuantificables son mucho más importantes que las que sí pueden medirse, pues refieren a las necesidades de los ciudadanos y su capacidad de tener una vida digna. No es posible medir cuánto cuesta la humillación, ni puede cuantificarse el daño realizado a alguien. Muchos de los servicios públicos buscan mitigar ciertos daños y proveer universalmente a la sociedad de los elementos básicos para una vida digna, como servicios de salud o el subsidio de transporte

colectivo. Sin embargo, siguen existiendo elementos que son imposibles de cuantificar, como la humillación antes mencionada, la privación a ciertos sectores a algunos recursos metropolitanos, entre otros. ¿Judt se pregunta cuánto estamos dispuestos a pagar por una buena sociedad. Bajo estos cuestionamientos, incluso la riqueza necesita una redefinición, pues si no se habla diferente acerca de estos temas, no ocurrirá una reflexión diferente, y ciertamente los caminos de reflexión que se han tomado hasta ahora no han sido los adecuados. (Cfr. Judt 169-170)

Sobre esto, el autor Michael Sandel (2012) escribió una obra titulada *“What Money Can’t Buy: The Moral Limits of Markets”* en el que comienza explicando cómo hay muy pocas cosas que ya no son cuantificables y obtenibles si se tiene la cifra necesaria. Enlista una serie de ejemplos de bienes y servicios que se pensaría que no deberían estar a la venta, sin embargo, lo están. Algunos ejemplos de ello son: un aumento de categoría o mejora de celdas en prisión³⁷, los “servicios” de una mujer para que se embarace en lugar de otra³⁸, el derecho para emitir una tonelada de carbón a la atmósfera³⁹, y la admisión de una persona a una universidad de prestigio⁴⁰. Ya que no todos pueden pagar estos lujos, existen distintas maneras para generar dinero de forma sencilla, como rentar un espacio del cuerpo para que alguna compañía publicite su producto⁴¹, prestarse como experimento para las compañías farmacéuticas⁴², leer un libro⁴³, y si se es obeso, perder más de 6 kg en cuatro meses⁴⁴. (Cfr. Sandel, Introducción, *Markets and Morals*)

Los últimos treinta años han dado lugar a un mercantilismo extremo, y se han vuelto dominantes más aspectos comerciales de nuestra vida que antes. Sandel menciona que los años que llevaron a la crisis del 2008 estaban llenos de

³⁷ \$82 USD por noche en California

³⁸ \$6,250 USD para mujeres Indias.

³⁹ €13 en la Unión Europea

⁴⁰ Las cifras son variables, pero por dar un ejemplo, las colegiaturas de Harvard rondan los \$73,600 USD.

⁴¹ \$777 en el caso de Air New Zealand.

⁴² \$7,500 aproximadamente, según la compañía y los riesgos e invasiones que impliquen en el cuerpo humano.

⁴³ Como incentivo, las escuelas de Dallas pagan \$2 USD a los niños por cada libro que leen.

⁴⁴ Aproximadamente \$378 según la compañía para la que se trabaje y con qué seguro

fe en el mercado y la desregulación, y los llama *an era of market triumphalism*, datando hasta 1980s cuando Reagan y Thatcher declararon que la clave para la prosperidad y libertad se encontraba en los mercados⁴⁵. Continuó hasta los 90s, cuando Clinton afirmó que aquella fe en los mercados se justifica porque por medio de ellos se alcanza el bien común. Sin embargo, hoy en día se sabe que los mercados están desvinculados en gran medida de la moral, y que pueden ser extremo peligrosos. Es necesario hallar una forma de reconectar los mercados con la moral. (Cfr. Sandel, Intro, *The Era of Market Triumphalism*)

Algunas personas afirman que la característica principal de este punto del mercado es la avaricia, que desató la irresponsabilidad al momento de tomar riesgos, y que invadió los corazones de los ejecutivos de Wall Street y banqueros. Esto es, cuando mucho, un análisis parcial de la situación. Aunque sí fue muy influyente la avaricia durante estos últimos años, el problema fue en realidad la expansión desproporcionada de los mercados y de los valores mercantiles a esferas de la vida humana en la que no pertenecen. Es necesario reconsiderar qué papel deberían jugar los mercados en nuestras vidas, y para ello se requiere un debate público que analice lo que el mercado mismo significa, para poder asignarle el lugar que le corresponde. Se debe partir desde la dimensión de lo moral, y desde ahí discutir el alcance que el mercado tendrá en la vida humana. Los usos que sí deberían darse al mercado son aquellos que cubren necesidades de salud, educación, seguridad, justicia, protección ambiental, recreación, y otros bienes sociales que fueron ignorados durante los últimos treinta años. (Cfr. Sandel, Intro, *The Era of Market Triumphalism*).

Uno de los obstáculos para un correcto desarrollo social es la creencia de que la política debe reflejar nuestra propia opinión y ayudarnos a formar un espacio público compartido. Los políticos hablan y nosotros respondemos con los votos. Sin embargo, no hay un involucramiento real y significativo por parte de la sociedad en la conversación política. Parece que hay una conversación cuando los políticos atienden a la *vox populi* y realizan encuestas para todo tipo de temas, pero esto es meramente ilusorio. En una democracia moderna es posible engañar a todos los ciudadanos todo el tiempo, por un precio. Es necesario inaugurar un nuevo tipo de conversación, en el que cada persona

⁴⁵ Es esta era de supuesta prosperidad donde Gordon detecta un estancamiento paulatino del crecimiento.

pueda ser crítica individualmente y rechazar una política o reforma que no le parezca adecuada. (Cfr. Judt 171-173)

Una sociedad consciente

Según Judt existen dos dilemas: el primero lo denomina como el regreso a la pregunta social, y el segundo, refiere a las consecuencias sociales de los cambios tecnológicos. Respecto al primero, menciona que la pobreza en EEUU, el Reino Unido y los países que han modelado sus sistemas políticos basándose en estas naciones, ha aumentado constantemente desde los años 70s. Las patologías de la desigualdad y la pobreza, como el crimen, alcoholismo, violencia y enfermedades mentales, se han multiplicado también en gran medida. Al buscar una solución a estos problemas, hay que ser cuidadosos de no proponer simplemente soluciones negativas. El problema va más allá. Es relevante preguntarse qué condiciones son posibles y cuáles valen la pena para que el ser humano viva en comunidad. En otras palabras, determinar qué se espera del Estado para que hombres y mujeres puedan buscar un estilo de vida decente.

El segundo dilema se relaciona con el avance tecnológico. Con ello, los seres humanos pierden empleos, como ya expliqué en la sección anterior, sin importar qué capacidades tengan. Sin embargo, con el capitalismo se han formado nuevas formas de empleo, y junto con la educación en masa y la alfabetización universal que se alcanzaron en los países más desarrollados entre 1870 y 1970, se crearon nuevos empleos en las nuevas industrias, creando artefactos novedosos para mercados novedosos. Esto fue más que suficiente para mejorar el estándar de vida de la mayoría de las personas. Actualmente, ha ocurrido una desaparición paulatina de los empleos de habilidades medias y bajas por el tema de importaciones tratado en el capítulo anterior. Los países que no se dedican a la industrialización masiva deben compensar de alguna forma esto. Hay una demanda por habilidades nuevas que en ocasiones sobrepasan la capacidad para enseñarlas. El problema actual ya no es de desempleo masivo, sino de la resignación por tomar empleos para los que se está sobrecalificado. (Cfr. Judt 174-177)

Para dar solución a este tipo de problemas, es necesaria lo que Sachs denomina como *mindful society*, o una sociedad consciente. Esto resultaría en una sociedad más sana y una práctica y estudio más éticos de la economía. Los

problemas que se reflejan en lo social comienzan desde la educación familiar e individual, por lo que una reflexión y consciencia social nos volvería a todos más efectivos, tanto como individuos como como ciudadanos. Todo el dinamismo y productividad tecnológica no es el problema en sí, sino cómo vivimos esta productividad. Al dejar de apreciar las esferas no comerciales de la vida, las demás (que no son de esta índole) terminan comercializándose y cayendo en un consumismo. Con ello, se generan adicciones de consumo e indiferencia ante la compasión. Como individuos, es necesario recuperar el balance en nuestras vidas, entre trabajo y ocio, ahorro y consumo, autointerés y compasión, e individualismo y ciudadanía. Es necesario establecer la relación correcta entre políticas, mercados y la sociedad civil para poder afrontar los problemas actuales. (Cfr. Sachs, 9, *The Mindful Society*).

Sachs propone como solución a los excesos que se han dado a lo largo de las últimas décadas un camino que mezcla enseñanzas budistas y aristotélicas, pues ambos autores toman como prescripción principal el término medio como requisito para alcanzar la felicidad. Este término medio se encuentra entre el ascetismo y el consumismo, e implica la moderación dentro de todas las dimensiones de la vida. Aristóteles lo llama virtud, y sobre ello, dice:

«Es, por tanto, la virtud un modo de ser selectivo, siendo un término medio relativo a nosotros, determinado por la razón y por aquello que decidiría el hombre prudente. Es un medio entre dos vicios, uno por exceso y otro por defecto[...]la virtud encuentra y elige el término medio» (*Ética Nicomaquea* II, 6, 1106b35-1107a1)

La prudencia se presenta como la virtud clave para la autorealización, y debe ser buscada por medio de reflexión y la creación de hábitos para alcanzar estas virtudes. Existen distracciones, que nos llevan a los extremos, y es muy fácil caer en el hiperconsumismo, la búsqueda de placeres sensoriales y cerrarse al egoísmo. Todo esto nos da un sentimiento de alegría temporal, pero no la felicidad a largo plazo. El camino ascético o el aislamiento social no es tampoco una solución, sino que se necesita un término medio entre ambos. Para ello, es necesario reconocer la fragilidad del ser humano y el riesgo que existe en un mundo lleno de tentaciones y deseos. Lo ideal es hallar una manera de huir de éstos. (Cfr. Sachs 9, *The Middle Path*)

Esta vida moderada se ha visto amenazada en gran medida por el libertarismo en su forma más cruda y el derecho al libre mercado, pues los libertarios sostienen que la libertad individual es el objetivo para la ética y para el gobierno. Se sostiene bajo estas ideas que todos los individuos saben lo que es mejor para ellos mismos y nadie debería interferir con ellos, ni el Estado ni las responsabilidades éticas para con otros, siempre y cuando no dañen directamente a los demás. Este camino no es el adecuado para alcanzar la felicidad. Al contrario, si nos deslindamos de las responsabilidades sociales y políticas, no se alcanza el sentido de realización individual. La felicidad no surge solamente de la relación entre el ser humano y su riqueza, sino también de sus relaciones con los demás. La política también otorga una pieza integral en el sentido de propósito de los seres humanos. Al minimizar al gobierno (como pretende Nozick, por ejemplo), se va con ello el sentido de las personas. La compasión, cooperación y el altruismo son esenciales para el bienestar, y ser un miembro responsable y activo en una política social se vuelve una pieza necesaria para la felicidad. En lugar de preguntar qué hará la nación por uno mismo, habría que analizar que se puede hacer por el país. (Cfr. Sachs 9, *The Middle Path*)

Lo primero que propone Sachs es deslindarse de los impulsos del ahora. Liberarnos de la propaganda masiva que generan los medios, pues éstos solamente incitan a la compra de productos que ni siquiera son necesarios, y que en realidad generan mayores preocupaciones y deseos nuevos, así como el deseo de gastar más. Se requiere, por lo tanto, una mayor consciencia acerca de las propias necesidades como individuos y como sociedad, para así construir un camino más sólido hacia la felicidad. Dicha consciencia debe comenzar con un esfuerzo de cada quien para recuperar el control sobre nuestros propios juicios individuales acerca de lo que se quiere consumir, qué tanto se quiere trabajar, y qué tan individual se quiere ser. Sachs enlista ocho dimensiones humanas en las que la consciencia es necesaria:

- a) Consciencia de uno mismo: para poder escapar al consumo en masa.
- b) Consciencia de trabajo: para poder balancear entre el trabajo y el ocio.
- c) Consciencia del conocimiento: para cultivar la educación.
- d) Consciencia de los otros: para ejercitar la compasión y cooperación.
- e) Consciencia de la naturaleza: para conservar los ecosistemas del mundo.

f) Consciencia del futuro: para reconocer la responsabilidad de procurar el futuro más que el presente (por ejemplo, los ahorros de retiro o seguros de casas).

g) Consciencia política: para cultivar las esferas públicas en las que existan debates y valores compartidos en aras de acciones colectivas por medio de instituciones políticas.

h) Consciencia del mundo: aceptar la diversidad como un camino hacia la paz. (Cfr. Sachs 9, *The Middle Path*)

La necesidad de ir más allá de una búsqueda de riquezas

La consciencia para uno mismo significa también que las personas tendrán tiempo para comprender y analizar las fuentes de nuestra felicidad. A pesar de que los medios y la aparente forma de vida normal nos diga que a mayor riqueza mayor felicidad, la experiencia y reflexión dicen lo contrario. Los grandes beneficios de un aumento de riqueza deberían ser dirigidos a quienes se encuentran en la condición de mayor pobreza, para que puedan contar con los medios básicos que hoy en día les hacen tanta falta. Para los de clases medias y altas, el aumento de ingreso no es el único factor a considerar, sino que requieren también un buen gobierno, una mayor confianza en la comunidad, más tiempo disponible para sus amigos y familias, un rango laboral seguro y significativo, entre otros. Todos estos elementos solamente son alcanzables por medio de la acción colectiva. (Cfr. Sachs 9, *Beyond the Craving for Wealth*)

En realidad, solamente un nivel modesto de ingresos es necesario para satisfacer las necesidades básicas. Por ejemplo, si se considera la expectativa de vida como un elemento que afecta directamente a la felicidad, tanto EEUU como Chile cuentan con los mismos años: 78.7, mientras el primero tiene \$46,400 per capita, y Chile \$9,400. Países como Costa Rica, Grecia, Corea del Sur y Portugal son considerados países más pobres que EEUU en ingreso per capita, pero cuentan con expectativas de vida más altas. No se trata de la cantidad del ingreso, sino la actitud que se tiene ante ellos y cómo se usan, tanto individual como colectivamente. Si los deseos materiales se tornan más modestos y realistas, y la conducta consumista más atenta a las necesidades más profundas, la felicidad se vería incrementada. Esto se logra por medio de paciencia y formación de hábitos para el alcance de virtudes al estilo aristotélico. Sachs plantea tres aproximaciones para restaurar la consciencia social:

a) Aproximación cognitiva: Conocer las fuentes reales de la propia felicidad, así como la de los demás. Aprender a enriquecer nuestras vidas por medio de la calidad de relaciones interpersonales y las acciones generosas hacia los demás. Por ejemplo, renunciar a un poco del ingreso propio y dirigirlo a objetivos sociales. Por este medio, el ser humano sería capaz también de planear a largo plazo, y así moderar los hábitos de consumismo y mantener consistente el ahorro para el futuro.⁴⁶

b) Aproximación reflexiva: Esta es la manera de combatir la publicidad que es lanzada por todos los medios de comunicación en el día a día, pues los anuncios nos insisten en comprar, y la propaganda está hecha para poner de lado los intereses reales de cada persona para vender un producto a la mayor cantidad de individuos posible, apelando a sus pasiones y placeres sensoriales. Sachs propone apagar la televisión, no entrar a redes sociales ni utilizar el teléfono. Al principio parecerá difícil, pero por medio de la formación de hábitos, podremos liberarnos de los impulsos más adictivos.

c) Aproximación por práctica: Como decía Aristóteles, la virtud se fomenta practicándola. Las cualidades virtuosas son autofortalecidas, así como las dañinas. Los actos de compasión no impulsan a serlo más, cultivar el ahorro nos hará ahorrar más, pasar más tiempo con amigos y familia impulsará a frecuentarlos más seguido, y otros actos de moderación ayudarán a crear en el individuo el placer en comportamientos virtuosos. (Cfr. Sachs 9, *TBeyond the Craving for Wealth*)

Elementos significativos

Sachs enlista varios elementos adicionales para el desarrollo humano que van más allá del mercado. Explicaré dos que me parecen más relevantes: el trabajo significativo y la compasión. Respecto al primero, afirma que el desempleo es una de las causas principales para la infelicidad, pues el hombre encuentra mucho de su sentido vital al trabajar. También políticamente es un impedimento para el desarrollo. Explica que en EEUU se tiene poca seguridad laboral, no hay días de vacaciones garantizados, hay poca flexibilidad en las horas laborales y casi ningún tipo de representación, lo cual limita la posibilidad

⁴⁶ Sachs sugiere seguir principios como: comprar experiencias (vacaciones, asistir a museos, etc.) y no meramente cosas, evitar endeudarse por consumir, evitar comparaciones al comprar, escuchar lo que otros tienen que decir acerca de su propia felicidad, entre otros.

de compensaciones, entrenamientos adecuados, entre otros. Muchos libertarios afirman que una mayor representación para los trabajadores frenaría la competitividad estadounidense, sin embargo, países competitivos (principalmente europeos) lo son más que EEUU precisamente por contar con una mayor representación. Por otra parte, ya se mencionó la falta de empleos en un punto medio que existe en los trabajos que requieren habilidades medias, obligando a muchos trabajadores a conformarse con empleos de habilidades básicas para los que están sobrecalificados. El rango de desempleo para los graduados de universidades es del 4%, mientras que el de graduados de preparatoria es un tercio de eso. Se fomenta la introducción de personas poco preparadas al mundo laboral, y con ello, no se fomenta la conclusión de estudios. (Cfr. Sachs 9, *The Importance of Meaningful Work*)

Acerca de la compasión, Sachs afirma que sería el cambio más complicado para la época moderna. Existe una estratificación social en las residencias. Las naciones se ven divididas por clases, razas e incluso ideologías políticas. Así, las sociedades están divididas, incluso dentro del mismo país. Además, habla acerca de la “trampa de la pobreza”, que radica en que es casi imposible que los pobres salgan de su condición, pero se les da lo suficiente para que sobrevivan en ella. Una consciencia para con otros atendería los problemas de la pobreza, y así terminaría con esta trampa, y no solamente reaccionar mínimamente ante ello. Sugiere mayor financiamiento público para que los niños de las clases más bajas cuenten con mejores escuelas, mejor salud y una oportunidad real de obtener educación superior de calidad. Así, se evitaría la pobreza transgeneracional, sobre la que ahondé en la sección anterior. La falta de consciencia de otros no se limita a lo público, sino también a lo privado. Incluso dentro de las propias casas, cada integrante de la familia está separado en su habitación atendiendo sus propios asuntos. Somos una sociedad de extraños. (Cfr. Sachs 9, *Reviving Compassion*)

Sachs recuerda que la sociedad consciente no es solamente un plan, sino una manera de aproximarse a la vida y a la economía misma. La invitación que hace es a actuar por medio de la virtud, tanto en el comportamiento personal como en el social, que incluye la ciudadanía, negocios, universidades, etc. La sociedad consciente busca reacomodar las prioridades personales, así como las instituciones sociales, para que así la economía vuelva a ser un elemento que

sirva para alcanzar la felicidad, y no la limite. (Cfr. Sachs 9, *Personal and Civil Virtue as an Approach to Life*)

3. Regresar la economía a su lugar

Sobre esto, Sandel da mucha luz en su texto (2012) y explica que para poder reconsiderar siquiera el rol del mercado; es necesario reconocer dos obstáculos: el poder y prestigio persistentes del pensamiento de mercado, y la hostilidad y vacuidad en el discurso político. Respecto al primero, menciona que la crisis del 2008 muestra cómo el mercado sin espectros morales lleva al colapso masivo, y sus causas pueden rastrearse hasta 30 años antes en la esfera política. Con ello, muestra como ambos obstáculos están íntimamente relacionados. La crisis financiera hizo que se perdiera la fe tanto en los bancos como en los gobiernos. Llevó a un colapso global de la economía peor que el de la Gran Depresión, así como la pérdida de millones de empleos. Sin embargo, no propició a una reflexión acerca de los mercados, que parece ser lo más urgente. Al contrario, aumentaron las tendencias *neo-reaganianas* que buscaban liberar aún más el mercado. Hace falta un debate acerca del rol y limitaciones del mercado. Esta discusión está casi ausente de la vida política.

Respecto a la hostilidad política, menciona que se relaciona en gran medida con las convicciones morales. Las personas creen demasiado profunda, ruidosa y muy marcadamente en sus posiciones políticas, y se esfuerzan por imponérselas a otros. El ámbito político se vuelve agresivo por la falta moral y espiritual que contiene, y tampoco dedica esfuerzos en responder las preguntas que de verdad son relevantes para la población. La racionalización de mercado que resta también toda moralidad de la sociedad. No importa si se compran riñones o sexo, mientras se responda a la pregunta “¿Cuánto cuesta?”. Los mercados no diferencian entre las preferencias virtuosas y las dañinas, o las básicas. Este mismo defecto es lo que hace tan atractiva la ideología del mercado, pues todo se resuelve según el costo y beneficio, sin requerir un verdadero esfuerzo racional de análisis ético. Un debate acerca de los límites morales del mercado nos obligaría como sociedad a determinar cuándo el mercado sirve para el bien común y cuándo no. (Cfr. Sandel, Introducción, *Rethinking the Role of Markets*)

El simple hecho de saber que comprar o vender ciertos bienes los hace menos o más valiosos, significa que se comprende también que hay distintos

critérios de valor además del económico. No puede hablarse de un mal gobierno o una mala paternidad o maternidad a menos que se sepa que hay maneras de ser padres o de gobernar mejores que otras. Estos son los juicios morales que subyacen aún en los pocos límites que el mercado no ha sobrepasado aún. No permitimos que los padres vendan a sus hijos ni que se vendan los votos, pues se juzga que al hacerlo, estas esferas perderían su valor. Determinar los límites del mercado hace inevitables cuestionamientos de este tipo, y es necesario una reflexión colectiva y pública acerca de cómo valorar los bienes que se tienen. No se pretende tener un discurso político impecable al respecto, pero al menos intentarlo y tener en cuenta estos elementos conllevaría a una vida pública más sana, además de mostrar el precio real de tener una sociedad en la que todo está a la venta. El reto moral y político actual es la reconsideración de los roles del mercado en las prácticas sociales, relaciones humanas y nuestra vida diaria.

Conclusiones

Esta última sección de la investigación pretendía mostrar que el desarrollo humano no radica solamente en el económico, y que es necesario tener bajo el mismo cuidado las demás esferas humanas. Aunque parezca evidente, lo cierto es que mucho de la vida diaria de cualquier individuo ignora este principio tan intuitivo.

En el primer apartado, se analizaron cuatro causas principales y dos secundarias para el debilitamiento de un desarrollo económico, siendo éstas la desigualdad, pues hay mucha distancia entre el 10% de la población más rica y el 90% restante, así como las cifras en tres distintos periodos de tiempo y los cambios que éstos presentaron, debido a políticas y otros factores que interfirieron en la vida pública; la educación, mostrando las diferencias de ingresos que puede esperar una persona según su grado de escolaridad, y cómo el gobierno muchas veces no logra cumplir con su labor de otorgar una educación completa ni da las mismas oportunidades a todos para obtenerlas; demografía, y cómo ciertos eventos en la población han interferido también en el desarrollo económico; y la deuda gubernamental, y cómo ciertos programas sociales colapsarán en unos años, impidiendo cubrir necesidades básicas a ciertos sectores de la población. Analicé también la globalización y la contaminación, y por último, la propuesta de Gordon para poder llegar a una sociedad más igualitaria y mejor educada, que eventualmente permitirían el

desarrollo individual de mejor manera, lo cual resultaría en un desarrollo económico social de mucho mejor calidad.

En la segunda sección se resalta la importancia de crear consciencia, reflexión y discusión para evitar el reduccionismo de la vida de los seres humanos al ámbito económico. Surgió el cuestionamiento de hasta dónde debe llegar el mercado, y con ello, cuáles son los distintos criterios de valor que se otorgan a los bienes además del monetario. Conocer estas verdades llevaría a una sociedad más sana y ética, que resultaría en un mejor desarrollo económico. A esto se llega por medio de la prudencia en particular y la virtud en general en el sentido aristotélico, para vivir en el consumismo de manera moderada, y una vez limitado ese ámbito, será posible buscar más allá de las riquezas para el desarrollo personal y felicidad. Ciertamente, no se necesita tanto como se cree para vivir de manera digna y con las necesidades básicas cubiertas. Sabiendo esto, reflexionándolo a profundidad y practicándolo permite redirigir recursos que se han estado acumulando en un número muy pequeño de personas, para darle la oportunidad a los menos beneficiados de salir de su precaria condición para contar con lo mínimo necesario para una vida digna. Algunos elementos significativos que pueden acompañar a la vida humana son la compasión y la realización de un trabajo con un sentido que vaya más allá de un salario y bonos a final de mes.

Una vez limitado el mercado, será posible regresar la economía a su lugar, y que no sea más un estilo de ética o medio para la vida buena, sino una de las muchas piezas que el ser humano necesita para hallar su completo desarrollo. Para ello, es necesario reconocer y atacar el papel primario que tienen los mercados, así como las hostilidades políticas que no permiten el diálogo.

Conclusiones generales

El motivo de este proyecto de investigación era demostrar que existe una relación entre el desarrollo económico y el aumento de riquezas con la felicidad y el desarrollo humano, pero que esta relación no se da en todos los casos, ni de la misma forma, ni por los mismos motivos. Es por ello que aseverar que tener más dinero generará más felicidad, ya sea verbalmente o por medio de conductas, no solamente no beneficia a la sociedad, sino que la daña desde el nivel individual hasta el entramado de personas.

Los resultados de esta investigación responden a esta relación, que no siempre ha sido clara, para así delimitar al mercado y la economía en la vida humana, volver al primer plano la pregunta sobre la felicidad, y con ello, obtener una antropología significativa y relevante. Las investigaciones respecto a esto son usualmente filosóficas, económicas o psicológicas, particularmente. Es por ello que me pareció pertinente realizar un análisis desde varias dimensiones y considerando varias de las teorías al respecto. De esta manera, es posible ponderar y reconocer las fallas y virtudes de cada una de las disciplinas, y más importante, poderlas traer al contexto actual para responder así a las inquietudes de hoy en día. Se trata de un rescate a la ansiedad que puede parecer ilógica del «¿por qué si tengo dinero no soy feliz?», ansiedad muy extendida en nuestros días.

En el primer capítulo expuse los distintos cambios de paradigmas económicos, políticos y corporativos. Se explicó que el concepto de economía ha cambiado a lo largo de los años porque la comprensión del ser humano lo ha hecho; que un mercado autosostenible ha sido aceptado, después negado, y luego aceptado de nuevo. Probablemente esto ocurre porque con el liberalismo se ve al hombre también como un ser independiente y autosuficiente. La realidad es que el mercado que vive por la “mano invisible” no existe, pues al ser la economía un resultado de las sociedades humanas, son éstas quienes deben dirigirlo hacia algún punto, al menos si se busca de la economía un beneficio. Se mostró, por otro lado, cómo muchas de las teorías económicas fueron tan populares y aceptadas por distintas coincidencias, en muchas ocasiones impulsadas por elementos como guerras e incluso efectos de implementaciones de teorías pasadas. También se expuso que un mayor nivel

de libertad no garantiza más felicidad, ni un mejor Estado político. Muchas ideas de este tipo surgen porque las regulaciones se comprenden como un modo de opresión, cuando en realidad éstas surgen para responder a necesidades que todos los individuos de una nación tienen en común. También se trató el tema del papel de la empresa dentro de la sociedad. Éste es debatible, pero no puede ser solamente aumentar el valor de las acciones, pues se cae en un círculo vicioso, e incluso en una petición de principio: la empresa es valiosa porque vale mucho. Es solamente cuestión de tiempo para que el colapso de la empresa ocurra, trayendo consigo efectos muy dañinos, como ocurrió en el 2008. Se llega a esta visión, en parte, por el libertarismo, en el que se comprende al Estado como un medio y no como un fin. No se busca beneficiar al país, sino beneficiarme a mí y a la gente que me rodea y trabaja conmigo (lo segundo, en ocasiones). El problema principal de la ideología del accionista es que alimenta la avaricia, muestra lo fácil que puede ser generar dinero, en muchas ocasiones vuelve cínicas a las personas, y ni siquiera da lo que promete a los accionistas a final de cuentas. Son numerosas las empresas quebradas en aras de generar mayor valor para el accionista.

En el segundo capítulo desarrollé la importancia de las teorías platónicas y aristotélicas para este tipo de problemas. Éstas reconocen que el ser humano está lleno de impulsos todo el tiempo, y no niegan la necesidad de poseer riqueza. Admiten, sin embargo, que el mérito real no es enriquecerse, sino el tener autocontrol y el manejo de las virtudes. Sócrates es el primero en preguntarse acerca del ser humano y la felicidad, y utiliza un método de autoconocimiento y autocrítica que actualmente hace mucha falta. Platón, por otra parte, maneja la ética y la política de manera conjunta, y desarrolla lo dicho por Sócrates. Aristóteles habla de una ética dirigida a fines y basada en el balance. Reconoce que existe una jerarquía de bienes, y que el bien mayor no puede ser la búsqueda de dinero solamente, pues el dinero es, por naturaleza, un medio.

Por otro lado, Easterlin tiene relevancia en este estudio porque fue quien introdujo el tema de la felicidad y bienestar a la economía, desarrollando una rama completamente nueva. Con ello, admite y remarca que el dinero no es suficiente para ser feliz, retomando lo antes dicho por la filosofía, desde la economía. Asevera también que la relación entre felicidad y obtención de riquezas depende del cómo, cuánto y para qué, y no es meramente una relación

proporcional, ni se da de la misma manera en todos. Reconoce, a su vez, que la felicidad no puede tratarse desde una sola teoría. Ésta debe estudiarse desde varios acercamientos, reconociendo las fallas y virtudes de cada uno. Aunque no lo dice de esta forma, practica una mayéutica y autocrítica disciplinaria, cosa que también se necesita mucho hoy en día.

Por último, Cohen explica que la sociedad de hoy en día no está generando personas más felices porque se trata de una sociedad de consumismo, con una visión meramente economicista de la felicidad. Esta visión nos es repetida por todos los medios posibles, hasta que llegamos a creer que es verdad. En realidad, genera el efecto opuesto. Explica, además, que el *homo economicus* es una concepción tan peligrosa porque deja de lado lo humano, reduciendo a las personas al cálculo del interés monetario, y a la mera búsqueda de mayor beneficio a menor costo. Se dejan de lado la ética, antropología, se ignoran los deseos, pasiones, altruismo, etc. Esta visión es terriblemente pobre, ignora los factores de adaptación humana, el valor del trabajo, el estatus de los otros (pues lo que importa es uno mismo), y comprende todos los bienes como igual de valiosos. Cohen también desarrolla cómo se relacionan el liberalismo y la desigualdad, pues es más fácil hacer dinero, si ya se tiene en primera instancia un alto nivel de ingresos. Esto genera que el rico se haga más rico y el pobre más pobre, y como el liberalismo extremo que se encuentra en boga exhorta a que no se subsidien servicios ni se cobren impuestos, pues esto es un atentado contra la libertad, los menos beneficiados se ven atrapados en lo que Sachs denominaría luego como “la trampa de la pobreza”. Por si fuera poco, se establece como ideal esta vida de los ricos y famosos, y se avergüenza a quien no la tiene. En realidad, es un modo de vida que sólo mantiene un 1% de la población, y esta concentración de recursos es lo que les permite ser ricos y famosos. Implica despreciar al otro porque no vive como ellos, sin que se les den las oportunidades para hacerlo.

También expuse el problema de la política actual y su obsesión con los indicadores económicos y su visión a corto plazo. Se cree que cuando hay buenos resultados es debido a las políticas actuales solamente, y no se consideran los factores pasados, ni tampoco se piensa en cómo ayudar a las generaciones futuras. Lo que resulta de todo esto es que la libertad misma pierde su valor, pues se le ha comprendido mal por ignorar lo que a los antiguos les parecía relevante. Ya no existe una lucha por la libertad, cuando en el ser

humano es mucho más valioso el proceso que el resultado mismo. La libertad se da por supuesta, lo cual sería algo positivo si se exigiera un mejor tipo de libertad, y no solamente un concepto dedicado a proteger ingresos.

El tercer y último capítulo comienza por una explicación, estadística principalmente, acerca de cómo el liberalismo económico ha beneficiado a las partes de la sociedad que ya tenían dinero, engrandeciendo la brecha entre ricos y pobres. Se eliminan apoyos y se encierra a los menos beneficiados en su condición. Se explica, además, cómo la modernización tan rápida que se dio desde los 90s afectó el mundo laboral porque se eliminan los empleos de habilidades medias, pero sin abrir campos laborales en los rangos más altos. Los trabajadores que calificarían dentro de las habilidades medias deben conformarse con trabajos de habilidades bajas, y no cuentan con la oportunidad para llegar a los niveles más altos.

De la misma forma, la educación parece ser otro elemento determinante, pues los padres con educación alta probablemente criarán hijos con el mismo nivel, o al menos tendrán oportunidades para hacerlo, contrario a los padres que viven en la pobreza. Lo anterior ocurre porque la diferencia entre salarios de personas según sus grados de estudio se vuelve cada vez más grande. En este punto cabría hacerse la pregunta de si el liberalismo realmente genera libertad, o si determina a la pobreza y a la riqueza.

Por otro lado, hoy en día es más difícil estudiar grados más altos, debido a los precios de las universidades y lo que los estudiantes deben hacer para poder terminar los niveles superiores. La educación se ha vuelto un negocio que se dedica a orillar a la bancarrota a las personas, sin que realmente quiebren, para que así puedan agradecer al sistema la oportunidad que les dio. Es por todo esto que se necesita un límite para el mercado. Si se le olvida o ignora se llega a un mercantilismo extremo que no funciona más que para una sección mínima de la sociedad, y ni siquiera les garantiza la felicidad a dicha fracción social. La economía debe comprenderse como un estudio dentro de las ciencias sociales, y no como un estilo de vida.

El *homo economicus* no está diseñado para dominar todos los aspectos de la vida humana. La economía también se regresa a su lugar original cuando hay una sociedad consciente, que reconoce a la economía como lo que realmente es, y así, la limita desde sus propias leyes: si no demandamos de la economía

respuestas absolutas, definitivas y universalmente válidas; tampoco la economía nos ofrecerá tales respuestas. Cuando sí le hemos demandado tales respuestas, nos ha ofrecido falacias. Es necesario retomar las filosofías que tengan como punto central la moderación y la práctica constante de la virtud. Esto resultará en una mejor vida individual que se reflejará en lo colectivo, y viceversa. Se trata de una búsqueda de sentido y no de dinero, y comprender al dinero como el medio que es y con el valor que tiene, sin agregarle méritos o atractivos que no le corresponden.

Aunque todo lo anteriormente expuesto esclarece un poco el tema de la felicidad y el crecimiento económico, y propone nuevas perspectivas, el tema no queda concluido. Es necesario investigar con mayor profundidad, pues éste no es un estudio económico, a pesar de que se le trató parcialmente desde esta perspectiva. Tampoco agota las explicaciones para todas las naciones. El caso de Estados Unidos pareció pertinente gracias a la enorme cantidad de bibliografía que hay al respecto, y porque parece que representa los extremos, tanto buenos como malos, de los fenómenos tratados. Para hacer un estudio específico de otros países será necesario hacer un análisis histórico, cultural, social, etc. de los mismos. Por otro lado, hace falta ahondar sobre qué es la libertad o el bienestar, pues muchos de los argumentos más fuertes para el libertarianismo y el economicismo, es su convincente definición de estos conceptos. El tema de la felicidad nunca será agotado, pues como se dejó claro durante la investigación, es el punto central del hombre, y éste está en constante cambio y evolución. Quizá nunca se termine de responder a todas las cuestiones acerca de la felicidad, pero lo que puede mejorarse es el acercamiento a éstas, para obtener un mejor estudio y comprensión.

Estos temas son vitales, por lo que deben estar en constante revisión y crítica, para poder optimizar la manera en que se les trata. Se deben retomar las teorías antes dichas, pues quizá pueden volverse a aplicar, a pesar de que en algún momento hayan sido rechazadas. Es necesario considerar la historia y los elementos que rodeaban los sucesos para comprender por qué ciertas teorías fueron aceptadas o negadas, para así poder distinguir sus elementos accidentales y esenciales, y tratarlos como tal. Lo que debe considerarse infaliblemente es la relevancia de preguntas como estas, referentes a la felicidad, al bienestar, etc., pues son el núcleo del ser humano, y por lo tanto, de la sociedad entera. No se le puede tomar como algo insignificante, o como algo

que puede dejársele de lado. Todas las acciones realizadas deben tender a ellos y se les debe saber valiosos y fundamentales para cualquier disciplina social.

Bibliografía

–Anderson, Jeffrey H. 8 de agosto, 2016. Economic Growth by President. *Hudson Institute*. Consultado el 17 de enero 2018.

–Aristóteles. 1985. *Ética Eudemia*. Traducida por Julio Pallí Bonet. Vol. 89, *Biblioteca Clásica Gredos*. Madrid: Gredos.

–Aristóteles. 1985. *Ética Nicomáquea*. Traducida por Julio Pallí Bonet. Vol. 89, *Biblioteca Clásica Gredos*. Madrid: Gredos.

–Aristóteles. 1988. *Política*. Traducida por Manuela García Valdés. Vol. 116, *Biblioteca Clásica Gredos*. Madrid: Gredos.

–Autor, David H., 2014. Skills, Education and the Rise of Earnings Inequality among the ‘Other 99 Percent’. *Science* 344 (23 de mayo).

–Beckert, Sven. 2003. "Democracy in the Age of Capital: Contesting Suffrage Rights in Gilded Age New York." En *The Democratic Experiment*, editado por William J. Novak Meg Jacobs, Julian E. Zelizer, 146-174. EEUU: Princeton University Press.

– Bowles, S., Carlin, W. and Stevens, M. (2017). ‘Depression, Golden Age, an Global Financial Crisis’. Unit 17 en The CORE Team, *The Economy*. Disponible en: <http://www.core-econ.org>. Consultado el 18 de octubre 2017.

–Bresiger, Gregory. The Great Inflation of the 1970s. *Investopedia*. Consultado 24 de octubre, 2017.

–Buffett, Warren. 2016. "2001." In *Berkshire Hathaway Letters to Shareholders*, edited by Max Olson, 1934-2007. EEUU: Infinite Dreams.

–Campagna, Anthony S. 1994. "Monetary Policy and Inflation in the Reagan Years." In *The Economy in the Reagan Years: The Economic Consequences of the Reagan Administration*, 85-95. EEUU: Greenwood Press.

–Claus Dierksmeier, Michael Pirson. 2011. "Aristotle's Economic Ethics " In *Humanistic Ethics in the Age of Globality*, editado por by Wolfgang Amann Claus Dierksmeier, Ernst von Kimakowitz, Heiko Spitzack, Michael Pirson, 32-48. Reino Unido: Palgrave Macmillan

–Cohen, Daniel. 2013. *Homo Economicus: prophète (égaré) des temps nouveaux*. Traducido por Ana Herrera Ferrer. 1a ed. Barcelona: Ariel. Edición original, Éditions Albin Michel.

–Coleman, David. Unemployment Rates by President, 1948-2016. *History in Pieces*. Consultado el 17 de enero 2018.

–Croly, Herbert. 2014. *The Promise of an American Life: The James Madison Library in American Politics*.

–Cussen, Mark P. The History Of Unions in the United States. *Investopedia*.

–Easterlin, Richard A. 2010. *Happiness, Growth and the Life Cycle*, editado por Klaus F. Zimmermann Holger Hinte. Oxford, UK: Oxford University Press.

–Ebenstein, Lanny. 2015. *Chicagonomics: The Evolution of Chicago Free Market Economics*. NY, EEUU: St. Martin's Press

–Friedman, Milton. 1974. *Milton Friedman's Monetary Framework: A Debate with his Critics*. Editado por Robert J. Gordon. Chicago, EEUU: University of Chicago Press

–Friedman, Milton. 11 de junio 2004. "Freedom's Friend" En *Wall Street Journal*.

–Friedman, Milton. 16 de septiembre 2001 Correspondencia a Lanny Ebenstein.

–Friedman, Milton. 13 de septiembre de 1970. "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits." *The New York Times Magazine*.

–Friedman, Milton. 1979. En *The Phil Donahue Show*, entrevistado por Phil Donahue. EU.

–Friedman, Milton. 2002. *Capitalism and Freedom*. The University of Chicago Press.

–Friedman, Milton y Friedman, Rose D. 1998. *Two Lucky People: Memoirs*. Chicago, EEUU: University of Chicago Press

–G. C. Harcourt, Prue Kerr. "Keynes and the Cambridge School." In *A Companion to the History of Economic Thought*, editado por Jeff E. Biddle, Warren J. Samuels, John B. Davis. Massachusetts, EEUU: Blackwell.

–Cruz, Fernando Galindo. Octubre 2016. "Greed as Poverty of the Soul." 1-19.

–Galston, William A, 2015 “How the Vise on the US Wages Tightened”, *Wall Street Journal*.

–Geisst, Charles R. 2006. *Encyclopedia of American Business History*. Vol. I. NY, EEUU: Facts On File.

–Goldin, Claudia y Katz, Lawrence F., 1999 “Human Capital and Social Capital: The Rise of Secondary Schooling in America, 1910-1940”, *The Journal of Interdisciplinary History* 29, no. 4: 683-723

–Gordon, Robert J. 2016. "Inequality and the Other Headwinds: Long-Run American Economic Growth Slows to a Crawl." En *The Rise and Fall of American Growth*. Reino Unido: Princeton University Press.

–Groenewegen, Peter y Vaggi, Gianni. 2006. "The Foundations of Modern Macro-Economics." En *A Concise History of Economic Thought: From Mercantilism to Monetarism*. NY, EEUU: Palgrave MacMillan.

–Harper, David. 19 de enero 2015. Understanding Supply-Side Economics. *Investopedia* (05). Consultado el 10 de octubre 2017.

–Hayek, Friedrich. 1994. *The Constitution of Liberty*. Chicago, EEUU: University of Chicago Press

–Hayek, Friedrich. 1979. *Law, Legislation and Liberty*. Vol. III Chicago, EEUU: University of Chicago Press

–Hayes, Adam. Marzo 16, 2015. What impact does economics have on government policy? *Investopedia*. Consultado el 18 de octubre 2017.

–Heckman, James J. 2013. *Giving Kids a Chance* Massachusetts, EEUU: MIT Press

–Huffington, Arianna. 2009. *Pigs at the Trough*. 4ta ed. NY, EEUU: Random House.

–Huxley, Aldous. 2015. *Brave New World*. Traducido por Ramón Hernández. 5ta ed, *De Bolsillo: Contemporánea*. México: Penguin Random House. Edición original, 1969.

–Jennings, Marianne M. 2013. *Ethics and Financial Markets: The Role of the Analyst*. EEUU: The Research Foundation of CFA Institute Literature Review.

–Judt, Tony. 2010. *Ill Fares the Land*. 1a ed. NY, EEUU: Penguin Books.

–Kay, John. 2015. "History." En *Other People's Money: The Real Business of Finance*, 11-52. NY, EEUU: PublicAffairs.

–Kenny, Anthony. 2002. *Aristotle on the Perfect Life*, Oxford University Press. NY, EEUU: Clarendon Press.

–Kirzner, Israel M. 2016. *The Foundations of Austrian Economics*. 1a ed. Atlanta, EEUU: Foundation for Economic Education.

–Kristof, Nicholas, 2014 "The American Dream Is Leaving America", *The New York Times*, 26 de octubre

–Krugman, Paul. 2007 "Who was Milton Friedman?". NY, EEUU: *New York Review of Books*. 15 de febrero 2007. Consultado el 16 de mayo 2018

–"Las 10 personas más ricas del planeta en 2017". *Forbes*. 20 de marzo 2017. Consultado el 2 de noviembre 2016

–Lassiter, Matthew D. 2003. "Suburban Strategies: The Volatile Center In Postwar American Politics." In *The Democratic Experiment*, editado por William J. Novak, Meg Jacobs, Julian E. Zelizer, 327-349. New Jersey, EEUU: Princeton University Press.

–Littlechild, Stephen. 1990. *Austrian Economics*. Editado por Mark Blaugh. 3 vols. Vol. III: Edward Elgar Publishing.

–Madrack, Jeff. 2011. "Milton Friedman: Proselytizer." En *Revolution: Age of Greed*. NY, EEUU: Random house Inc.

–Mark T. Kanazawa y Roger G. Noll 1994. "The Origins of State Railroad Regulation." En *The Regulated Economy: A Historical Approach to Political Economy*, editado por Claudia Golding y Gary D. Libecap, 13-54. Chicago, EEUU: The University of Chicago Press.

–Marshall, Alfred. 1890. *Principles of Economics*. 8va ed. Londres, RU: McMillan and Co.

–Mason, Paul. 2015. *Postcapitalism: A Guide to Our Future*. Edición Kindle: Penguin Random House.

–Mauboussin, Michael J. Octubre 03, 2011. What Shareholder Value is Really About. *Harvard Business Review*. Consultado el 1 de noviembre 2017.

–Mitchell, Josh. (2014). "Remedial 101: Call for Reform," *Wall Street Journal*, 18 de noviembre, pág. A3.

–Nations, Scott. 2017. "Black Monday." En *A History of the United States in Five Crashes: Stock Market meltdowns That Defined a Nation*. NY, EEUU: Harper Collins.

–Nash, George H. 1996. *The Conservative Intellectual Movement in America*. Delaware, EEUU: Intercollegiate Studies Institute.

–Nozick, Robert. 1974. *Anarchy, State, and Utopia*. Oxford, Reino Unido: Blackwell.

–Papageorgiou, Sarwat Jahan y Chris. 2014. "What is Monetarism?" *Finance & Development* 51 (1):38-39.

–Patsioti-Tsacpounidis, Ioanna. 2011. "Socrates and Plato – Applying Their Humanistic Views to Modern Business." En *Humanistic Ethics in the Age of Globality*, editado por Wolfgang Amann, Claus Dierksmeier, Ernst von Kimakowitz, Heiko Spitzeck, Michael Pirson, 17-31. Reino Unido: Palgrave Macmillan.

–Pear, Robert. Enero 1, 1991. Rich Got Richer in the 80s. *New York Times* Consultado el 17 de enero 2018.

–Pearlstein, Steven. 2013. "How the Cult of Shareholder Value Wrecked American Business". *The Washington Post*. Consultado el 26 de octubre 2017.

–Picketty, Thomas y Saez, Emmanuel, 2013 *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, Londres: Belknap Press of Harvard University Press.

–Platón. 1985. "Protágoras." En *Diálogos I*, 502-589. 1a ed. Traducido por Carlos García Gual. Madrid: Gredos.

–Platón. 1988. "República IV." En *Diálogos IV*, 201-243. 1a ed. Traducido por Conrado Eggers Lan. Madrid: Gredos.

–Platón. 1988. "República VII." En *Diálogos IV*, 338-377. 1a ed. Traducido por Conrado Eggers Lan. Madrid: Gredos.

–Putnam, Robert D. 1999. *Bowling Alone*. NY, EEUU: Simon & Schuster.

–Rauchway, Eric. 2008. *The Great Depression and the New Deal: A very Short Introduction*. 1a ed. NY, EEUU: Oxford University Press.

–Reder, Melvin W. Marzo 1982 "Chicago Economics: Permanence and Change". En *Journal of Economic Literature*. Consultado el 16 de mayo 2018.

–Roberts, Paul Craig. Febrero 25, 2006. "What is Supply-Side Economics?" *Counter Punch*. Consultado el 10 de octubre 2017.

–Rosen, Sherwin. 1981. "The Economics of Superstars." *American Economic Review* 71 (5):845-858.

–Ross, Sean. 16 de noviembre, 2015. 4 Countries in Recession and Crisis Since 2008. *Investopedia*. Consultado el 4 de diciembre 2017.

–Rousseau, Jean-Jacques. 2014. *Discurso sobre el origen de la desigualdad entre los hombres*. Editado por Jacobo Muñoz, *Clásicos del Pensamiento Económico y Social*. Madrid: Siglo Veintiuno.

–Rowe, Christopher. 2004. "Plato." En *The Cambridge Companion to Greek and Roman Philosophy*, editado por David Sedley, 98-124. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

–Sachs, Jeffrey D. 2012. *The Price of Civilization*. 2da edición. NY, EEUU: Random House.

–Sandel, Michael. 2012. *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. 1a edición. EEUU: Penguin Books.

–Stout, Lynn. 2012. "The Rise of Shareholder Value Thinking." En *The Shareholder Value Myth*, 15-23. California, EEUU: Berrett-Koehler Publishers Inc. .

–Tribe, Keith. 2003. "Historical Schools of Economics: German and English." En *A Companion to the History of Economic Thought*, editado por Jeff E. Biddle, Warren J. Samuels, John B. Davis, 215-230. Massachusetts, EEUU: Blackwell.

–Valukas, Anton R. 11 de marzo 2010. *Lehman Brothers Holdings Inc., et al.* In *United States Bankruptcy Court*. Chicago, EEUU: Southern District of New York.

–Willrich, Michael. 2003. "The Case for Courts: Law and Political Development in the Progressive Era." En *The Democratic Experiment*, editado por William J. Novak Meg Jacobs, Julian E. Zelizer, 198-221. EEUU: Princeton University Press.

–Wolff, Jonathan. 1991. *Robert Nozick: Property, Justice and the Minimal State*. 2a ed, Key Contemporary Thinkers. Great Britain: Polity Press.

–Bourdreaux, Donald J. 2014. *The Essential Hayek*. Canada: Fraser Institute.