

JUNIO 2014 | AÑO XXXII | Nº 87

Cultura Económica

***Bien común,
justicia y
educación***

CENTRO DE ESTUDIOS EN ECONOMÍA Y CULTURA
UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA

CULTURA ECONÓMICA

JUNIO 2014 | AÑO XXXII | N°87

Director

Carlos G. Hoevel

Secretario de Redacción

Álvaro Perpere Viñuales

Consejo de Redacción

Ricardo Crespo

Octavio Groppa

Gustavo Hasperué

Carlos G. Hoevel

Joaquín Migliore

Patricio Millán

Ernesto O'Connor

Agustina Rosenfeld

Rafael Sassot

Camilo Tiscornia

Carlos H. Torrendell

Asistente de Redacción

Agostina Prigioni

Consejo Académico

Nestor Auza †

Academia Nacional de la Historia

William Campbell

Philadelphia Society

Samuel Gregg

Center for Economic Personalism

Francisco Leocata

Universidad Católica Argentina

Miguel Alfonso Martínez Echevarría

Universidad de Navarra

Daniela Parisi

Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano

Rafael Rubio de Urquía

Universidad Autónoma de Madrid

Charles Wilber

University of Notre Dame

Stefano Zamagni

Università di Bologna

En la tapa reproducimos la pintura "Abstracción 4" (2013) acrílico sobre tela, 100 x 80cm, de la artista argentina Viviana Strubbia.

CULTURA ECONÓMICA es una Revista del *Centro de Estudios en Economía y Cultura* (CEEC) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Pontificia Universidad Católica Argentina de una periodicidad de dos números por año. Creada en 1983 bajo el nombre de *Revista Valores en la sociedad industrial*, la revista tiene como objetivo la publicación de los estudios, ensayos y actividades del CEEC y de autores vinculados a su temática, centrada en el estudio de las implicancias culturales de los problemas económicos de nuestro tiempo.

Cultura Económica acepta colaboraciones para todas sus secciones, en castellano o en inglés, presentadas por académicos y profesores de todas las universidades. Los artículos de investigación recibidos están sujetos a un proceso de revisión del Consejo de Redacción y de referato anónimo con evaluadores externos. Todos los textos publicados son responsabilidad de sus autores y no comprometen la opinión de la Pontificia Universidad Católica Argentina.

Actualmente *Cultura Económica* está indexada en las bases de datos DIALNET, EBSCO Academics y LATINDEX (catálogo y directorio).

Dirigir el envío de comentarios a: *Revista Cultura Económica* (UCA) Av. Alicia Moreau de Justo 1400, Edificio Santo Tomás Moro 4° piso, CP: C1107AFB, Ciudad de Buenos Aires, Argentina. Tel. (54 11) 4338-0786. E-mail: culturaeconomica@uca.edu.ar. Sitio web: www.uca.edu.ar/culturaeconomica. Allí pueden consultarse los números anteriores.

Costo por unidad: \$50. Recargo por envío: para Argentina, \$3,60 + IVA; para MERCOSUR, U\$S 3,38; para el resto de América, U\$S 6,30; para el resto del mundo, U\$S 4,95.

Revista Cultura Económica. Editor responsable: Carlos Germán Hoevel. Derechos reservados. Propietario: Fundación Universidad Católica Argentina. Registro de la Propiedad intelectual N° 4979085. Marca registrada. ISSN N° en trámite.

Preimpresión e Impresión: Ricardi Impresos – Tel.: (011)-4571-7107

Los autores de los artículos publicados en el presente número ceden sus derechos, en forma no exclusiva, para que se incorpore la versión digital de los mismos al Repositorio Institucional de la Universidad Católica Argentina, como así también a otras bases de datos que dicha Universidad considere de relevancia académica.

Revista **CULTURA ECONÓMICA**

• Editorial | *Editorial*

Bien común, justicia y educación | *Common good, justice and education* 2

• Artículos | *Articles*

Bienes comunes y economía civil | *Common Goods and the Civil Economy* 8
STEFANO ZAMAGNI

¿Contingencia o justicia trascendental: Luhmann o Höffe? | *Contingency or Transcendental Justice: Luhmann or Höffe?* 26
GONZALO BUSTAMANTE KUSCHEL

Evolución y perspectivas de la educación en Argentina, su cobertura y su calidad | *Education and Perspectives of Education in Argentina, Coverage and Quality* 35
CECILIA ADROGUÉ Y MARÍA EUGENIA ORLICKI

• Ensayos | *Essays*

Tres imágenes del mercado | *Three Images of the Market* 50
CARLOS HOEVEL

La educación privada: entre el neostatismo y la sociedad civil | *Private Education: between Neostatism and Civil Society* 61
CARLOS HORACIO TORRENDELL

Felicidad pública y civilidad en el pensamiento de Juan Hipólito Vieytes | *Public Happiness and Civility in the thought of Juan Hipólito Vieytes* 66
ALVARO PERPERE VIÑUALES

• Reseñas de libros | *Book's reviews*

Carlos Hoevel, *The Economy of Recognition. Person, Market and Society in Antonio Rosmini* | *La economía del reconocimiento. Persona, mercado y sociedad en Antonio Rosmini* 74
RICARDO CRESPO

Octavio Groppa y Carlos Hoevel (eds.), *Economía del don, perspectivas para Latinoamérica* | *Gift Economy, Perspectives for Latin America* 76
CECILIA STURLA

Bien común, justicia y educación

En los últimos años se ha vuelto usual hablar nuevamente del bien común. La antigua y aparentemente neta distinción entre bienes privados y públicos se enriquece con este tercer concepto de antigua data y cargado de un importante contenido. La reintroducción de la idea de bien común ilumina además la compleja situación de la sociedad y de la economía apuntando a buscar caminos de comprensión y de acción en muchas de sus encrucijadas aparentemente insolubles.

De acuerdo con la clasificación tradicional, los bienes públicos (por ejemplo un hospital, una escuela, una ruta, una plaza) serían aquellos cuyo uso por parte de una persona no "rivaliza" o disminuye la posibilidad de su uso por otras, como sí sucedería con los llamados bienes privados (una manzana, una camisa, un auto o una casa). Además, se diferencian por la capacidad de los segundos de excluir completamente a otros (*excludibilidad*) de su uso o consumo. Por otra parte, un criterio habitual para distinguirlos es el hecho de que los bienes públicos son provistos por el Estado y los bienes privados, por el mercado.

A pesar de la aparente claridad que proporcionan estas distinciones, la complejidad de la sociedad contemporánea ha hecho que resulten relativas e insuficientes. En efecto, algunos bienes públicos –como los monopolios naturales, los bienes producidos por empresas estatales u otros bienes públicos a los que se les aplica una tarifa (como las rutas con peaje)– no son bienes rivales pero sí pueden convertirse en bienes de cuyo uso se excluye a algunas personas y cuyo régimen de propiedad puede llegar a ser mixto.

Por otra parte, existen otros bienes no rivales y tampoco susceptibles de excluir en su uso a algunas personas (como el conocimiento) los cuales, sin embargo, no son de propiedad estatal ni producidos por el Estado. El surgimiento de las redes informáticas, por ejemplo, ha hecho emerger una nueva clase de bienes muy difíciles de clasificar como internet, buscadores digitales o redes sociales. Por un lado, están abiertos al uso de muchos sin sufrir los problemas de rivalidad o de exclusividad típica de los bienes privados. Pero sin embargo, también es cierto que en muchos casos intervienen en su provisión empresas privadas. Se trata entonces de bienes que podrían ser considerados como públicos, provistos por empresas privadas. Al mismo tiempo, también existen redes informáticas dentro y más allá de internet que emergen como resultado de la interacción espontánea de miles o millones de individuos que intercambian información, experiencias, servicios, etc. Ahora bien ¿cómo deberíamos clasificar este tipo de bienes?

Finalmente, también hay bienes de los cuales no se excluye a nadie –como el aire, el agua y el medio ambiente en general– pero que pueden convertirse en bienes rivales por el hecho de que su uso por parte de unas personas va reduciendo la posibilidad de uso futuro por parte de otras en otros lugares o en el futuro. Además, se debe considerar que estos últimos tampoco son provistos ni poseídos por el Estado. ¿De qué tipo de bienes estamos hablando?

Dada la complejidad de actores, interacciones y tipos de propiedad y formas de provisión y de intercambio de bienes y servicios que exhibe la sociedad actual, surge un segundo interrogante ¿cuál es el modo más justo y adecuado de actuar ante este complejo panorama? ¿Es necesario que el Estado intervenga para ordenar esta proliferación de bienes o se debería dejar un amplio margen a la espontaneidad y a la libertad en este nuevo escenario? Y en caso de que se recomiende una intervención estatal ¿en qué debería consistir?

Hay quienes consideran que el modo privado de posesión y provisión de los bienes y servicios es el más justo y/o el más eficiente, en el caso de los bienes privados tradicionales y en aquel de los bienes surgidos como efecto de la nueva complejidad social y tecnológica. De este modo, la intervención del Estado debería consistir fundamentalmente en la asignación adecuada de derechos de propiedad de estos nuevos bienes por medio de modalidades tradicionales o nuevas, previstas por la ley, y en extender los mecanismos de mercado como el modo principal para su distribución. Otros, en cambio, creen que el Estado debe intervenir fuertemente para asegurar el carácter público de estos bienes, limitando su privatización mediante la fuerza coercitiva de la autoridad, e introduciendo mecanismos regulatorios que dictaminen modos justos y adecuados para su distribución.

El artículo de Stefano Zamagni *Bienes comunes y economía civil* intenta precisamente mostrar un tercer camino frente a estas dos visiones opuestas. De acuerdo con el economista italiano, es inadecuada la reducción de este tipo de bienes tanto a la categoría de privados como a la de públicos, por lo cual propone su conceptualización como "bienes comunes". Dado su origen, modo de generación, características y destino, estos bienes pertenecen a todos. En ese sentido, no son privados. No obstante, su carácter esencialmente relacional o cooperativo impide también que sean provistos o poseídos por un único agente como el Estado. Esto da lugar a la necesidad de intervención de un tercer actor: la sociedad civil. Zamagni denomina "economía civil" a la integración armónica del mercado, el Estado y la sociedad civil, dentro de un espacio que incluye relaciones interpersonales no-funcionales, basadas fundamentalmente en la confianza, la reciprocidad y la ética, y que constituyen el ámbito más adecuado para el sostenimiento y crecimiento de los bienes comunes.

En el segundo artículo ¿*Contingencia o justicia trascendental?* ¿*Luhmann o Höffe?* el filósofo político chileno Gonzalo Bustamente Kuschel presenta, a través del debate entre estos dos célebres pensadores sociales alemanes, dos modos de conceptualizar las nuevas formas de justicia en la situación de complejidad de la sociedad contemporánea. Siguiendo a Luhmann y a Höffe, el autor se pregunta qué tipo de justicia es necesaria y posible hoy, cuando el Estado no puede abarcar todas las relaciones sociales ni proveer todos los bienes necesarios. Asimismo, se pregunta cómo lograr conjuntamente un orden social justo y un espacio para la proliferación de nuevos tipos de bienes y de relaciones. Según Bustamente Kuschel, el camino luhmanniano propone que la lógica de la diferenciación funcional sea el modo central de organización y se extienda a toda la sociedad, incluso en las áreas donde se despliegan los bienes comunes. En cambio, la postura de Höffe –al parecer más cercana al autor– muestra la necesidad de relaciones éticas personales como el sustrato fundamental sobre el cual los bienes comunes se desarrollen de un modo justo y eficaz.

El tercer artículo de las investigadoras argentinas Cecilia Adrogué y María Eugenia Orlicki, *Evolución y perspectivas de la educación en la Argentina, su cobertura y su calidad* plantea la situación de uno de los bienes comunes centrales sobre los que se sostiene la sociedad: la educación. Más allá de los datos que surgen de esta investigación fundamentalmente empírica, las autoras muestran las profundas ambigüedades del actual sistema educativo argentino. Estas últimas llevan a pensar en los problemas existentes tanto en las acciones como en el modo de interrelación entre sus principales actores: el Estado, las escuelas, las familias y las asociaciones de la sociedad civil. En tal sentido, el sistema educativo en nuestro país no parece estar a la altura –no sólo en términos de cuantitativos sino también cualitativos y sociales– de las crecientes exigencias de una sociedad compleja como ésta en la que vivimos.

La sección *Ensayos* se abre con una reflexión panorámica sobre el bien común con el trabajo *Tres imágenes del mercado* de Carlos Hoevel, director de nuestra revista. Retomando el problema

de los bienes comunes desde la perspectiva de la complejidad social actual que deseamos plantear en este número, el autor muestra tres tipos distintos de acercamiento a las relaciones entre la sociedad y el mercado. En el primero, descrito a partir de la imagen de la ciudad de Chicago, el mercado es visto como espacio total, siguiendo la propuesta del enfoque económico de la conducta humana del economista Gary Becker. En el segundo, partiendo de una visión rápida de las tensiones y contradicciones evidentes en el entramado urbano porteño y bonaerense, el autor refleja la oposición frontal entre el mercado y la sociedad señalada por el economista José Luis Coraggio. El tercero, inspirado en la integración relativamente armónica de lo urbano y lo industrial en algunas áreas del nordeste italiano, presenta la posibilidad de relaciones armónicas entre la sociedad y el mercado, siguiendo a Stefano Zamagni.

Como segundo ensayo de este número presentamos *La educación privada: entre el neoestatismo y la sociedad civil* del especialista en educación Carlos Horacio Torrendell, miembro del consejo de redacción de nuestra revista. A partir de una apreciación positiva del reconocimiento justo del valor de la educación privada como "servicio público" en la Ley Federal de Educación, el autor muestra el insólito desplazamiento semántico y finalmente real al que ha dado lugar en los últimos años. La citada ley tenía la intención de romper con el prejuicio estatista de una superioridad ética y cualitativa de la educación estatal con respecto a la educación privada. No obstante, la estrategia discursiva actual consiste en concebir la educación privada como un servicio público pero con el objetivo de convertirlo en una repartición completamente controlada por el Estado. Esto conllevaría, según el autor, a un proceso de estatización solapado de la educación privada, no por medio de los mecanismos tradicionales de control burocrático, sino a través de un tipo de gobernanza que terminaría por destruir en la práctica su libertad y capacidad de iniciativa. En tal sentido, y en consonancia con una concepción "civil" de la educación, Torrendell propone repensar el sistema educativo como un bien común que combine de una manera equilibrada a todos los actores, evitando un regreso ya sea a una concepción estatista como a una visión mercantil de la educación.

Finalmente, presentamos el ensayo *Civilidad y felicidad en el pensamiento de Juan Hipólito Vieytes*, de Álvaro Perpere, secretario de redacción de nuestra revista. La tesis principal del ensayo es la existencia de una tradición civil en la Argentina, anterior a nuestra independencia, que ilumina diversos aspectos de las relaciones entre la economía y la sociedad. A partir de su rol como uno de los organizadores de la revolución de Mayo, Hipólito Vieytes sostendría, según el autor, una concepción de la sociedad en la cual las relaciones de civilidad, es decir, de recíproco reconocimiento de los otros en cuanto ciudadanos, se vuelven centrales para el desarrollo económico e institucional del país.

El propósito de este número es entonces el de mostrar, mediante diversas aproximaciones sucesivas, el carácter complejo del bien común social y su proyección tanto hacia la economía como hacia otras áreas hoy fuertemente vinculadas a ella, como la educación. En tanto durante buena parte de la Modernidad predominó un fuerte dualismo entre el Estado –como encarnación casi absoluta del bien público– y el mercado –como medio fundamental de la realización de los bienes privados– el escenario actual parece mostrar la necesidad de una salida a esta rígida dicotomía. En tal sentido, *Cultura Económica* intenta colaborar en la dilucidación de una tercera alternativa que pueda conjugar, sin perder el lugar propio de cada uno, los roles del Estado, del mercado y de la sociedad civil, con el objetivo de lograr una realización armónica de los bienes públicos, privados y comunes.

C. H.

Common Good, Justice and Education

In recent years there has been a renewed interest to speak of the common good. The old and seemingly sharp distinction between private and public goods is enriched with this third long-standing concept of full and important content. Reintroducing the idea of common good also enlightens society and economy's complex situation, and aims to find ways of understanding and action in many of their seemingly intractable crossroads.

According to the traditional classification, public goods (a hospital, a school, a road, a public square) would be those whose use by a person does not rival or decrease the possibility of its use by others such as it would happen with private goods (an apple, a shirt, a car or a house). Moreover, both differentiate by the ability of the latter to completely exclude others from their use or consumption (*excludability*). Furthermore, another common approach is to distinguish the fact that public goods are provided by the State and private goods, by the market.

Despite the apparent clarity provided by these distinctions, the complexity of contemporary society is such that they have become relative and insufficient. Indeed, some public goods –such as natural monopolies, the goods produced by State enterprises or other public goods to which a fee is applied (such as toll roads)– are not rival goods but can become goods whose use exclude some people and whose ownership can be mixed.

Moreover, there are other non-rival goods, not likely to exclude some people's use (such as knowledge) which, however, are not State-owned or produced by the State. The advance of computer networks, for example, has given rise to a new class of assets which are very hard to classify such as the Internet, digital search engines and social networks. On the one hand, they are open to use without suffering many of the typical problems of rivalry or exclusivity of private goods. However, it is also true that in many cases private companies are involved in their provision. These are therefore assets that could be considered public although they are provided by private companies. At the same time, there are also computer networks within and beyond the Internet emerging as a result of the spontaneous interaction of thousands or millions of individuals who exchange information, experiences, services, etc. How should we classify these goods?

Finally, there are also goods from which no one is excluded, such as air, water and the environment in general but which may end up as rival goods by the fact that their use by some people reduces a possible future use by other people elsewhere or in the future. Moreover, the latter are not provided or owned by the State. What kind of goods are we talking about?

Given the complexity of actors, interactions, types of property, forms of provision and of exchange of goods and services which displays today's society, a second question arises: what is the right and proper way to react to this complex picture. Is it necessary for the State to intervene to sort this proliferation of goods or should it leave ample room for spontaneity and freedom in this new scenario? And if State intervention is recommended, what should it consist of?

Some argue that the private mode of possession and provision of goods and services is the fairest and/or more efficient in the case of traditional private goods, and also in the case of the goods arising as a result of the new social and technological complexity. Thus, State intervention should consist primarily in the adequate allocation of ownership of these new goods through traditional or new methods prescribed by law and the extension of market mechanisms as the primary means for their distribution. Others, however, believe that the State must intervene strongly to ensure the public nature of these goods, avoiding their privatization by the coercive force of authority and by the introduction of regulatory mechanisms that dictate and appropriate ways for their distribution.

The article *Common goods and civil economy* by Stefano Zamagni displays a third alternative option to these two opposing views. According to the Italian economist, it is inappropriate to reduce the above-mentioned goods both to the category of private goods and of public goods. Therefore, he proposes their conceptualization as "commons". Given their origin, mode of generation, characteristics and destination, these goods are considered common because they belong to everyone. In that sense, they are not private. However, due to their relational or cooperative nature, they cannot be provided or owned by a single agent such as the State. The latter results in the need for the intervention of a third actor: the civil society. Zamagni calls "civil economy" the harmonious integration of the market, the State and the civil society, in a space that includes non-functional relationships based primarily on trust, reciprocity and ethics, that forms the most suitable space for the maintenance and growth of commons.

The second article *Contingency or transcendental justice? ¿Luhmann or Höffe?* by the Chilean political philosopher Gonzalo Bustamante Kuschel presents, through a discussion between these two famous German social thinkers, two ways of conceptualizing new forms of justice in the situation of complexity of contemporary society. Following Luhmann and Höffe, the author wonders what kind of justice is necessary and possible today when the State cannot cover all social relations and provide all the necessary goods. Likewise he also questions how to achieve both a just social order and a space for the proliferation of new types of goods and relationships. According to Bustamante Kuschel, the path chosen by Luhmann is to propose the logic of functional differentiation as the central mode of organization that would spread throughout society, even in areas where common goods are displayed. Instead, Hoffe's position –apparently closer to the author's– shows the necessity of personal ethical relations as the fundamental substrate on which the commons would develop in a fair and effective manner.

The third article *Evolution and perspectives of education in Argentina, coverage and quality* by the Argentine researchers Cecilia Adrogué and Maria Eugenia Orlicki raises the status of a central common on which society holds: education. Beyond the data that emerge from this fundamentally empirical research, the authors show the deep ambiguities of the current Argentine educational system. This leads to thinking about the problems both in the actions and in the way of interrelation between its main actors: the State, schools, families and the associations of the civil society. In this sense, the educational system in our country does not seem to be up to the task of the growing demands of the complex society we live in –not only in quantitative terms but also in qualitative and social terms.

The *Essays'* section opens with a panoramic reflection on the common good with the paper *Three images of the market* by Carlos Hoewel, director of our journal. Returning to the problem of the commons from the perspective of the current social complexity we want to pose in this issue, the author shows three different types of approach to the relations between society and the market. In the first, described from the image of the city of Chicago, the market is seen as total space, following the proposal of the economic approach to human behavior of the American economist Gary Becker. In the second, starting with a quick overview of the tensions and contradictions evident in Buenos Aires' urban fabric, the author presents the frontal opposition between the market and society proposed by the Argentine economist José Luis Coraggio. In the third, inspired by the relatively harmonious integration of urban and industry in some areas of the Italian northeast, Hoewel reveals the possibility of

harmonious relations between society and the market, following Stefano Zamagni.

The second essay of this issue is *Private education: between neo-statism and civil society* by the educational specialist Carlos Horacio Torrendell, a member of the editorial board of our journal. From a positive assessment of the recognition of the fair value of private education as a "public service" in the Argentine Federal Education Act, the author shows the unusual semantic and finally real shift that this recognition has led to in recent years. The Act had the intention of breaking with the statist bias of an ethical and qualitative superiority of State education in relation to private education. However, the current discursive strategy is to conceive private education as a public service but with the aim of turning it into a fully State-controlled agency. This would mean, according to the author, a process of hidden nationalization of private education, not through traditional bureaucratic control mechanisms, but through a form of governance that would eventually destroy in practice its freedom and initiative. In this sense, and in line with a "civil" concept of education, Torrendell proposes to rethink the educational system as a common good that combines in a balanced manner all stakeholders, avoiding a return either to a statist as to a market oriented view of education.

Finally, we present the essay *Civility and happiness in the thought of Juan Hipólito Vieytes* by Alvaro Perpere, editorial secretary of our journal. The main thesis of the essay is the existence of a civil tradition in Argentina, prior to our independence that illuminates various aspects of the relations between the economy and society. From his role as an organizer of the May Revolution, Hipólito Vieytes holds, according to the author, a conception of society in which relationships of civility, that include a reciprocal recognition of the others as citizens, become central for both economic and institutional development.

The purpose of this issue is then to show, through various successive approximations, the complex nature of the common social good and its projection both to the economy and to other areas strongly linked to it today, such as education. While for a large part of Modernity a strong dualism between the State –as the almost absolute incarnation of public good– and the market –as fundamental means of achieving private goods– prevailed, the current scenario appears to show the need for a way out to this rigid dichotomy. In this regard, *Cultura Económica* tries to collaborate in the elucidation of a third alternative that can combine, without losing the proper place for each, the roles of the State, the market and civil society, in order to reach a harmonious realization of public, private and common goods.

C. H.

Bienes comunes y economía civil

STEFANO ZAMAGNI*

Revista Cultura Económica

Año XXXII • N° 87

Junio 2014: 8-25

Resumen: El artículo comienza con el interrogante acerca del problema de los bienes y la propiedad, y se pregunta qué debería modificarse en la economía para encontrar una solución civil a esta cuestión. Para esto, el autor se dedica a desarrollar los conceptos de bien común y economía civil. Asimismo, describe la naturaleza de los bienes comunes y el modo de la gestión de los mismos. Finalmente, destaca la importancia de impulsar la aplicación de prácticas de gestión comunitaria para los bienes comunes.

Palabras clave: bienes comunes; bienes privados; bienes públicos; excludibilidad; economía civil.

Common Goods and the Civil Economy

Abstract: *The article begins with the question about the problem of goods and property, and wonders which element of the conceptual infrastructure in economics must change so that a civil solution to the problem of the commons could be implemented. For this, the author develops the concepts of common good and civil economy. Then, the author describes the nature of commons and its management. Finally, Zamagni highlights the importance of promoting the implementation of community management practices of common goods.*

Keywords: common goods; public goods; private goods; excludability; civil economy.

I. Introducción

El problema que rodea a los bienes comunes explotó literalmente en el último cuarto de este siglo. Su primera consideración en términos económicos se remonta a 1911, cuando la economista estadounidense Katharine Coman publicó su estudio "*Some unsettled problems of irrigation*", en la *American Economic Review*. Sin embargo, fue William Lloyd el primer autor en describir el fenómeno que luego sería denominado "la tragedia de los

comunes", con dos ponencias llevadas a cabo en la Universidad de Oxford en 1832¹. Por otro lado, la literatura sobre la peculiaridad del *management* de los bienes comunes remite a S. Gordon (1954). Aristóteles, por su parte, trató el tema en su obra *Ética a Nicómaco*, desarrollando las formas alternativas de la propiedad respecto de los diferentes tipos de bienes; y en este sentido, escribió: "Como se ve, sería mejor que la propiedad fuese privada, aunque común en su uso: lograr que los ciudadanos

* Universidad de Bolonia - stefano.zamagni@unibo.it

se acostumbren a ese modo de pensamiento es la tarea del legislador".

Tomando en consideración la cita anterior, debemos admitir que recién en los últimos treinta años los bienes comunes se convirtieron en una de las cuestiones más agudas en los países desarrollados. Bienes como el aire, el agua, el clima, la fertilidad del suelo, las semillas, la biodiversidad, el conocimiento o la cultura, entre otros, plantean desafíos sin precedentes para el futuro de la humanidad. La conservación o reproducción de estos bienes, ya sean globales o locales, materiales o inmateriales, es una condición esencial para el mantenimiento del orden social democrático. Los bienes comunes han existido siempre, pero ha sido recientemente cuando hemos entendido que aquello que constituye su esencia es también el límite en el cual reside la "tragedia".

La expresión "La tragedia de los comunes" fue acuñada por Garrett Hardin en 1968, en el título de su celebrado estudio publicado en *Science* el mismo año. Seguramente el biólogo evolucionista estadounidense no hubiese podido anticiparse al éxito que su publicación ha logrado, ni prever los acalorados debates que ha provocado en los círculos académicos. Postula que la tragedia de los comunes sobreviene cuando se considera como su único rasgo característico la rivalidad en su consumo – antes que su carácter de no-excluyente. Frischmann (2012), por ejemplo, habla de la "comedia de los comunes" y señala que el acceso libre (*open access*) siempre genera externalidades positivas, factor que debe tenerse en cuenta. Por otra parte, aunque hablar de "tragedia" remite en el lenguaje común a un daño irreparable, ruina o salida desfavorable, Hardin emplea el término para hacer referencia a un problema social. Este es el "dilema del prisionero" que postula que no existe una solución óptima mientras se parta de la tesis antropológica que establece que todos los agentes actúan como *homo oeconomicus*.

Un dilema social es un estado de cosas caracterizado por un conflicto radical entre los intereses individuales y los intereses colectivos –tal como indica el ejemplo de la

pastura que desarrolló Hardin y que mencionaremos más adelante. En dichas situaciones, cualquiera sea el curso de la acción, el costo para salir del dilema será alto. Como no existe una "primera buena" forma para resolverlo, está claro que la decisión que sea elegida no será de carácter técnico, sino –como analizaremos a lo largo de este trabajo– deberá estar basada en juicios de valor específicos, dado que la no-excluidibilidad es, en esencia, una cuestión ética y no un problema económico ni jurídico.

En las páginas que siguen, responderé a tres interrogantes específicos. Primero, ¿cómo es que la ciencia económica desde el momento en que se constituyó en una disciplina autónoma ha ignorado la discusión acerca de los bienes comunes como si tuviesen éstos escasa o ninguna relevancia? ¿Por qué la economía no ha visto los dos grandes riesgos que conciernen a los bienes comunes: por un lado, su agotamiento o degradación –el problema de la supervivencia– y por otro lado, la injusta distribución entre los ciudadanos –el problema de la justicia social? En segundo lugar, ¿cuál es la naturaleza de los bienes comunes y cuál es el vínculo que los conecta a la noción de "bien común"?² Finalmente, me dedicaré a esbozar una solución para la *vexata quaestio* respecto de cómo gestionar los bienes comunes. Dado que ni la gestión pública ni la privada se adecuan a la necesidad real –podemos decir lo mismo sobre la solución intermedia de *cap & trade*, que implica que la autoridad pública conserva la propiedad y establece el procedimiento a través del cual se autoriza la gestión privada– ¿qué camino factible podemos ver en el horizonte para garantizar la fruición universal de los bienes comunes y su salvaguarda en el largo plazo?

No voy a desarrollar la problemática de cómo llegar a una definición general y única de los bienes comunes. Primero, porque en la literatura existen innumerables definiciones dado que cada disciplina científica, desde la economía, el derecho, la sociología hasta la ciencia política, han adoptado sus propios criterios de identificación, y no siempre son comparables entre sí (Montebugnoli y

Pennacchi, 2013)³. Por otro lado, si definir el campo de investigación implica fijar límites, creo que no es conveniente empezar por establecer un perímetro; en cambio, considero que es mejor cavar en profundidad y explorar el campo, aun si esto implica correr el riesgo de excederse un poco. En este sentido, si el marco usual para la clasificación de bienes, utilizado constantemente en la economía y basado en –como se sabe– las características de la (no) rivalidad y la (no) excludibilidad, resulta adecuado para diferenciar entre los bienes privados, los bienes públicos y los bienes "club", definitivamente no es adecuado para los bienes comunes.

II. Las razones detrás de la omisión del reconocimiento

¿Por qué razones, entonces, la economía moderna se ha "olvidado" de abordar la temática de los bienes comunes? Para responder a esta pregunta debemos empezar con la consideración que, desde sus inicios como disciplina, la economía se ha ocupado siempre de definir la categoría de bien. Lo que ha cambiado a lo largo del tiempo ha sido la identificación acerca de lo que constituye un bien y representa su fundamentación.

Hasta la segunda mitad del siglo XVIII, los bienes eran asociados con el término latino *bonum*, de acuerdo con la definición aristotélica-tomista para el término: es un bien todo aquello que sea *bonum*. Esta noción de los bienes fue cultivada particularmente en dos campos. Por un lado, durante la era de la Ilustración Italiana en la Escuela Napolitana (Antonio Genovesi, Giacinto Dragonetti, Fernando Galiani) y en la Escuela de Milán (Pietro Verri, Cesare Beccaria, Giandomenico Romagnosi) donde *bonum* se clasificaba bajo el concepto de felicidad pública⁴.

Por otro lado, tenemos a la Escuela de Moralistas Escoceses. En 1776, cuando Adam Smith publicó *La Riqueza de las Naciones*, era muy consciente de que el término "riqueza" (*wealth*) comparte la raíz con la palabra "bienestar" (*welfare*), cuyo significado denota "estar bien". Fue, por

tanto, una vergüenza que la pieza maestra de Smith se haya traducido al italiano como *La ricchezza delle nazioni* – en inglés *wealth* significa riqueza, en términos de abundancia! – porque ha contribuido a disuadir la atención de los economistas del significado original de la palabra propuesto por el filósofo moral escocés (Bruni y Zamagni, 2004).

Ya desde principios del siglo XIX, con el desarrollo de la Escuela Clásica, los bienes asumieron el significado de "mercancía": es un bien todo aquello que, tomando la forma de mercancía, es llevado al mercado donde adquiere su valor. Toda la reflexión económica, por lo tanto, finalizaba luego de haber alcanzado las condiciones necesarias para elevar tanto como fuese posible el volumen de mercancías en circulación. El motivo se puede comprender claramente: en medio de la Revolución Industrial, el objetivo perseguido era el aumento de la cantidad de capital físico acumulado que, de hecho, se compone de mercancías. Aunque se alzaron voces disonantes, entre las cuales las más destacadas fueron las de J.S. Mill, el primer gran economista que evocó la conveniencia de un estado estacionario y la de K. Marx, éstos no pudieron socavar la corriente principal de su tiempo.

Otro cambio se percibe con el triunfo de la Revolución Marginal de la segunda mitad del siglo XIX, cuando el bien se convirtió en "utilidad". Este desplazamiento semántico generó consecuencias de amplio alcance. ¿Qué significa asegurar que el concepto de bien coincide con el de utilidad? "Utilidad" – como ha sido enseñado por Aristóteles – es la capacidad de los bienes de satisfacer las necesidades del hombre. Es entonces, una propiedad que surge de la relación entre el hombre y las cosas. De esto se desprende que una ciencia como la economía, que se especializa en favorecer la maximización de la utilidad, es también una ciencia del bien.

Una variante importante, dentro de esta conceptualización, toma forma al final del siglo cuando el nuevo espíritu de la era, asociado a la asertividad de la filosofía positivista, declaró que la noción de necesidad era demasiado amplia para una ciencia que aspiraba a ser incluida entre las ciencias duras, como la física. La amplitud

se debe al hecho de que las necesidades humanas "se ven" demasiado naturalistas y sobre todo pueden jerarquizarse: primero se deben satisfacer las necesidades primarias y luego el resto, en orden de importancia. Pero ante la presencia de un orden lexicográfico de necesidades, no es posible definir una función de utilidad cardinal dotada de las propiedades pertinentes para apoyar la teoría de valor basada en la escasez que es uno de los pilares de la Escuela Neoclásica.

Esta dificultad ha sido superada, como es sabido, por el ingenio de Vilfredo Pareto. El economista italiano demostró que no existe ningún motivo por el cual la ciencia económica deba hablar de "necesidad". Por el contrario, el problema económico puede ser formulado en términos de preferencias individuales. Sobre la base de un conjunto de axiomas sólidos, se deriva una función de utilidad ordinal, la cual permite la obtención de todos los resultados que se requieren para lograr los objetivos de la teoría neoclásica del valor.

Así, se sigue que los bienes coinciden con la satisfacción de las preferencias individuales: un bien es todo aquello que amplía las elecciones de cualquier decisor. Una consecuencia importante de esto fue que el estado epistemológico de las preferencias individuales pasó a ser el mismo que el de la ley: si yo prefiero x antes que y , tendré derecho a esforzarme para obtener x . Ninguna autoridad, moral o legal, me puede privar de poder obtenerlo. Claramente, un discurso económico construido a partir de la idea de bien como satisfacción de preferencias, no puede albergar una categoría como la de los bienes comunes.

¿Qué ha fomentado la veloz difusión de esta postura entre los economistas del *mainstream* durante el siglo XX? La respuesta reside en la aceptación acrítica e ingenua del principio de NOMA (magisterios no superpuestos), formulado en 1829 por Richard Whately, el reconocido Profesor de Economía de la Universidad de Oxford. Según este principio, la esfera de la economía debe permanecer separada de la ética y la política, puesto que ésta ya posee un estatuto ético derivado del hecho de estar *per se* orientada al bien. Incluso los valores pertenecientes a los estatutos de áreas

políticas y éticas que se infiltren en el discurso económico, debe ser firmemente rechazados, ya que pondrían en peligro la consecución del objetivo que la economía debe buscar: sugerir medidas que favorezcan el crecimiento.

¿Dónde se han percibido principalmente las influencias del principio de NOMA? En la convicción de que las variables económicas –precio, salario, ingresos, cantidades producidas, valor de los activos, y demás– pueden variar de un período a otro y ser influenciadas por los hechos propios de las esferas política y social, y sin embargo, a largo plazo, tienden hacia su nivel de referencia, a su vez determinado por lo que denominamos "fundamentos del mercado": por ejemplo las preferencias de los agentes, los recursos productivos, el estado de los conocimientos científicos y las posibilidades tecnológicas. Que tales estándares sean expresiones del trabajo contenido en las mercaderías –como la Escuela Clásica ha explicado a través de la noción de "precios naturales" y la Escuela Marxista, a través de la noción de "precios de producción"– o que dependan de las condiciones de escasez de recursos (materiales o inmateriales) que existen en la economía –como ha estipulado la Escuela Neoclásica afirmando que los precios son índices de escasez– a fin de cuentas no representa una gran diferencia: las cantidades y los valores de mercado no pueden alejarse mucho, ni por mucho tiempo, respecto de su objeto específico.

Claramente, sólo una concepción de la economía como un espacio separado del resto de la sociedad podía conferir sentido a perspectivas como estas. De hecho, desde el momento en que uno se refiere a estos fundamentos del mercado, afirma al mismo tiempo que el mercado posee sus fuerzas objetivas propias que determina su dinámica a largo plazo, sin ser interrumpida por otras fuerzas, como las dinámicas social y política. En particular, la naturaleza y la forma asumida por las relaciones intersubjetivas pueden ejercer poca influencia sobre estas variables fundamentales. Si hay o no solidaridad entre las personas que participan en el juego económico; si los agentes se conducen o no por motivaciones asociales, pro-sociales o anti-sociales; si las normas

sociales de comportamiento incluyen o no sentimientos morales como la confianza, el sentimiento de camaradería de Smith o el amor los otros, nunca podrán debilitar la efectividad de las fuerzas objetivas del mercado. Que estas cuestiones ya no se manifiestan en estos términos en la actualidad, es bien sabido. La problemática de los comunes propició, y no en pequeña medida, esta toma de conciencia.

Ciertamente, sabemos que el predominio de una determinada matriz cultural sobre otra ejerce influencia directa sobre las variables económicas. De hecho, los sentimientos morales y las virtudes cívicas – en el sentido atribuido a estos términos por los pensadores de la Ilustración Italiana – por un lado, cambian el carácter del hombre y por lo tanto su orden de preferencias (que entonces ya no son dadas) y, por el otro, cambian el modo de producción de los bienes (que no está fijado solo por la tecnología). Por ejemplo, si la gente atribuye más importancia a la libertad que a una ventaja económica, está claro que se desarrollarán más empresas cooperativas o sociales que empresas capitalistas. Además, si el porcentaje de personas que practica el principio de reciprocidad antes que la mera filantropía alcanza el nivel de su masa crítica a largo plazo el modo de funcionamiento de las organizaciones económicas seguramente será diferente. Particularmente, los resultados de la competencia serán distintos: una cosa es tener sólo participantes asociales y anti-sociales y una cosa muy distinta es tener una participación de sujetos pro-sociales en un grado relevante. Una contribución reciente, titulada significativamente *The Wealth of the Commons. A Word beyond Market and State*, de Bollier y Helfrich (2012), demuestra que existe una aceptación acrítica de la noción de mercado como lugar que puede albergar sola y exclusivamente las transacciones que están en línea con la lógica capitalista. Esto es sesgado conceptualmente porque existen también mercados civiles que ofrecen un espacio a acciones inspiradas en el principio de reciprocidad (Bruni, 2011). Por tanto, la cuestión no es cómo ir más allá del mercado, sino ver cuál es la forma de civilizar los mercados incivilizados.

III. La naturaleza de los bienes comunes

Una forma práctica de comprender la naturaleza profunda de un bien común es compararlo con un bien público. Este último es un bien que no es ni excludible ni rival en el consumo, y por lo tanto, es accesible a todos, pero cuyo uso individual es independiente del uso que le den los demás. Uno podría pensar –para completar la idea– lo que pasa cuando un individuo utiliza una calle pública: la ventaja que adquiere de su uso no está relacionada con otros sujetos que usen la misma calle. En cambio, es un bien común aquel que es rival en su consumo pero no es excludible, y el beneficio que un individuo adquiere de su uso, no puede separarse del provecho que los otros también obtengan de este mismo bien. Es como decir que el beneficio que un individuo adquiere de un bien común se materializa junto con otros, no en contra (como lo que sucede con los bienes privados), ni de forma independiente (como lo que sucede con un bien público).

¿Qué es aquello, entonces, que se opone a un bien común? Por un lado, el comportamiento de un *free rider*, quien deja todo el trabajo para los demás, por ejemplo, evadiendo o eludiendo la obligación de contribuir a su propio financiamiento; y por otro lado, el comportamiento de un altruista extremo, que se anula o se niega a sí mismo en beneficio de los demás. Como se puede observar, ninguno puede resolver el problema que involucra a los bienes comunes, aun cuando las razones que los motivan sean diferentes. ¿Y qué alimenta a los bienes comunes? El comportamiento "reciprocante", es decir, el comportamiento de alguien que adopta el principio de reciprocidad: "yo te daré algo o realizaré algo para ti, y tú podrás dar algo en proporción a tus posibilidades a un tercero o incluso a mí". Esto se diferencia del principio de intercambio de equivalentes, que estipula: "yo voy a darte o hacer algo para ti siempre y cuando tú me entregues algo a cambio por el valor equivalente". La reciprocidad, por lo tanto, significa entregar sin perder, y recibir sin quitar.

Ahora bien, mientras que para los bienes privados se puede recurrir al principio de

intercambio de equivalentes en tanto sirva a la necesidad y con los bienes públicos se puede intentar aplicar algún tipo de principio de redistribución, con los bienes comunes es esencial poner en juego el principio de reciprocidad. Y en este punto es donde encontramos la raíz del problema: la cultura contemporánea se ha olvidado tan completamente de la categoría de reciprocidad que ni siquiera tiene en cuenta que los bienes comunes no pueden ser gestionados por el sector privado o por el público, sino únicamente en común – es decir, por una administración basada en los principios de reciprocidad⁵. Sin embargo, es recomendable, para evitar malos entendidos, no confundir gestión en común con gestión comunitaria, ya que esta última bien puede ser una realidad basada en la exclusión, tal como la historia nos ha demostrado.

Luego de haber alcanzado el apogeo de su separación de la comunidad, el individuo de la modernidad se ha convertido en su primera víctima. Obsesivamente preocupado por su propia subjetividad – analíticamente representada por un mapa de preferencias– el individuo, olvidando toda relación interpersonal, salvo aquellas funcionales en la búsqueda de su propia función objetiva, se proyecta hacia una separación completamente inhóspita (Cacciari, 1997). La aguda percepción de este aislamiento individualista ha contribuido a producir una fuerte nostalgia respecto de la reciprocidad, tal como lo confirman ya varias investigaciones experimentales y empíricas (Sacco, Vanin, Zamagni, 2005). La idea de que una sociedad es un sistema de necesidades que deben ser satisfechas cuando se une con la historia de un individuo auto-referencial cuyo principal problema reside en maximizar alguna función objetiva bajo restricciones, ha generado resultados destructivos. Basta sólo con pensar en el sinnúmero de trampas de pobreza social creadas por el famoso fenómeno de la competencia posicional o en la cuestión ecológica.

Únicamente dejando de lado la postura del individualismo posesivo –aún, sin negar sus logros, en especial el de liberar al sujeto del dominio del comunitarismo– la economía

podrá abrirse a la relación con otros, y así ser capaz de aumentar su poder explicativo. Para evitar malos entendidos, es importante aclarar que esta "relación" a la que hago referencia no se trata de un intercambio, sino de reciprocidad. La diferencia reside en que la primera posee una naturaleza instrumental – cada vez que realizo un intercambio con alguien es obvio que creo un grado de relación con dicha persona, pero estas relaciones son solo de carácter instrumental para obtener un objetivo – mientras que la reciprocidad aspira al poder de "estar entre", y esto es lo que en economía, ha sido capturado por la noción de bienes comunes.

Entre los pensadores contemporáneos, nadie ha visto esta distinción mejor que Hannah Arendt. En su estudio *Vita Activa: Labour, Work and Action* (1958) sostiene que lo público designa "aquello que está a la luz", todo lo que puede ser visto y de lo que se puede hablar y debatir. "Todo aquello que puede ser visto en público puede ser visto y oído por cualquier persona". Lo privado, por el contrario, es lo que no puede percibirse con la vista. Lo común, en cambio, "es el mundo mismo que es común a todos y se distingue del espacio que cada uno de nosotros ocupa de manera privada" (Arendt, 1958: 39).

Entonces, ¿qué está en la base de "la tragedia de los comunes"? La tesis postulada por Hardin – ya muy conocida – es que si la humanidad no limita la libertad individual, se arriesga a compartir el destino de los habitantes de la Isla de Pascua, porque terminará por destruir los bienes comunes de los cuales depende la vida humana. De hecho, la búsqueda miope e interesada de los individuos provoca –sin querer– que el hombre corte la rama sobre la que se posa. El ejemplo que propone Hardin sobre los bienes comunes y el libre pastoreo, donde cada granjero alimenta a sus propios animales, describe muy bien el concepto. La elección racional –aquella que maximiza el interés individual– es aumentar progresivamente los animales que se alimentan de la pastura, de modo que la ventaja individual aumenta, digamos que por x ; mientras que la reducción resultante de la hierba es sólo una fracción de x , desde

el momento en que el daño es compartido por todos ($n - 1$) los agricultores que utilizan esa pastura.

Esencialmente, es como si los usuarios de la pastura no hubiesen considerado, mientras actuaban, la reducción del bien común (el pasto) que su acción provocaría. No se toma en consideración así lo crítico de los bienes comunes, porque todos ven solamente su interés individual; en otras palabras, todos son *idiotes*, o literalmente "alguien que solamente se ve a sí mismo"⁶. Es evidente que con sujetos de estas características, tarde o temprano, el umbral crítico se superará, lo que catalizará la percepción individual de la tragedia inminente. Esto, sin embargo, solo pasa cuando ya es demasiado tarde, puesto que paradójicamente así es la carrera de maximización del consumo, que aumenta precisamente cuando algo se está volviendo constantemente más y más escaso⁷.

Lo que se ha planteado hasta aquí posee una fuerte implicancia en relación al paradigma de la racionalidad que será oportuna adoptar al tratar sobre los bienes comunes. Se sabe que en las ciencias sociales, y en especial en Economía, la elección racional domina el modelo de la investigación científica. La aventura mítica de "Ulises y las Sirenas" es el ejemplo más claro. Ulises quiere escuchar la canción de las sirenas, pero sabe el riesgo fatal que implica. Basado en el consejo de la hechicera Circe, pide a su tripulación que lo aten al mástil de la nave y les ordena que pongan cera en sus oídos para no oír a las sirenas. Ulises es, por lo tanto, racional porque elige una manera adecuada para lograr su objetivo. El precio que paga por su racionalidad, sin embargo, es doble. Por un lado, renuncia, aunque de manera temporal, a su libertad (de movimiento); y por otro, paga el precio de su iniquidad, por haber sido el único habilitado para escuchar. La racionalidad de Ulises es exactamente igual a la del *homo oeconomicus*. El pesimismo manifiesto frente a la posibilidad de soluciones a la tragedia de los bienes comunes, tal como aparece en la revisión crítica de R. Stavins (2010), se debe al supuesto antropológico de un comportamiento individualista y egoísta – las dos características del comportamiento

que describen al *homo oeconomicus*.

Podemos oponer al comportamiento de Ulises, la racionalidad de Orfeo. Contrario a los consejos permanentes de los Argonautas, Jasón, justo cuando estaba a punto de salir a la búsqueda del vellocino de oro, decide llevar a bordo a Orfeo, quien sólo era capaz de tocar la lira, aunque de modo supremo. Cuando el barco está a punto de llegar a la Isla de las Sirenas, Orfeo empieza a tocar y, mezclándose con el canto de las Sirenas, su música logra anular el efecto perverso. Así, Orfeo alcanza el mismo objetivo que Ulises, pero evita los costos, ya que aplica a sus acciones el paradigma de la racionalidad expresiva. La racionalidad de Orfeo es la del *homo reciprocans*.

El mensaje que estos mitos griegos transmiten es claro. Pensar en encontrar soluciones eficientes y justas al problema de los bienes comunes (desde el clima a la biodiversidad, y desde el agua a las semillas para la agricultura, desde el conocimiento a la confianza generalizada) mientras uno permanezca anclado en el paradigma del *homo oeconomicus* es como la jaula descrita por F. Kafka en 1918, que sale en busca de un pájaro para llenarla. Desafortunadamente gran parte de la teoría económica se comporta de este modo y no puede ver que bajo el horizonte de la elección racional, no podremos encontrar una solución al problema de los bienes comunes.

Por otra parte, si existen anécdotas de éxito en el gobierno de los bienes comunes es porque la mayor parte de los agentes económicos no son individualistas y egoístas. Una interesante y distinguida confirmación empírica de estas ideas ha sido aportada por D. Rustagi, S. Engel, M. Kosfeld (2010) quienes reflejan que el dilema de los bienes comunes –la situación en la que los *free-riders* disfrutan de beneficios sin contribuir en sus costos– es menos frecuente de lo que a la economía estándar le gustaría admitir porque existen minorías proféticas que con su comportamiento aspiran a la racionalidad de un "nosotros". Esta racionalidad, bajo ciertas condiciones, podría guiar el comportamiento de otros hasta conformar una masa crítica más allá de la cual el problema en cuestión desaparecería.

¿Cuáles son estas condiciones? Por un lado, se debe adoptar la norma de cooperación condicional –el individuo coopera si los demás cooperan– y por otro, se debe invertir en reforzar dicha norma. Las investigaciones que tuvieron lugar en la región de Bale, Etiopía, en 49 aldeas que gestionan bosques en forma colectiva, confirman ampliamente esta proposición. El estudio indica que más allá de los factores estructurales que caracterizan los recursos de los bienes comunes, lo que importa es el conjunto de reglas que la sociedad se brinda a sí misma. Ciertamente, la cooperación voluntaria en la gestión de un bien común es muy frágil, lo que explica por qué necesitamos diseñar un activo institucional que sustente a los cooperadores voluntarios y castigue a los oportunistas. Y aún así, las políticas públicas tradicionales que siguen la corriente *mainstream* de la economía, se siguen ocupando solamente de los factores estructurales de los bienes comunes, ignorando completamente la ecología de los diferentes tipos de seres humanos que los demandan. Entonces, ¿podemos asombrarnos si hemos llegado a la "tragedia de los comunes"? Otra investigación empírica de Van Vugt (2009), llegó a la misma conclusión y ha demostrado que no es cierto que los bienes comunes estén destinados a la tragedia⁸.

IV. La gestión de los bienes comunes

A la luz de lo señalado, podemos entender por qué ni las gestiones privadas ni las públicas de los bienes comunes son capaces de producir los efectos deseados. Consideremos primero la solución privada. Como se sabe, la gestión privada descansa sobre los mecanismos de mercado para lograr la asignación óptima del bien en cuestión entre los individuos. Así, este mecanismo presume que existe libertad de elección tanto en la demanda como en la oferta. En el caso de los bienes esenciales – como el agua, el aire, las semillas, etc. – mientras exista libertad de venta, no habrá libertad de compra y esto se debe a la obvia razón de que los bienes esenciales para la vida no poseen sustitutos. Entonces, de ello se deduce que convertir artificialmente en

privado un bien que es en realidad común, socava el funcionamiento del mercado en su base. Se puede percibir la analogía con lo que sucede en un monopolio que socava el buen funcionamiento del mercado porque impide el ejercicio de la libertad de venta.

No debería olvidarse, además, que una de las características fundamentales del mercado es que no satisface necesidades sino preferencias que se pagan: yo puedo estar deshidratado hasta el límite de la supervivencia, pero si no tengo poder de compra mi necesidad no será satisfecha. Más aun, el mercado es una institución incapaz de distinguir entre preferencias de base ética y meros deseos. Precisamente porque el mercado no distingue entre razones lícitas o ilícitas, no puede ser el tribunal competente para la defensa de valores como el de la libertad positiva. En consecuencia, es la existencia de esta asimetría entre la demanda y el suministro de bienes esenciales, la que hace a la gestión privada problemática. Esta asimetría genera una reducción de las capacidades –tal como fuera propuesto por Amartya Sen– del sujeto marginado económicamente. No podemos olvidar que valores como la libertad no pueden ser gozados por una persona que no tiene acceso a ciertos bienes fundamentales.

Esencialmente, la transformación de los bienes comunes en mercancías, que el proceso de privatización genera, no es una solución porque la tragedia de los comunes no es un problema de derechos de propiedad, tal como se cree. Por el contrario, es un problema de gobernanza; es decir, un problema de asignación de los derechos de control. Ni la presencia de controles eventuales realizados por las autoridades públicas o la regulación podrían modificar los resultados. De hecho, el modelo conocido como "propiedad pública, gestión privada" de los bienes comunes –como se mencionó anteriormente, de *cap & trade*– está sujeto al ya conocido fenómeno de captura regulatoria por aquellos que deben respetar la regulación.

¿Qué decir, entonces, de la solución opuesta, es decir, la de volver públicos los bienes comunes? A pesar de las apariencias, este tampoco es el camino adecuado porque

transformaría un bien común en un bien público, alterando así su naturaleza. Consideremos aquellos bienes que se sustrajeron de la apropiación privada gracias a una larga tradición histórica – pensemos por ejemplo en las plantaciones agrícolas (*partecipanze agrarie*) en Emilia, en las comunidades alpinas, en las "Reglas de Cortina" – ¡que datan de 1241!– : ¿podemos imaginar que fueran colocadas bajo la esfera de la propiedad pública?⁹

Ahora bien, existen más razones específicas que refuerzan lo negativo que resultaría este último camino. La primera sería el problema de la financiación. Por ejemplo, consideremos el caso de las redes hidráulicas italianas: un verdadero "colador" –según la franca definición de CENSIS– responsable de un porcentaje de dispersión de agua del 47% –agua que literalmente se desperdicia por la falta de inversiones en el mantenimiento de plantas y tuberías. El resultado es que Italia, un país que según Eurostat posee cerca de 300 millones metros cúbicos de lluvia por año –es decir, donde el agua no escasea– tiene un costo de uso que está entre los más altos de Europa. (El porcentaje promedio de dispersión en Europa es del 13%). El hecho es que los recursos financieros necesarios para la construcción de recipientes necesarios para conservar el agua y mantenerla por un tiempo adecuado para distribuirla son muy elevados –se estima que cubrir sólo 300.000 kilómetros de tubería costaría 64 billones de euros. La crisis en las finanzas públicas, por causas harto conocidas, completan la línea de razonamiento (R. Petrini, *La Repubblica*, 21 de enero 2011).

Existe otra razón que explica por qué la solución pública es insostenible. La enorme literatura sobre fracasos de gobierno nos enseña que las entidades públicas, centrales o locales, son afectadas en su accionar por dos cuestiones específicas: la burocracia y el *rent seeking*. Éstos fenómenos hacen ineficiente, y en última instancia, insostenible la solución estatista, sin tener en cuenta los problemas financieros antes mencionados. Tampoco se sostiene el argumento de que se podría obtener un primer resultado óptimo si todo el que opera en la administración pública siguiera un

código de comportamiento inspirado por una ética deontológica, como la ética kantiana. Si se diera esa condición, el problema en sí mismo no existiría. Además, en el caso de los bienes globales, si se encomendase al Estado la función de limitar la libertad individual, se perdería el objetivo de la solución pública por la sencilla razón de que no existe un Estado global.

En tal sentido está claro que es la solución comunitaria aquella que ofrece la mejor opción para resolver la "tragedia de los comunes". De hecho, ¿qué es aquello que en última instancia falta en las soluciones públicas y privadas? La idea de comunidad. Si las personas que se benefician de un bien común no reconocen (y aceptan) que existe un vínculo de reciprocidad entre ellos, entonces, ni el contrato social de Hobbes – que encomienda al Leviatán contener el riesgo de exclusión– ni el individualismo libertario –que concede a las conciencias individuales la responsabilidad de autolimitarse– podrán conformar soluciones satisfactorias al problema de los bienes comunes¹⁰. Acceso y propiedad, por lo tanto, son categorías diferentes, a veces en conflicto entre sí y esto sin tener en cuenta el hecho de que la propiedad es pública o privada. Tal como escribió Macpherson: "La propiedad (...) no necesita ser limitada, como postuló la teoría liberal, al derecho de excluir a los otros del uso o del goce de algunos bienes, sino que puede igualmente consistir en un derecho individual de no ser excluido por otros del uso y del goce de ciertos bienes" (Macpherson, 1978: 201). La idea básica –rigurosamente explorada por primera vez por Elinor Ostrom en la ya citada obra *Governing the Commons*– consiste en poner a trabajar la energía de la sociedad civil organizada para inventar nuevas formas de gestión comunitaria. En otras palabras, el modelo de gestión debe ser congruente con la naturaleza del bien en cuestión: si es común, su administración también debe serlo.

En el contexto histórico actual, la forma de gestión comunitaria que ofrece una alta probabilidad de éxito es la cooperativa. Sin embargo, no me refiero al modelo cooperativo *mono-stakeholder*, ya que éste no provee una tutela adecuada, sino al modelo

cooperativo *multi-stakeholder*, capaz de dar vida a una organización óptima para la provisión de un bien común. Es un modelo que aún no se ha establecido, aunque la experiencia de las cooperativas sociales (nacidas en Italia a principios de 1970) y el reciente crecimiento de las cooperativas comunitarias (la primera fue fundada en 2011 en Melpignano en el Sur de Italia) constituyen ejemplos significativos para obtener un modelo institucional propicio para superar "la tragedia de los comunes". De hecho, si se comparan los principios regulatorios de las empresas cooperativas (Zamagni, 2011) y los pre-requisitos para una gestión comunitaria de bienes comunes, se observa que la forma cooperativa es definitivamente la más adecuada a nuestro alcance (Poteete, Janssen, Ostrom, 2010). Esto se debe mayormente al hecho de que la solución cooperativa ofrece la atención necesaria a la demanda de los bienes comunes, un área que hasta hoy ha sido sistemáticamente ignorada. De hecho, la teoría económica estándar ha privilegiado siempre el enfoque de la "oferta" en el problema de los bienes comunes (Frischmann, 2012), lo que implica que se ha preocupado por la manera de recuperar los costos y mantener los incentivos que garantizan un adecuado nivel de suministro. Por el contrario, la teoría de la demanda de los bienes comunes aún no ha sido desarrollada: el consumidor de estos bienes es un sujeto pasivo que "debe" consumir lo que la oferta decida brindar. Esto representa una brecha (no pequeña) en la teoría tradicional: mientras que una teoría articulada de la demanda de los bienes privados y de los bienes públicos existe desde hace mucho tiempo, no se puede decir lo mismo para la demanda de los bienes comunes, a pesar del hecho de que están en continua expansión en nuestros países.

Sacconi (2014) sugiere que hay dos condiciones que deben satisfacerse en este sentido. Por un lado, se debe verificar que exista una coherencia entre los objetivos de la cooperativa *multi-stakeholder* y los dos pre-requisitos de cualquier bien común: que sea de igual y libre acceso, y que no haya discriminación respecto de la identidad y del poder adquisitivo del usuario. Por otro

lado, se debe determinar si este tipo de empresas son eficaces, es decir, si poseen los incentivos adecuados para alcanzar un equilibrio organizacional que involucre a todos los *stakeholders*. El contenido del contrato social de una cooperativa *multi-stakeholder*, por lo tanto, debe estar definido de modo que la coherencia y la efectividad puedan alcanzarse en forma simultánea. Se debe enfrentar el riesgo de que el acuerdo entre la gestión y los *stakeholders* internos (trabajadores e inversores) tenga un efecto negativo en los *stakeholders* externos (usuarios, proveedores, territorio). De hecho, una gestión eficiente de los bienes comunes debe jugar un tripe rol. Primero, debe establecer reglas comunes que salvaguarden al bien común para el uso de la comunidad entera, garantizando el libre acceso al recurso. En segundo lugar, debe realizarlo en forma tal que la identidad del grupo de personas que usan dicho recurso se preserve a lo largo del tiempo, para que conflictos eventuales puedan resolverse a través del diálogo y no de la exclusión. Por último, debe garantizar que tanto las reglas de la gestión comunitaria como el intercambio de información respecto del comportamiento individual, se compartan para asegurar una coordinación estratégica de las acciones del grupo. (En este sentido, Thomas Schelling llamó oportunamente a este tipo de coordinación estratégica "un encuentro entre mentes", para postular que cada agente no sólo tiene que conocer los términos objetivos de las opciones en juego, sino también las motivaciones que inducen a otros a actuar de determinados modos.

La literatura acerca de cómo gestionar los bienes comunes en una administración comunitaria es todavía muy escasa. Sin embargo, no debería sorprendernos si consideramos que el marco teórico de la investigación económica está todavía anclado en el paradigma hegemónico que se basa en la dicotomía entre las esferas pública y privada, y como consecuencia, en la diada de órdenes y contratos. Sin embargo, los constituyentes italianos ya tuvieron en mente un orden social basado en un esquema tripartito que contempla lo público, lo privado y lo civil: luego de escribir en el artículo 42 de la Constitución

que la propiedad es pública o privada, se agregó el artículo 43 que expresa:

La ley podrá, con finalidades de interés general, reservar a título originario o transferir mediante la expropiación con indemnización al Estado, a organismos públicos, o a *comunidades de trabajadores o usuarios*¹¹, ciertas empresas o categorías de empresas, que exploten servicios públicos esenciales o fuentes de energía o situaciones de monopolio y tengan un carácter de interés general predominante (Constitución Nacional Italiana, art. 43).

Sería interesante recordar que el Código Justiniano de 534 d.C. ya oponía *res privatae* y *res publicae* a *res communes* – obviamente por sobre la *res nullius*.¹²

Entonces, ¿por qué resulta tan complejo incluir la categoría civil en el discurso económico? Y consecuentemente ¿por qué son tan escasas las contribuciones de la investigación económica dedicadas a investigar modelos de gestión comunitaria para los bienes comunes, como los *multi-stakeholder*? (Mori, 2013). La respuesta parece inmediata: porque el paradigma de la economía civil, luego de haber obtenido cierto éxito, fue reemplazado hacia fines del siglo XVIII por el paradigma de economía política (Zamagni, 2008). Intentaré clarificar esta idea.

La Economía Civil es una tradición de pensamiento cuyas raíces se encuentran en el Humanismo Civil del siglo XV, y que continuó con cierto éxito hasta su edad de oro durante la Ilustración Italiana, en Milán y sobre todo en Nápoles. Mientras Smith y Hume teorizaban en Escocia sobre los principios de la Economía Política, en Nápoles los programas de investigación sobre Economía Civil comenzaron a tomar su forma definitiva con Genovesi, Filangieri y Dragonetti. Existen muchas similitudes entre la Escuela Escocesa y la Escuela Napolitano-Milanesa: la polémica anti-feudal (el mercado es mayormente un medio para salir de la sociedad feudal); el reconocimiento de los bienes de lujo como un factor del cambio social, sin excesivas preocupaciones por los "vicios" de quienes

consumían esos bienes; una gran capacidad para tomar ventaja de la mutación cultural que el desarrollo comercial generó en Europa; y la conciencia del rol esencial de la confianza para el funcionamiento de una economía de mercado. Al mismo tiempo, sin embargo, existe una profunda diferencia entre los paradigmas de la Economía Política y de la Economía Civil. Smith, tras haber reconocido que la humanidad posee una tendencia natural hacia la simpatía (la correspondencia de sentimientos con otros), consideró que la sociabilidad (por ejemplo, las relaciones no instrumentales) no es relevante para el buen funcionamiento de los mercados: "La Sociedad Civil puede existir entre diferentes personas (...) sobre la base de la consideración de la utilidad individual, *sin ninguna forma de amor o afecto recíproco*"¹³ (Smith, 1759: II.3.2).

En realidad, en algunas partes de la *Theory of Moral Sentiments* y *The Wealth of Nations*, Smith escribió explícitamente que los sentimientos y el comportamiento benevolente complican el mecanismo del mercado, cuyo funcionamiento es mejor cuanto más instrumental sean las relaciones interpersonales. El mercado, según Smith y la tradición económica oficial que lo siguió, es el medio a través del cual se pueden construir auténticas relaciones sociales (no existe una sociedad civil sin mercados) porque está libre de vínculos verticales y *status* social, pero no es en sí mismo un espacio para la sociabilidad. El hecho de que las relaciones comerciales son impersonales e indiferentes no es un aspecto negativo para Smith, sino que es positivo y civilizador: sólo de esta forma el mercado puede producir bienestar y desarrollo. Por lo tanto, la amistad y las relaciones del mercado pertenecen a áreas diferentes y bien separadas; aún más, la existencia de relaciones comerciales en la esfera pública (y sólo en ésta) garantiza que en el ámbito privado las relaciones de amistad sean auténticas, de libre elección y separadas por el *status*: si un mendigo ingresa en una carnicería por limosna, nunca tendrá una relación de amistad con el empleado por fuera del mercado. Por el contrario, si un ex-mendigo entra en una carnicería o en una cervecería para comprar sus bienes, más

tarde podrá encontrarse en un bar con su carnicero con mayor dignidad y quizás convertirse en su amigo. Según Smith y la teoría de la economía oficial, el mercado es civilización pero no amistad, ni reciprocidad no instrumental, ni fraternidad (Bruni y Sugden, 2008).

Es en estos aspectos centrales para la teoría económica contemporánea, donde la tradición de la Economía Civil diverge de un modo radical. Según Genovesi, Filangieri y Dragonetti en Nápoles, y según Verri, Beccaria y Romagnosi en Milán, el mercado, la empresa y el ámbito económico son en sí mismos espacios de amistad, reciprocidad y gratuidad. La Economía Civil rechaza la idea, cada vez más difundida y que hoy se toma como un dato, de que el mercado es algo radicalmente diferente de lo civil, basándose en diferentes principios: la economía es civil, el mercado es vida compartida y ambos comparten la misma ley fundamental: la asistencia mutua. El concepto de Genovesi de "ayuda mutua" no es sólo el concepto de "ventaja mutua" postulado por Smith: para la ventaja mutua un mero contrato es suficiente, en cambio, para la asistencia mutua es necesaria la *philia* y quizás el *agape*.

La Economía Civil va más allá de la tradición económica de Smith, que entiende al mercado como la única institución necesaria para la democracia y la libertad. La Economía Civil, si bien reconoce que la buena sociedad es ciertamente un producto del mercado y de la libertad, al mismo tiempo, afirma que hay necesidades atribuibles al principio de reciprocidad que no se pueden eludir, ni ser trasladadas sólo a los ámbitos privado o público. Por lo tanto, se puede entender por qué según la perspectiva de la Economía Civil, el modelo dicotómico público/privado –según el cual lo privado debe ser eficiente para producir tanta riqueza como sea posible, y lo público debe redistribuir de manera equitativa la riqueza producida– no resulta suficiente.

Una sociedad que debilita el principio de reciprocidad y lo reduce, por un lado, a la mejora de las transacciones basadas en el intercambio de equivalentes, y por el otro, a la expansión de los niveles de transferencias públicas, no es sustentable. El

aspecto esencial de la relación de reciprocidad es que las transferencias a las que da vida no pueden desarticularse de las relaciones humanas; y esto significa que los objetos de las transacciones no son separables de los sujetos que las ponen en marcha. Esto es lo que ocurre precisamente con los bienes comunes.

En resumen, la Economía Civil es una manera de estudiar la realidad económica que involucra tres tesis fundamentales. La primera es el rechazo del ya mencionado principio de NOMA (*Non overlapping magisteria*) según el cual si un discurso económico aspira a obtener estatus científico debe cortar el cordón umbilical que lo ha conectado durante siglos a la ética y a la política. Claramente, la Economía Civil no puede aceptar ese tipo de separación por la obvia razón de que el objeto del problema económico es el ser humano en su totalidad. La economía debe ser una ciencia autónoma y diferente respecto de la ética y la política, pero no puede estar separada de ellas.

La segunda tesis es que uno de los principales objetivos de la investigación económica es diseñar la organización institucional de la sociedad. Este diseño no puede verse como algo determinado por factores externos –como si fuera dado de manera natural. El economista civil no puede, en otras palabras, limitarse a la búsqueda de un ajuste óptimo de recursos a un determinado conjunto de reglas, por la simple razón de que no todas las instituciones económicas son igualmente capaces de asegurar los mismos resultados. Se deduce que uno debe elegir entre estos al que mejor fomente el progreso civil de la sociedad, que depende tanto del comportamiento individual como del tipo de instituciones económicas que se seleccionen.

Finalmente, los tres principios del orden del mercado –intercambio de equivalentes, redistribución, reciprocidad– deben permanecer en una relación multiplicativa, y no aditiva. Esto significa que los tres principios tienen que estar en marcha simultáneamente si queremos activar círculos virtuosos. No es admisible ningún tipo de compensación entre ellos: renunciamos, por así decir, a que la

reciprocidad aumente su espacio, quitando lugar al intercambio de equivalentes, o viceversa. Esto presupone dos cosas: la idea de que el agente económico es una persona, o mejor un sujeto que está constitutivamente en relación con otros; y la idea de que el mercado es un espacio de reciprocidad y asistencia mutua, tal como lo postulara Genovesi. En otras palabras, el elemento que califica a la economía civil es que tiene como su objetivo último el bien común –que es el producto de los bienes individuales– y no el bien total –que es la suma de los bienes individuales.

Es un hecho universalmente reconocido que los bienes a los que apunta una sociedad en progreso ya no son solamente los tradicionales bienes privados o públicos, sino también los bienes comunes. Es por esta razón que la economía, en la era de los bienes comunes, requiere de un cambio de paradigma.

V. Conclusión

¿Qué elemento de la infraestructura conceptual de la economía debe cambiar para que la solución civil al problema de los bienes pueda implementarse? Debemos dejar de lado el pesimismo antropológico que nos remite a Guicciardini y Maquiavelo, que continúan Hobbes y Mandeville, y alcanza su mayor expresión con la economía *mainstream*. Me refiero al supuesto de que los seres humanos son individuos demasiado oportunistas y egoístas como para pensar que podrían tener en cuenta los sentimientos morales, la reciprocidad, o el bien común, entre otros, en sus propias acciones. Maffeo Pantaleoni, el más ilustre de los economistas italianos junto con Vilfredo Pareto entre los siglos XIX y XX, en un artículo de 1925, desafía a los "optimistas" a demostrar que los motivos que llevan a

[...] los barrenderos a barrer, a las costureras a hacer ropa, a los conductores de tren a permanecer en servicio durante doce horas al día, a los mineros a ir a la mina, al molinero a comprar y vender grano, etc. (...) es su amor, su dignidad, su espíritu de

sacrificio y de solidaridad, y no simplemente un tipo de beneficio que se denomina económico (Pantaleoni, 1925: 217).

Es este tipo de cinismo antropológico – fundado, como se recordará, en un axioma y no en una confirmación real– el que pasó a construir ese imponente edificio del *homo oeconomicus* que sigue siendo hasta hoy el paradigma dominante en la economía. Luego de una reflexión atenta, resulta o debería resultar obvio que dentro del horizonte del *homo oeconomicus* no puede haber ningún espacio para una gestión comunitaria de los bienes comunes. De hecho, según esta perspectiva, los seres humanos somos uni-dimensionales, capaces de actuar sólo para alcanzar un único propósito. Las otras dimensiones, desde lo político a lo social, desde lo emocional a lo religioso, deben mantenerse rigurosamente al margen, o a lo sumo, pueden contribuir a caracterizar las limitaciones del sistema bajo las cuales la función objetiva de los agentes se debe maximizar. La categoría de "común" posee dos dimensiones: el estar en común y aquello que se tiene en común. De este modo, para resolver el problema de aquello que poseemos en común, es necesario que los sujetos involucrados reconozcamos que estamos en "común".

En las últimas décadas, aquellos que buscaron proveer un fundamento teórico a la premisa del *homo oeconomicus*, fueron Michael Jensen y William Meckling. En su artículo publicado en 1994, con el desafiante (y evocador) título "La naturaleza del hombre", los autores desarrollan una variante de la noción de *homo oeconomicus* que denominan el modelo REMM ("*Resourceful, evaluative, maximizing model*"), que sería capaz de "capturar la esencia real de la naturaleza humana" (Jensen y Meckling, 1994: 9) y que estaría basado en cuatro pilares: cada individuo es un evaluador capaz de atribuir valor a las cosas entre las cuales elige; los deseos del individuo son ilimitados; cada agente económico es un maximizador; y los individuos son creativos –es decir, capaces de generar recursos. La implicancia conductual de este modelo es que

cualquiera sea el alcance de la actividad que se realice y el cargo que se ocupe en una organización, el individuo siempre se comportará como un maximizador creativo que sabe cómo tomar en cuenta todos los *trade-offs* de sus acciones. Esto quiere decir que: "nos guste o no, los individuos buscan sacrificar un poco de aquello que desean, incluso su propia *reputación* o *código moral*¹⁴, por una cantidad lo suficientemente importante de otras cosas deseadas" (Jensen y Meckling, 1994: 9).

La concepción teórica de base en el modelo REMM también puede considerarse como un mero ejercicio retórico o un expediente analítico y conveniente para facilitar la solución de los problemas, sino fuera porque incluso los mismos Jensen y Meckling, al finalizar su exposición, realizan la siguiente recomendación dirigida a la comunidad académica y a los responsables políticos:

El desafío para nuestra sociedad y para todas las empresas que trabajan en ella es establecer un conjunto de reglas (por ejemplo, instituciones económicas) y de procedimientos educativos (programas de enseñanza) que propaguen la aplicación práctica del REMM para mejorar el uso eficaz de los escasos recursos disponibles (Jensen y Meckling, 1994: 18).

Esta recomendación, como se sabe, tuvo amplio reconocimiento en las escuelas de negocios y en las consultoras de *management*. Por lo tanto, no podemos sorprendernos si, a pesar de las declaraciones puramente formales, el *Management Humanista* que rechaza el modelo REMM todavía no ha sido capaz de socavar el *Management Científico*, centrado en el reduccionismo que apoya la lógica REMM (Zamagni, 2013).

La influencia negativa del modelo REMM no sólo se ha manifestado en el campo de las organizaciones empresariales, sino que también ha tenido un impacto significativo en el proceso de elaboración de políticas y legislaciones. Tal como lo ha demostrado de manera brillante Lynn Stout (2011), en este último ámbito aún predomina la idea de que la ley promueve el orden

social a través de castigos y recompensas para cambiar el "costo" del comportamiento. Debemos esta concepción a Olivier W. Holmes, fundador de la teoría del "hombre malo", núcleo de la jurisprudencia moderna:

Si uno desea entender la ley (...) debe verla como lo haría un hombre malo, un hombre sólo interesado en las consecuencias materiales que el conocimiento de la ley le permite predecir, y no como lo haría un hombre bueno, que encuentra los motivos de su conducta en los pliegues de su conciencia (Holmes, 1897: 459).

El "hombre malo" postulado por Holmes, que precisamente corresponde al *homo oeconomicus* del modelo REMM, no entiende la ley como un conjunto de mandamientos morales, ya que para él la moralidad no tiene nada que ver con ella. Ahora bien, ¿cómo podemos olvidar que ya en los tiempos de Roma se sostenía: *leges sine moribus vanae* (las leyes sin moral no tienen sentido)?

Claramente, dicha concepción tendría lógica si fuera cierto que todos (o la mayoría) de los individuos fueran egoístas y antisociales. La evidencia fáctica, sin embargo, que en la actualidad es sólida, basada tanto en experimentos de laboratorio como en evidencia empírica, nos informa que esto no es así porque la mayor parte de las personas demuestran comportamientos pro-sociales (por ejemplo, se sacrificarían para alcanzar una meta colectiva) y no son egoístas (por ejemplo, practican con regularidad actitudes de don en forma gratuita). Por esta razón, Stout propone con firmeza que se introduzca en la teoría de la ley la idea de una conciencia, esa fuerza interior que inspira el comportamiento pro-social y no egoísta. Conceptualizar la ley como una suerte de sistema de precios que cobra por los daños causados por negligencia o incumplimiento de los términos contractuales, tiene como efecto, ciertamente negativo, el aumentar el costo de conciencia. Enseñar el egoísmo es crear una profecía auto-cumplida.

Es interesante recordar que un contemporáneo de Holmes, el juez de la Corte suprema de Estados Unidos Louis

Brandeis creía –a diferencia de Holmes– que "un fin no secundario de la ley es hacer a los hombres buenos" (Stout, 2011: 196). Esto significa que buenas leyes hacen buenos hombres –tal como dice precisamente el título del libro de Stout. Pero como los hechos han demostrado, la línea de pensamiento de Brandeis perdió la competencia con Holmes y ahora vemos los resultados de dicha derrota. De cualquier modo, es reconfortante observar que la posición teórica de Brandeis está cobrando fuerza en la actualidad. Fenómenos como los de *Wikipedia*, *Linux*, el *software* libre, la libertad de derechos de autor, etc., han revelado la debilidad intrínseca de la teoría de Locke sobre la propiedad. Tal como lo ha demostrado Mattei (2011), Locke justificó la propiedad individual y privada de los recursos comunes y la obligación del Estado de salvaguardar el uso de tales recursos por parte de un individuo, por medio de un doble argumento: por un lado, el ocupante invierte su propio trabajo y a sí mismo en el recurso, volviéndolo de este modo fructífero; y por el otro, sin embargo, plantea que la ocupación del individuo es legítima sólo si otros recursos similares permanecen en común y están disponibles para otras personas. Ya la historia ha demostrado que, con el paso del tiempo, la segunda condición ha sido ignorada, lo que ha dado lugar al problema de los bienes comunes. Es como si con el avance de la revolución industrial volviéramos a la teoría de Hobbes en *De Cive*, donde escribió que el hombre no posee otro placer más que superar, en cada campo, a sus compañeros: "Puesto que todo placer y toda pasión del espíritu consiste en encontrar a alguien con quien compararse y de quien obtener un mayor sentimiento por uno mismo" (Hobbes, 1642: 84).

Sabemos que los rasgos de comportamiento que observamos en la realidad (pro-social, asocial y antisocial) están presentes en toda la sociedad. Lo que cambia de una sociedad a otra es la combinación entre éstas: en algunas épocas prevalecieron los comportamientos antisociales o asociales; mientras en otras, los pro-sociales, con posteriores consecuencias en el programa económico y en el progreso civil, que podemos imaginar

fácilmente. Entonces, ¿qué determina la composición orgánica de los rasgos de comportamiento de una determinada sociedad, en un momento histórico dado, para que prevalezca un tipo sobre otro? El factor decisivo, aunque no el único, es la manera en la que se llega a la articulación del sistema legislativo. Si el legislador, aceptando la postura antropológica de Hobbes, establece reglas que cargan a los ciudadanos con duras sanciones y castigos para asegurar la prevención de actos ilegales por parte de individuos anti-sociales, está claro que los ciudadanos pro-sociales (y los asociales), que no hubieran necesitado tales disuasivos, no serán capaces de manejar el costo y, por lo tanto, incluso si *obtorto collo*, tenderán a modificar endógenamente su propio sistema de motivación. Como postula Stout (2011), si se quiere aumentar el número de personas buenas, entonces no se los puede tentar para que sean malas.

Este es el conocido mecanismo de desplazamiento: las leyes de Hobbes tienden a aumentar el porcentaje de las motivaciones extrínsecas en la población y, por lo tanto, a aumentar la difusión de conductas antisociales. Esto sucede precisamente porque los individuos antisociales no están tan perturbados por el costo de aplicación de las normas jurídicas, ya que de una manera u otra siempre tratarán de eludirlas (pensemos, por ejemplo, en lo que sucede con la evasión fiscal).

Tomando en cuenta esto último, estamos en condiciones de entender cómo y dónde intervenir si queremos acelerar los tiempos para la aplicación de prácticas de gestión comunitaria de los bienes comunes¹⁵. Mientras continuemos pensando el problema de la economía como aquel cuya solución presupone una lógica como la del *homo oeconomicus*, y continuemos aprobando la declaración de Bentham según la cual "la comunidad es un cuerpo falso, compuesto por personas individuales que se consideran ellas mismas las extremidades. ¿Cuál es entonces el interés de la comunidad? La suma de los intereses de aquellos que la componen" (Bentham, 1789: I, IV), entonces es evidente que nunca seremos capaces de admitir que puede existir una manera

civilizada de gestionar los bienes comunes. Esto, sin embargo, depende de la teoría, o más bien de la lente con la que examinamos la realidad, y no de la realidad en sí misma. Si la cultura económica italiana, fiel a sus raíces, se hubiera dedicado a la línea de pensamiento civil, con el espacio y la atención adecuados que merecía a lo largo de los últimos dos siglos, entonces no nos encontraríamos hoy tan poco preparados culturalmente para enfrentar un nuevo y serio desafío tal como es el de los bienes comunes.

Referencias bibliográficas

- Arendt, Hannah. (1958). "Vita Activa: Labour, Work and Action". En *The Human Condition*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Benkler, Y.; Nissenbaum, H. (2006). "Commons-based peer production and virtue", *The Journal of Political Philosophy*, N°14, pp. 394-419.
- Bentham, J. (1998 [1789]). *Introduzione ai principi della morale e della legislazione*. UTET, Torino.
- Bollier, D.; Helfrich, S. (2012). *The Wealth of the Commons. A Word beyond Market and State*. Leveller Press, Amherst, Massachusetts.
- Boschini, M. (2012). *Viaggio nell'Italia della buona politica. I piccoli comuni virtuosi*. Einaudi, Torino.
- Bruni, L. (2011). *L'ethos del mercato*. Boringhieri, Milano.
- Bruni, L.; Zamagni, S. (2004). *Economia Civile*. Il Mulino, Bologna.
- Bruni, L.; Sugden, R. (2008). "Fraternity. Why the market need not to be a morally free zone", *Economics and Philosophy*, N°14, pp. 394- 419.
- Cacciari, M. (1997). *L'arcipelago*. Adelphi, Milano.
- Dasgupta, P. (1982). *The Control of Resources*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Falk, A.; Fehr, E. (2001). "Appropriating the Commons. A Theoretical Exploration", *CEPR Discussion Papers 2925*, pp. 1-58.
- Frischmann, B.M (2012). *Infrastructure. The Social Value of Shared Resources*. Oxford University Press, Oxford.
- Gordon, S. (1954). "The Economic Theory of a Common Property Resource: the Fishery". *Journal of Political Economy*, vol. 62, pp. 124- 142.
- Holmes, O.W (1897). "The Path of the Law". *10 Harwad Business Review*, 457.
- Jensen, M.; Meckling, W. (1994). "The Nature of Man". *Journal of applied Corporate Finance* 7, pp. 4- 19.
- Lloyd, W. (1832). *Two Lectures on the Checks to Population*. Oxford University Press, Oxford.
- Lucarelli, A. (2013). *La democrazia dei beni comuni*. Laterza, Roma.
- Macpherson, C.B. (1978). "Liberal Democracy and Property". En Macpherson, C.B. *Property: Mainstream and Critical Positions*. University of Toronto Press, Toronto.
- Mattei, U. (2011). *Beni comuni. Un manifesto*. Laterza, Roma.
- Montebugnoli, A.; Pennacchi, L. (2013). *Tempo di beni comuni. Studi multidisciplinari*. Ediesse, Roma.
- Mori, P.A. (2013). "Le ragioni economiche della cooperazione di utenza nella gestione dei servizi pubblici", MIMEO.
- Pennacchi, L. (2010). *Pubblico, privato, comune*. Ediesse, Roma.
- Poteete, A.R; Jenssen, M.; Ostrom, E. (2010). *Working together*. Princeton University Press, Princeton.
- Rodotà, S. (2013). *Il terribile diritto. Studi sulla proprietà privata e i beni comuni*. Il Mulino, Bologna.
- Rustagi, D.; Engel, S.; Kosfeld, M. (2010). "Conditional Cooperation and Costly Monitoring Explain Success in Forest Commons Management". *Science*, 330, pp. 961- 965.
- Sacco, P.; Vanin, P.; Zamagni, S. (2006) "The Economics of Human Relationships". En Kolm, S. et al. (eds.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. North - Holland, Amsterdam.
- Sacconi, L. (2014). "Beni comuni, controllo sociale e governance cooperative dei sistemi pubblici locali", MIMEO.

- Smith, A. (1997 [1759]). *The Theory of Moral Sentiments*. Oxford University Press, Oxford.
- Stavins, R. (2010). "The Problem of the Commons: still Unsettled after 100 Years", *American Economic Review*, vol. 101(1), pp. 81-108.
- Stout, L. (2011). *Cultivating Conscience. How Good Laws Make Good People*. Princeton University Press, Princeton (N.J).
- Van Vugt, M. (2009). "Averting the Tragedy of Commons". *Current Directions in Psychological Science*, 18, pp. 169- 173.
- Zamagni S. et al. (2011). *Cooperative Enterprise*. E. Elgar, Cheltenham.
- Zamagni, S. (2008). *L'economia del bene comune*. Città Nuova, Roma.(2013). *Impresa responsabile e mercato civile*. Il Mulino, Bologna.

campo jurídico, los bienes culturales son incluidos en la categoría de bienes comunes y no en la categoría de bienes públicos, ya que se consideran necesarios para el libre desarrollo de la persona. Los primeros comentarios sobre el proyecto de ley se pueden encontrar en *Politica del diritto*, 3 (2008). Ver también S. Rodotà (2013).

⁴ No es casual que hasta principios del siglo XIX, los libros italianos sobre economía incluyeran en su título o subtítulo una referencia a la felicidad pública.

⁵ En este sentido, Falk y Fehr (2001) hacen referencia a una de las primeras contribuciones que se gestionaron en esa dirección.

⁶ Debería recordarse aquella célebre idea de Pericles (el gran estadista griego del siglo V A.C.) referida por Tucídides, que afirma que la democracia no funciona bien si la mayoría de los que conforman la *polis* se comportan como *idiotes*.

⁷ En verdad, el argumento utilizado por Hardin es anulado por un gran error teórico económico. Como Dasgupta (1982) revela, es cierto que el acceso abierto provoca que los resultados de la pastura no sean eficientes, pero esto no implica una tragedia, ya que debajo de un cierto umbral, el beneficio para pastar una ovejas más es muy inferior al costo marginal del esfuerzo que eso conllevaría. Hay que recordar, en efecto, que la hipótesis de Hardin está basada en individuos interesados y oportunistas que no pueden hacer otra cosa más que evaluar el costo y beneficio. Esto demuestra, una vez más, que no sólo las características reales del bien común crean los problemas, sino más bien la motivación de los sujetos.

⁸ Ver Stavins (2010) para estudiar la distinción entre los regímenes de la propiedad común en los cuales los recursos al alcance son la propiedad privada de algunos grupos, y los regímenes de libre acceso en los cuales el principio de exclusión es inaplicable. El autor enfatiza en particular las consecuencias derivadas del agotamiento de recursos.

⁹ En la Edad Media, el señor feudal, que no era necesariamente el propietario de la tierra, debía consentir el uso de una parte de ésta a los que no poseían nada para que pudieran sobrevivir. Como sabemos, el advenimiento de la Revolución Industrial eliminó estas prácticas sociales. En Inglaterra, a partir de 1770, las tierras comunales fueron rápidamente privatizadas. En Italia, en mayo de 2005, se estableció la *Virtuous Town Halls* – hoy cuenta con más de setenta ayuntamientos – con la finalidad de realizar una gestión territorial inspirada en criterios sostenibles y en el uso común de la tierra. (Boschini, 2012). Sobre las contribuciones recientes del marco conceptual de los bienes comunes en el ámbito jurídico, ver Mattei (2011) y Lucarelli (2013).

¹⁰ Cabe recordar que estos bienes poseen una propiedad difusa precisamente porque todos deberían poder acceder a ellos.

¹¹ El subrayado es mío.

¹² Un análisis preciso de las razones que sustentan la elección del modelo de gestión cooperativa para los bienes comunes fue elaborado por Frischmann (2012). Postula,

¹ Lloyd escribió: "Si una persona aumenta el ganado en su propio campo, el importe de subsistencia que consume, se deducirá del orden de su población original; y si antes no había más que pasto suficiente, el dueño del campo no cosechará ningún beneficio de las reses adicionales. En otras palabras, lo que se gana de una manera, se pierde de otra. Pero si se pusiera más ganado en un espacio común a otros ciudadanos, los alimentos consumidos formarían una deducción que se comparte entre todo el ganado, tanto por las bestias propias del primer productor, como por el ganado de otros, en proporción a sus miembros. Así, sólo una pequeña parte de la deducción se ha tomado del ganado de dicho productor" (Lloyd, 1832: 27). Como podemos ver, el economista inglés ¡lo entendía perfectamente ya en 1832!

² Es curioso que el título del renombrado libro de Elinor Ostrom, *Governing the commons*, publicado en 1990 fuera traducido al italiano en 2006 como *Governare i beni collettivi –Gobernar los bienes colectivos–* ¡como si los términos "colectivo" y "común" fueran sinónimos!

³ Por ejemplo, la Comisión Rodotà (instituida por el Ministro de Justicia en junio de 2007, para formular proposiciones modificando el Capítulo II, Título I del Tercer Libro del *Código Civil*), en la carta *c* de la Cláusula 3 del Artículo 1, define los bienes comunes como "objetos que expresan utilidad funcional para ejercer derechos fundamentales así como el libre desarrollo de una persona (...) Los dueños de los bienes comunes pueden ser entidades jurídicas públicas o privadas (...) Los bienes comunes son, entre otras cosas, ríos, arroyos y sus fuentes, lagos, aire (...) bienes arqueológicos, culturales y ambientales". Podemos notar que, por primera vez en el

sobre una base empírica, la tesis según la cual la forma cooperativa daría incentivos al *free-riding*.

¹³ El subrayado es mío.

¹⁴ El subrayado es mío.

¹⁵ "La producción entre iguales" es un nuevo modelo empresarial que presenta diferentes puntos de contacto con los bienes comunes. Se refiere, de hecho, a los bienes comunes corporativos para diseñar un mecanismo de asignación que sustituya tanto al mercado como a la estructura de jerarquía. Benkler y Nissenbaum (2006) presentaron varios ejemplos de bienes comunes de producción entre iguales, de las cuales la forma más conocida –pero no la única– es el proyecto *Wikipedia*, una expresión de cooperación cuyo éxito habría sido imposible

de imaginar tan sólo diez años atrás. Hay dos elementos que distinguen a este modelo: la descentralización en todo sentido; y la ausencia de precios que induzcan la acción junto con la existencia de una motivación intrínseca de los participantes. Las Comunidades de Recursos Libres han creado una nueva institución social: la asociación pro-beneficio, una entidad sin fines de lucro cuya razón de ser es la de facilitar y potenciar a las comunidades para iniciar proyectos de cooperación, proporcionando la infraestructura necesaria. Son asociaciones gestionadas de manera democrática para el bien común de todos los participantes. Podemos pensar en el fenómeno de las calles sociales o ciudadanos activos que se preocupan por el territorio, etc.

¿Contingencia o justicia trascendental: Luhmann o Höffe?

GONZALO BUSTAMANTE KUSCHEL*

Revista Cultura Económica

Año XXXII • N° 87

Junio 2014: 26-34

Resumen: El autor expone los argumentos centrales desarrollados tanto por Höffe como por Luhmann respecto de los fundamentos de un orden normativo institucional que garanticen una justicia política y no-metafísica. Así, presenta las contribuciones de ambos pensadores; explica -en la primera sección- la ética luhmaniana, y más adelante describe la crítica de Höffe al positivismo luhmanniano. Finalmente, el autor rescata las contribuciones de Luhmann y Höffe y las ubica como las más relevantes de las últimas décadas en materia de filosofía del derecho alemán.

Palabras clave: Höffe; Luhmann; justicia; orden institucional; filosofía del derecho.

Contingency or Transcendental Justice: Luhmann or Höffe?

Abstract: *The author presents the central arguments developed by both Höffe and Luhmann regarding the foundations of an institutional normative order to ensure political and non-metaphysical justice. Thus, presents the contributions of both philosophers; in the first section, he explains the Luhmanian ethics, and afterwards describes the criticism of Höffe to Luhmannian positivism. Finally, the author highlights the contributions of Luhmann and Höffe and statuses them as the most important ideas in recent decades in philosophy of German law.*

Keywords: *Höffe; Luhmann; justice; institutional order; philosophy of Law.*

I. Introducción

Desde la publicación de una Teoría de la Justicia por John Rawls (1971), la fundamentación de un orden normativo institucional que garantice una justicia política y no-metafísica será un elemento central de la filosofía práctica. Su recepción en Alemania estará marcada por la obra de Otfried Höffe. Este último, la desarrollará primero como una alternativa a la propuesta habermasiana; y en segundo lugar, reformulará en ella aspectos centrales para

explicar de modo evolutivo el proceso contractual de emergencia de la sociedad y su institucionalidad normativa.

Por su parte, la obra de Niklas Luhmann, será considerada desde fines de los años '60 como un anti-humanismo, crítico de Frankfurt y del proyecto ilustrado en general, expresado en un radicalismo anti-ontológico que refina el positivismo legal a un nivel que haría imposible cualquier tipo de normatividad, incluida la de corte rawlsiana. Höffe verá en la obra del "conservador revolucionario" (como será

* Universidad Adolfo Ibañez - gonzalo.bustamante@uai.cl

llamado Luhmann en Italia por Danilo Zolo) la propuesta de una teoría imperialista que negaría toda filosofía práctica e implicaría la imposibilidad de la reflexión sobre la justicia política.

Tal como lo hará Habermas, Höffe reconocerá la sofisticación de la propuesta del sociólogo de Bielefeld y por tanto considerará prioritario dar cuenta de sus supuestos que imposibilitan, sistémicamente, tanto una teoría de la justicia como toda teoría contractualista.

Tanto Höffe como Luhmann comparten (en mayor o menor grado) una posición que es contraria a los supuestos de la teoría crítica. Eso explica el que no pocos miembros de la izquierda académica de Frankfurt consideren a Höffe una suerte de Rawls reloaded de la cultura alemana liberal, y a Luhmann como una expresión más acabada del funcionalismo de Parsons y del conservadurismo de Gehlen.

El debate entre ambos representará la contraposición entre un rawlsianismo a la alemana y un positivismo jurídico evolutivo sistémico que pasará posteriormente al ámbito del derecho en autores como Günther Teubner. Las contribuciones, tanto de Höffe como de Luhmann, se cuentan entre las más relevantes de las últimas décadas en la filosofía del derecho alemán. Sin embargo, a pesar de la relevancia del debate, en el mundo hispano-hablante no ha tenido la debida consideración.

En este trabajo exponremos los argumentos centrales dados tanto por Höffe como por Luhmann, para luego explorar ciertas consideraciones finales.

II. Desarrollo

En su obra *Paraíso Perdido* (1667), John Milton nos invita a pensar en la caída del hombre y en la consecuente pérdida del paraíso; este último, se reflejaba en la unión originaria con Dios y su querer. Esta privación traería consecuencias políticas y sociales (Armitage & Skinner, 1995). Milton las describirá desde la constitución de la familia, la violencia, la libertad y el orden político. El hombre quedaría entre la disyuntiva de servir a quien, desarrollando un querer propio, prefirió reinar en el

infierno antes de servir en el cielo; o aquél que es su Padre, que busca redimirnos por medio del sacrificio de su propio Hijo. Luhmann, en su trabajo *Paradigm Lost: Über die ethische Reflexion der Moral* (1990) -con motivo del Hegel Preis- tomará la obra de Milton para indicar las razones por las cuales la modernidad y su diferenciación sistémica han dejado atrás la posibilidad de una sociedad unificada por la ética. Producto de lo anterior, en el contexto moderno, la ética tendría como única función reflexionar sobre la moral¹. Para el autor de *Sistemas Sociales* lo definitorio de la ética no es la determinación a-priori de un conjunto de reglas que puedan evaluar la legitimidad de las acciones, y tampoco la justificación de actos y hábitos como intrínsecamente buenos o deseables para el agente, ni el establecimiento de reglas desde resultados cuantificables como medio de establecer la moralidad de decisiones. Por el contrario, Luhmann postulará la imposibilidad de toda forma de universalismo normativo debido al carácter esencialmente controvertible de la ética. De esta forma, la única tarea funcional de la ética sería una reflexión sobre las múltiples formas contingentes que va tomando la moralidad. Esa misma contingencia, impediría la pretensión de la filosofía práctica por generar un orden normativo apriorístico que determine tanto la legitimidad de las instituciones como la de las acciones.

Como contraparte, será Höffe (1990) quién en su obra *Kategorische Rechtprinzipien: ein Kontrapunkt der Moderne*, titulará el capítulo III: "En Búsqueda del Paraíso Perdido" (Höffe, 2002: 39) donde contrapondrá a la analogía de Luhmann respecto de la obra de Milton, la de *Paradise Regained* (1671) del mismo autor británico. Höffe criticará en su contrapunto miltoniano a la ética luhmanniana por ser arbitraria y parcial en su construcción teórica². Básicamente, para Höffe el error de Luhmann sería doble:

a. El hacer descansar su análisis de los sistemas sociales únicamente en la diferenciación sistémica, entendiendo por ésta última la generación de una auto-referencia que produciría una normatividad

específica para cada sistema³ y cuyo carácter normativo se reduce a los códigos binarios que determinan la funcionalidad sistémica particular.⁴ (Höffe, 2002: 35).

b. Considerar axiomáticamente la contingencia⁵ que se deriva de los procesos de diferenciación como un principio necesario para la funcionalidad sistémica que, obligatoriamente, implicaría la marginalización de la ética de los sistemas sociales.

Höffe, tomando como partida los dos puntos anteriores, contrapondrá a la lógica luhmanniana de entender la modernidad como un proceso de diferenciación normativamente neutro, una comprensión de ella como un fenómeno determinado por el surgimiento de la libertad tanto como algo distinto a la contingencia como un criterio esencialmente normativo. Es así como la cultura moderna, sus instituciones y pluralidad de opciones de vida implicarían un nuevo marco normativo que requeriría la debida protección desde el sistema político. Ese carácter protector tomará en la formulación de Höffe la forma de derechos, los cuales poseen un contenido ético-normativo transversal y no sólo funcional-particular; sus ámbitos de reflejo serían tanto el sistema político como el jurídico.

Por eso Höffe sostendrá que el carácter esencial de la ética es evaluativo, vale decir, obligatoriamente se manifestaría en la potestad de emitir juicios sobre los distintos sistemas sociales. Esto último no sólo no afectaría su funcionalidad sino que sería condición para su permanencia en el tiempo. La ética aplicada a casos como los negocios, la medicina, o la bioingeniería no sería 'una moda anti-sistémica' sino una necesaria reflexión sobre las acciones y sus consecuencias, central en el largo plazo para el sistema mismo (Höffe, 2002: 34).

Resumiendo, la crítica de Höffe a Luhmann se articula desde tres puntos claves:

1. Una comprensión distinta de los procesos que generan la Modernidad y la vinculación de estos con el proyecto Ilustrado.
2. Una crítica a la idea luhmanniana de diferenciación sistémica y contingencia como condiciones amorales y sólo

funcionales de la Modernidad.

3. Por último, una idea opuesta respecto de la función de la moral en el ámbito político y jurídico en sociedades altamente complejas.

Si bien el filósofo de Tübingen abordará otros aspectos como la idea de ambivalencia de la ética⁶, el carácter intrínsecamente polémico y conflictivo que tendría -lo cual explicaría su imposibilidad unificadora de la sociedad- o el uso descalificador que se puede hacer de la ética; serán los tres puntos iniciales antes mencionados los que determinarán su refutación al "paraíso perdido" de Luhmann (Höffe, 2002: 34-5).

Para analizar el mérito de estas objeciones, se hace necesario partir de la descripción del propio Luhmann de la ética y la moral desde los conceptos de diferenciación y contingencia, y solo luego, volver sobre los argumentos de Höffe.

III. La ética Luhmanniana⁷

¿Qué explicaría un dilema ético? A juicio de Luhmann, son sólo reflejo de equívocos de conceptualización que han existido, justamente, sobre la ética y moral. El origen estaría en la filosofía griega clásica y en la medieval, donde se habría partido del supuesto de que existe "el Bien" a partir del cual se debe moralizar y determinar todo lo social. Es así como la ética sería un conocimiento que tendría por misión identificar qué actos son buenos y cuáles malos en cuanto respetan la moral que sería un reflejo de "el Bien". En palabras de Luhmann:

Durante la Edad Media, el carácter político fue sustituido por otro carácter: el orden de la sociedad (...). Del zoon politikón se pasó al animal social. En ambos casos, la naturaleza (el poder realizar la forma) del ser humano se concebía como determinada por requisitos normativos de orden social. La naturaleza del hombre era su moral, su capacidad de ganar o perder el respeto en la vida social. Su perfección, en este sentido, estaba orientada a la realización social, lo que no excluía la

posibilidad de fracaso debido a la coruptibilidad de toda naturaleza (Luhmann, 1991: 220).

En su opinión, tanto en las corrientes filosóficas aristotélicas como tomistas, se reduce la ética a un guardián del orden moral. Este, ya sea en su versión clásica o generadora de moralidad en la versión ilustrada, pertenecería al paraíso perdido. El pecado original sería el aumento de la complejidad social y la diferenciación sistémica⁸. De ellos se seguiría una revolución irreversible: en el siglo XVIII presenciaríamos un cambio de paradigma desde una explicación y reproducción del mundo teísta a una deísta. Ese nuevo mundo deísta se fundaría en la capacidad de su auto-reproducción en forma de máquina, sin más determinismo que la misma contingencia, que anularía la posibilidad de "ordenar el mundo" desde un principio y un fin. La teleología clásica sería superada por la supresión tanto de la imposibilidad como de la necesidad, dotándose la realidad de una sola condición, su propia contingencia. Esa misma contingencia marcará los supuestos de su conceptualización de la ética, los cuales son: Autopoiesis-Diferenciación, Evolución y Auto-referencia (Luhmann, 1991; 2007).

La crítica de Luhmann a la ética se enmarca dentro de la ambición de su teoría de sistemas, la cual busca ser capaz de observar la sociedad en su conjunto y generar una teoría general de ella, descriptiva y observacional. Luhmann partirá de la explicación de los sistemas como autopoieticos, esto es como capaces de reproducir las unidades elementales mediante una red de ellas mismas y, al hacerlo así, se delimitan frente a un entorno. La autopoiesis es el modo de reproducción de esos sistemas.

Todo sistema debe tener la capacidad de diferenciarse de su entorno, por ejemplo, dando paso a la formación de subsistemas con el objeto de reducir la complejidad, debido a que al aumentar sus límites internos acrecienta su capacidad de selección, e incrementar la posibilidad de enfrentar exitosamente las distintas presiones de expectativas y crisis que se

puedan generar.

Los procesos de diferenciación implicarán a la vez evolución. Luhmann negará cualquier posibilidad de causalidad lineal y mecánica en este proceso. Concibe a la evolución como un proceso autorreferente de diferenciación y selección. La evolución es un proceso que crea sus propias condiciones para lo cual requiere alcanzar su unidad en el meta-nivel de la reflexividad. La evolución pertenece al ámbito de lo "indecidible, imprevisible y sorprendente" (Luhmann, 1991). Abarca, precisamente, una realidad contingente. Por ejemplo, si a futuro en el sistema económico se reemplazara el dinero como medio de base de intercambio, y lo sustituyese por "las tarjetas de crédito" o los "antecedentes personales"; lo que le daría unidad a las acciones de ese sistema sería otra cosa y eso no obedece a plan previo alguno, sino sólo al azar.

Por último, Luhmann afirmará que jamás los seres humanos son parte de un sistema social, sino sólo de su entorno; de lo contrario, ni los sistemas sociales ni los sistemas psíquicos alcanzarían su clausura⁹. Por eso referirá, fundamentalmente, la historia del concepto sujeto a la del concepto de auto-referencia¹⁰.

De esta última se seguirá como consecuencia, la negación de cualquier tipo de metafísica, incluyendo la moderna del sujeto. Lo anterior es producto de que no habría más unidad que la unidad de la propia auto-referencia; no cabría admitir realidades trascendentes a ella. Para el autor de Bielefeld, la supuesta individualidad del ser humano no pasaría de ser una pretensión, un mero diletantismo sin base científica. No hay nunca un alguien que actúe en diversos sistemas sociales, sino solo diversos actos de comunicación, sin que se pueda encontrar un alguien que las unifique. Con esto, Luhmann da el paso de reemplazar la idea de persona, en cuanto sujeto que tiene una esencia unitaria que permite decir que más allá de las múltiples situaciones hay uno que es el mismo, por la idea de la disgregación en diferentes acciones no unificables. Por ejemplo, frente a la pregunta clásica de: "¿Qué tienen en común Sócrates sentado con Sócrates

parado?" Si por "común" se entiende "esencia", Luhmann respondería: nada¹¹.

Del rechazo a la idea clásica de persona pasará a la negación de la posibilidad de una ética como guardián de la moral. La segunda sería dependiente de la primera. A partir de la concepción de una supuesta naturaleza de la cual se deriva una inseparable relación entre el ser y el obrar, se define el código bueno-malo, y su función sistémica es influir directamente en la acción de los sujetos para que éstos obren bien o lo que es igual, moralmente, de acuerdo con la naturaleza humana. Para Luhmann, en estas éticas se estaría en presencia de una absoluta carencia de cientificidad y solo obedecerían a intereses ideológicos.

Esto también aplicaría en corrientes éticas como las que de una u otra forma reciben su fuente del proyecto de Kant¹², y de la Ilustración en general; se cometería, a pesar de la diferencia de perspectiva con la filosofía clásica y medieval, el mismo error según Luhmann: reemplazar a la ciencia por la ideología, creando falsos problemas éticos. En este caso, se partiría del presupuesto de que existe un obrar moral correcto y otro incorrecto, y que es posible distinguir racionalmente entre ambos; tarea que le correspondería a la ética. Esa posición reflejaría, para el autor alemán, una visión ideológica anclada en la racionalidad ilustrada donde se ligaría la capacidad de la razón de legislar sobre las acciones con un futuro mejor para la humanidad.

Por el contrario, para Luhmann, la moral es una realidad sistémica que no puede ser guiada o determinada por ninguna ética, sea su fundamento "el Bien", la racionalidad ilustrada, o cualquier otra consideración extrínseca a la funcionalidad de los sistemas (Luhmann, 2008). Esas formas éticas serían aberraciones en la modernidad cuyo único destino es tener un efecto negativo de pérdida de funcionalidad. Por eso, la ética sólo se debe limitar a describir y reflexionar sobre la moral sin nombrarla (Luhmann, 1978; 1990; 2008). La moral antecede a la ética, esta última solo la encuentra y puede describir, no fundar. En sociedades cada vez más complejas, el intentar una programación general de la dimensión social en forma de

moral resultaría cada vez más inadecuada porque se contradeciría con la misma naturaleza compleja y diversa de éstas sociedades.

A su juicio, la tradición filosófica vio a la ética como una teoría de argumentación moral. En una teoría sistémica, la moral jamás puede ser concebida como norma a seguir en las acciones porque destruye la funcionalidad necesaria para todo sistema social a causa de su cientificidad. Es más, de acuerdo con Luhmann, en la actualidad tendríamos que asustarnos o escandalizarnos no con un Maquiavelo, sino con alguien que sostuviese -por ejemplo- en la campaña electoral de algún partido político que: "La gente sólo quiere saber quiénes son los buenos y quiénes son los malos; nosotros para eso estamos" (Luhmann, 1991: 377).

Luhmann considerará que existe cierto continuo entre las aspiraciones de la ética de base religiosa y la moderna. Las sociedades tradicionales se mantuvieron cohesionadas a través de un orden moral con una fuerte base religiosa. Ahora se busca, a través de nuevas generalidades abstractas, labrar una nueva moral unitaria que corresponda a las exigencias del modernismo, que desde una visión antropocéntrica pretende edificar las bases de la existencia del hombre en principios provenientes únicamente de la razón humana. Es la moralidad entendida como legitimización del "dios mortal".

La conclusión de Luhmann es no resignarse como Adorno y Horkheimer después de que llegaron a resultados muy similares en *La Dialéctica de la Ilustración* (1998), sino probar si es que SUEJTO no resulta mejor sin razón y sólo con la lógica de los sistemas.

IV. Crítica de Höffe al positivismo Luhmanniano

No me detendré sobre un primer argumento de Höffe que sostiene que la existencia de éticas aplicadas (medicina, negocios, biotecnología, etc.) mostraría que la filosofía práctica sigue sana y que su aplicación no significa una disminución de diferenciación sistémica (Höffe, 2002: 34). Lo

anterior no responde a la objeción central de Luhmann respecto de que en cualquiera de sus dos vertientes, como guardián de la moral o como teoría de la argumentación moral racional¹³, la ética por esencia atenta contra la funcionalidad sistémica. Basta pensar en los argumentos desde La naturaleza humana hasta la dignidad humana basada en una racionalidad comunicativa (King & Thornhill: 2003), para oponerse a la ingeniería genética, el estudio de las células madre, entre otros; para constatar que lo que Höffe considera un argumento, no es más que la observación de múltiples casos de aplicación de la ética, y no muestras de que ésta y la funcionalidad sistémica sean compatibles.

Es así como parece más oportuno partir por el rechazo de Höffe a la división luhmanniana entre sociedades estratificadas (no-diferenciadas) y funcionalmente diferenciadas. Existiría también diferenciación en las sociedades estratificadas. Vale decir, la diferenciación, no sería un fenómeno moderno ni mucho menos generador de la Modernidad. Por eso la crítica luhmanniana a una ética descontextualizada de la realidad moderna y compleja, sería un simplismo del autor que se haría evidente en su error de suponer la diferenciación sistémica como exclusiva del mundo moderno. Ese mismo simplismo, se reflejaría en su idea de moral y ética.

Respecto de esto último, el primer error sería reducirla a una reflexión que posea como objeto a la persona en su conjunto. De ésta forma, indica Höffe, olvidaría Luhmann que la ética se ocupa no sólo de sujetos, sino también de instituciones y estructuras. Será éste mismo simplismo-luhmanniano, el que lo llevaría a ver como imposible establecer una función específica con una que no lo es (Höffe, 2002: 37-40). Para la filosofía, sería absolutamente pensable, por ejemplo, una función específica (poder) con una que no (moral).

Una muestra de lo anterior sería la existencia de casos "morales" que son relevantes sólo en cuanto afecten funciones específicas de un sistema (por ejemplo, la corrupción política). Aquí, la atención de selecciones exclusivas en funciones específicas no eliminaría las consideraciones

del individuo, sino que sólo se le evaluaría en cuanto participante en tal sistema. De este modo, la "función no-específica" tomaría, a juicio de Höffe, la forma de condición de posibilidad de la "función-específica". Esto respecto de lo que diría en relación con una moral personal que afectaría a los sistemas. Pero habría otra dimensión: la institucional y estructural.

Por ejemplo, la ética permitiría establecer un imperativo categórico acerca del modo en que se entienden la ley y el derecho, pudiéndose juzgar cualquier régimen político (inclusive aquel que funciona bien) como democrático o no. Es decir, la ética sería capaz de establecer criterios de legitimidad¹⁴. Ese espacio pertenecería al de la moralidad de la ley y el derecho, la cual (moralidad) en este caso no dice relación con personas, sino con instituciones, estructuras y sistemas (Höffe, 2002: 31-56).

De esta forma, la crítica de Höffe a Luhmann (Höffe, 1995; 2003) transita desde la negación de la descripción histórica que hace el sociólogo de Bielefeld para suponer la diferenciación sistémica como una característica solo moderna, para luego, negar un supuesto básico luhmanniano explicativo como es eliminar la persona de los sistemas por consideraciones de función-específica, sin percatarse que funciones no-específicas -esto es, de moral personal- afectan a esos mismos sistemas. Por último, y lo más importante, creer que la moral y ética lo son sólo de personas, olvidando la dimensión institucional, estructural y de sistemas, que es justamente la que legitima un sistema de función-específica.

V. Consideraciones finales

Ante la primera objeción, se puede señalar que el propio Luhmann la responde en su obra magna *La Sociedad de la Sociedad* (2007) donde describe la diferenciación funcional de la sociedad europea, reconociendo la existencia de grados en ella. Por lo tanto, no es que con el advenimiento del mundo moderno aparece, desde cero, la diferenciación, sino que ésta se profundiza, y adquiere una dinámica no vista con anterioridad.

Sobre la segunda crítica, en parte, se hace

cargo el propio Höffe al indicar que es posible conceder que la función-específica es más definitoria que la función no-específica. "luhmannianamente" se puede agregar que las expectativas generadas por individuos afectan a los sistemas, y son parte de la complejidad que se requiere reducir.

La piedra de toque de su crítica empero, es la tercera cuestión: el olvido de la dimensión institucional de la persona, y sus implicaciones estructurales y funcionales. Höffe contrapondrá a la "no-normatividad normativa" de Luhmann, una idea de Justicia Política (1995), cuyo origen será un intercambio trascendental. Serían derechos negativos y derechos positivos generados vía reciprocidad los que permitirían un tercer paso de intercambio de autorización política, generando el orden legítimo jurídico-estatal.

Para Luhmann, como ocurre en el caso de la argumentación de Habermas o Rawls, eso es "moralismo político". Por ejemplo, sería confundir la valoración de la democracia como un sistema para sociedades altamente diferenciadas con una idea de necesaria fundamentación normativa de ella. El origen de la política sería el poder y no la Ley. Por eso, de los tres subsistemas del sistema político: administración, política y público (administration, politics and public); el primero, administration, precederá a los otros en su surgimiento. La política como sistema sería básicamente: un sistema de toma de decisiones (decision-making), y su función, la transmisión de poder administrativo. Para Luhmann, la democracia y la ley no son más que productos de la *contingencia*¹⁵, y no de individuos a-históricos que desde una razón autónoma se han vuelto sus propios legisladores. Para el sociólogo de Bielefeld, Höffe estaría preso de una metafísica heterónoma del viejo pensamiento europeo; mientras que para el filósofo de Tübingen, Luhmann lo está de un simplismo y reduccionismo en su comprensión de la ética y la moral.

En cierta forma la diferencia entre ambos autores pasa por una recepción de la tradición kantiana. Höffe, siguiendo al filósofo de Königsberg, considerará la

autonomía individual como un logro pero será inseparable de la capacidad racional de normar moralmente. De esa forma, la autonomía y las instituciones que la garantizan tendrían un sustrato ético fundado en la misma condición de libertad de los individuos; solo así podrían converger libertad y razón.

Por su parte, Luhmann sostendrá una inversión del kantismo. La autonomía será trasladada a los sistemas, tanto sociales como psíquicos, y su condición de posibilidad (de la autonomía) será su desacoplamiento total de cualquier tipo de normatividad externa a su propia reproducción sistémica. En ese sentido, "luhmannianamente", sería posible sostener que Kant y sus seguidores disfrazaron un apriorismo heterónimo de autonomía.

Claus Offe definirá a Luhmann como el "Maquiavelo del capitalismo moderno"; Höffe, en cierta forma, concuerda con el paralelo; sería un Quirón de un nuevo tipo de príncipe: los sistemas sociales y su deseo de extensión en un mundo global; una versión abstracta de realismo, con una dosis de pretensión total propia de cierto hegelianismo.

Referencias bibliográficas

- Adorno, T., Horkheimer, M. (1998). *Dialéctica de la Ilustración*. Editorial Trotta, Madrid.
- Aarmitage H. & Skinner, Q. (1995). *Milton and Republicanism. Ideas in Context Series*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Habermas, J. (1981). *Theorie des kommunikativen Handelns. Band 1. Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main.
- Höffe, O. (1989). *Politische Gerechtigkeit*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main.
- (1995). *Justicia Política*. Paidós, Barcelona.
- (2002 [1990]). *Categorical Principles of Law. A Counterpoint to Modernity*. The Pennsylvania State University Press, Pennsylvania.
- King, M., Thornhill, C.J. (2003). *Niklas Luhmann's Theory of Politics and Law*. Palgrave Macmillan, Londres.

- Luhmann, N. (1965). *Grundrechte als Institution. Ein Beitrag zur politischen Soziologie*. Duncker & Humboldt, Berlin.
- (1978). *Organisation und Entscheidung* (Rheinisch-Westfälische Akademie der Wissenschaften, Vorträge G 232). Westdeutscher Verlag, Opladen.
- (1990). *Paradigm Lost: Über die ethische Reflexion der Moral*. Suhrkamp Verlag, Berlin.
- (1998). "Paradigm Lost: Über die Ethische Reflexion der Moral". En: Berian, J., García Blanco, J.M. *Complejidad y Modernidad: de la Unidad a la Diferencia*". Trotta, Madrid.
- (1991). *Sistemas Sociales: Lineamiento para una Teoría General*. Alianza, Madrid.
- (1998). *Complejidad y Modernidad*. Trotta, Madrid.
- (2007). *La Sociedad de la Sociedad*. Herder, Barcelona.
- (2008). *Die Moral der Gesellschaft*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main.
- Mascareño, A. (2006). "Ética de la contingencia por medio del derecho reflexivo". En A. Stamford (ed.). *Sociologia do Direito. A prática da teoria sociologica*. Lumen Juris, Sao Paulo.
- (2012). "Strukturelle und normative Interdependenz in der Weltgesellschaft und der lateinamerikanische Beitrag". En P. Birlle, M. Dewey & A. Mascareño (eds.). *Durch Luhmanns Brille. Herausforderungen an Politik und Recht in Lateinamerika und in der Weltgesellschaft*. V.S. Verlag, Stuttgart.
- Milton, J. (2003 [1667]). *Paradise Lost*. Penguin Classics, New York.
- Milton, J. (2009 [1671]). *Paradise Regained*. Createspace, Madrid.

¹ Como señala Luhmann: "Designaremos como moral de un sistema social al conjunto de condiciones según las cuales se decide, en el sistema, sobre la estima o la desestima. Las cuestiones morales pueden ser controvertidas. El concepto no presupone consenso, aunque el consenso alcanzado, naturalmente, es un aspecto importante de la capacidad funcional de la moral. Con respecto al contexto y la compatibilidad de los requisitos morales, se han hecho esfuerzos de sistematización. Desde Aristóteles, la teoría de la moral se denomina usualmente ética. En el marco de las éticas, sobre todo en la Europa moderna, se han desarrollado teorías que más tarde han

enfrentado dificultades para reconocer que el actuar de determinada manera con el fin de ganar estima o evitar la desestima puede ser moral" (Luhmann, 1991: 242). Además: "El análisis social se independiza de la aspiración de los teólogos a observar a Dios para poder conocer sus criterios, y con ella también se independiza de las auto-dubitaciones que a tal proceder estaban vinculadas. De lo que se trata ahora es de que cada uno se aplique a averiguar, a partir de sí mismo, las condiciones del orden social. Sin embargo, el desarrollo de la sociedad defraudará las esperanzas así fundadas y obligará a una reflexión de nuevo tipo, referida a los fundamentos de racionalidad de los juicios morales. En los años ochenta del siglo XVIII, Kant abre la particular vía alemana del transcendentalismo. Más al oeste, con Bentham comienzan los esfuerzos para alcanzar un cálculo de racionalidad utilitarista. Al mismo tiempo aparece, escrita desde la cárcel, la filosofía de la inversión del Marqués de Sade. Con estas tres variantes se establece por primera vez la ética como teoría reflexiva de la moral" (Luhmann, 1998: 143-4).

² La idea de ética como reflexión de la moral ha sido criticada en general por quienes se sienten herederos de la tradición de Frankfurt, y además por los filósofos de la escuela aristotélico-tomista como Robert Spaemann, quien a pesar de sus diferencias con Habermas, coincide con éste en ciertos aspectos de su crítica a Luhmann por considerarlo un "positivista amoral", puesto que reduce la reflexión ética a una reflexión sin consecuencia práctica.

³ "Ante todo, debe reconocerse que ningún sistema funcional puede ser encuadrado por la moral en el sistema de la sociedad. Los sistemas funcionales deben su autonomía a sus respectivas funciones, pero también a un específico código binario; por ejemplo a la distinción verdadero/falso, en el caso del sistema científico, o a la distinción gobierno/oposición, en el de los sistemas políticos democráticos. En ninguno de estos casos, los dos valores del código correspondiente pueden ser ordenados en congruencia con los del código moral" (Luhmann, 1998: 146).

⁴ Höffe criticará a Luhmann en éste sentido en su obra *Politische Gerechtigkeit* (1989). Aquí, enmarcará la crítica dentro de su consideración del positivismo jurídico (Kelsen, Hart) como un rechazo a la normatividad moderna basada en el reconocimiento y en la distribución de derechos humanos.

⁵ "La contingencia, (es) una fórmula de reducción de complejidad que para Luhmann representa el "valor característico" de la sociedad moderna. Mientras en las sociedades pre-modernas existía una tendencia a negar en gran medida la contingencia de las selecciones de sentido, apoyándose para ello en prácticas y semánticas concebidas como necesarias y divinamente fundamentadas, en la sociedad moderna aparece una más nítida diferenciación entre lo normativo y lo cognitivo, lo que permite reducir drásticamente la intensidad normativa, propia del mundo social pre-moderno" (Berian y García Blanco en Luhmann, 1998: 10-11).

⁶Según Luhmann se refleja en qué "de malas intenciones se pueden seguir buenas acciones y buenas acciones pueden ser movidas por malas intenciones" (Luhmann, 1998: 147).

⁷ La exposición sobre la ética de Luhmann es deudora de los trabajos previos del autor Gonzalo Bustamante Kuschel tales como: su tesis de grado *Los Presupuestos Antropológicos de la Teoría de Niklas Luhmann*; "The Financial Crisis: a systemic or a moral one? A Schumpeterian answer" en *Schumpeter Lectures*, 2010. Italy; "Luhmann Contribution to Koselleck's Concept of Crisis" en *Annual Conference of Conceptual History*. 2009, UCL-Oxford; "A Luhmannian Analysis of the Religion Factor in the Chilean Right-wing Parties" en World Congress of Sociology, 2010, Gothenburg, Sweden.

⁸ En palabras de Luhmann: "Debido a que los sistemas sociales estratificados del Viejo Mundo fueron poco sensibles respecto del conocimiento o el desconocimiento de los motivos, pudieron resistir una fuerte discrepancia entre moral y realidad; la posición de rango arrestaba, por decirlo así, casi automáticamente la apariencia de la moral. Todo ello tiene cada vez menos importancia para la sociedad de transición de los siglos XVII y XVIII y todavía menos importancia para la sociedad moderna, funcional y diferenciada. Las interacciones orientadas por motivos se estandarizan, por ejemplo, mediante la organización, es decir, se dejan en manos del regateo reflexivo, de la comunicación, de la "negociación de identidades"; no obstante lo cual, la sospecha de los motivos se extiende. Igualmente, esto provoca una separación más aguda entre formaciones de sistemas sociales y sistemas internacionales" (Luhmann, 1998: 424).

⁹ "Para su propia *autopoiesis*, una sociedad compleja necesita tantas y tan distantes expectativas que le resulta imposible sancionarlas a todas bajo los preceptos de obtención, pérdida o conservación de estima (que comprenden también la preparación de posibilidades que restringen o dilatan las relaciones íntimas). Esto tiene que ver también con la distancia que separa los sistemas de interacción de los sistemas sociales (...) Para algunos campos de la vida social, incluyendo las relaciones amorosas, la moralización constituye un problema. Con ello se arriesga, por un lado, demasiado y, por otro, demasiado poco, lo que es muy importante en ambos casos" (Luhmann, 1991: 251). El mismo Luhmann señala: "Llamaremos personas a aquellos sistemas psíquicos que son observados por otros sistemas psíquicos o sociales. El concepto de sistema personal es, entonces, un concepto que implica una perspectiva de observador, lo cual debe incluir la auto-observación (por decirlo así autopersonificación)" (Luhmann, 1991: 124).

¹⁰ "Se renuncia a la premisa de que la conciencia es el sujeto del mundo. La duplicación empírico-trascendental de los hechos de la conciencia deja de ser necesaria. Todavía se puede decir, si se quiere salvar la terminología

del sujeto, que una conciencia es el sujeto del mundo, al lado del cual existen otros tipos de sujetos, sobre todo sistemas sociales, que los sistemas psíquicos y sociales son los sujetos del mundo, que la autorreferencia significativa es el sujeto del mundo o que el mundo es un correlato de sentido" (Luhmann, 1991: 436).

¹¹ Esto puesto que Luhmann considera que la autorreferencia y su teoría de la individualidad tienen clara repercusión en las posibilidades de la *metafísica*. Como él mismo señala: "Una teoría de sistemas autorreferenciales plenos de sentido queda fuera del campo de referencia de una metafísica clásica y de la metafísica moderna del sujeto" (Luhmann, 1991: 117).

¹² "Social norms, he claims, in fact emerge independently of all human foundations of reason and prescription, and they are largely indifferent to human cognitive and moral processes. In his rejection of Kant's politics and ethics, therefore, Luhmann's attention focuses directly on the concept of autonomy, and he strikes at the heart of Kant's entire philosophy, which (broadly reconstructed) can be viewed as an attempt to explain the terms of human autonomy, and to define autonomy as the necessary precondition of right action, right order, and indeed of all human validity" (King & Thornhill, 2003: 138).

¹³ La primera corresponde a la tradición aristotélico-tomista, la segunda a la Ilustrada como la de Kant.

¹⁴ Para Höffe la legitimidad en Luhmann descansaría en lo que el autor de Tübingen describe como: "Una idea absoluta de legitimización por procedimiento y de validación, exclusivamente, por toma de decisiones" (Höffe, 1995: 110).

¹⁵ "The core concepts of fundamental rights law, such as "liberty", "property", "freedom of speech and expression", "equality" and the corresponding articles symbolize institutionalized expectations and mediate in their implementation in concrete situations. The institutionalization of fundamental rights is hence a factual event—that is something which even the inclusion of fundamental rights in the constitution should not make us forget—an event which function (and thus not only: intended normative meaning) has to be examined" Traducción del alemán: "Die Grundrechtsschlagworte "Eigentum", "Meinungsfreiheit", "Gleichheit" usw. und die entsprechenden Verfassungsartikel symbolisieren institutionalisierte Verhaltenserwartungen und vermitteln ihre Aktualisierung in konkreten Situationen. Die Institutionalisierung der Grundrechte ist mithin, darüber darf auch die Aufnahme der Grundrechte in das Verfassungsgesetz nicht hinwegtäuschen, zunächst ein faktisches Geschehen, das wir auf seine Funktion in der modernen Sozialordnung (und also nicht allein: auf seinen gemeinten normativen Sinn) hin untersuchen wollen" (Luhmann, 1965: 13).

Evolución y perspectivas de la educación en Argentina, su cobertura y su calidad

CECILIA ADROGUÉ Y MARÍA EUGENIA ORLICKI*

Revista Cultura Económica

Año XXXII • N° 87

Junio 2014: 35-49

Resumen: El objetivo central de este trabajo es analizar la situación educativa de la población argentina en relación con otros países y su evolución en los últimos años. Se observa que la "cantidad de educación" sigue siendo muy importante, aunque también se observa recientemente una caída en la matrícula del nivel medio y una reducción en la matrícula de las escuelas públicas a nivel primario. Asimismo, su distribución continúa siendo muy desigual –aunque es una de las menos desiguales en América Latina– y su calidad, en base a los resultados de pruebas internacionales, es pobre en comparación con otros países.

Palabras clave: educación; escolarización argentina; capital humano; evaluación internacional PISA

Evolution and Perspectives of Education in Argentina, Coverage and Quality

Abstract: *The main purpose of this paper is to analyze the education situation of the Argentine population in relation to other countries, and its evolution during the last years. It is observed that the "amount of education" continues being very important, though recently there has been a reduction in the enrolment in middle school, as well as a reduction in the enrolment of students in public primary schools. Moreover, the distribution is still very unequal –though less than other inequalities found in Latin America– and its quality, regarding international assessments, is poor in relation with other countries.*

Keywords: *education; Argentine school attendance; human capital; PISA international assesment*

I. Introducción

El objetivo central de este trabajo es brindar una mirada a la situación educativa de la población argentina en relación con otros países y su evolución en los últimos años. Dado que el nivel de escolarización de la población argentina ha aumentado notablemente en los últimos años, este trabajo busca contextualizar ese crecimiento en base a lo ocurrido en otros países. Asimismo, las estadísticas presentadas pretenden ser un puntapié para adentrarse en los complejos

desafíos en materia de calidad y equidad de la educación.

Consideramos que el estudio de la situación educativa de la población es muy relevante, ya que la educación tiene múltiples efectos en la vida del individuo y de la sociedad en su conjunto, más allá de los monetarios (Glewwe, 2002). En este sentido, diversos estudios han encontrado evidencia de que la educación contribuye al crecimiento económico (Krueger y Lindhal, 2001) y aumenta la productividad (Sianessi y Reenen, 2003). Un aumento en el stock de

* CONICET - cadroque@gmail.com; eugeniaorlicki@hotmail.com

capital humano eleva no sólo el nivel de producto per cápita, sino también la velocidad de crecimiento de la economía, ya que estimula la inversión en capital físico y la adopción y desarrollo de nuevas tecnologías.

Sin embargo, no sólo la cantidad de educación es un factor clave; la calidad y la eficiencia en la asignación de recursos son determinantes en el efecto que tiene la educación sobre el crecimiento económico de un país, siendo necesario un nivel mínimo para garantizar que su efecto sea positivo (FIEL, 2002). Más aun, la escolarización ha mostrado ser una pieza fundamental para determinar las diferencias de ingreso entre la población. Puede tanto achicar la brecha y mejorar la distribución del ingreso, en el caso de que exista igualdad de oportunidades educativas; o agrandarla y empeorar la situación, si los que tienen la posibilidad de estudiar son unos pocos.

Comenzaremos por enmarcar la situación que se da en Argentina en un contexto internacional, para lo cual presentamos datos de las tasas brutas de escolarización primaria y secundaria, el nivel educativo alcanzado por la población de 25 años o más, la esperanza de escolaridad a los 5 años e indicadores de la

desigualdad en materia educativa. Luego se analizará el papel de los resultados de la Argentina en las pruebas internacionales respecto de otros países; y a continuación se presentará la evolución de la matrícula en Argentina y un análisis de las diferencias provinciales en cuanto a cobertura y calidad.

II. La situación educativa en Argentina en relación al mundo

Presenta aquí una comparación de la evolución reciente de la inversión en capital humano en la Argentina y en el resto de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), con el fin de poner en contexto la situación de nuestro país en cuanto al stock, acumulación y desigualdades sociales en educación.

El cuadro 1 muestra la evolución de las tasas de escolaridad brutas¹ entre 1975 y 2012 utilizando información recolectada por la UNESCO. En líneas generales, puede observarse que ya desde 1980, la Argentina presenta una situación de escolarización primaria universal igual a la de los países de la OECD.

Cuadro 1. Tasas brutas de escolarización primaria en América Latina y otros países, 1975-2012

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Argentina	106	107	107	108	...	114	113	118	118	...
Alemania	100	103	102	102	101	100
Bélgica	104	104	98	100	103	109	106	109	108	106
Bolivia	101	98	...	106	...	112	..	98	94	...
Brasil	122	137	133	141	...	151	136
Canadá	99	98	104	104	102	100	97	99	98	...
Chile	122	117	112	105	...	100	103	102	102	101
Colombia	112	118	107	106	112	119	120	115	111	107
Costa Rica	105	104	99	102	104	110	111	109	107	105
Cuba	124	108	109	101	100	101	99	102	101	99
Dinamarca	103	97	99	98	100	101	99	100	101	101
Ecuador	104	114	119	118	108	115	117	114	115	114
El Salvador	90	89	100	104	113	113	114	113
España	114	109	110	107	105	106	103	105	104	103
Estados Unidos de América	89	100	99	105	103	101	100	99	99	98
Federación Rusa	104	107	107	103	95	..	100	101
Francia	111	110	107	110	106	104	108	108	108	107
Gran Bretaña	104	105	102	106	115	101	106	107	107	109
Grecia	104	102	104	100	95	96	102	103	102	..
Guatemala	63	70	77	77	88	104	113	116	114	..
Haití	57	68	87	48	91
Honduras	86	97	108	107	...	107	112	115	114	109
Irlanda	105	101	100	103	102	102	103	106	105	104
Italia	108	101	100	98	100	103	101	101	100	..

México	108	117	118	114	114	106	102	104	104	105
Nicaragua	73	86	87	87	97	101	112	117
Noruega	101	100	97	100	98	101	99	99	99	99
Panamá	116	106	106	106	102	105	105	102	101	100
Paraguay	94	102	103	104	113	120	111	97	95	..
Peru	114	114	120	119	121	122	115	107	105	100
Portugal	118	120	127	121	123	122	116	112	..	106
República Dominicana	96	110	118	113	105	107	105	103
Suecia	101	97	98	100	104	110	96	101	101	102
Suiza	92	84	82	89	96	106	102	103	103	103
Uruguay	107	107	107	109	108	109	114	112
Venezuela	95	108	109	106	...	101	105	103	102	102

Fuente: UNESCO

La clara inclusión que la Argentina ha desarrollado en la educación primaria, no pudo trasladarse en su totalidad a los siguientes niveles. Más aún, en los últimos años pueden verse cifras notablemente mayores a 100, lo cual podría estar manifestando ciertos problemas como la repitencia.

El cuadro 2 muestra las tasas brutas de escolaridad secundaria para una selección de países. En materia de educación secundaria, ya en 1975 la Argentina había perdido su liderazgo a manos de Uruguay y Chile y, con distintas variantes, ha mantenido su puesto latinoamericano. Por cierto, casi todos los países de la región han reducido la brecha

que los separaba de la Argentina. Comparando con los otros países, se observa que hacia 2010 la Argentina tiene menos escolarización secundaria que los países de la OECD y que algunos países de América Latina, como Colombia, Costa Rica y Perú. Es decir, la distancia que separaba a la Argentina de muchos países de América Latina se ha acortado significativamente, y en algunos casos se ha anulado. En Llach (1997) se encuentran evidencias adicionales, indicativas de la pérdida de posiciones relativas en educación primaria y secundaria de la Argentina respecto de otros países latinoamericanos (Chile, Costa Rica, México y Perú) entre 1960 y 1990.

Cuadro 2. Tasas brutas de escolarización secundaria en América Latina y otros países, 1975-2012

	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Argentina	54	56	71	72	...	87	85	90	92	..
Alemania	105	96	99	102	102	101
Bélgica	83	90	97	101	145	123	119	122	128	130
Bolivia	39	78	..	78	77	..
Brasil	47	...	51
Canadá	91	88	98	100	104	102	101	102	103	..
Chile	56	63	76	78	...	82	91	89	90	89
Colombia	38	41	46	...	64	72	82	96	97	93
Costa Rica	41	46	40	43	50	61	80	99	101	104
Cuba	35	79	81	95	76	82	91	89	90	90
Dinamarca	...	103	103	109	118	127	124	120	123	125
Ecuador	36	50	58	59	63	85	85	87
El Salvador	30	34	54	62	65	67	69
España	68	85	91	102	116	111	119	125	129	131
Estados Unidos de América	85	93	96	92	96	92	95	93	94	94
Federación Rusa	97	95	...	81	81	95	96	95
Francia	83	83	88	96	113	106	110	110	110	110
Gran Bretaña	82	82	84	84	102	102	105	106	97	95
Grecia	76	80	89	93	92	89	103	111	108	..
Guatemala	12	18	19	...	26	38	51	65	65	..
Haiti	...	12
Honduras	16	29	37	73	74	73

<i>Irlanda</i>	84	89	97	99	113	105	111	121	118	119
<i>Italia</i>	68	72	73	79	88	93	99	100	101	..
<i>México</i>	31	45	56	55	58	70	79	84	84	86
<i>Nicaragua</i>	23	37	30	37	46	53	67	69
<i>Noruega</i>	90	93	97	101	116	116	114	113	113	111
<i>Panamá</i>	56	61	59	61	66	65	67	70	70	84
<i>Paraguay</i>	19	27	31	31	41	61	66	68	70	..
<i>Peru</i>	46	59	63	67	70	85	85	91	91	90
<i>Portugal</i>	50	54	...	59	103	105	97	110	..	113
<i>República Dominicana</i>	26	39	59	69	75	75	76
<i>Suecia</i>	83	86	86	90	131	152	104	98	97	98
<i>Suiza</i>	...	93	96	98	101	95	95	96	96	96
<i>Uruguay</i>	61	...	72	81	82	98	101	90
<i>Venezuela</i>	44	50	56	55	...	60	74	82	83	85

Fuente: UNESCO

Respecto del stock de capital humano, la Argentina también se encuentra relativamente lejos del nivel alcanzado por los países de la OECD. El cuadro 3 muestra la distribución de la población mayor a 25 años que ha completado al menos su educación secundaria y, en segundo lugar, su formación en el nivel superior (terciario y universitario), y su correspondiente

comparación con la situación en los países de la OECD y América Latina. Si bien en este caso la comparación entre países se dificulta debido a las diferencias entre los sistemas educativos, en general, el stock de capital humano en Argentina es algo menor al que presentan los países de la OECD y se encuentra en una situación intermedia respecto de otros países latinoamericanos.

Cuadro 3. Nivel de escolaridad alcanzado por población mayor a 25 años (último año disponible en base UNESCO)

	<i>Secundaria Completa(i)</i>	<i>Terciaria Completa(ii)</i>	<i>(i)+(ii)(iii)</i>
<i>Alemania</i>	57,0	23,0	79,9
<i>Argentina</i>	28,4	13,7	42,1
<i>Bélgica</i>	33,0	27,4	60,4
<i>Bolivia</i>	12,6	20,9	33,5
<i>Brasil</i>	24,4	9,3	33,7
<i>Canadá</i>	35,5	43,9	79,4
<i>Chile</i>	35,3	15,0	50,3
<i>Colombia</i>	28,4	10,1	38,5
<i>Costa Rica</i>	15,7	18,6	34,2
<i>Cuba</i>	31,0	9,4	40,4
<i>Dinamarca</i>	44,4	31,5	75,8
<i>Ecuador</i>	64,7	14,8	79,6
<i>El Salvador</i>	15,4	6,2	21,6
<i>Francia</i>	37,4	22,9	60,3
<i>España</i>	18,3	24,5	42,8
<i>Estados Unidos</i>	48,4	38,3	86,7

<i>Grecia</i>	33,4	19,2	52,7
<i>Guatemala</i>	7,2	3,4	10,6
<i>Honduras</i>	11,8	4,2	16,0
<i>Irlanda</i>	31,2	26,4	57,6
<i>Italia</i>	32,3	11,7	44,0
<i>México</i>	15,9	14,5	30,3
<i>Noruega</i>	43,0	28,5	71,5
<i>Panamá</i>	23,1	10,4	33,5
<i>Paraguay</i>	17,7	8,7	26,4
<i>Perú</i>	28,6	18,2	46,8
<i>Portugal</i>	11,2	11,3	22,5
<i>Suecia</i>	48,1	26,9	75,0
<i>Suiza</i>	66,4	27,5	93,8
<i>Uruguay</i>	17,5	9,5	27,0
<i>Venezuela</i>	26,7	14,6	41,3

Fuente: UNESCO

Desde un punto de vista económico, existen rankings como el del Banco Mundial (Kunte et. al, 1998) o el de Barro y Lee (2000) que miden la abundancia relativa de capital humano respecto de los otros tres factores productivos considerados, a saber, el trabajo no calificado, los recursos naturales y el capital. En el marco de la teoría clásica del comercio internacional, esta comparación es la más relevante. Más importantes que el stock absoluto de capital, o de trabajo no

calificado, o de recursos naturales, son las proporciones entre esos recursos: cuánto capital por unidad de trabajo no calificado, cuántos recursos naturales por unidad de capital, etcétera. Computando estas proporciones para distintos países, es posible establecer un ranking de abundancia relativa. Cuanto mejor posicionado está un país en un determinado factor, mayor es la abundancia del mismo comparada con la abundancia de los otros factores. Los

resultados difieren según se utiliza el primer ranking, en el que la Argentina aparece en el tercer lugar, o el segundo en el que aparece en el puesto decimoséptimo, considerando una muestra de 76 países que incluye a todos los de mayor tamaño o ingresos. Esta es una señal bien clara de que todavía conservamos una ventaja comparativa en cuanto a la dotación de capital humano.

Para aportar mayor luz al debate, mostraremos la situación actual y la evolución reciente de los principales indicadores disponibles de escolarización y de calidad educativa, considerando no sólo los promedios, sino las brechas internas y también las que separan a la Argentina de los otros países.

1. La escolarización

El indicador de la esperanza de escolaridad primaria y media de la UNESCO (2005), análogo al de la esperanza de vida, mide la cantidad de años de estudio que cumplirá un chico de 5 años que se incorpora hoy al nivel primario. Dado que el indicador se construye sobre la base de las tasas de escolarización actuales, el cálculo supone que las mismas se mantienen en el tiempo. De allí resulta que, para todos los países, pero sobre todo para los menos avanzados, lo más probable es que la escolarización de la cohorte que hoy se inicia sea finalmente superior. En sentido contrario, es necesario recordar que estos cálculos sobreestiman los resultados educativos, ya que incluyen la repitencia.

Cuadro 4. La esperanza de escolaridad primaria y media

	1999	2000	2005	2009	2010	2011	2012
Argentina	11,9	12,0	11,9	12,4	12,5	12,6	..
Bélgica	13,9	13,9	13,6	13,8	13,8	14,1	14,1
Bolivia	11,4	11,6	..	10,8	10,6	10,3	..
Brasil
Canadá	12,1	12,1	11,9	12,1	12,1	12,1	..
Chile	10,9	11,0	11,6	11,6	11,4	11,4	11,4
Colombia	10,3	10,3	11,0	11,8	11,6	11,4	11,0
Costa Rica	9,9	9,6	10,6	11,4	11,4	11,4	11,4
Cuba	10,8	11,0	11,4	11,5	11,5	11,4	11,4
Dinamarca	13,3	13,4	13,5	13,2	13,3	14,5	14,6
Rep. Dominicana	10,2	10,6	10,6	11,2	11,0	10,9	10,8

Ecuador	10,4	10,4	10,6	..	12,0	12,0	12,1
El Salvador	9,4	9,7	10,6	10,5	10,6	10,7	10,8
España	12,7	12,8	13,0	13,3	13,5	13,7	13,7
Estados Unidos	11,8	11,6	11,6	11,7	11,5	11,5	11,5
Francia	12,9	12,7	13,1	13,1	13,1	13,1	13,0
Gran Bretaña	13,1	13,2	13,8	13,5	13,8	13,2	13,2
Grecia	11,1	11,1	12,2	..	12,8	12,6	..
Guatemala	7,9	8,3	9,5	10,1	10,4	10,3	..
Haiti
Honduras	10,6	10,5	10,2
Irlanda	13,5	13,5	13,7	14,3	14,4	14,2	14,2
Italy	12,6	12,6	13,0	13,0	13,1	13,1	..
México	10,5	10,6	10,9	11,2	11,3	11,4	11,6
Nicaragua	8,8	8,8	10,2	..	10,5
Noruega	14,1	13,9	13,8	13,7	13,7	13,8	13,6
Panamá	10,1	10,2	10,4	10,4	10,4	10,3	11,1
Paraguay	10,8	11,0	10,7	10,0	10,0	9,9	..
Perú	11,6	11,7	11,2	11,0	11,0	10,8	10,5
Portugal	13,2	13,3	12,7	13,2	13,3	..	13,1
Federación Rusa	9,5	..	9,9	10,1	..	10,6	10,8
Suecia	15,5	15,4	12,0	12,0	12,0	11,8	12,0
Suiza	13,0	13,0	12,8	12,9	12,9	13,0	13,0
Uruguay	12,2	12,5	12,9	12,2	12,2
Venezuela	8,8	9,1	10,0	10,3	10,3	10,3	10,4

Fuente: UNESCO

Cuadro 5. Evolución de los años de escolaridad de la población mayor de 15 años en distintos continentes

Región	1960	1970	1980	1990	2000
América Latina y el Caribe	3,2	3,6	4,4	5,2	5,9
África Sub-Sahara	1,2	1,4	2,0	2,7	3,4
Asia del Este y Pacífico	3,1	3,7	4,8	6,1	7,3
Países Avanzados	6,6	7,2	8,2	8,8	9,5
Media Mundial	3,2	3,6	4,5	5,3	6,1

Fuente: De Ferranti et.al. (2003)

2. Las brechas sociales de escolarización y su evolución

Continuando el análisis de los niveles de escolarización nos aproximamos ahora a mostrar sus diferentes alcances según los niveles socioeconómicos o de ingresos de los chicos y de sus familias. En primer lugar, se analiza el coeficiente de Gini para los años de educación. Este coeficiente es la medida estadística más conocida de desigualdad de una distribución de individuos, varía entre 0 y 1, y cuanto mayor es su valor, mayor es la desigualdad de la distribución. El cuadro 6 muestra la existencia de una desigualdad en los años de educación de la población entre 25 y 65 años en la Argentina. Sin embargo, esta desigualdad en el acceso a la educación es la más baja respecto del resto

de los países latinoamericanos estudiados. Asimismo, otro indicador positivo es la baja relación observada en nuestro país entre desigualdad educativa y de ingresos, la segunda después de Chile. En ambos países, y en marcado contraste con el resto de Latinoamérica, la educación está dos veces mejor distribuida que los ingresos.

Cuadro 6. La desigualdad educativa en América Latina. Coeficiente de Gini para años de educación por grupos de edad

	Gini de años de educación por grupo de edad			Gini de ingresos	Desigualdad ingresos/Desigualdad educativa
	(25-65)	(10-20)	(21-30)		
<i>Argentina</i> 2012	0,196	0,195	0,141	0,426	0,46
<i>Bolivia</i> 2011	0,355	0,223	0,211	0,465	0,76
<i>Brasil</i> 2011	0,347	0,281	0,210	0,523	0,66
<i>Chile</i> 2011	0,207	0,220	0,122	0,508	0,41
<i>Colombia</i> 2011	0,331	0,242	0,213	0,535	0,62
<i>Ecuador</i> 2011	0,305	0,229	0,206	0,462	0,66
<i>México</i> 2010	0,315	0,215	0,224	0,472	0,67
<i>Perú</i> 2011	0,307	0,224	0,185	0,457	0,67
<i>Uruguay</i> 2011	0,228	0,214	0,190	0,433	0,53

Fuente: SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial) en base a Encuestas de Hogares

El cuadro 7 muestra las tasas de escolaridad neta por quintil de ingreso equivalente para el nivel primario, medio y terciario. En el caso argentino se advierten diferencias sociales todavía muy profundas en los estudios terciarios, algo menores en la enseñanza media, y casi nulas en el nivel primario. En el primer quintil concurren a la escuela media el 80% de los chicos en esa edad, mientras que en el quintil con mayores ingresos asiste el 94%. La tasa de escolaridad del nivel terciario cae al 20% para el quintil más pobre, mientras que la caída es al 53% para el quinto quintil. El mismo cuadro nos permite colocar en perspectiva latinoamericana a estas fuertes diferencias sociales de acceso a la educación. Se observa que si bien la desigualdad educativa en la Argentina es en promedio una de las menores de la región junto con Chile, la desigualdad en la educación media y terciaria es de todos modos muy elevada.

Cuadro 7. La desigualdad educativa en América Latina. Tasa de escolaridad neta por quintil de ingreso equivalente

		Quintil de ingreso					Diferencia 1q y 5q
		1	2	3	4	5	
<i>Argentina</i> 2012	Primaria	98,9	98,3	99,1	99,5	98,9	0%
	Secundaria	80,4	83,4	91,7	91,4	94,0	17%
	Terciario	19,9	24,0	33,3	44,5	53,1	167%
<i>Bolivia</i> 2007	Primaria	92,2	94	96,2	97,6	98,6	7%
	Secundaria	40,7	64,8	72	80,6	80,9	99%
	Terciario	1,8	6,9	14,9	18	45,1	2406%
<i>Brasil</i> 2011	Primaria	73,4	79,9	88,1	93,7	97,6	33%
	Secundaria	41,0	52,9	64,4	74,4	85,4	108%
	Terciario	5,0	6,3	11,6	20,7	47,0	843%
<i>Chile</i> 2011	Primaria	99,2	99,3	99,3	99,9	98,8	0%
	Secundaria	78,2	83,9	81,7	90,1	93,1	19%
	Terciario	21,2	26,4	26,0	37,5	61,6	190%
<i>Colombia</i> 2011	Primaria	94,2	96,7	97,0	97,5	98,3	4%
	Secundaria	69,6	77,2	80,7	87,0	93,2	34%
	Terciario	8,6	13,3	18,6	27,0	52,8	511%
<i>Ecuador</i> 2011	Primaria	98,2	98,3	98,4	99,1	99,1	1%
	Secundaria	72,7	77,3	81,4	84,0	92,1	27%
	Terciario	15,6	19,7	23,8	27,1	49,3	217%
<i>México</i> 2010	Primaria	96,9	97,9	99,1	99,4	99,5	3%
	Secundaria	64,7	72,1	77,0	78,7	90,2	39%
	Terciario	15,0	13,8	20,9	25,4	43,8	191%
<i>Perú</i> 2011	Primaria	98,6	98,6	99,1	99,3	99,2	1%
	Secundaria	71,6	81,9	88,2	92,7	94,6	32%

Uruguay	2011	Terciario	11,8	25,9	33,0	42,2	55,1	367%
		Primaria	99,1	98,9	98,5	97,7	97,4	-2%
		Secundaria	69,4	79,4	85,4	91,5	97,0	40%
		Terciario	4,2	9,4	18,0	30,0	55,9	1216%

Fuente: SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial) en base a Encuestas de Hogares

III. La calidad de la educación: una mirada a las evaluaciones internacionales PISA

En el análisis de la situación educativa de un país, no sólo la cantidad de educación es un factor clave, también la calidad y la eficiencia en la asignación de recursos son determinantes sobre el efecto que tiene la educación en el crecimiento económico de un país; y para garantizar que su efecto sea positivo es necesario contar con un nivel mínimo (FIEL, 2002). Por ello, estudiamos aquí los resultados obtenidos por los estudiantes argentinos en las evaluaciones internacionales PISA, en perspectiva con aquellos obtenidos por los estudiantes de otros países latinoamericanos y de los países de la OECD.

Siguiendo una tendencia generalizada en muchos países, la Argentina decidió incorporarse a las principales pruebas internacionales homogéneas de evaluación de la calidad educativa. El *Programa Internacional de Evaluación de Alumnos* (PISA por sus siglas en inglés) de la OECD es una encuesta realizada cada 3 años en los países miembros de la OECD y en un grupo de países socios, cuyas economías suponen el 90% de la economía mundial. Se evaluaron más de un cuarto de millón de estudiantes de 15 años, representantes de casi 17 millones, en PISA 2000; y aproximadamente 400.000 estudiantes de 15 años, representantes de 20 millones, en PISA 2006.

PISA evalúa el nivel de conocimientos y destrezas necesarios para participar plenamente en la sociedad que han adquirido los estudiantes a punto de acabar su escolarización obligatoria, centrándose en competencias clave como la lectura, las matemáticas y las ciencias. Asimismo, pretende medir si los estudiantes pueden reproducir lo que han aprendido y, además, examinar su capacidad para extrapolar sus

conocimientos y aplicarlos en nuevos entornos, tanto académicos como fuera de este contexto. Los alumnos responden también a un cuestionario centrado en su entorno social, sus hábitos de estudio, su nivel de compromiso y motivación para aprender. Los directores de los colegios completan un cuestionario acerca de sus centros que incluyen datos sobre la situación demográfica y una evaluación de la calidad del ambiente de aprendizaje de los mismos.

La primera edición de este estudio fue la del año 2000 y participaron 43 países, incluyendo a la Argentina. Las autoridades nacionales decidieron que el país no participara en la segunda edición, realizada en 2003. Sin embargo, el país ha vuelto a participar en las ediciones de 2006 y 2009, en donde se agregaron varios países.

En el Cuadro 8 figuran algunos países que han participado de, al menos, una edición de las evaluaciones. Las ubicaciones obtenidas por la Argentina son relativamente pobres. En comprensión lectora, obtuvo el 35º lugar entre 38 países con resultados comprobables en el año 2000; puesto 53 entre 56 países con resultados comprobables en el año 2006; y el 53º lugar entre 58 países en el año 2009. Mientras que en el año 2000, la Argentina se ubicó por encima de Brasil y Chile y una posición por debajo de México, en los años 2006 y 2009, todos esos países sumados a Uruguay y Colombia, tuvieron mejores resultados que la Argentina. Asimismo, la diferencia con México se amplió a más de 10 posiciones. En matemáticas, se ubicó en el 52º lugar entre 56 países en el año 2006, y en el puesto 49 entre 58 países en el año 2009. Finalmente, en ciencias obtuvo el 51º lugar entre 56 países en el año 2006, y en el puesto 50 entre 58 países en el año 2009. En ambas disciplinas, Chile, México y Uruguay obtuvieron mejores resultados en ambas ediciones de la evaluación.

Cuadro 8. Resultados y rankings (R) de la prueba PISA 2000, 2003, 2006 y 2009 para países seleccionados del grupo con resultados comparables

	Resultados en Comprensión Lectora				Resultados en Matemática			Resultados en Ciencias	
	2000	2003	2006	2009	2003	2006	2009	2006	2009
	Media R	Media R	Media R	Media R	Media R	Media R	Media R	Media R	Media R
Alemania	484	491	495	497	503	504	513	516	520
Argentina	418	418	374	398	381	381	388	391	401
Australia	528	525	513	515	524	520	514	527	527
Bélgica	507	507	501	506	529	520	515	510	507
Brazil	396	403	393	412	356	370	386	390	405
Canadá	534	528	527	524	532	527	527	534	529
Chile	410		442	449		411	421	438	447
Colombia			385	413		370	381	388	402
Dinamarca	497	492	494	495	514	513	503	496	499
España	493	481	461	481	485	480	483	488	488
Estados Unidos	504	495		500	483	474	487	489	502
Federación Rusa	462	442	440	459	468	476	468	479	478
Francia	505	496	488	496	511	496	497	495	498
Gran Bretaña			495	494		495	492	515	514
Grecia	474	472	460	483	445	459	466	473	470
Irlanda	527	515	517	496	503	501	487	508	508
Italia	487	476	469	486	466	462	483	475	489
México	422	400	410	425	385	406	419	410	416
Noruega	505	500	484	503	495	490	498	487	500
Perú	327	399		370					
Portugal	470	478	472	489	466	466	487	474	493
Suecia	516	514	507	497	509	502	494	503	495
Suiza	494	499	499	501	527	530	534	512	517
Uruguay		434	413	426	422	427	427	428	427
OECD	501	497	495	499	500	497	499	498	501

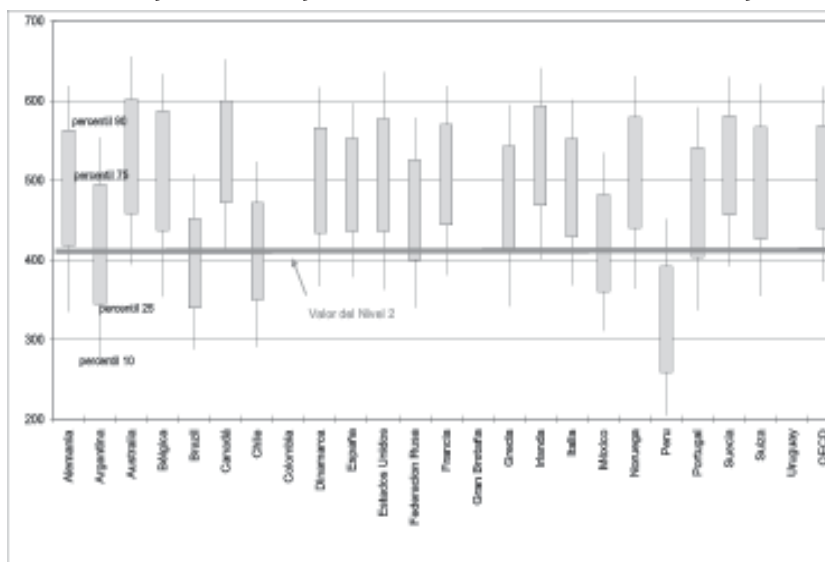
Fuente: elaboración propia en base a la OECD (2010)

Un resultado importante del estudio PISA es que la Argentina muestra un porcentaje muy alto de chicos cuya comprensión lectora se encuentra por debajo del nivel 2. Según la clasificación de la OECD, este nivel sirve de guía para considerar si los estudiantes han aprendido a leer y empiezan a mostrar las competencias necesarias para usar la lectura para aprender. Los estudiantes que están por debajo de este nivel pueden, técnicamente, leer pero no han alcanzado el grado de alfabetismo necesario para participar efectiva y productivamente en la vida. En promedio, el nivel de estudiantes por debajo de este nivel en los países de la OECD incluidos en

esta estadística fue del 19,3% en el año 2000 y 18,1% en el año 2009 (OECD, 2010)

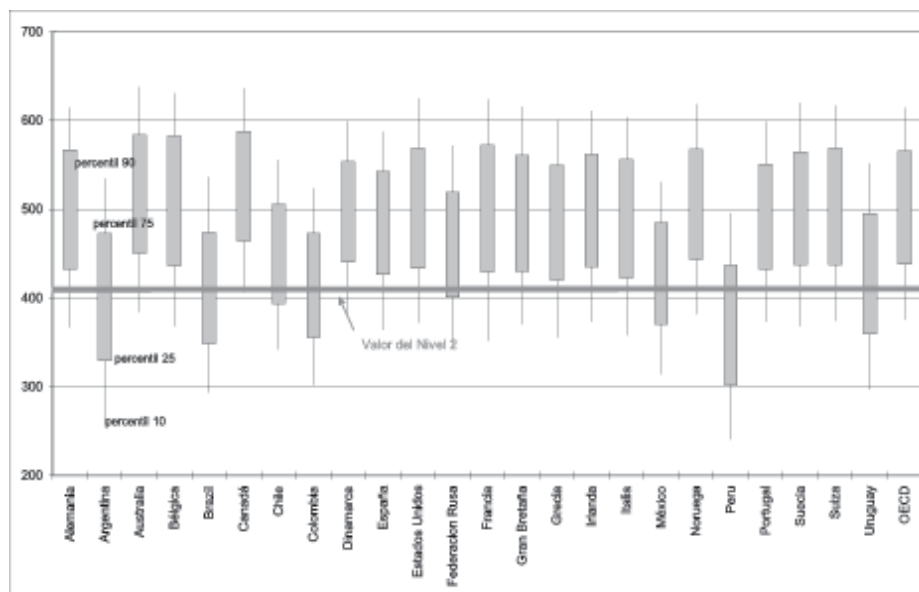
En el gráfico 1 puede verse que la Argentina muestra, en el año 2000, un porcentaje del 44% de chicos por debajo del nivel 2, igual que Chile y sólo un poco menos que México. Como se mencionó previamente, la media de los países de la OECD con alumnos por debajo de ese nivel se mantuvo entre el año 2000 y 2009. Sin embargo, el gráfico 2 muestra que en Argentina el porcentaje de chicos por debajo de ese nivel aumentó a 57% en el 2009. Por el contrario, en países como Chile, México y Perú el porcentaje de alumnos por debajo de ese nivel disminuyó.

Gráfico 1. Distribución del desempeño en capacidad lectora. Valores de los percentiles 90, 75, 25 y 10. PISA 2000



Fuente: elaboración propia en base a OECD (2010).

Gráfico 2. Distribución del desempeño en capacidad lectora. Valores de los percentiles 90, 75, 25 y 10. PISA 2009



Fuente: elaboración propia en base a OECD (2010).

En el otro extremo, los resultados del percentil 90 de la Argentina, aquel al que pertenece la centésima parte de los estudiantes encuestados que ocupa el 10º lugar en cuanto a los resultados, eran en el año 2000 los más altos entre los países latinoamericanos evaluados. Sin embargo, en el año 2009 los resultados para ese percentil de Brasil, Chile y Uruguay superaron a los de la Argentina. Asimismo, más de un 35% de los estudiantes de los países de la OECD superan los resultados obtenidos por la Argentina en ese percentil.

Otro resultado importante del estudio PISA es que la Argentina aparece como uno de los países con mayores diferencias en comprensión lectora, comparando la distribución de los resultados de las pruebas PISA según cuartiles del ISO, un índice internacional socioeconómico del nivel ocupacional utilizado en dicho estudio. Para el caso de la Argentina, puede verse en los cuadros 9 y 10 que, tanto el cuartil de ISO muy alto como el muy bajo, están claramente por debajo de la OECD, aumentando esta distancia a medida que se desciende en el nivel socioeconómico (13% y 22% en el año 2000, y 15% y 31% en el año 2009). Asimismo, se observa que la diferencia entre el resultado en la comprensión lectora del cuartil más alto

respecto del más bajo, pasó de 27% en el año 2000 a 36% en el año 2009, aumentando la inequidad de los resultados según el indicador socioeconómico. En el año 2009, esta diferencia fue del 22% en Brasil, 22% en Chile, 21% en México, 43% en Perú y 20% en los países de la OECD. Es decir, los sectores sociales menos favorecidos en la Argentina están en peor posición relativa que los sectores sociales más pudientes en su comparación con sus "pares socioeconómicos" de otros países, exceptuando a Perú.

Según el resumen ejecutivo realizado por el Ministerio de Educación de la Argentina, un factor de relevancia que explica la dispersión observada respecto del índice socioeconómico es el alto nivel de inclusión educativa que exhibe el país, aumentando la heterogeneidad de la muestra argentina. Dicha dispersión supone la escolarización de una proporción importante de adolescentes y jóvenes, particularmente, de aquellos provenientes de hogares de bajos recursos. Estos jóvenes son los que presentan más dificultades para estudiar debido a aspectos tales como: el nivel educativo de sus padres, la alimentación, la posibilidad de disponer de un lugar para estudiar, y la disponibilidad de materiales de estudio.

Cuadro 9. Desempeño en capacidad lectora por cuartiles del ISO (índice internacional socioeconómico del nivel ocupacional, OECD). PISA 2000

Cuartiles del índice ISO								
	Muy Bajo		Bajo		Alto		Muy Alto	
Pais	Promedio de desempeño	E.S	Promedio de desempeño	E.S	Promedio de desempeño	E.S	Promedio de desempeño	E.S
<i>Argentina</i>	379	(7,1)	393	(9,9)	440	(9,6)	483	(6,3)
<i>Brasil</i>	368	(3,9)	387	(3,8)	413	(4,0)	435	(4,5)
<i>Chile</i>	373	(3,8)	388	(4,3)	420	(4,6)	466	(3,5)
<i>México</i>	385	(4,1)	408	(3,7)	435	(4,0)	471	(5,9)
<i>Perú</i>	283	(5,9)	317	(4,3)	338	(4,7)	383	(5,8)
<i>Promedio OECD</i>	463	(0,9)	491	(0,8)	515	(0,7)	545	(0,9)

Fuente: OECD y Ministerio de Educación de la Nación (2004). Informe Nacional, República Argentina.

Cuadro 10. Desempeño en capacidad lectora por cuartiles del ISO (índice internacional socioeconómico del nivel ocupacional, OECD). PISA 2009

Cuartiles del índice ISO								
	Muy Bajo		Bajo		Alto		Muy Alto	
Pais	Promedio de desempeño	E.S	Promedio de desempeño	E.S	Promedio de desempeño	E.S	Promedio de desempeño	E.S
<i>Argentina</i>	345	(4,9)	377	(4,6)	410	(5,5)	468	(6,2)
<i>Brasil</i>	376	(2,5)	401	(3,0)	413	(3,9)	460	(4,1)
<i>Chile</i>	409	(3,5)	435	(3,6)	457	(3,5)	501	(3,5)
<i>México</i>	386	(2,8)	413	(2,3)	434	(2,2)	469	(2,2)
<i>Perú</i>	303	(3,3)	354	(3,1)	390	(3,7)	434	(7,3)
<i>Promedio OECD</i>	451	(0,7)	483	(0,6)	506	(0,6)	540	(0,6)

Fuente: elaboración propia en base a datos de OECD.

IV. Características del capital humano en Argentina y su evolución

Luego de haber estudiado la posición que ocupa la Argentina en términos de resultados educativos, es interesante evaluar la hipótesis que sostiene que la calidad educativa empeora debido a que el sistema está reteniendo más estudiantes, precisamente aquellos que antes desertaban o no llegaban hasta ese nivel. Supone además que el gran incremento de la escolarización que se dio en un período relativamente breve, trajo aparejadas algunas dificultades, entre las que se encuentran mantener la calidad del sistema

frente a un aumento notable de la matrícula, produciendo lo que se podría llamar una saturación del mismo.

Como ya hemos visto en los cuadros anteriores, la cobertura en la educación primaria ya hace varios años que es muy amplia. Un fenómeno que vale la pena resaltar es que el aumento de la matrícula que se ha dado en los últimos años, se debe principalmente a un aumento de la asistencia de alumnos en los establecimientos privados, ya que como puede observarse en el siguiente cuadro, la matrícula en las escuelas públicas tuvo un retroceso en la última década.

Cuadro 11. Matrícula de alumnos de Nivel Primario

Año	Total de escuelas	Escuelas públicas	Escuelas privadas
1998	4,665,761	3,700,051	965,710
1999	4,664,386	3,726,273	938,113
2000	4,727,557	3,755,156	972,401
2001	4,757,674	3,782,760	974,914
2002	4,776,319	3,804,888	971,431
2003	4,674,869	3,712,325	962,544
2004	4,701,149	3,710,225	990,924
2005	4,651,255	3,629,454	1,021,801
2006	4,685,696	3,646,841	1,038,855
2007	4,700,176	3,624,114	1,076,062
2008	4,716,102	3,592,659	1,123,443

Fuente: UNESCO.

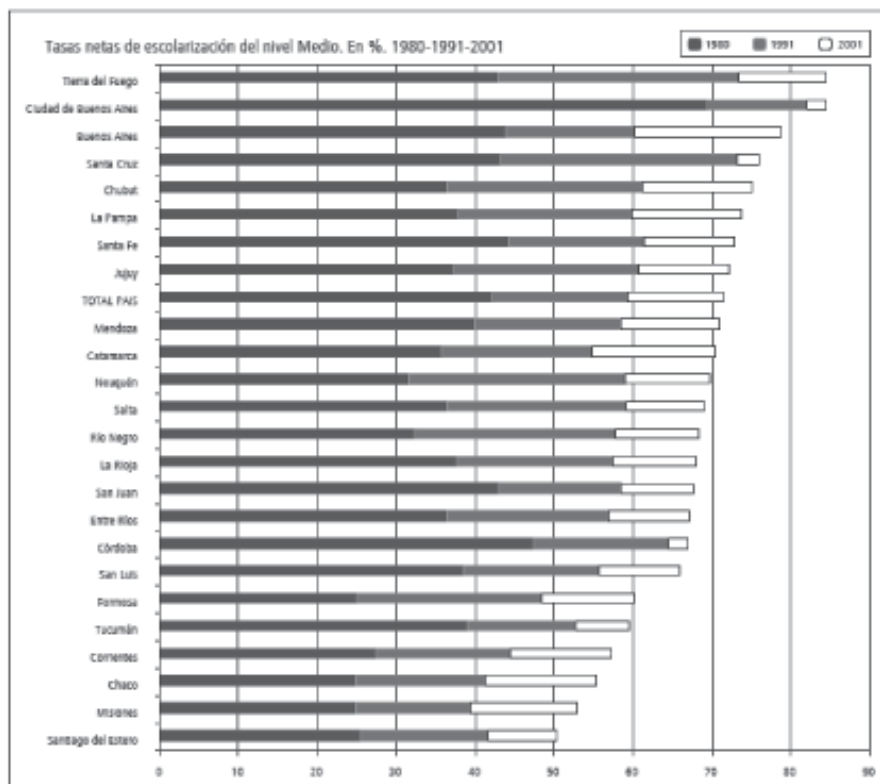
El gráfico 1 muestra que las tasas netas de escolarización del nivel medio han subido, sin excepción, en todas las jurisdicciones del país.

Cuadro 12. Tasa de asistencia a la educación formal y tasa neta de escolarización secundaria²

	1960	1970	1980	1991	2001
Tasa específica de asistencia de jóvenes de 13 a 17 años	45,9	54,0	63,3	71,8	85,0
Tasa neta de escolarización media	s/d	s/d	42,2	59,3	71,5

Fuente: DINIECE (2007) en base a Censos Nacionales de Población y Viviendas – INDEC.

El gráfico 3 muestra las tasas netas de escolarización del nivel medio en porcentaje 1980 – 1991 – 2001.

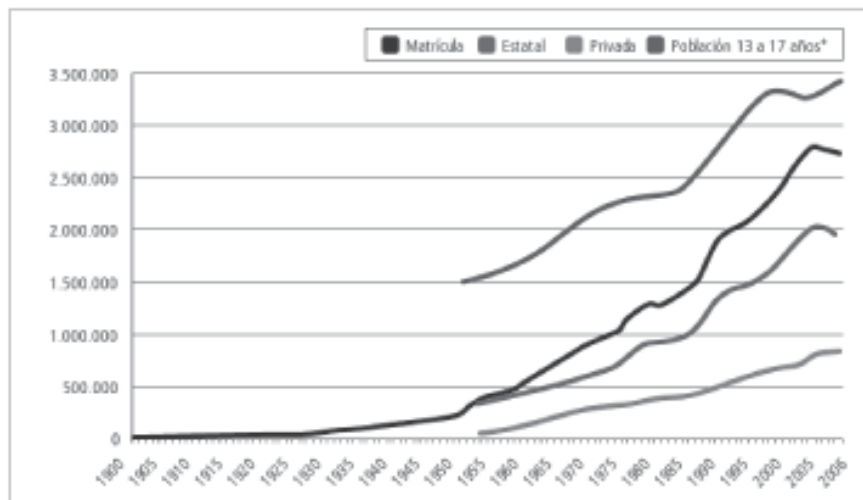


Fuente: DINIECE (2007) en base a Censos Nacionales de Población y Vivienda.

No obstante, en el gráfico 2 vemos una señal de alerta. A partir del año 2003, se observa una reducción en la matrícula del

nivel medio, explicada en su mayoría por una caída en la matrícula de los establecimientos públicos.

Gráfico 4. Evolución de la matrícula del nivel medio común o equivalente. Total País 1900-2006³



Fuente: DINIECE (2007) en base a: 1900-1977 - MCyE - DIEPE - Informaciones Estadísticas: 1991 - INDEC - Censo Nacional de Población y Vivienda. 1996 a 2006 - MEN - Relevamientos Anuales. 1988 a 1995 estimados por modelo ARIMA.

Frente a este escenario, no podemos justificar que el deterioro del desempeño de los estudiantes argentinos en las pruebas internacionales, se deba a que aumentó la matrícula, ya que precisamente, en el mismo período en que se perdieron posiciones, la matrícula del nivel medio bajó, al tiempo que la población que debería asistir a ese nivel de enseñanza siguió en aumento.

El cuadro 13 presenta un detalle de la evolución de la matrícula del nivel medio

por jurisdicción. Allí se puede apreciar que la tendencia negativa entre el año 2000 y el 2006 que provoca una caída en la matrícula de estudiantes de nivel medio, se explica por la caída observada en la Provincia de Buenos Aires, la Ciudad de Buenos Aires, Jujuy, Entre Ríos Santa Fe y San Luis. Posteriormente, entre 2006 y 2012, se ha revertido esta tendencia a excepción de la Ciudad de Buenos Aires y la Provincia de Santa Fe.

Cuadro 13. Matrícula del nivel medio y equivalente por jurisdicción

Total País	1960	1970	1980	1988	2000	2006	2012
	563.987	980.558	1.326.680	1.937.324	2.736.947	2.725.318	3.004.965
<i>Buenos Aires</i>	160.393	346.320	463.818	692.610	1.108.484	993.471	1.128.685
<i>Catamarca</i>	4.813	7.597	11.379	16.981	27.397	31.652	31.365
<i>Chaco</i>	7.758	14.931	27.037	42.273	70.875	83.778	100.453
<i>Chubut</i>	2.374	5.943	11.878	20.602	34.954	36.088	41.217
<i>Ciudad de Bs. As.</i>	147.015	176.329	187.806	221.307	196.555	191.291	186.884
<i>Córdoba</i>	51.371	98.363	127.383	172.676	201.920	220.608	236.206
<i>Corrientes</i>	11.619	20.332	33.123	49.183	71.637	74.335	75.000
<i>Entre Ríos</i>	19.183	31.987	45.484	64.199	85.544	84.224	88.092
<i>Formosa</i>	2.036	5.193	13.379	26.240	37.887	46.416	49.796
<i>Jujuy</i>	5.554	8.230	23.256	44.532	61.720	58.877	65.604

<i>La Pampa</i>	3.134	5.144	8.832	14.471	22.625	22.837	23.909
<i>La Rioja</i>	3.600	6.079	9.061	14.944	21.187	25.669	29.175
<i>Mendoza</i>	22.570	44.107	54.054	85.328	119.803	121.485	129.534
<i>Misiones</i>	4.392	11.944	25.965	34.274	61.480	69.230	85.304
<i>Neuquén</i>	1.485	4.620	10.715	25.096	38.166	46.335	47.563
<i>Río Negro</i>	3.140	7.206	15.414	32.025	42.806	47.727	53.980
<i>Salta</i>	11.295	20.743	33.991	62.484	96.818	103.995	118.276
<i>San Juan</i>	7.912	12.849	23.852	34.692	42.431	45.033	47.636
<i>San Luis</i>	4.417	8.806	11.660	15.809	26.505	26.415	32.569
<i>Santa Cruz</i>	589.000	2.294	6.056	12.106	15.714	16.515	22.755
<i>Santa Fe</i>	59.315	96.825	114.794	157.972	223.811	216.760	219.216
<i>Sant. del Estero</i>	9.416	14.150	18.825	32.110	42.285	53.268	63.730
<i>Tierra del Fuego</i>	132	477	1.074	4.083	8.462	11.158	11.886
<i>Tucumán</i>	20.474	30.089	47.844	61.327	77.881	98.151	116.130

Fuente: DINIECE (2007) en base a Dirección Nacional de Información y Evaluación de la Calidad Educativa. Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología de la Nación.

Para evaluar la calidad de la educación al interior del país, la Argentina comenzó, durante la década del noventa, a realizar evaluaciones sistemáticas mediante los Operativos Nacionales de Evaluación (ONE) –a partir de 1993 en forma experimental y muestral, y desde 1995 de manera sistemática y generalmente censal. A partir de 2001 se han producido discontinuidades en la tarea sistemática que se venía llevando a cabo, en la frecuencia y cobertura de los ONE. Actualmente los ONE se realizan cada dos años y con una metodología muestral. El cuadro 14 muestra el porcentaje de estudiantes por nivel de desempeño en Lengua para 2º/3º año de Secundaria. Se observa una alta dispersión en los resultados, principalmente en el porcentaje de alumnos con bajo nivel. Siendo el promedio para ese nivel de un 24,5% para el Total país, hay provincias con niveles por debajo del 20% como Ciudad de Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Santa Cruz, Tierra del Fuego y La Pampa; y por otro lado, provincias con niveles superiores al 32% como Tucumán, Catamarca, Formosa, La Rioja, Chaco y Santiago del Estero.

Cuadro 14. Porcentaje de estudiantes por nivel de desempeño en Lengua de 2º/3º año de Secundaria, según provincias. ONE 2010.

Total País	Bajo 24,5	Medio 59,3	Alto 16,3
<i>Buenos Aires</i>	25,5	57,0	17,5
<i>Catamarca</i>	33,1	57,1	9,9
<i>Chaco</i>	35,1	57,1	7,8
<i>Chubut</i>	23,1	59,1	17,8
<i>Ciudad de Bs. As.</i>	12,4	54,1	33,6
<i>Córdoba</i>	20,1	63,1	16,8
<i>Corrientes</i>	29,7	60,6	9,6
<i>Entre Ríos</i>	23,8	60,8	15,4
<i>Formosa</i>	35,2	56,3	8,5
<i>Jujuy</i>	25,4	64,7	9,9
<i>La Pampa</i>	19,6	58,1	22,3
<i>La Rioja</i>	35,3	57,9	6,8
<i>Mendoza</i>	19,5	62,8	17,7
<i>Misiones</i>	30,9	61,0	8,1
<i>Neuquén</i>	24,6	62,4	13,0
<i>Río Negro</i>	17,9	63,5	18,6
<i>Salta</i>	24,2	62,6	13,2
<i>San Juan</i>	23,0	67,6	9,4
<i>San Luis</i>	23,2	63,5	13,3
<i>Santa Cruz</i>	16,5	67,6	15,9
<i>Santa Fé</i>	21,3	61,2	17,6
<i>Santiago del Estero</i>	34,8	58,5	6,7
<i>Tierra del Fuego</i>	17,5	61,3	21,2
<i>Tucumán</i>	32,8	56,6	10,6

Fuente: DINICIE (2012).

Finalmente, antes de concluir, creemos apropiado mencionar que esta caída en la matrícula a nivel medio, esta reducción en la matrícula de las escuelas públicas a nivel primario y las diferencias provinciales en los resultados de las evaluaciones de calidad, aumentan la segregación educativa, que ya existe. Como muestra Adrogué (2011), las mayores desigualdades escolares en escuelas públicas se explican por diferencias dentro de las jurisdicciones. Más aún, en algunas jurisdicciones estas desigualdades se encuentran asociadas a factores socialmente inaceptables, como ser el nivel económico de los estudiantes.

V. Conclusiones

La información presentada en este artículo nos ha permitido obtener conclusiones relevantes para el diseño de políticas educativas y para abrir líneas de investigación con metodologías rigurosas sobre temas concernientes a la educación en Argentina.

La esperanza de escolaridad para un chico de 5 años que hoy inicia el preescolar en la Argentina es claramente la más alta de América Latina y no tan lejana de los países de la OECD. Esto obedece en parte al importante aumento de la escolarización observado desde el advenimiento de la democracia en 1983, un fenómeno que se observó en casi toda la región. Sin embargo, la inclusión que la Argentina ha desarrollado en la educación primaria, no pudo trasladarse en su totalidad a los niveles siguientes y, a su vez, la distancia que separaba a la Argentina de muchos países de América Latina se ha acortado significativamente, y en algunos casos se ha anulado. En ese sentido, si bien es cierto que la "cantidad de educación" en nuestro país sigue siendo muy importante, también se observa una caída en la matrícula a nivel medio entre los años 2000 y 2006, luego revertida en estos últimos años; y una reducción en la matrícula de las escuelas públicas a nivel primario. Asimismo, su distribución continúa siendo muy desigual y su calidad es realmente muy pobre.

En relación con la desigualdad educativa, se advierten diferencias sociales en la

Argentina todavía muy profundas en los estudios terciarios, algo menores en la enseñanza media, y casi nulas en el nivel primario. Sin embargo, la desigualdad educativa del país es una de las más bajas de Latinoamérica y lo propio ocurre con la relación entre la desigualdad educativa y la de ingresos, ya que la primera es menos de la mitad de la segunda.

En cuanto a la calidad educativa, tal como se la mide en las pruebas internacionales, los resultados son muy pobres. Nos muestran a la Argentina ubicada en los últimos lugares de los países evaluados tanto en comprensión lectora, ciencias y matemáticas. A su vez, mientras en países como Chile, México y Perú el porcentaje de alumnos por debajo de un nivel mínimo de comprensión lectora disminuyó entre los años 2000 y 2009, en la Argentina ese porcentaje se incrementó. Asimismo, se observa que los sectores sociales menos favorecidos en la Argentina están en peor posición relativa que los sectores sociales más pudientes en su comparación con sus "pares socioeconómicos" de otros países, exceptuando a Perú. No sólo el bajo nivel en comparación con otros países es preocupante, también existen marcadas diferencias entre provincias al interior de la Argentina, según resultados de las evaluaciones nacionales.

La aspiración de este trabajo es ser un disparador de nuevos proyectos de investigación pues la educación es un factor clave, no sólo para la productividad y el crecimiento económico de un país, sino también para elevar el nivel de bienestar de su población. Trae aparejadas mejoras en salud, menor mortalidad infantil y mayor esperanza de vida. Más aún, la educación es una variable clave para determinar las disparidades de ingreso de la población. Puede tanto ayudar a disminuir la brecha y mejorar la distribución del ingreso, en el caso en que haya igualdad de oportunidades educativas, como a agrandarla y empeorar la situación, si aquellos que tienen la posibilidad de realizar estudios son unos pocos. Esto no sólo sucede entre los países sino dentro de los países. Esperamos alcanzar nuestro objetivo.

Referencias bibliográficas

- AA.VV. (2009). *PISA 2009 Argentina, Resumen Ejecutivo*. Ministerio de Educación de la Nación.
- AAVV. (2003). *Anuario 1999-2003 Estadísticas Universitarias*. Ministerio de Educación Ciencia y Tecnología, Secretaría de políticas universitarias
- Adrogué, C. (2011). "Equality of Educational Opportunities at Public Primary Schools in Argentina", *LACEA/IDB/WB/UNDP Network on Inequality and Poverty*, Cuernavaca, Morelos.
- Barro, R.J. (1989). "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *WP 201*, Harvard University.
- Bruneforth, M.; Motivans, A.; Zhang, Y. (2004). "Investing in the Future: Financing the expansion of educational opportunity in Latin America and the Caribbean", *Working Paper N° 1*. Unesco Institute for Statistics, Montreal.
- Cervini, R.; Tenti Fanfani, E. (2003). *Notas sobre la masificación de la escolarización en seis países de América Latina*, SITEAL, Documento 1, IPEE/UNESCO OEI.
- De Ferranti, D.; G. Perry, I. Gill; J.L. Guasch; W.F. Maloney; C. Sánchez-Páramo; N. Schady. (2003). *Closing the Gap in Education and Technology*. Banco Mundial, Oficina Regional de América Latina y el Caribe, Washington, D.C.
- DINICIE (2008) "Estudio Nacional de Evaluación y Consideraciones Conceptuales. Operativo Nacional de Evaluación 2007". Documento de trabajo de la Serie *Evaluación Educativa*.
- (2007). "La Obligatoriedad de la educación secundaria en Argentina, Deudas pendientes y nuevos desafíos", Documento de trabajo de la Serie *Educación en Debate*.
- (2012). *Operativo Nacional de Evaluación 2010 2°/3° año de la Educación Secundaria*. Informe de Resultados.
- FIEL (2002). "Capital humano y educación para el crecimiento", en *Productividad, Competitividad y Empresas. Los engranajes del crecimiento*. Buenos Aires.
- Glewwe, P. (2002). "Schools and Skills in Developing Countries: Education Policies and Socioeconomic Outcomes", en *Journal of Economic Literature*, Vol. XL. Krueger, A. B.; Lindahl, M. (2001). "Education for Growth: Why and for Whom?" en *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXIX.
- Kunte A.; Hamilton K.; Dixon J.; Clemsens M. (1998). "Estimating national wealth: methodology & results" en *Environment Department Paper No. 57*. The World Bank
- Llach, J. J. (1997). *Otro siglo, otra Argentina*. Planeta – Ariel, Buenos Aires.
- (2006). *El desafío de la equidad educativa. Diagnostico y propuestas*. Gránica, Buenos Aires.
- OECD (2005). *Education at a Glance*. <http://www.oecd.org/edu/skills-beyond-school/educationataglance2005-home.htm>
- (2010). *PISA 2009 Results: Learning Trends: Changes in Student Performance Since 2000 (Volume V)*. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264091580-en>
- Schwartzmann, S. (2004) "Acceso y retraso en la educación en América Latina", en *Foro de Debate 1 SITEAL; IPEE; OEI*. http://www.siteal.iipe-oei.org/sites/default/files/siteal_debate_1_ibarrola_articulo.pdf
- Sianessi, B.; Van Reenen, J.M. (2003). "The Returns to Education: Macroeconomics" en *Journal of Economic Surveys*, Vol 17, pp. 157-200.
- UNESCO (2005). "Hacia las sociedades del conocimiento". <http://unesdoc.unesco.org/images/0014/001419/141908s.pdf>.

¹ La tasa bruta de escolarización se calcula como el total de la población que asiste al nivel estudiado, independientemente de la edad, sobre el total de personas en el rango de edad de asistir a ese nivel.

² La tasa específica de asistencia de jóvenes de 13 a 17 años indica la proporción de los mismos que asisten a algún establecimiento educativo. La tasa neta de escolarización en el nivel medio representa a la población de 13 a 17 años (edad teórica correspondiente a este nivel) que asiste al nivel medio.

³ Corresponde a proyecciones de población de la CEPAL / CELADE - División de Población. Boletín demográfico No. 66 de julio de 2000.

Tres imágenes del mercado

CARLOS HOEVEL*

Revista Cultura Económica

Año XXXII • N° 87

Junio 2014: 50-60

Resumen: El artículo invita a la reflexión respecto de la dicotomía entre economía y sociedad. Para esto, presenta una descripción de diferentes imágenes del mercado. La primera, representada por un mercado como espacio total, descrito a partir de la ciudad de Chicago y mediante los postulados de Becker. Luego, la segunda imagen remite a las tensiones entre mercado y sociedad, a través de las ideas de desarrolladas por Coraggio. Finalmente, el autor concluye presentando la imagen del mercado como un espacio humano y civil, presentando las consideraciones desarrolladas por Zamagni. Así, el autor deja planteado el interrogante acerca de cuál de las tres imágenes del mercado predominará en la agenda de las decisiones políticas, de la realidad económica y social y, en el imaginario simbólico de nuestra cultura.

Palabras clave: mercado; economía civil; sociedad; Zamagni; Coraggio; Becker

Three Images of the Market

Abstract: *The article invites to look at the dichotomy between economy and society. For this, Hoewel presents an overview of different images of the market. The first one, represented by a total space market, described from the city of Chicago and Becker's ideas. Then, the second image refers to the tensions between market and society, throughout the ideas developed by Coraggio. Finally, the author concludes by presenting the image of the market as a human and civil space, presenting Zamagni's concepts. Thus, the author leaves open the question as to which of the three images will dominate the agenda of policy decisions, economic and social reality, and in the symbolic imagery of our culture.*

Keywords: *Market; civil economy; society; Zamagni; Coraggio; Becker*

I. Primera imagen: Chicago, Becker y el mercado como espacio total

Cuando uno va llegando a Chicago por avión, el espectáculo que se ofrece desde el aire es el de una enorme llanura similar a nuestra pampa, surcada por vías de ferrocarril y autopistas que, como también ocurre en Buenos Aires, van convergiendo como radios de un gran semicírculo hasta terminar en un único punto central donde

se levanta la monumental ciudad volcada sobre un inmenso lago azul. Desde finales del siglo XIX hasta nuestros días, Chicago ha tenido una importancia vital en la economía de los Estados Unidos: por un lado, está situada no muy lejos del centro geográfico del país, por lo que resulta un formidable cruce de caminos. Por otro, se ubica sobre la costa de uno de los Grandes Lagos (el lago Michigan) a través del cual se abre la gran vía de salida de la economía

* Universidad Católica Argentina - carlos_hoewel@uca.edu.ar

del interior del continente norteamericano al Océano Atlántico y, a través de éste, al mundo entero. Chicago ha sido llamada el "matadero", el "granero", la "acería" y también el gran "mercado" del mundo (*the great marketplace of the world*). Probablemente sea el primer caso de una estructura masiva de vida urbana sujeta a la organización racional de un capitalismo industrial y comercial en gran escala, casi sin ningún obstáculo histórico o cultural preexistente. Chicago representa así, como pocos lugares de la Tierra, *la ciudad económica por excelencia*. Otras ciudades, incluso algunas en donde el capitalismo mismo se originó, se han ido volviendo económicas, pero Chicago es quizás el primer experimento de capitalismo total en el que la lógica económica ha sido desde el principio la base misma de la ciudad.

A pesar de la evidencia de esta primera visión de Chicago, si continuamos nuestra propuesta de vuelo –ya ahora sobre el mismo entramado de la ciudad– notamos algunos elementos que podrían desmentirla. Podremos ver cómo el diagrama racional de la moderna funcionalidad urbana se ve súbitamente interrumpido por una extraña malformación, una inesperada excrescencia. Se trata de la Universidad de Chicago: un grupo de insólitos edificios de estilo gótico, formando *quadrangles* a la manera de los antiguos monasterios medievales, inspirados en los que se alzan en las dos grandes universidades inglesas de Oxford y Cambridge. Pero no sólo descubrimos la presencia de estas inesperadas construcciones: nuestra foto aérea de Chicago nos muestra muchas otras universidades, toda clase de museos, bibliotecas, una Gran Ópera, y los edificios y casas que reflejan los sueños más extravagantes de genios de la arquitectura como Sullivan, Frank Lloyd Wright y los representantes de la Bauhaus alemana.

En un relato apasionante de la historia cultural de la ciudad, William McNeill cuenta en detalle el modo en que en 1893 el célebre John David Rockefeller, magnate local y nacional, decidió apoyar con sus millones al profesor de Biblia y pensamiento alemán William Harper para fundar la Universidad de Chicago en el lado sur de la ciudad. Algo similar ocurrió décadas después cuando el empaquetador de carne

Harold Swift, junto con los miembros de un board universitario conformado por una mayoría de personalidades mercantiles, contrató como Rector de la Universidad a un humanista como Robert Maynard Hutchins, quien llevó a esta institución a convertirse en el centro de enseñanza de las humanidades más importante de los Estados Unidos (McNeill, 1991). Tal como sostiene Helen Horowitz en una singular descripción citada por Milton Friedman:

Chicago era una ciudad de impulsos contradictorios: a la vez un centro comercial dedicado a artículos básicos de una sociedad industrial y una comunidad envuelta en los vientos de la edificación cultural. Como dijo un comentarista, la ciudad era una extraña combinación de carne de cerdo y Platón. Chicago parecía un compendio de los Estados Unidos (Horowitz, APUD Friedman, 1983: 123).

Pero ¿cómo interpretar estas actitudes aparentemente extravagantes e irracionales de ambiciosos y calculadores empresarios en apoyo de la cultura y la ciencia en medio del horizonte pragmático del Midwest americano? ¿Cómo se explica una presencia cultural de tal magnitud brotando en medio de la tónica masivamente mercantil de esta ciudad? De acuerdo con Gary Becker, premio Nobel de economía y uno de los principales representantes de la escuela económica de Chicago, la tensión entre la economía y la cultura que se revela en Chicago –y también en casi todos los Estados Unidos– es sólo un fenómeno aparente. Esta supuesta dualidad se resuelve en realidad para Becker por medio de la aplicación de lo que denomina "el enfoque económico" (*economic approach*) que explica por medio de la lógica económica, todas las conductas humanas:

Cuando una aparente oportunidad de conseguir beneficios no es explotada por parte de una empresa, trabajador, o economía doméstica, el enfoque económico no se refugia en afirmaciones acerca de la

irracionalidad, el contento con la riqueza ya adquirida, o con convenientes cambios *ad hoc* en las valoraciones. Más bien postula la existencia de costos, monetarios o psíquicos, que eliminan el beneficio e impiden tomar ventaja de la oportunidad, costos que quizá no son fácilmente identificables por los observadores externos (Becker, 1998:7).

Incluso las acciones realizadas por motivos aparentemente extra-monetarios y altruistas, están regidas, según Becker, por un mecanismo de precios no expresable en dinero (que denomina "precios sombra") pero equivalente al de las transacciones mercantiles:

Los precios, ya sean los precios monetarios del sector de mercado o los precios sombra subyacentes del sector extra-mercado, miden los costos de oportunidad del uso de los recursos escasos, y la "aproximación económica" predice el mismo tipo de respuesta a los precios sombra que a los precios de mercado... Incluso fuera del sector de mercado, ya sea directa o indirectamente, cada mercadería tiene un precio sombra (Becker, 1998: 6).

Becker es conocido por las múltiples aplicaciones de esta tesis hechas a múltiples campos de la sociedad y la cultura, tradicionalmente considerados como extra-económicos, ampliando así el alcance del análisis de mercado, más allá del límite de las transacciones monetarias tradicionales, a todas las actividades humanas:

En años recientes, los economistas han usado la teoría económica para explicar conductas afuera del mercado monetario (...) Como resultado, la discriminación racial, la fertilidad, la política, el delito, la educación (...) el ocio y otras conductas han sido mucho mejor entendidas (...) (Becker, 1998: 8).

Del mismo modo, refiriéndose a la educación y la cultura, argumenta Becker, "las personas sólo eligen seguir la carrera

académica u otras vocaciones intelectuales o artísticas si esperan beneficios, tanto monetarios como psíquicos, que excedan aquellos accesibles en ocupaciones alternativas"(Becker, 1998: 11). En tal sentido, en opinión de Becker y de otros muchos de partidarios de su versión extrema de la teoría económica neoclásica, el mercado, entendido como trama de intercambios entre individuos maximizadores de utilidad, explica y encierra dentro de sí toda la realidad social, cultural y humana. Probablemente fascinado por el imponente porte mercantil de Chicago y de los Estados Unidos en general, para Becker lo que parece extra-mercantil –como podría ser el caso de las actividades de la cultura, la educación y la ciencia– puede ser en realidad completamente sometido al análisis de costos y beneficios, y a la lógica de los incentivos utilitarios que rigen supuestamente también siempre al mercado. Entendido como un continuo homogéneo más allá del cual no es posible pensar, el mercado concebido como un espacio total de intercambios utilitarios, constituye el marco fundamental para la comprensión de la realidad social y también para el diseño completo de todas las políticas públicas.

II. Segunda imagen: el conurbano bonaerense, Coraggio y el divorcio entre mercado y sociedad

Trasladarse en auto desde Puerto Madero –el barrio costero más moderno y confortable de la ciudad de Buenos Aires– hasta el partido de Malvinas Argentinas – en el corazón del conurbano bonaerense que rodea la capital argentina– produce sensaciones abrumadoramente contrastantes. Aislado del resto de la ciudad –y del país– por un canal y por varias avenidas atestadas de autos, y sembrado de elevados rascacielos de cristal que sólo reflejan el cielo azul o el verde impecable de los parques, Puerto Madero se asemeja a los barrios financieros de vanguardia de cualquier gran ciudad global como *La Defense* de París, la bahía

de Sidney o el frente de rascacielos marítimos de Dubai. Pero a pocos kilómetros y luego de trasponer los puentes que comunican a este barrio con el país real, uno se encuentra con la primera villa de emergencia –o "asentamiento urbano"– que corta abruptamente el tejido urbano con sus racimos de casillas apiñadas de paredes sin revoque, y un interminable laberinto de oscuros pasadizos. Detrás de esta villa, como formando un telón inverosímil, se alzan los lujosos y distinguidos edificios del barrio Norte, en cuyo tope se distinguen las cúpulas y mansardas que todavía otorgan ese seductor aire parisino a Buenos Aires. Luego de esa primera visión de la fragmentación se recompone la ciudad convencional en un continuo bastante uniforme de muchos kilómetros de calles bien trazadas, avenidas comerciales y edificios y casas de clase media. Ya en el gran Buenos Aires, la autopista que nos lleva hacia el noroeste parece adentrarse en la pampa, pero la mirada no descubre la belleza todavía lejana del campo argentino sino una villa inmensamente más grande que la anterior, en donde se extiende por muchos kilómetros un interminable *hinterland* suburbano en el que descubrimos un verdadero océano de precariedad. Miles y miles de casitas a medio construir, atravesadas cada tanto por largas y sinuosas callejuelas, sucios senderos de tierra y riachos putrefactos a cielo abierto, se combinan con gigantescas alfombras de basura recalentándose al sol donde pululan chicos y perros como sobrevivientes de una gran catástrofe urbana. Pero hasta llegar a destino también se suceden otras realidades: enormes hipermercados, modernas plantas industriales e innumerables barrios cerrados, donde se encierra ya no la precariedad sino la prolijidad, a veces opulenta, planificada para otros habitantes por los desarrolladores urbanos.

En realidad este paisaje tan intensamente fragmentado y tan fuertemente contrastante, que caracteriza a los países en desarrollo, especialmente a los de América Latina, no era el que caracterizaba a la Argentina. En comparación con los demás países de la región la desigualdad y la pobreza, el

contraste entre ricos y pobres, no era la primera imagen que se imponía en un pasado relativamente reciente al observador que visitaba por primera vez la ciudad. ¿Qué sucedió en las últimas décadas para que una realidad urbana y social relativamente homogénea como la que caracterizaba a Buenos Aires se haya convertido en un auténtico *patchwork* en el que se suceden realidades tan dolorosamente contrastantes? ¿Cómo se entiende el progreso continuo de algunos sectores de la sociedad y de la ciudad, equiparable en su sofisticación y dinamismo al de los países desarrollados y, al mismo tiempo, el deterioro creciente de tantos otros lugares en donde se profundiza cada vez más la pobreza y la exclusión?

Para José Luis Coraggio, director del Centro de Investigaciones del Conurbano de la Universidad de General Sarmiento, la fragmentación que contemplamos en Buenos Aires –y en los países en desarrollo en general– tiene una causa central bien definida: es el resultado del inevitable conflicto entre la sociedad y el mercado. "En la periferia –afirma el economista argentino– se viene confirmando dramáticamente que el sistema de mercado libre genera destrucción de la sociedad y la naturaleza, y que difunde el miedo como condición de vida de las mayorías" (Coraggio, 2012: 12).

Coraggio basa gran parte de su pensamiento económico y urbano en el pensamiento de Karl Polanyi¹. Para Polanyi, la "gran transformación" que supuso el paso de la economía medieval a la economía moderna estuvo caracterizada no tanto por la industrialización como por la irrupción del mercado capitalista. De acuerdo con Polanyi, en la economía premoderna el mercado estaba inmerso en una intrincada red orgánica de tradiciones, normas y usos religiosos, sociales y culturales en la cual los hoy llamados factores de producción no existían independientemente como tales. En efecto, la tierra era un "lugar natural" o, en todo caso, histórico, donde se habitaba por derecho consuetudinario, y no se la concebía como un bien susceptible de ser transado en un mercado, como sucede en los

mercados inmobiliarios modernos. Otro tanto ocurría con el trabajo. En el régimen feudal y en el gremio medieval no existía nada parecido a la oferta y la demanda de trabajo propia del mercado laboral actual. En tal sentido, en la economía premoderna que describe Polanyi, las fuerzas de la oferta y la demanda se hallaban neutralizadas dentro de los límites de las relaciones sociales, lo cual impedía que se desplegaran los efectos destructivos de la lógica del beneficio y la competencia intrínseca a ellas.

Todo lo contrario sucede en el mercado moderno ya casi totalmente desprendido de la trama de relaciones sociales tradicionales y feudales que lo acotaban. En efecto, escribe Coraggio, siguiendo a Polanyi, "el mercado capitalista amenaza constantemente las formas de relación desinteresada, valiosas por sí mismas pero no convertibles en bienes de intercambio porque deben ser producidas en la relación misma. Tiende a hinchar la parte calculadora y hedonística de las decisiones" (Coraggio, 2012: 13).

En tal sentido –explica Coraggio– el mercado sólo funciona si en las prácticas se absolutiza el principio individualista y utilitarista: libre acción para maximizar la utilidad subjetiva, trocar para ganar, ganar para acumular.

Coraggio también sigue a Polanyi en su interpretación de los mecanismos de exclusión y de fragmentación social. Del mismo modo que Polanyi los explica apelando a la célebre imagen de los cercamientos (*enclosures*) –por los cuales los señores y grandes terratenientes cerraban sus propiedades y expulsaban a todos los "intrusos" que las habitaban con el fin de explotarlas en la producción de ganado ovino– de acuerdo con Coraggio, las formas modernas de propiedad privada y de empresa capitalista, explican la actual exclusión social y urbana del conurbano bonaerense y de América Latina en general. La causa es sin duda, para él, la "empresa capitalista, que ve a las personas como sustituibles y sus necesidades como un 'gancho' para incentivarlas a contribuir a la eficiencia empresarial" (Coraggio, 2002: 3). Así, la tendencia del mercado es siempre la de una expansión ilimitada e insaciable, esencialmente incompatible con la

subsistencia del resto de las relaciones sociales a las cuales necesariamente pone a su servicio². En tal sentido, la imagen imperialista del mercado de Coraggio y Polanyi termina por coincidir paradójicamente, con la de Gary Becker³. El mercado no es por tanto una realidad que se pueda mejorar desde adentro, poniéndola al servicio de la sociedad, sino un mal intrínseco con el que no se puede convivir:

El mercado capitalista –afirma– debe ser superado porque es alienante en sí mismo y *máxime* por estar dominado por el poder de los grupos monopólicos, que manipulan los valores, necesidades y formas de socialización a través de su control de la comunicación social y además ahora tiende a excluir ingentes mayorías del derecho mismo a ser consumidor y productor. (Coraggio, 2002: 2)

Dado que Coraggio ve siempre detrás del mercado una estrategia de poder, una estructura de dominación esencialmente antisocial, esta exige, en su opinión, una contra-estrategia de poder opuesta: "Para contrarrestarlo – escribe Coraggio– hace falta fuerza social y decisión política, lucha cultural, sujetos colectivos que compartan un proyecto estratégico. Diálogos y alianzas interculturales entre movimientos sociales" (Coraggio, 2002: 2).

La consecuencia natural de esta postura es la de sustituir gradual o radicalmente el mercado y las empresas capitalistas por una serie de economías paralelas socializadas ya sea por la acción del Estado, ya sea por comunidades de trabajadores –economías "sociales", "solidarias", "populares" o "del trabajo" son las distintas denominaciones que utiliza el autor (Coraggio, 2002: 6) – basadas en una lógica diametralmente opuesta a la mercantil en la que se supone que reaparecerá espontáneamente el rostro del otro, su cuerpo, su pasado y sus verdaderas necesidades, superando así la mercantilización alienante. En esta propuesta de un aparente humanismo económico –loable por sus intenciones– se esconde sin embargo una dura dialéctica de oposición entre el mercado y la empresa

capitalista, por un lado, y la llamada economía popular o solidaria, por el otro, que son concebidos de manera tan radicalmente opuesta que no queda espacio alguno para las mediaciones. Así, la imagen tan contrastante del mercado en relación a la sociedad de Polanyi aplicada por Coraggio al espacio fragmentado del conurbano bonaerense y de la sociedad argentina, parece conducir inevitablemente a elegir entre dos términos que conforman una opción de hierro.

III. Tercera imagen: la llanura del Véneto, Zamagni, y el mercado como espacio humano y civil

Luego de descender por varias horas el estrecho valle del Río Adige encajonado por las todavía altas montañas de las estribaciones de los Alpes, y habiéndonos detenido en ciudades como Bolzano en el Sud Tirol (o Alto Adige), o como Trento y Rovereto en el Trentino, nuestro tren se interna finalmente en un largo, oscuro y frío túnel que se prolonga por algunos kilómetros. Un paisaje completamente diferente nos espera al final del túnel: la amplia, luminosa y ya mucho más cálida llanura del Véneto se extiende delante de nosotros y descubrimos un mundo que se insinuaba ya al llegar a Italia pero que allí encuentra su máxima expresión.

En contraste con la fuerte concentración y masividad urbana de las dos Américas, aquí en Italia las ciudades todavía parecen brotar lentamente del paisaje rural siguiendo sus ondulaciones, imitando sus colores, persiguiendo sus formas. A los dos lados del vagón vemos aparecer, aquí y allá, conjuntos de edificios y casas modernas que, sin interrumpir abruptamente el tejido de la ciudad, se van agrupando alrededor de los antiguos cascos urbanos, muchos de ellos todavía casi intactos. Así, el tejido urbano va creciendo con una notable continuidad a partir de la naturaleza y de la historia. Pero no llama la atención solamente la notable armonía entre el mundo urbano y el paisaje natural que, a pesar de las evidentes heridas que la modernidad ha dejado también aquí, caracteriza al Véneto y a buena parte de Italia. Lo que se presenta

también a la mirada del observador atento es la aparición, en medio de este particular entorno urbano, de muchos grupos de edificios claramente industriales o comerciales que, a pesar de su evidente funcionalidad arquitectónica, no se yuxtaponen violentamente al entorno, sino que parecen también integrarse armónicamente con éste. En efecto, toda la llanura del Véneto está sembrada de pequeñas o medianas ciudades las cuales, afincadas en su corazón histórico y en su paisaje natural, cobijan también dentro de sí los célebres "distritos industriales", una creación originalmente italiana, que logra combinar de modo notable y en una medida justa para cada cosa, paisaje, historia, ciudad y empresa.

Los distritos del calzado de Verona o de Brenta, el de los anteojos de Belluno, el de los muebles de Bassano, el de la orfebrería y del curtido de Vicenza y tantos otros distritos industriales del Veneto como los de la moda, el informático o el del *packaging*, están conformados por pequeñas y medianas empresas en su gran mayoría de capital privado—aunque también en muchos casos de tipo cooperativo—y forman cadenas de valor que compiten en los grandes mercados nacionales, regionales y globales capitalistas, pero están al mismo tiempo fuertemente integrados a un territorio geográfica e históricamente circunscripto, y a complejas y densas redes de relaciones sociales y urbanas. Ciertamente, también existe aquí el polo petroquímico de Mestre, cerca de Venecia, y otras formas de desarrollo industrial que no se condicen con esta particular imagen del mercado en armonía con la ciudad. Pero éstas son aquí más la excepción que la regla y denotan un tipo de organización de la economía que no ha tenido su origen en el Véneto ni en Italia. Por el contrario, la imagen del mercado incorporado a la ciudad, en el formato moderno de los distritos industriales, es el punto de llegada de una larga evolución histórica que se remonta a las pequeñas empresas de origen artesanal, fuertemente enraizadas en cada región que, ante la crisis de la gran empresa en la década del setenta, redescubren su potencial y su capacidad de inserción en la nueva economía de mercado.

De acuerdo con el economista de la Universidad de Bolonia, Stefano Zamagni –el representante más conocido de la llamada escuela de la economía civil– mercado y sociedad son realidades ciertamente diferentes pero de ningún modo necesariamente opuestas. En efecto, Zamagni es un crítico tanto de la imagen del mercado total de Gary Becker como de la del mercado perverso de Polanyi y Coraggio:

Por un lado están quienes ven la extensión del mercado y la lógica de la eficiencia asociada a ella como la solución a todos los problemas. Por otro lado están quienes ven el avance de los mercados como una amenaza para la vida civil y por lo tanto luchan para protegerse contra ella (Bruni y Zamagni, 2007: 16).

En el primer caso, agrega Zamagni, a través de una interpretación distorsionada del pensamiento liberal, esta visión aísla la dimensión social como una entidad separada de la mecánica del mercado, el cual es visualizado como una institución ética y socialmente neutral. De acuerdo con tal visión los mercados están siempre trabajando para el bien común. Son la forma más alta de sociedad civil y cualquier intervención en ellos es considerada peligrosa (Bruni y Zamagni, 2007: 16-17). En el segundo caso, por el contrario, se considera al mercado capitalista como el lugar en donde los poderosos explotan a los débiles. Tal como sostiene Polanyi, el avance de éste último acelera la ‘desertificación social’. Los mercados amenazan a la sociedad. Así, es tarea de la sociedad civil tomar acción y protegerse de los mercados antes de que su lógica erosione las relaciones auténticamente humanas (Lugino Bruni & Stefano Zamagni, *Civil Economy*, 2007: 17). Zamagni propone una imagen distinta del mercado que puede descubrirse en la historia del Véneto pero también del norte de Italia y del norte de Europa en general. Siguiendo las tesis de los historiadores Hans Baron y Quentin Skinner, entre otros, Zamagni considera que el mercado no es una forma de organización económica

moderna que interrumpe violentamente la civilización medieval sino que es, por el contrario, el fruto de una larga evolución de esa misma civilización y en particular, de la ciudad medieval. En efecto, a partir del año 1000, comenzaron a surgir las ciudades en el norte de Italia, dando lugar a un nuevo tipo de sociedad que iba a diferenciarse de la sociedad feudal por el tipo de relaciones sociales que se desarrollarían en ella. En tanto en la sociedad feudal las relaciones sociales estaban basadas fundamentalmente en la relación vertical, jerárquica, entre el señor y el vasallo, las nuevas relaciones "civiles" estarán basadas fundamentalmente en el intercambio y en la reciprocidad entre personas básicamente iguales en sus derechos y obligaciones. Estas relaciones de reciprocidad abarcaban los distintos aspectos religiosos, culturales, sociales y también económicos de la vida. Así, el mercado moderno no nace como la irrupción de relaciones de intercambio de equivalentes en oposición al resto de las relaciones personales o sociales, sino como un sistema de relaciones que además del intercambio de equivalentes motivado por el interés propio, puede incluir otro tipo de motivaciones:

Para evitar malos entendidos – no estamos diciendo que el mercado no haya conocido en su larga historia episodios de degeneración – pensemos en muchas organizaciones criminales que utilizan los mecanismos de mercado para aumentar su poder- o que no ha sido la causa de serias injusticias y creado desigualdades sociales. Lo que queremos decir es que el mercado, por su propia naturaleza, no está obligado a actuar de acuerdo a las reglas que permiten tal degeneración⁴ (Bruni y Zamagni, 2007: 23)

La imagen del mercado de la economía civil que presenta Zamagni tiene su fundamento en una concepción antropológica de las acciones económicas que se diferencia con claridad de las dos visiones antedichas:

La relación mercado-sociedad típica

de la economía civil, se sitúa en una prospectiva radicalmente distinta respecto a las dos perspectivas hoy dominantes. La idea central (y en consecuencia la propuesta) de la economía civil es la de vivir la experiencia de la sociabilidad humana, en el seno de una vida económica normal, no al margen, ni antes, ni después de ésta. Nos dice que principios diferentes del beneficio y del intercambio de equivalentes pueden tener cabida dentro de la actividad económica (Zamagni, 2006: 20).

Esta imagen civil del mercado no implica, sin embargo, de acuerdo con Zamagni, una exaltación nostálgica de un mundo constituido por pequeñas comunidades locales basadas en relaciones tradicionales. Más bien se basa en la idea de que, aún en el ámbito de una economía moderna y globalizada, es posible que ciertos mercados bajo ciertas circunstancias, sin perder su naturaleza económica específica ni la motivación del interés monetario, incluyan también dentro de sí la riqueza motivacional de las relaciones personales y sociales expresadas en virtudes sociales como la fidelidad, la confianza mutua e incluso la gratuidad o el don⁵.

En principio esta tercera imagen del mercado parece todavía estar restringida al ámbito de las propuestas "alternativas" y de experiencias muy localizadas. Sin embargo, la creciente tendencia a la combinación de lo local y lo global, el auge del desarrollo regional, la evidencia de que la innovación tecnológica sólo se da enraizada en un territorio regional, urbano, comunitario y cultural rico y concreto, el reconocimiento de que la creación de empleo se da en las empresas medianas y pequeñas muy vinculadas a la comunidad y el surgimiento de nuevos tipos de empresas que combinan la generación de beneficios con otros objetivos sociales, son para Zamagni elementos concretos que alimentan la posibilidad real de concebir en nuestro tiempo la imagen del mercado como un espacio humano y civil.

IV. Tres imágenes, tres escenarios

Las tres imágenes del mercado que acabamos de presentar de modo sucinto compiten hoy por apropiarse de la agenda de las decisiones políticas, de la realidad económica y social y, lo que tal vez sea la definición más importante, del imaginario simbólico de nuestra cultura. Frente a esta situación, surge de inmediato la pregunta acerca de cuál de las tres predominará. A primera vista, el aspecto más visible de la globalización –es decir el que presentan los mercados financieros globales, en especial el mercado de capitales y el de las grandes empresas transnacionales– sumado a la creciente tecnologización de la economía, hace pensar que el predominio corresponderá a la primera imagen del mercado presentada por Gary Becker. La tendencia de la globalización llevaría a una cada vez mayor des-territorialización de los mercados al mismo tiempo que a una homogenización motivacional de los agentes económicos que los asimilaría de modo creciente a la imagen del mercado que describe la teoría económica neoclásica. Como consecuencia, y a pesar de los traspiés momentáneos que pudiera tener, la tendencia intrínseca de la globalización podría llevar también a que dicha asimilación ya no sólo se dé en el campo de la economía, sino en el de toda la sociedad en general, incluyendo las áreas de la vida –como la salud, la educación y las relaciones humanas– consideradas tradicionalmente como no mercantiles. Así, a pesar de que las otras dos imágenes del mercado pudieran permanecer latentes en el imaginario colectivo, la realidad rotunda de un mercado total terminaría por aislarlas en el silencio o, por lo menos, volverlas políticamente inútiles.

Un segundo escenario podría darse en caso de que las tensiones que viene presentando la globalización, sumadas a las consecuencias de las distintas crisis, llevaran a un predominio de la segunda imagen paradigmáticamente descrita por Polanyi y aplicada a nuestro medio por Coraggio. En tanto la imagen de una oposición radical entre el mercado y la sociedad era

enarbolada hasta no hace mucho sólo por grupos muy activos pero pequeños y dispersos (como los militantes anti-globales, los grupos ecologistas radicales o la extrema izquierda) ésta se ha extendido ahora a millones de "indignados" en todo el mundo, a los gobiernos de varios países en desarrollo y a muchos ciudadanos europeos y norteamericanos hasta hace muy poco confortables habitantes de una cada vez más perfeccionada sociedad de mercado. ¿No podría por tanto instalarse en la sociedad global un ánimo anti-mercantil tal que terminara finalmente tomando la forma política de un neostatismo o un neosocialismo a escala regional o planetaria?

Finalmente, ¿qué podría ocurrir con la tercera imagen del mercado presentada por Zamagni? Ciertamente en comparación con las otras dos primeras imágenes, esta tercera visión del mercado como espacio humano y civil parece presentar a primera vista tres rasgos que la dejan en desventaja: su aparente anacronismo o carácter puramente nostálgico-comunitario, la excesiva complejidad de su modelo explicativo de la conducta humana y la imposibilidad de su aplicación universal o a gran escala. No obstante, de acuerdo con Zamagni, esas tres objeciones podrían volverse también a favor de esta concepción y en contra de las dos primeras.

En efecto, en primer lugar, las soluciones aparentemente nuevas que se infieren de las otras dos imágenes no son realmente tales: tanto la imagen del mercado total como la de la dialéctica entre mercado y sociedad, han fracasado ya en varias oportunidades a lo largo de la historia moderna, y de manera drástica en el siglo XX. Basta sólo con mencionar las dos grandes crisis que marcaron los excesos expansivos del mercado sobre la sociedad (1930, 2008) como el derrumbe de los proyectos de sociedad edificados a contrapelo del mercado (1989-1991). En realidad, sólo la opción de un mercado en armonía no dialéctica con la sociedad constituiría una auténtica novedad histórica. Tal como argumenta Zamagni, la idea de un mercado civil fue un proyecto que quedó trunco a principios de la modernidad con la formación de los grandes Estados modernos y la expansión del

capitalismo industrial en gran escala. Estos compitieron o se aliaron entre sí, potenciando la tendencia expansiva y por tanto, también la tensión conflictiva entre ambos, dejando de lado en buena medida a la sociedad con sus relaciones humanas y mercantiles concretas. Es por tanto la tercera imagen del mercado la que todavía no ha nacido. Así, la apelación a una imagen civil del mercado no es el resultado de un acto de nostalgia por un pasado ya realizado, sino la salida natural al envejecimiento y la crisis de las otras dos.

En segundo lugar, la objeción de la excesiva complejidad de la tercera imagen –y por tanto de una mayor utilidad de los modelos simplificados de la conducta humana, contenidos en la primera o la segunda imagen del mercado que presentan autores como Becker o como su opositor Polanyi– sería admisible si éstas dos últimas pudieran explicar mejor que la tercera lo que efectivamente ocurre en el mercado. Sin embargo, el actual debate epistemológico en las ciencias sociales en general y en la ciencia económica en particular, parece desmentir esto último. De hecho, la mayoría de los economistas del *mainstream*, parecen ir en la dirección de la necesidad de una cada vez mayor complejidad para dar cuenta de las conductas humanas y, por tanto también, de las acciones y relaciones que se dan en el mercado. Así, la heterogeneidad motivacional que fundamenta la imagen civil del mercado reflejaría mejor lo que está sucediendo en la realidad y terminaría siendo por tanto más útil para la comprensión y la orientación de la economía.

Finalmente, la objeción de que la imagen de un mercado humano y civil es imposible de llevar adelante a escala nacional y menos aún global, sería aceptable si ya existiera la experiencia de un tipo de globalización hecha sobre la base de mercados civiles interconectados entre sí. En realidad, ni siquiera se ha practicado en la modernidad la edificación de regiones o sectores enteros de la economía sobre la base de este tipo de mercados. El caso de la Italia del norte o de los distritos industriales integrados en el tejido social y urbano existentes en muchas partes del mundo, permanecen todavía con

un potencial de ampliación e interconexión inexplorados debido al predominio de los mercados globales financieros y de las estructuras estatales burocráticas, generadas durante la época en la que predominaron las otras dos imágenes del mercado. De todos modos, la imagen de un mercado como espacio humano y civil, no implica de ningún modo la negación del rol clave del Estado o de los mercados capitalistas convencionales, sino la aspiración a una humanización y civilización de los mismos por medio de una colaboración mutua. La imagen civil del mercado no es monolítica ni autárquica sino relacional, es decir está basada en un amplio pluralismo institucional conformado por diversos tipos de mercados, empresas, asociaciones de la sociedad civil y el Estado, los cuales pueden producir, si están flexiblemente interconectados entre sí, una suma de pequeños cambios a nivel micro que van generando gradualmente, también grandes cambios a nivel macro.

Luego de varias décadas en que la imagen del mercado como espacio total predominó y llegó casi a apropiarse de casi todas las esferas sociales, hoy vivimos una situación de reacción ante aquel predominio que va tomando por momentos la forma de una oposición que nos retrotrae a los tiempos del conflicto y del gran rechazo. Sin embargo, queda aún la posibilidad de que comience a proyectarse con mucha mayor fuerza una tercera imagen del mercado que absorba y supere, aunque sea parcialmente, las tensiones entre la economía y la sociedad que amenazan con oscurecer el futuro.

Referencias bibliográficas

- Becker, Gary (1998). *The Economic Approach to Human Behavior*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Bruni, Lugino; Zamagni, Stefano (2007). *Economía civil. Eficiencia, equidad, felicidad pública*. Prometeo, Buenos Aires.
- Coraggio, José Luis (2002). "La economía social como vía para otro desarrollo social". *Documento preparado para el lanzamiento del debate sobre "Distintas propuestas de Economía Social" en URBARED, Red de Políticas sociales 2002* www.urbaredu.ungs.edu.ar.
- Coraggio, José Luis (2012). "Karl Polanyi y la otra economía en América Latina". En *Karl Polanyi. Textos escogidos*. UNGS/CLACSO, Buenos Aires.
- Friedman, Milton; Friedman Rose (1983). *Libertad de elegir*. Orbis, Madrid.
- Luttwak, Edward (2000). *Turbocapitalism*. Harper Collins, New York.
- McNeill, William H. (1991). *A Memoir of the University of Chicago 1929-1950*. The University of Chicago Press, Chicago, 1991.
- Polanyi, Karl (1957). *The Great Transformation*. Beacon Hill, Boston.
- Zamagni, Stefano (2006). *Heterogeneidad motivacional y comportamiento económico. La perspectiva de la economía civil*. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales "Francisco de Vitoria", Unión Editorial, Madrid.

¹ Coraggio sigue en esto casi literalmente a Polanyi: "La conclusión, aunque extraña, es inevitable [...] la dislocación causada por tal sistema necesariamente destruye las relaciones del hombre y amenaza con aniquilar su habitat natural" (Coraggio, 2002: 42).

² "En última instancia –escribe Polanyi– ésa es la razón por la que el control del sistema económico por el mercado tiene consecuencias abrumadoras para toda la organización de la sociedad: significa nada menos que la concepción de la sociedad como un auxiliar del mercado. En lugar de que la economía esté imbuida en las relaciones sociales, las relaciones sociales están imbuidas en el sistema económico [...] Así la sociedad debe ser moldeada de manera tal que permita que ese sistema funcione de acuerdo a sus leyes. Este es el significado de la conocida aserción de que una economía de mercado sólo funciona en una sociedad de mercado" (Coraggio, 2002: 57).

³ "La economía de mercado implica un sistema de autorregulación de los mercados; en términos más técnicos: es una economía dirigida por los precios del mercado y por nada más que los precios del mercado [...] La más asombrosa peculiaridad del sistema radica en el hecho de que, una vez establecido, se lo debe dejar funcionar sin ninguna interferencia externa" (Coraggio, 2002: 41-43).

⁴ En su libro *Turbocapitalismo* (2000), el analista geopolítico Edward Luttwak describe crudamente al capitalismo norteamericano actual como un capitalismo de mercado total -similar al criticado por Polanyi y exaltado por Becker. En contraposición, recuerda cómo

eran los mercados locales en la Italia de preguerra en la que vivió durante su infancia: "Cuando yo era chico en Milán –escribe Luttwak– uno no iba a supermercados anónimos o cadenas de tiendas elegidas cada vez por sus presuntas combinaciones de precio y calidad. El pan se compraba en el panadero, la carne en el carnicero, los vegetales y las frutas en el verdulero. Había solamente uno de cada uno en nuestra calle, y así como eran nuestros únicos proveedores, nosotros y nuestros vecinos éramos sus únicos posibles clientes. Los comerciantes no tenían que adivinar o especular cuando estoqueaban la mercadería, porque podían anticipar bastante acertadamente los ritmos de la demanda a través de las estaciones y día por día. Tampoco tenían que mirar los precios de sus competidores para equiparlos hasta el centavo exacto; los avisos a toda página de los diarios norteamericanos con listas de artículos para comparar precios no podían existir en ese mundo. Por la misma razón, los comerciantes no podían esperar expandirse más allá de los límites estrictos de los mercados localizados. Tampoco podían vender sus productos sin servir a sus clientes como individuos, adaptándose a sus diferentes modos de ser así como a sus necesidades específicas, que incluía el crédito informal sin intereses en las partes pobres de la ciudad". (Luttwak, 2000: 40-42).

⁵ "Este estado de cosas –explica Luttwak en el texto que citábamos antes– no suprimía el mecanismo de la oferta y la demanda: si alguno de nuestros comerciantes hubiera demandado precios irracionalmente altos, habríamos podido simplemente irnos a otra calle y encontrar un competidor [...] Pero allí las relaciones de mercado no eran 'puras'. Los comerciantes y sus clientes no eran

solamente vendedores y compradores, eran también vecinos que conocían a las respectivas familias y que se sentían comprometidos entre sí por obligaciones mutuas. Los clientes no se sentían libres para comprar en otro lado porque habrían despreciado la tradición. Tampoco los comerciantes vendían productos de peor calidad a sabiendas a clientes distraídos o a chicos que eran mandados a comprar, por la sencilla razón de que tendrían que verlos a ellos o a las madres al día siguiente y al otro día y en los años venideros. Hasta el día de hoy [...] el mismo tipo de relaciones de mercado [...] típica de los comerciantes y sus clientes en Milán sigue siendo una realidad hoy en relaciones comerciales de muchas partes del mundo [...] donde la americanización no ha llegado del todo [...] Japón es quizás el más puro ejemplo de esto. Las empresas no están constantemente buscando los proveedores más baratos, tal como prescribiría la teoría. En cambio, tienen proveedores estables con quienes están ligados por una red de obligaciones mutuas. Para los proveedores significa adaptarse a las necesidades de sus clientes [...] anticipándose a los requerimientos a su propio riesgo y nunca, nunca, tratar de explotar una escasez temporaria para obtener precios más altos. Para las empresas significa no abandonarlos por el hecho de recibir una oferta mejor [...] Todo se hace cara a cara y basándose en la palabra [...]. Pero esto no se detiene allí: la cadena de obligaciones personales se extiende hasta los empleados. Aunque la lógica pura de la oferta y la demanda no puede ser ignorada ni suprimida del todo, es, sin embargo, fuertemente atemperada por una grande y natural reluctancia a romper las relaciones tradicionales y personales" (Luttwak, 2000: 40-42)

La educación privada: entre el neoestatismo y la sociedad civil

CARLOS HORACIO TORRENDELL*

Revista Cultura Económica

Año XXXII • N° 87

Junio 2014: 61-65

Resumen: En este ensayo, el autor plantea el tema de las relaciones entre el Estado y las escuelas de la sociedad civil. En 1993 la Ley Federal de Educación estableció que las escuelas públicas y privadas aportan por igual al bien común de la sociedad. Sin embargo, en los últimos años, esta idea ha dado pie a la creación de un proyecto de re-estatización de la educación privada que Torrendell denuncia puesto que en caso de efectivizarse, cercenaría la participación de la sociedad civil en el ámbito educativo. Frente a esto, debe reconocerse el valioso papel de las escuelas privadas que enriquecen a la sociedad con su pluralismo democrático.

Palabras clave: educación; Ley Federal de Educación; Ley Nacional de Educación; estatismo; sociedad civil

Private education: between neostatism and civil society

Abstract: *In this essay, the autor raises the issue of relations between the State and civil society schools. In 1993 the Federal Education Law established that public and private schools equally contribute to society's common good. However, in recent years this idea has led to the creation of a project for the nationalization of private education Torrendell reports because if applied it would erode civil society's participation on education. Given this, the valuable role of private schools that enriches our society with its democratic pluralism must be recognized.*

Keywords: *education; Federal Education Law; National Education Law; statism; civil society*

I. El debate en torno a la naturaleza de la educación privada

En una serie de libros y artículos de investigación, en comentarios periodísticos y políticos, y en algunas normativas destinadas a la educación pública de gestión privada, parece alentarse, en los últimos años en la Argentina, una nueva conceptualización de la relación entre el Estado y las escuelas de la sociedad civil con

la idea implícita o explícita de reconvertir la escuela privada en un "servicio público" asimilable al transporte o a la telefonía.¹

A pesar de haber sido sancionada durante los mal afamados años 90, la Ley Federal de Educación (LFE) promovió la idea novedosa (y desde mi punto de vista positiva aunque técnicamente no muy consistente y bastante difícil de explicar por su carácter contra-intuitivo) de que existe una educación pública de gestión estatal y otra de gestión privada

* Universidad Católica Argentina - carlos_torrendell@uca.edu.ar

(Ley Federal de Educación N° 24.195, 1993: art. 7° y 14° y 36°). Esta norma recogió un largo anhelo de una tradición intelectual y política que siempre reivindicó que las escuelas creadas por las iglesias o por personas y asociaciones de la sociedad civil no eran simplemente escuelas particulares y marginales dentro del sistema, con una categoría inferior a la de las escuelas públicas (entendidas como sólo estatales), sino instituciones que poseen también una dimensión pública.² La razón central de su carácter público, desde esta perspectiva, consiste en reconocer que toda escuela aporta al bien común educativo desde el sistema formal, el cual no resulta exclusivamente producido por el Estado (aunque sí reconocido), sino que es desarrollado por las instituciones que surgen de las variadas iniciativas de la sociedad civil y del mismo Estado.

De hecho, el bien común es, en realidad, el fin al que apunta toda la sociedad – incluidos los particulares– y no sólo el Estado, cuya función es ciertamente la de ejercer la autoridad y coordinar, en una medida razonable que salvaguarde los derechos y la espontaneidad de los distintos individuos y grupos, los diversos caminos que se dan en la sociedad en la búsqueda de su perfeccionamiento tanto en el nivel individual como en el colectivo. En tal sentido, tanto la escuela estatal, que también es en definitiva siempre una escuela particular y concreta, como la escuela privada, si desarrollan proyectos educativos fructíferos en el marco del sistema educativo formal, aportan por igual al bien común educativo. Habría que tener una visión muy sesgada por alguna ideología si se considerara *a priori* a la escuela privada como inferior a la pública en su contribución a la sociedad por el sólo hecho de no ser gestionada estatalmente.

Aunque, como decíamos, la LFE tuvo el mérito de reconocer el estatus público de las escuelas de gestión privada –que fue incluso ampliado en la Ley de Educación Nacional (LEN N° 26.206, 2006: art. 2°, 13°, 14°, 62° y 63°)– este reconocimiento terminó siendo en gran medida puramente nominal. La razón de fondo de esto último radica probablemente en que la dicotomía entre lo

público y lo privado forma parte de la estructuración fundamental que ha tenido el discurso educativo en una importante porción de Occidente –especialmente en Francia y en otros países de Europa continental– y está sumamente arraigada en la mayor parte de la sociedad argentina. En tal sentido, la definición de la LFE y de la LEN sigue siendo cuestionada y en numerosas oportunidades se ha intentado reinterpretarla en dirección a la mencionada dicotomía clásica.

II. El proyecto neostatista para la educación privada

En este contexto de relecturas y resignificaciones, está configurándose una nueva conceptualización con su consecuente estrategia discursiva y normativa por la cual, al reconocerse el carácter público de la escuela privada, se intenta en realidad inducir a su re-estatización. ¿Qué se quiere señalar con esta afirmación? Que se aprovecha un logro conceptual de quienes reconocieron el carácter público de la educación privada –orientada a una igualdad de condiciones y estatus– para re-introducir al Estado indebidamente en la vida de este tipo de instituciones a través de la estrategia novedosa de asimilarla a un servicio público. En otras palabras, la nueva visión y estrategia ya no consiste en marginar a la escuela privada y relegarla dentro del sistema educativo (como lo fue desde el siglo XIX) sino en integrarla bajo una nueva forma de hegemonía que utiliza el reconocimiento del carácter público de la escuela privada para convertirla en una dependencia más del Estado (Rivas et. al., 2007 y Perazza, 2011).

Está claro que el tipo de inserción de la educación privada en el sistema educativo público, que hoy parece promoverse desde algunos sectores de la sociedad argentina, no es el que surge del reconocimiento relativamente equitativo que se logró después de decenios sino algo muy distinto: se trata de una estrategia de aceptación-asimilación que deja muy sutilmente de lado el auténtico pluralismo y la verdadera participación de la sociedad civil en la vida educativa. Desde esta estrategia, la educación privada se convierte en una especie de

servicio tercerizado o en una suerte de franquicia –como la que se otorga al transporte o a la radiofonía– por la cual el Estado asignaría funciones educativas a las escuelas privadas siempre que estas dependan y actúen por su delegación y no en nombre de las asociaciones o grupos de la sociedad civil, que en realidad son sus verdaderos inspiradores y quienes las sostienen.

En la versión anterior del estatismo, la estrategia era monopolizar lo más posible la educación a través de la limitación del accionar de la sociedad civil por medio del no-reconocimiento y la reticencia de recursos. En la actualidad, en cambio, el neo-estatismo reconoce la existencia de la escuela privada pero sólo como servicio público dependiente del Estado. De este modo, bajo una nueva forma, se regresa a la idea de que la función educativa es prerrogativa exclusiva del Estado y se niega así, indirectamente, el derecho a educar de la sociedad civil. En esta nueva situación la escuela privada ya no sería el resultado de la iniciativa de la sociedad civil, reconocida así también como legítima educadora. Por el contrario, la sociedad civil sólo podría actuar en carácter de colaboradora meramente instrumental del accionar del Estado y en relación de estricta subordinación a este.

III. Contradicciones y problemas

Ahora bien, cabría justificar esta posición sosteniendo que lo que se quiere lograr con esta estrategia es evitar caer en una concepción educativa "neoliberal" por la cual el Estado no debería controlar a la escuela privada que funciona libremente en un mercado. Quiero dejar en claro que también estaría muy de acuerdo con esta postura si en realidad lograra evitar el peligro del neoliberalismo educativo. Pero no la comparto precisamente porque considero que, en realidad, esta estrategia no sólo no se opone al neoliberalismo, sino que en buena medida lo promueve, incluso en algunas de sus formas muy difundidas. En efecto, ¿acaso las escuelas privadas de la Argentina no se convertirían, bajo esta concepción, en una especie de *charter schools* (escuelas "tercerizadas") tantas veces defendidas por

buena parte de los representantes del neoliberalismo educativo en la región? De hecho, las escuelas *charter*, pertenecientes a un movimiento muy difundido en los Estados Unidos, no son otra cosa que escuelas estatales que han sido licitadas para ser gestionadas, bajo condiciones muy precisas, por agentes privados. Así, la escuela sigue siendo estatal, pero se contrata (por eso el término *charter*) a un grupo privado para "gestionarla" con un compromiso por resultados e impidiendo al grupo o comunidad a su cargo toda definición institucional de carácter civil, ya sea confesional o de otro tipo.³ Lo que se busca en la Argentina cuando se intenta re-estatizar la educación privada, de acuerdo con la nueva estrategia que se describe aquí no sería algo muy distinto.

Puede resultar paradójico que la fórmula que en nuestro país se encontró –aunque, como señalé, técnicamente no fuera muy adecuada– para identificar la dimensión pública de la escuela privada, reconociendo así su carta de ciudadanía plena en el sistema educativo, podría terminar convirtiéndose en la receta para una nueva subordinación. En efecto, si se interpreta el concepto de que toda la educación es pública entendiendo por "pública" en realidad solamente lo "estatal", la única dimensión legítima que tendría la educación privada (o sea, la participación de la sociedad civil) sería la de la "gestión" (gerencia) reducida, subordinada y dependiente del Estado, que se auto-definiría como actor educativo excluyente. Ciertamente se añadiría, eso sí, la innovación que se destacó recién: en esta nueva configuración del monopolio educativo estatal estaría permitido gestionar privadamente la escuela, siempre y cuando el grupo privado, social o cooperativo –la sociedad civil– actúe sólo como "gerenciador" sin pretender brindarle a la escuela en cuestión ninguna identidad propia ni diversa. Resulta notable comprobar el modo en que se está dando esta completa reversión o nueva regresión del sentido y de los logros democráticos que, al menos en la letra, la educación privada - la sociedad civil- parecía hasta ahora haber conseguido.

IV. Conclusión: el desafío de un camino en común

No quiero rehuirle finalmente a un problema que es necesario reconocer: no cabe duda de que no es fácil distinguir cuándo una regulación estatal es adecuada, equilibrando y complementando razonablemente los derechos y deberes de los distintos agentes educativos dentro de la comunidad propia y nacional, y cuándo una regulación es invasiva o lesiva de la legítima autonomía de la sociedad civil y, por lo tanto, convierte a la escuela privada en una gerencia. Esta distinción depende mucho de la ideología con la cual se evalúe cada caso concreto. Para un liberal radical, resultaría ya un problema la mera existencia de una regulación del Estado a la libertad individual o de empresa. En el otro extremo, para un estatista, todo ejercicio de libertad individual o comunitaria implicaría un atentado al carácter público de la educación y a la comunidad nacional. Entre estos dos extremos (en donde es más fácil discernir), existen múltiples situaciones de difícil resolución, incluso para aquellos que tienen buena voluntad y deseos de respetar las perspectivas ajenas, precisamente porque hay criterios diversos sobre situaciones concretas aún dentro de campos ideológicos comunes. Pero estas decisiones resultan mucho más justas si existe al menos un espacio de valores en común en que se reconocen los derechos tanto del Estado como de la sociedad civil en la construcción de la vida educativa de una sociedad.

Esto último tal vez podría lograrse si se parte del principio de que la educación es responsabilidad, en primer lugar, de la sociedad toda. Esto implica la primacía de los actores que componen la sociedad civil, especialmente de los padres y de las comunidades o asociaciones espontáneas que ellos quisieran formar o a las cuales quisieran adherir, y no del aparato estatal. Este último ciertamente tiene una enorme responsabilidad consistente no en monopolizar y gestionar directamente toda la educación formal, sino en garantizar el derecho/deber efectivo a la educación de todos, coordinándola, promoviéndola, defendiéndola y, en última instancia,

desarrollándola en todos aquellos casos en que la sociedad civil no se pueda hacer cargo de su responsabilidad primaria. El bien común educativo, en sus dimensiones individual y social, es el fin de toda la sociedad y es esta última la primera responsable de su vigoroso despliegue. En este sentido es conveniente dejar atrás la moderna concepción centrada en el Estado Educador y encarnar en la actual cultura, otra enfocada en la Sociedad Educadora.⁴

A partir de esta idea matriz, está claro que la escuela de la sociedad civil no es un espacio de gerenciamiento o de tercerización ni un servicio público en tal sentido. La escuela no existe por el Estado sino por la sociedad. Es pública pero en un sentido no estatista ni subordinado. La educación privada no puede ser reducida a un tipo de gerenciamiento que será permitido siempre y cuando se convierta en una franquicia (*franchising*) del Estado o responda a los intereses e ideologías de turno de quienes ocupan el nivel directivo-burocrático del aparato estatal. La escuela de la sociedad civil tiene sentido en sí misma, con su identidad y proyecto en el marco del bien común y del sistema educativo. El Estado tiene que animarla, protegerla, brindarle condiciones, coordinarla, regularla y controlarla para el logro del bien educativo nacional. Pero no enclaustrarla. Es clave estar atentos y hacer docencia tanto entre los agentes estatales como entre los propios actores de la educación privada en la Argentina para que se comprenda el daño que este neo-estatismo puede causar en nuestra sociedad democrática y plural y el bien que puede resultar, en cambio, si se promueve una sana relación entre el Estado y las escuelas, sean estas estatales o civiles.

Referencias bibliográficas

- Braslavsky, Cecilia (1999). *Re-haciendo escuelas. Hacia un nuevo paradigma en la educación latinoamericana*. Santillana, Buenos Aires.
- Equipo Episcopal de Educación Católica (1985). *Educación y proyecto de vida*. Conferencia Episcopal Argentina,

Oficina del Libro, Buenos Aires (2004). *Educación y proyecto de vida*. Consudec y Puerto de Palos, Buenos Aires.

Estrada, José Manuel (1901). *Obras completas, Tomo VI. Curso de Derecho Constitucional (Tomo I)*. Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco, Buenos Aires.

(1904). *Obras completas, Tomo XI. Miscelánea. Estudios y artículos varios (Tomo III)*. Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco, Buenos Aires.

Galli, Carlos J.; van Gelderen, Alfredo; Martín, Enrique J. (2012). *La educación pública de gestión privada. ¿De qué hablamos cuando hablamos de Escuelas Privadas en la República Argentina?* COORDIEP, Buenos Aires.

Mayocchi, Enrique M.; van Gelderen, Alfredo M. (1969). *Fundamentos constitucionales del sistema educativo argentino*. Estrada, Buenos Aires.

Mezzadra, Florencia y Rivas, Axel (2010). *Aportes estatales a la educación de gestión privada en la Provincia de Buenos Aires*. Documento de Trabajo N° 51. CIPPEC, Buenos Aires.

Oporto, Mario. (2010). "La Provincia impulsa cambios en el régimen de subvenciones a los colegios privados". En diario *La Capital*, 03/10/2010. <http://www.lacapitalmdp.com/noticias/La-Ciudad/2010/07/30/152470.htm>

Perazza, Roxana (coord.) (2011). *Mapas y recorridos de la educación de gestión privada en la Argentina*. Aique, Buenos Aires.

República Argentina (1993). Ley Federal de Educación N° 24.195. (2006). Ley de Educación Nacional N° 26.206.

Rivas, Axel; Batiuk, Verona; Composto, Claudia; Mezzadra, Florencia; Scasso, Martín; Veleda, Cecilia; Vera, Alejandro (2007). *El desafío del derecho a la educación en Argentina. Un dispositivo para la acción*. Fundación CIPPEC, Buenos Aires.

Torrendell, Carlos H. (2007). "La elección educativa entre dos libertades". En: Narodowski, Mariano y Gómez

Schettini, Mariana (comps.), *Escuelas y familias. Problemas de diversidad cultural y justicia social*. EDUCA – Prometeo Libros, Buenos Aires.

¹ En el ámbito político y periodístico se destaca en esta línea la entrevista realizada a quien fuera Director General de Cultura y Educación en la Provincia de Buenos Aires, Prof. Mario Oporto (Diario La Capital, 03/10/2010). Desde el ámbito académico puede señalarse: Mezzadra, Florencia y Rivas, Axel (2010).

² Esta tradición intelectual se remonta en la Argentina al pensamiento católico del siglo XIX principalmente en la figura de José Manuel Estrada (1901, 1904). Luego en el siglo XX es clave la obra de Mayocchi, Enrique M. y van Gelderen, Alfredo M. (1969). Más recientemente se destaca: Galli, Carlos J.; van Gelderen, Alfredo y Martín, Enrique J. (2012).

³ El modelo de escuelas chárter surge en Estados Unidos más bien en el contexto del Partido Demócrata como una solución para dinamizar a las escuelas estatales frente a la posición más radical del sistema de *vouchers* propugnado por el neoliberalismo de la Universidad de Chicago y algunos sectores del Partido Republicano. Sin embargo, en América Latina este primer modelo más estatista fue tomado por posiciones pro-mercado o pro-sector privado como una vía intermedia más asequible para la renovación de la política educativa al percibirse como muy radical el esquema de *vouchers* (Torrendell, Carlos H., 2007).

⁴ El término de Sociedad Educadora se ha acuñado durante los últimos años y contiene diversos significados según los autores consultados. Lo común en general es al menos el reconocimiento de que es imposible por razones culturales, políticas y económicas en la sociedad actual reducir el protagonismo escolar al Estado. En nuestro medio puede consultarse el trabajo de Cecilia Braslavsky (1999). Aquí se utiliza el concepto en un sentido teórico y no tanto como una constatación sociológica.

Felicidad pública y civilidad en el pensamiento de Juan Hipólito Vieytes

ALVARO PERPERE VIÑUALES*

Revista Cultura Económica

Año XXXII • N° 87

Junio 2014: 66-73

Resumen: El autor ofrece una relectura de las obras de Juan Hipólito Vieytes a partir de los conceptos de la economía civil italiana. Más allá de la innegable influencia de Adam Smith en el pensamiento económico y social de Vieytes, Perpere Viñuales sostiene que existe también una profunda influencia de esta corriente de pensamiento. Ciertamente, la noción de felicidad pública como fin último de la economía y el concepto de incivilimento como el medio para alcanzar el crecimiento económico y social para toda la sociedad, son claves en toda su obra destinada a promover el desarrollo de sus compatriotas.

Palabras clave: felicidad pública; civilidad; economía civil; Juan Hipólito Vieytes

Public happiness and civility in, Juan Hipólito Vieytes

Abstract: The author offers a reinterpretation of the works of Juan Hipólito Vieytes based on the concepts of Italian Civil Economy. Beyond the undeniable influence of Adam Smith in Vieytes' economic and social thinking, Perpere Viñuales argues that there is also a profound influence of this line of thought. Certainly, the notion of public happiness as the ultimate end of the economy and the concept of incivilimento as the means to achieve economic and social growth for the entire society, are key in his work aimed at promoting the development of his fellow citizens.

Keywords: public happiness; civility; civil economy; Juan Hipólito Vieytes

I. Introducción

En el año 1802 Juan Hipólito Vieytes comenzó la publicación del *Semanario de Agricultura, Industria y Comercio*, con el que se propuso influir de un modo continuo y sistemático sobre la sociedad argentina. A través de este periódico, Vieytes buscó promover el crecimiento y el desarrollo económico y social de sus compatriotas, divulgando por medio de sus páginas las

nuevas ideas que llegaban de Europa. En particular, aparece especialmente interesado en las ideas económicas y es posible encontrar, a lo largo de los sucesivos números, referencias a los más importantes pensadores de su época. En este sentido, sus escritos muestran una sólida visión teórica, generada a partir de la lectura de autores como Antonio Genovesi, Gaetano Filangieri, François Quesnay y Adam Smith, y que le

* Universidad Católica Argentina - aperpere@uca.edu.ar

permitió diagnosticar los problemas que afligían a los argentinos de su tiempo (Weinberg, 1956: 127). Al mismo tiempo, es posible descubrir una clara vocación por la acción práctica, que lo llevó una y otra vez a proponer medidas económicas concretas.

Aun cuando Vieytes recibió formación tanto en teología y filosofía como en ciencias naturales¹, ya desde los tiempos del *Semanario* se nota en él una especial predilección por la ciencia económica (Weinberg, 1956). La lectura del *Semanario* nos muestra que al menos desde comienzos del siglo XIX estaba particularmente interesado en reconocer y quitar todos los obstáculos que a su juicio impedían el desarrollo del Virreinato del Río de la Plata (Vieytes, 1802: VIII y Martínez, 2009: 2). En este sentido, no llama la atención que algunos años después de haber dejado de publicar su semanario, cuando participaba como Diputado por Buenos Aires en la Asamblea del Año XIII (en la que ejerció incluso como Secretario), Vieytes aparezca expresamente mencionado al debatirse cuestiones relacionadas con la economía², área en la que tanto sus contemporáneos como sus primeros biógrafos, le reconocen autoridad³.

En los últimos años, la obra de Vieytes ha comenzado a tener un creciente reconocimiento y se le ha prestado mayor atención⁴. Algunos de estos trabajos han resaltado especialmente la influencia que ejerció sobre él Adam Smith, y los esfuerzos del autor argentino por aplicar en estas tierras algunas de sus ideas (Rodríguez Braun, 1997 y Rojas, 2010).

Sin negar la influencia smithiana en su obra, en el presente artículo quisiera revisar en sus escritos la presencia de otra de las grandes escuelas del siglo XVIII que también ejercieron gran ascendencia sobre él: la de la llamada Economía Civil Italiana, y representada especialmente por los trabajos de Antonio Genovesi, Gaetano Filangieri y Fernando Galiani, cuyas obras gozaron de gran circulación dentro de los territorios españoles en América. Para ello centraré la exposición en la asunción que hace Vieytes de dos de las nociones que, según Zamagni y Bruni, caracterizan a esta tradición de pensamiento: las nociones de felicidad

pública y de civilidad. Sobre la primera de ellas, Zamagni y Bruni afirman que dentro de esta tradición de pensamiento la *felicidad* es algo esencialmente relacional (Zamagni y Bruni, 2007: 74), y que no es posible una "vida buena" si ella no se da "con los demás y gracias a ellos (esto es, haciendo "felices a los otros")" (Zamagni y Bruni, 2007: 75). La otra nota, la de *civilidad*, alude a la importancia de volver civiles a las personas. El hombre civilizado no es solamente el resultado final de un proceso sino también una tarea a realizar por medio de la educación y de la transmisión de la cultura. Dicen Zamagni y Bruni que para los miembros de la tradición italiana "difundir en el pueblo el estudio de la economía y de las ciencias es también un modo de *incivilimento*" (Zamagni y Bruni, 2007: 71).

Esta revalorización de la influencia italiana permitirá, a mi juicio, una mejor comprensión del pensamiento de Vieytes y al mismo tiempo, mostrará también la influencia que ejercieron sobre él otras tradiciones, además de la de Adam Smith.

II. Dimensiones del desarrollo económico

El abordaje al problema de la falta de desarrollo en el Virreinato del Río de la Plata tiene para Vieytes dos dimensiones claramente diferenciables, aun cuando estas partes tienen una profunda interrelación entre sí. Por un lado, hay una causa que podría considerarse más "científica-técnica": Vieytes observa que los trabajadores, e incluso mucha gente culta, ignoran gran parte de los desarrollos científicos y tecnológicos que se habían dado en Europa, sobre todo aquellos logrados en la segunda mitad del siglo XVIII. En su opinión este desconocimiento hacía que muchos emprendimientos fuesen menos rentables o también que su dirección fuese más difícil. En este sentido, en el *Semanario* Vieytes se muestra como una persona especialmente interesada en estar al día respecto de los últimos descubrimientos científicos, con el objeto de darlos a conocer a sus compatriotas. Considera central para el crecimiento y desarrollo de las personas y de la riqueza del país, que estos sean

transmitidos a todos los habitantes, y especialmente a los más pobres. Ya al comienzo de la publicación, se presenta a sí mismo como un mediador entre estos nuevos conocimientos y el gran público, y se preocupa con esmero en darlos a conocer número tras número (Vieytes, 1928: tomos I, IV).

Este optimista espíritu ilustrado lo llevó, por ejemplo, a divulgar durante algún tiempo los principios de la Química, con la esperanza de que los avances de esta ciencia fueran más conocidos. Luego de un tiempo desistió del proyecto, reconociendo la aridez del tema y la dificultad que tenían los lectores para asimilar este conocimiento (Vieytes, 1928: tomo III, 4 y 110. Martínez, 2009).

Su preocupación por la ciencia económica y su divulgación puede ser enmarcada en este interés más general por conocer lo más avanzado y moderno del pensamiento científico europeo. En esta línea, Vieytes señala que un gran número de medidas ordenadas por el gobierno aspiran sinceramente en muchos casos a la felicidad general, pero que por tener un gran desconocimiento de los principios de la economía acaban por lograr lo contrario de aquello que buscan. Por ejemplo, medidas tendientes a impedir el libre comercio de granos pueden estar inspiradas en nobles ideales pero, a su juicio, manifiestan un notable desconocimiento de la ciencia económica y traen resultados claramente nocivos para el pueblo. Incluso años después, en la *Asamblea* Vieytes fue uno de los fervorosos defensores de la libertad de los agricultores de disponer de su cosecha (*Redactor de la Asamblea*, 1813: 24).

El segundo plano de análisis, y sin duda el más profundo de los dos, tiene que ver con una concepción de la economía como un fenómeno "social" y en el que hay que reconocer y repensar los presupuestos morales necesarios para que efectivamente pueda florecer el crecimiento, generar riqueza y permitir que la gente salga de la pobreza. Vieytes sostiene que junto a un mayor conocimiento técnico y científico, es necesario revisar los hábitos y costumbres de la gente. En su opinión, si se quiere progresar es necesario un cambio radical en el modo de ser de sus compatriotas. Para él, más allá

de que muchos aspectos de la legislación conspiran contra la economía del país, el problema más grave está en los hábitos y costumbres de los argentinos. En otras palabras, la pobreza y la falta de desarrollo comenzarán a solucionarse en el momento en que todos y cada uno de los habitantes hagan este cambio moral. Aun cuando en sus escritos muestra una alta estima por las sociedades de beneficencia (Vieytes, 1928: tomo III), que para él ciertamente mitigan situaciones de profundas carencias, Vieytes percibe que la superación de la pobreza deberá darse por medio de cambios estructurales y morales, sobre todos y cada una de las personas que viven tanto en las ciudades como en el campo. A su juicio, el gran problema es que hay costumbres profundamente arraigadas, que atraviesan a todas las clases sociales (y no solamente a las más pobres), y que son las verdaderas causas de la ausencia de desarrollo.

Por ello, sin desconocer la importante influencia de Adam Smith, sobre la que haré alguna mención, en las páginas que siguen intentaré mostrar que Vieytes asume algunas de las tesis centrales de la Economía Civil Italiana, para tomar de ella también algunos principios que permitan dar solución al problema de la pobreza que él observa en el Virreinato del Río de la Plata. Me centraré sobre todo en las dos ideas ya mencionadas. Por un lado, en la de felicidad pública como fin último al que aspira la ciencia económica y, por el otro, en el deseo de promover la civilidad de los habitantes, como dos caminos que tienden a lograr esa transformación y traer el bienestar general.

III. Economía y felicidad pública

El primer elemento que quisiera mostrar es que la idea de felicidad pública aparece en Juan Hipólito Vieytes como una idea central al momento de dar un diagnóstico sobre la situación que se vivía en su tiempo en el Virreinato del Río de la Plata. Esta noción, que en la concepción de Vieytes nos remite al pensamiento de los economistas napolitanos, sobre todo al de Antonio Genovesi⁵, es la que sirve como fundamento y fin de todo diagnóstico y reforma que se quiera hacer en el campo de la economía.

En el mismo *Prospecto* con que da inicio al *Semanario* aparece la idea de la felicidad pública como el fin de toda su obra. Luego de un descarnado análisis sobre la realidad de los trabajadores de nuestro país, Vieytes señala que espera que se sumen más colaboraciones a sus escritos, hechas por "aquellos amantes a la patria (que) aspiran a la general felicidad de estas provincias" (Vieytes, 1928: tomo I, p. V). En efecto, todos los cambios que se hagan en la producción y en el comercio deben apuntar no solamente a un incremento de la riqueza sino sobre todo a un crecimiento sustancial en la "felicidad general" (Vieytes, 1928: tomo I, p. V). Esta misma idea es destacada por medio de una bella metáfora: Vieytes expresa que la ocupación y la abundancia son padres de la alegría (Vieytes, 1928: tomo I, 16). En otras palabras, es cierto que es necesario que la producción y el trabajo crezcan, pero su importancia última radica en que estas se presenten como un peldaño ineludible en el ascenso a la felicidad, a la que aspira cada individuo y la sociedad en su conjunto. Y si bien son aquellos que ejercen el poder político los que deben en primer lugar velar por la felicidad general (Vieytes, 1928: tomo I, 35-36), esto no les compete a ellos exclusivamente. Para Vieytes, es sobre todo a los hombres ilustrados y que poseen un rol preponderante dentro de la sociedad, a quienes corresponde tomar la iniciativa (Vieytes, 1928: tomo III, 229).

Puesto a precisar qué se entiende por esta "felicidad general" uno encuentra que Vieytes no asocia este concepto a cuestiones exclusivamente materiales, pero al mismo tiempo, considera que sin estos bienes materiales la felicidad a la que podemos aspirar aquí en la tierra, aparece como imposible. En otras palabras, el trabajo y las riquezas son elementos que hacen a la felicidad de las personas y los pueblos, pero no son los únicos componentes.

Para explicar esta cuestión él distingue entre la *felicidad eterna*, que es la que nos propone el cristianismo y que se logra por medio de la caridad evangélica y los sacramentos, y una *felicidad temporal*, que es aquella que podemos vivir aquí en la tierra. De hecho, para él, la gente que no goza de un mínimo bienestar es a la vez "miserable e

infeliz" (Vieytes, 1928: tomo III, 42). Vieytes no ve ninguna contradicción aquí entre la felicidad temporal que proporcionaría un justo desarrollo en economía y la felicidad eterna que predica el catolicismo. Por el contrario, cree que ambas deben actuar mancomunadamente en la búsqueda de la felicidad (Vieytes, 1928: tomo I, 14 y tomo II, 294-295). En algún sentido, la que alcanzamos aquí es un reflejo de la celestial, y por ello, la felicidad temporal predispone mejor a los hombres a buscar la felicidad eterna (Vieytes, 1928: tomo III, 294).

La felicidad temporal a la que podemos y debemos aspirar en esta vida da como resultado una transformación moral, que luego genera consecuencias concretas en la vida cotidiana de los hombres. Este cambio se manifiesta sobre todo en dos acciones concretas de naturaleza económica: por un lado, hay una revalorización del trabajo y, por otro lado, redundando en un aumento del comercio. En otras palabras, se genera un cambio valorativo en los sujetos y esto los empuja a salir de la ociosidad, despertándoles un deseo de trabajar y de comerciar. Todo esto a su vez lleva, a fin de cuentas, a vivir una vida más humana, en la medida en que todos aquellos bienes que nos separan de los animales, las bellas artes, la amistad, etc., solamente pueden darse si logramos cierto desarrollo económico y social (Vieytes, 1928: tomo I, 21).

En este contexto la economía debe pensarse como una ciencia que se ordena a satisfacer, al menos en parte, el deseo de felicidad que está inserto en el género humano⁶. En efecto, al fomentar el comercio y el intercambio, la economía promueve también que las personas se vuelvan civiles y por lo tanto, dejen de lado su ferocidad y su incivilidad (Vieytes, 1928: tomo III, 72). Es verdad que permite que las personas tengan un mayor acceso a los bienes materiales, y que este acceso proporciona cierto bienestar material, pero su principal aporte radica en que también favorece (o debería favorecer) al crecimiento de costumbres y formas de vida que son más propias del hombre, y que por lo tanto, deberían alejarlo de una vida más inhumana. Por ello, la economía busca por un lado fomentar en los hombres el deseo por el lujo y el desarrollo económico

entendido como búsqueda del crecimiento de la riqueza material, pero al mismo tiempo también busca que cada persona alcance una vida más humana, en la que florezcan las letras, las artes, y el diálogo ameno y cordial entre las personas (Vieytes, 1928: tomo III, 172)⁷.

IV. Adam Smith y el cebo del interés

En concordancia con lo dicho por Adam Smith, Vieytes considera que algunas trabas al desarrollo económico son objetivas y requieren de gran pericia y de un largo tiempo para ser solucionadas. Por ejemplo, en un largo artículo sobre la escasez, la carestía de los jornales, y el alto precio que hay que pagar para conseguir mano de obra, Vieytes no duda en citar explícitamente a Smith para afirmar que esta situación es científicamente demostrable: "No quiero que se me crea a mi palabra, voy a demostrarlo" (Vieytes, 1928: tomo II, 203), y que esta situación "no variará de aspecto en mucho siglos, y si varía, algún tanto será seguramente a favor de los vendedores de trabajo, o lo que es lo mismo de los jornaleros" (Vieytes, 1928: tomo II, 203).

Cuando trata sobre aspectos vinculados a los presupuestos sociales que son necesarios para el desarrollo, Vieytes también parece aproximarse a Smith. En efecto, el desarrollo económico solamente puede lograrse en la medida en que cada una de las personas descubra (o mejor, redescubra, como explicaré más adelante) que es bueno y deseable aumentar las comodidades y los bienes para sí y para su familia. En este sentido, afirma sin dudar que "para que el hombre destierre de la inacción y la pereza, no se conoce otro camino que el de ponerle a la vista el cebo del interés, y allanarle los estorbos que le puedan impedir el conseguirlo" (Vieytes, 1928: tomo I, 16)⁸. Como se puede ver, para Vieytes solamente se puede fomentar el trabajo (y todos los beneficios que éste trae) en la medida en que de alguna manera se enfrente a la persona con algún interés, y al mismo tiempo se remuevan todos los obstáculos que puedan impedir o al menos no favorecer este movimiento hacia situaciones de mayor lujo. En ambas direcciones será necesario

promover una acción concreta sobre los habitantes de nuestro país y sus costumbres.

V. Incivilmento como elemento del desarrollo

Respecto del fomento del interés por los bienes de lujo, Vieytes cree que aunque responde a algo propio de la naturaleza de los hombres, es posible que se dé un "olvido" de este deseo, y que por lo tanto, se produzca un estancamiento de la economía del país en virtud del total desinterés, por parte de los individuos, por aumentar la producción de bienes. Más aun, está convencido de que este olvido es una de las principales causas del deterioro social argentino. Puesto a indagar sobre por qué se ha llegado a esto, Vieytes señala sobre todo dos elementos objetivos. En primer lugar, Argentina es un país que provee a sus habitantes, con bastante naturalidad, los alimentos que necesitan, exigiéndoles solamente un mínimo esfuerzo. Esta situación ha hecho que la gente haya olvidado la importancia del trabajo y, sobre todo, no reconozca el valor que tiene el trabajo en su realización como personas, tanto a nivel individual como social. En la medida en que éste sea simplemente el medio por el que se obtiene lo estrictamente necesario para vivir, esta situación de dejadez e indolencia no se modificará, pues lo poco que se busca es relativamente sencillo de obtener de la misma naturaleza (Vieytes, 1928: tomo I, 8)⁹. De todas formas, ésta no es para él la causa más profunda de la falta de deseo por progresar que cree observar en sus compatriotas.

La segunda razón que da Vieytes tiene que ver con cuestiones sociales y culturales. Para él, es necesario reconocer la importancia que tiene en la vida económica el ejemplo que los mayores ejercen sobre los menores. En el caso argentino, observa que hay una gran cantidad de padres que, sumidos en el total desconocimiento sobre la importancia del trabajo, viven día a día en base a aquello que toman de la naturaleza o trabajando y produciendo lo mínimo indispensable, sin aspirar a nada más. Si bien es cierto que en parte esto está fomentado por una mala legislación que no permite al trabajador gozar de su esfuerzo plenamente, Vieytes cree que

hay de fondo un problema más profundo, una especie de mala formación o mala educación respecto no solamente del trabajo en sí, sino también de las formas más eficientes de trabajar. Esta visión se va pasando de generación en generación, en la medida en que los padres son imitados por los hijos, generándose un círculo vicioso que, de no ser roto, hará que la situación actual se prolongue indefinidamente (Vieytes, 1928: tomo I, 6-7). Una vida inhumana, en la que las artes y las letras, o el diálogo y el encuentro con el otro están limitadas a su mínima expresión, y en la que los hombres acaban viviendo ensimismados y prácticamente con ningún contacto con los demás (Vieytes, 1928: tomo III, 60).

En línea con lo anterior, se puede decir que para él sucede algo análogo en la relación entre clases sociales. Así como los mayores deben servir de ejemplo a los menores, las personas más pudientes y acomodadas también deben servir de ejemplo para el resto de la sociedad. Vieytes cree que hay cierta dejadez en las clases superiores de muchas ciudades, que hace que todo su sistema de producción permanezca estacionario por décadas. Esto puede verse, por ejemplo, cuando analiza el caso de la ciudad de Jujuy, tratado *in extenso* a lo largo de sendos artículos iniciados en septiembre de 1803. Luego de analizar las múltiples posibilidades que brinda la ciudad, tanto a nivel agrícola como en virtud del lugar que ocupa dentro del comercio interno entre Buenos Aires y Perú, Vieytes considera que la causa última de la pobreza no es la falta de interés en progresar, sino la falta de civilidad de sus habitantes. Por eso, la pobreza en que viven los jujeños es que "carecen de cuatro o cinco patriotas benéficos que activen la inercia de sus vecinos, fomentando la industria sobre aquellos ramos más análogos a la condición y abundancia de las primeras materias para un consumo efectivo y ventajoso, medio seguro de hacer florecer a la población" (Vieytes, 1928: tomo III, 21). Esta falta de deseo de progreso por parte de quienes tienen mayores responsabilidades arrastra a todos los demás ciudadanos, no solamente por las consecuencias materiales que esto produce, sino por el ejemplo que supone para con los demás, volviendo a los oriundos de

una misma zona extraños entre sí, y por la dejadez e inacción a la que los somete. Nuevamente, es la imitación de lo malo lo que conspira contra el desarrollo.

VI. Hacendados, Párrocos y la acción desinteresada para promover la civilidad

Puesto a resolver este problema, Vieytes parece dar una solución alternativa. Si bien reconoce el planteo de Smith, quien sostiene que al fomentar el interés personal se mejorará el comercio y con ello la civilidad, (y así lo dice explícitamente el propio Vieytes¹⁰), lo cierto es que al buscar una solución se acerca más a un planteo cercano al de los italianos. En efecto, en primer lugar es necesario que se fomente la civilidad, el trato con los otros, y será este aumento lo que, entre otras cosas, generará un incremento del comercio y llevará a los individuos no solamente a un crecimiento de su interés personal, sino sobre todo de la *felicidad general*. En otras palabras, a diferencia del planteo según el cual la civilidad llegaría como resultado del crecimiento del interés personal y de los intercambios, Vieytes sostiene que lo que hay que hacer es un fuerte movimiento civilizador, con la confianza de que será ello lo que inicie el cambio de vida para todos los habitantes.

En este contexto, él propone por un lado una serie de medidas legislativas y de modificaciones muy concretas en orden a que esto finalmente mejore: establecimiento de mercados y ferias semanales, mayor respeto por la propiedad de los trabajadores, especialmente por la producción de los agricultores, etc.

Sin embargo, el elemento más interesante aparece al momento de dar lo que él considera las medidas más trascendentales. En efecto, para él esta transformación no puede darse si no hay primero una decisión de parte de aquellos que ocupan los estamentos superiores de la sociedad en cambiar la realidad que observan. Estos individuos son para él los Párrocos y los Hacendados. Dice en el *Semanario*:

Mientras los Hacendados y los Párrocos no tomen por su parte un interés decidido en la enseñanza de los

miserables labradores, esperaremos vanamente ver mudado en modo alguno el cuadro desconsolador que nos presentan los campos más despoblados en el terreno más fecundo (Vieytes, 1928: tomo II, 193).

Son ellos los agentes transformadores de la sociedad.

Sobre los Párrocos, sugiere que deben pensar en sus feligreses no solamente en términos de su salvación eterna, sino también de su desarrollo humano en esta vida. Sostiene por ello que

Las miras principales de sus Pastores se deben dirigir principalmente a infundirles desde muy temprano horror al vicio, y amor a la ocupación y a la virtud, ¿y de qué otro modo podría conseguirse ventajosamente que instruyéndolos de los primeros elementos de esta arte necesaria (nota: la agricultura) y haciéndoles plantar y cosechar por sus tiernos brazos los frutos que indignamente pisan sus mayores (Vieytes, 1928: tomo III, 60).

Por eso es que incluso sugiere que en todas las Parroquias haya escuelas de agricultura, y que sean los propios Párrocos los que enseñen los adelantos a sus parroquianos (Vieytes, 1928: tomo III, 95 y Martínez, 2009: 8-9).

En el caso de los Hacendados, también aparece una idea semejante. Ellos deben ser los que civilicen a sus compatriotas e inicien el cambio en la sociedad del Virreinato. En el citado caso de Jujuy, pero también al hablar de Tucumán o de otras ciudades, la crítica de Vieytes se centra esencialmente en que ellos no han ayudado a modificar las costumbres y que por eso es que la situación no mejora. Ellos deberían en cambio alistarse y correr en socorro de sus compatriotas para llevarlos a un crecimiento de su humanidad y civilidad (Vieytes, 1928: tomo III, 42).

Pero quizás lo central de todo esto es que, puesto a justificar por qué deben hacerlo, es decir, qué puede motivar a los Párrocos y a los Hacendados a civilizar al resto de sus compatriotas, Vieytes señala que eso no

se debe a motivos de interés personal sino que deben hacerlo "de un modo totalmente desinteresado, por la mejora de la felicidad pública" (Vieytes, 1928: tomo III: 42). En otras palabras, esta acción no puede para él ser justificada en que con ellos harán crecer su riqueza sino que debe ser encuadrada más bien en una cierta donación que hacen desinteresadamente a la sociedad, en orden a que el resto de las personas que viven en ella alcancen una vida más humana y más digna. En un bello texto Vieytes expresa:

¡Qué risueña y lisongera no va a presentarse desde este mismo día la infeliz suerte de los desvalidos huérfanos, de esos justos objetos de nuestra más tierna compasión, cuando por el caritativo desvelo de una escogida porción de nuestros conciudadanos van a recibir una educación proporcionada al alto fin que los dirige! (Vieytes, 1928: tomo III, 42)

Y luego termina diciendo:

Direlo de una vez, ¡qué satisfacción y qué contento no va a recibir la naturaleza toda al ver a unos pocos hombres empeñados en la suerte de los hombres! Si, hombres benéficos, hombres virtuosos, la naturaleza toda se muestra placentera cuando os ve íntimamente penetrados del deseo de sacrificar vuestro sosiego en obsequio del hombre desvalido (Vieytes, 1928: tomo III, 42).

De este modo, es este "obsequio" y este "sacrificio desinteresado" el que mueve a los hombres más acomodados a civilizar a los más pobres y desvalidos. Aun cuando es cierto que el "cebo del interés" y lo demás es el mejor y más eficiente mecanismo para generar la riqueza, Vieytes parece entender que no se puede generar a sí mismo, o mejor, que no puede darse si no hay antes un marco civil en el que la sociedad pueda desarrollarse, y dentro de lo cual el comercio será una de sus manifestaciones y su retroalimentador.

VII. Conclusión

Como he intentado mostrar, el planteo de Vieytes conjuga elementos del pensamiento de Adam Smith con elementos propios de la tradición civil italiana. Así, aun cuando sin duda sus exposiciones sobre Adam Smith ocupan un lugar central dentro de su pensamiento económico, este se completa con la asunción de tesis centrales de la llamada Economía Civil italiana. Así, las nociones de felicidad pública y sobre todo, la importancia de la civilidad de los sujetos son un presupuesto desde el cual es posible que la riqueza y el trabajo se desarrollen, y con ello, que se alcance la felicidad pública anhelada por todos.

Referencias bibliográficas

- Gondra L. R. (1927). *Las ideas económicas de Manuel Belgrano*. Imprenta de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Gutiérrez, J.M. (1860). *Apuntes biográficos de escritores, oradores y hombres de estado de la República Argentina*, tomo VII. Imprenta de Mayo, Buenos Aires.
- Martínez, P. (2009). "El pensamiento agrario ilustrado en el Río de la Plata: un estudio del Semanario de Agricultura, Industria y Comercio (1802-1807)". En *Mundo Agrario*, v. 9, N° 18.
- Redactor de la Asamblea* (1813). Imprenta del Estado, Buenos Aires.
- Rodríguez Braun, C. (1997) "Early Smithian Economics in the Spanish Empire: J. H. Vieytes and Colonial Policy" en *The European Journal of the History of Economic Thought*, 4: 3, Autumn, pp. 444-454.
- Rojas, R. M. (2010). *El pensamiento económico de Juan Hipólito Vieytes*, Fundación San Antonio, Buenos Aires.
- Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations*. Oxford University Press, Oxford.
- Vieytes, J. (1802). *Semanario de Agricultura, Industria y Comercio*. Junta de Historia Numismática Americana, Buenos Aires.
- Weinberg, F. (1956). *Estudio Preliminar a los Antecedentes económicos de la Revolución de Mayo*. Raigal, Buenos Aires.
- Zamagni, S; Bruni, L. (2007). *Economía civil. Bononiae - Prometeo*, Buenos Aires.

¹ Seguramente, el trabajo de Weinberg es el estudio más completo hasta ahora sobre el pensamiento de Vieytes, quien además era químico.

² Por ejemplo, en *El Redactor de la Asamblea de 1813* consta en la sesión del 19 de julio que, luego de un intercambio de opiniones, se decide que la cuestión sea debatida por los "economistas", y se menciona en primer lugar al propio Vieytes (*Redactor de la Asamblea*, 19 de julio de 1813: 48).

³ Como consta también en *Apuntes biográficos de escritores, oradores y hombres de estado de la República Argentina* de Juan María Gutiérrez: "El mejor título del Dr. Vieytes a la atención de la posteridad del país es su aplicación apasionada al estudio de las cuestiones económicas e industriales a que tan poco se inclinaban, en la época en que él se formó, los hombres de carreras liberales. Promover la riqueza del país por la libertad del comercio, por la difusión de las ciencias aplicables, y por el cultivo inteligente de la tierra; tal fue el pensamiento constante de la buena cabeza de aquel ilustrado patriota" (Gutiérrez, 1860: 113)

⁴ Situación que se contrapone a trabajos como los de L. R. Gondra, que lo acusa de no tener ninguna originalidad (Gondra, 1927).

⁵ La importancia de la centralidad de la felicidad (y no la riqueza) como finalidad de la economía es uno de los elementos distintivos de la escuela de la economía civil italiana, cuyo representante más reconocido fue Antonio Genovesi (Zamagni, S.; Bruni, L., 2007: 64-79).

⁶ En este sentido, no cabe duda que hay una larga tradición intelectual, que comienza con Aristóteles y llega hasta Genovesi, uno de los inspiradores de Vieytes.

⁷ Por el contrario, una vida sin comercio y sin industria es evidentemente inhumana (Vieytes, 1928: tomo III, 171-172).

⁸ En este punto, su reflexión se acerca también a Adam Smith.

⁹ Es de notar que el propio Adam Smith señala esto en *La Riqueza de las Naciones* (Smith, 1776: 216; 267). Diera la impresión de que la facilidad con que un argentino podía obtener carne había llamado poderosamente la atención a Smith.

¹⁰ Sobre la influencia de Smith en Vieytes recomiendo estudiar los trabajos de Rojas (2010) y Rodríguez Braun (1997).

Reseñas de libros

The Economy of Recognition. Person, market and society in Antonio Rosmini,
Carlos Hoevel. Springer,
Dordrecht, 2013.

Antonio Rosmini (1797-1855) fue un sacerdote católico, que aparte de su tarea pastoral, desarrolló un fecundo pensamiento filosófico y teológico. Nacido en Rovereto –parte del Tirol austríaco– estudió en Pavia y Padua, y trabajó junto al Papa Pío IX en Roma. Entre sus escritos, dedicó varios a temas económicos. Juan Pablo II lo menciona en la Encíclica *Fides et Ratio* (n. 74) como uno de los pensadores católicos más importantes, junto al cardenal Newman, Jacques Maritain y Etienne Gilson.

Fue el pensador elegido por Carlos Hoevel para buscar una filosofía de la economía que arrojara luz para la solución de los problemas económicos contemporáneos. Su pensamiento resulta una base muy adecuada a partir de la cual se pueda construir una sabiduría de lo económico. La filosofía económica de Rosmini se centra en la persona, es realista al tiempo que exigente, profunda y completamente conforme a la visión cristiana del hombre. La exposición e interpretación de Carlos Hoevel constituye un aporte inédito y sumamente valioso.

El título del libro es explicado desde la introducción: necesitamos pasar de un paradigma individualista a un paradigma de reconocimiento del otro. Así, Hoevel menciona a Axel Honneth, a Charles Taylor y a Paul Ricoeur como ejemplos de este segundo paradigma. Hegel está por detrás

de sus propuestas. La intención de Hoevel en este libro es presentar una alternativa no hegeliana para fundamentar la idea del reconocimiento a través del pensamiento de Rosmini.

Luego de la introducción, el capítulo segundo nos ubica en el autor estudiado reseñando sus antecedentes e interpretaciones, y se realiza un rastreo de las principales fuentes económicas de Rosmini. Hoevel capta la profundidad y libertad intelectual de Rosmini, que le permiten tomar de cada una de esas fuentes lo que aporta a su sistema.

En el capítulo tercero se aborda un tema central: el utilitarismo, que será la doctrina referente de todo el pensamiento filosófico-económico de Rosmini, el cual posee una enorme actualidad. La descripción y análisis de la teoría rosminiana de la acción, desarrollada en el capítulo siguiente, es la base para entender la crítica del pensador roveretano al utilitarismo. Surge un tema muy actual como es la equivocada identificación de acción, racionalidad y maximización.

En el capítulo quinto se presentan conceptos fundamentales de la filosofía económica de Rosmini, tales como la naturaleza de la acción económica (resultado de un proceso circular que comienza y finaliza en la persona humana), la definición de bien económico, y el concepto de capacidades (que encontraremos hoy día en Amartya Sen). Este capítulo es central.

En la sexta sección se muestra cómo Rosmini aplica sus ideas principales a asuntos económicos concretos como son el consumo, la motivación para el trabajo, el

capital, el ahorro, la pobreza, la corrupción, y las necesidades y los deseos económicos.

Luego, el capítulo séptimo nos presenta otro aspecto del pensamiento de Rosmini absolutamente actual: la relación entre derecho y economía, el cual resuelve brillantemente. También se ocupa del derecho de propiedad, de la libertad económica y sus límites, del precio justo y del mercado. Para Rosmini, el mercado es una red de relaciones interpersonales que facilita el reconocimiento mutuo de los intereses, derechos y obligaciones, a la luz de una idea de la justicia animada por las virtudes de la honestidad y la caridad.

Más adelante, en el capítulo siguiente, le toca su turno a la política y su relación con la economía. Por una parte, la economía es condición de posibilidad de lo social; y por otra, queda regulada por la sociedad civil, apuntando al último fin ético. Se plantean las dimensiones externa e interna de la sociedad. Hoevel recoge aquí las equilibradas apreciaciones de Rosmini sobre las diversas formas de utilitarismo.

Luego de la exposición de las ideas de fondo y de las críticas al utilitarismo individualista, los siguientes capítulos exponen la propuesta positiva de Rosmini en cuanto a principios de política económica. En el primero de estos capítulos (capítulo noveno) aparecen los conceptos de bien común, público y privado, y sus relaciones; la justicia distributiva, la equidad y la igualdad de oportunidades; vuelve a aparecer el concepto de capacidades, enfoque que considero acertado y lúcido; la ley de los equilibrios; la responsabilidad personal; y el principio de subsidiariedad.

En el capítulo siguiente, pasamos de los principios a los instrumentos de política económica. Sorprende la sensatez, el equilibrio, el realismo, y la libertad ideológica de Rosmini en materias como: la política industrial, la política laboral, el comercio exterior, la política fiscal, la asistencia social y el papel del estado en la economía. No es ni liberal ni dirigista. Las instituciones, como medios de ejecución de la política económica, aparecen en el capítulo once. Se requiere una prudencia social. Rosmini encara la cuestión de la representación política y las sociedades

intermedias. Se destaca el papel central de la virtud.

El análisis de Hoevel es riguroso, ilustrado con citas adecuadas, y puede verse que la publicación es fruto de un laborioso estudio. Las diez páginas de apretada bibliografía pertinente son una de las pruebas de ello. No es sencillo realizar la síntesis de la compleja teoría rosminiana tal como lo hace Carlos Hoevel. La economía aparece, para expresarlo con sencillez, como puente entre lo material y lo espiritual del hombre, entre lo objetivo y lo subjetivo, y es instrumento de perfeccionamiento humano.

Las fallas predictivas y explicativas de los economistas se deben a su tendencia a reducir las diversas dimensiones que inciden sobre lo económico a la regida por la racionalidad medios-fines o instrumental. Sin embargo, las dimensiones psicológica, ética, sociológica e institucional tienen muchas veces una gravitación mayor como determinantes del curso económico. Todos estos factores son considerados por Rosmini. Los fenómenos sociales, incluidos los económicos, son complejos. Las crisis tienen, más allá de sus raíces técnicas, otras más profundas pertenecientes a los órdenes recién mencionados: el psicológico, el moral, el institucional. Sólo con visiones comprensivas como la de Rosmini estaremos preparados para detectar las causas de los fenómenos económicos, mejorar las predicciones siempre falibles y establecer políticas que respeten la dignidad de la persona humana y su desarrollo. La fragmentación del conocimiento y sus consecuencias negativas, precisamente, es uno de los problemas que apunta Rosmini con mayor énfasis. También, el carácter excesivamente teórico, abstracto, del conocimiento económico, que conduce a un racionalismo reduccionista. El contacto con la experiencia y la dimensión práctica son claves en el campo económico. A ello se une el tercer elemento empobrecedor: el utilitarismo.

El libro de Hoevel no sólo es original, sino que además es relevante pues aporta una alternativa viable para la ciencia económica. Muestra con éxito cómo la postura de Rosmini supera el utilitarismo

reduccionista de la Ciencia Económica, aportando una propuesta que no se queda en generalidades, sino que tiene propuestas y consecuencias bien prácticas. Se trata de una contribución muy acertada.

Ricardo Crespo
IAE Business School - r Crespo@iae.edu.ar

Economía del don, perspectivas para Latinoamérica, Octavio Groppa y Carlos Hoevel (eds.), Ciudad Nueva, Buenos Aires, 2014.

En esta edición de trabajos sobre la economía del don, se muestran hilvanados una serie de ensayos que fueron presentados en las Segundas Jornadas Internacionales de Filosofía de la Economía titulada *La economía del don: perspectivas para América Latina*, que organizó el Centro de Estudios en Economía y Cultura de la Pontificia Universidad Católica Argentina en marzo de 2013.

El libro está dividido en tres grandes partes: la primera, "Don, reciprocidad y bien común como horizonte de sentido en la sociedad global"; en la segunda parte los autores nos presentan "La economía del don y la ciencia económica"; y una tercera parte, que refiere a las "Experiencias de la economía de don en América Latina y la Argentina".

Resalta aquí el ensayo de Stefano Zamagni quien relaciona y establece la distinción entre los llamados "bienes comunes" y "bien común", y se pregunta si no sería posible lograr que el mercado pueda volver a ser como lo fue en la época del humanismo: un instrumento de civilización y el medio para reforzar los vínculos sociales. Esto de por sí parecería algo difícil de lograr si no estuviera fundamentado por la profundidad y la lucidez de Zamagni al plantear que existen dos modos de gestión que no funcionan: el estatismo y el liberalismo. Ante los problemas que presenta la realidad, producto de estas dos formas de actuar, postula que existe un tercer modo de

concebir las relaciones sociales y económicas que sí puede funcionar: la opción comunitaria. El uso privado de los bienes comunes, pero con una mentalidad donde la fraternidad impediría, en cierta forma, convertirnos en unos *idiotes*, donde sólo buscásemos intereses particulares sin tener en cuenta al otro en el uso que este hace de los bienes comunes. Es así que el autor analiza la economía del don a la luz del "Bien Común".

En el segundo ensayo, Daniel Finn estudia la "lógica del don" desde un marco epistemológico que proviene de la sociología. Pasando por el estructuralismo y por el individualismo metodológico, Finn propone una comprensión diferente de las estructuras sociales, fundadas en la relacionalidad. Es en este punto donde el fenómeno del don se adentra en la economía.

Más adelante, Juan Carlos Scannone nos muestra el don desde una perspectiva fenomenológica. Teniendo a Lévinas como horizonte epistémico con su concepción de propiedad, trabajo, dinero y mercado, que en cierta forma se enmarca dentro de la economía del don, Scannone va hilvanando este horizonte, acompañado por Jean-Luc Marion, hasta encontrar sus raíces teológicas en la teología trinitaria. Esto da por resultado un ensayo dialogal entre la fenomenología del don y la trinidad, ofreciendo un enfoque interesante desde el cual el mercado es visto no ya como algo autorregulado, sino como un instrumento al servicio del bien común.

Luego, en "La economía del don, modelos y realidades", Carlos Hoevel presenta un excelente análisis de los diferentes tipos de reciprocidad donde cada uno de estos modelos se nutre no de un tipo de economía, sino fundamentalmente de una forma social que tiene sus raíces en la ética de cada individuo y en la sociedad.

Afirma el autor que ni el modelo economicista ni el modelo estatista dan respuesta a las motivaciones intrínsecas de la reciprocidad y de la economía del don, sencillamente porque tratan a la economía y al mercado como entes que excluyen de suyo a las motivaciones por las cuales actuamos los seres humanos. Éstas, si bien

son la maximización de la ganancia y la filantropía, no terminan allí porque ambas motivaciones se nutren de otras más profundas que son las que conforman el capital social de un pueblo, aquellas que parten del bagaje moral y ético de cada persona.

De manera amena y dinámica, Hoevel ejemplifica desde una mirada histórica las diferencias entre las sociedades de alta confianza y las de desconfianza generalizada (v.gr. Estados Unidos y las sociedades Latinoamericanas), afirmando que es muy difícil lograr redes de confianza y de reciprocidad en lugares donde, o el terrorismo minó la confianza de donde se nutrió y progresó un país como Estados Unidos, o donde la corrupción y la mentalidad individualista de pensar en el beneficio propio o de la "familia", dejan de lado lo comunitario y el beneficio del Bien Común. La idea de la economía del don debiera ir más allá de los análisis de empresariedad y de intercambio económico. Ello "implica volver a pensar el círculo de relaciones alrededor de los cuales se organiza la sociedad entera, poniendo énfasis en los puntos en que se interrelacionan las formas tradicionales de relación política y de mercado con otras formas de reciprocidad" (p. 110). Sostiene Hoevel que la realización de la economía del don –entendida como el círculo de reciprocidad y confianza de las relaciones humanas y sociales– para que pueda darse, requiere de una fuerte dosis de iniciativa y de ejercicio de la libertad personal de quienes formamos parte de las sociedades actuales, porque éstas no pueden reemplazarse por ninguna forma de organización predeterminada. Tanto por la profusa bibliografía aportada por el autor, como por la soltura y la familiaridad con el contenido propuesto, el ensayo resulta amigable para todo lector, sea avezado o no en estos temas.

"¿Cómo es el mundo ideal en el que actúa una persona cuyo comportamiento deriva tanto de sentimientos egoístas como altruistas?" (p.173) es la pregunta central que se plantea Luis Zemborain en "El don y las antropologías básicas de la economía". Abordando esta cuestión desde la

perspectiva de las tres antropologías: neoclásica, austríaca y keynesiana, el autor sostiene que "la proposición de un modelo evolutivo con raíces neoclásicas para demostrar que en el campo comunitario la redistribución del ingreso puede realizarse en forma espontánea y voluntaria" (p.175), ya que al interactuar socialmente las personas no sólo podrán proveer la cantidad suficiente de bien común, sino también generar un bien nuevo; esto es un bien que es el resultado de la relación entre las personas, es decir, lo relacional, que además no requiere recursos para su producción, pero que aumenta –eso sí– la utilidad global de la sociedad.

Luego, el artículo de Paola S. de Delbosco trae una visión tan necesaria como fundante a la perspectiva del don: conciliar el trabajo con la empresa parecería ser una prioridad a la hora de hablar de sistema económico y empresa. La autora sostiene que en el conflicto de prioridades, familia y empresa deberían cambiar su relación recíproca y reemplazarla por una de mayor cooperación. Para ello la posmodernidad brinda un buen marco, ya que la flexibilización y la creatividad pueden sortear las dificultades culturales de los roles que solían ser más rígidos. Una sociedad sería más productiva e integraría mejor lo social y comunitario si tomara en cuenta los tiempos vitales de la mujer como empresaria, madre y esposa, pero también si, tal como los varones mismos se están dando cuenta, no las dejaran ellos mismos *burned-out* en su hogar. De esto se anuncian entonces la fragilidad de las familias, razón por la cual se hace necesario un cambio de mentalidad a la hora de proponer una cultura y una economía del bien común. Es un excelente artículo que muestra la otra cara de la economía del don: la de la familia y la empresa, y la necesidad (y la urgencia) de nuestra sociedad por compatibilizar estas realidades.

El trabajo de Nicolás Meyer describe la labor de los Bancos Comunes en barrios empobrecidos de la zona norte del conurbano bonaerense. Estos bancos, explica Meyer, son organizaciones de base participativa, que ofrecen microcréditos y son administradas por los propios miembros. Al mismo tiempo, la

organización les ofrece la facilidad para acceder al capital y la capacitación necesaria para gestionar el negocio. De esa forma, los bancos comunales forman parte de las llamadas "finanzas éticas", porque desarrollan vínculos de confianza que no podrían darse en el sistema financiero convencional y presentan una posibilidad de desarrollo para comunidades humanas concretas, que cuentan con la posibilidad de tener un espacio donde ahorrar con otros de manera segura y transparente, reparando una confianza que las continuas crisis del sistema habían socavado en los sectores más vulnerables de la sociedad. Por ello es que para Meyer, los bancos comunales constituyen una experiencia exitosa e innovadora dentro del mundo de las microfinanzas.

Para cerrar la sección de experiencias y praxis de la economía del don, el trabajo de Octavio Groppa analiza diferentes modalidades de emisión del dinero para relacionarlos con la noción de reciprocidad. El objetivo es mostrar cómo diseños del sistema monetario que no incentivan la maximización de los retornos monetarios conforman mercados compatibles con una reciprocidad estricta, sin impedir, sin embargo, el intercambio de dones no mensurables mediante un precio. El autor

también ofrece una reflexión sobre la modalidad de la inversión en estos sistemas y sobre el impacto de las tecnologías de la información por vía de la compensación de balances electrónicos. El trabajo finaliza con una enumeración de algunas ventajas que presentan estos tipos de innovaciones además de abrir preguntas para futuras investigaciones.

El libro ofrece un amplio panorama de la economía del don: desde su marco epistemológico, sociológico, filosófico y teológico, hasta la praxis y las posibilidades reales y concretas para aplicar esta economía que busca unificar lo más técnico con lo que tiene de más humano. Porque si dividimos esas realidades no podremos salir de este callejón en el que nos encontramos, con países cada vez más ricos y otros que cada vez se empobrecen más. Es un libro que abre inquietudes, perspectivas, preguntas y por ello su lectura nos deja, además de muchos interrogantes, grandes expectativas de encontrar una solución que abra un panorama nuevo en tiempos que nos desafían a la creatividad y a la fuerza moral que tenemos como sociedad y como personas para buscar tanto el bien personal como el comunitario.

Cecilia Sturla
Universidad Católica Argentina -
cesturla@gmail.com

Normas para la presentación de artículos

Los escritos deberán enviarse por correo electrónico a la dirección: culturaeconomica@uca.edu.ar (formato Microsoft Word o PDF). También podrán entregarse en soporte digital en la dirección:

Revista Cultura Económica

Av. Alicia Moreau de Justo 1400

Edificio Santo Tomás Moro 4° piso, CP: C1107AFB

Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

La longitud máxima del artículo deberá ser de 10.000 palabras incluidas las notas y la bibliografía.

Deberá presentarse además un breve Curriculum Vitae del colaborador (que no supere las 100 palabras).

Los artículos deben estar precedidos de un resumen que no supere las 100 palabras (*abstract*), así como también de las palabras claves que correspondan.

Los apartados en que se dividan los artículos deberán ir numerados con **caracteres romanos**.

Los subapartados, por su parte, se identificarán con **numeración arábiga**. Las notas al final del documento deben ser numeradas correlativamente en caracteres arábigos.

Las referencias bibliográficas deben ser presentadas en un apartado situado al final de los artículos, respetando la siguiente disposición:

Libro:

Nombre del autor, editor, compilador (apellido y nombre) o la institución responsable. Año de publicación (entre paréntesis). Título y subtítulo (en cursiva). Título de la serie y volumen. Editorial. Lugar de publicación.

Galbraith, John Kenneth (1958). *La sociedad opulenta*. Editorial Planeta, Buenos Aires.

Texto en un libro con editores:

Friedman, M. (1984). "The methodology of positive economics" en Hausman, D., *The philosophy of economics. An anthology*. Cambridge University Press, Cambridge.

Artículo:

Nombre del autor del artículo. Año de publicación original (entre paréntesis). Título del artículo (entre comillas). Título de la publicación (en cursiva). Número del volumen. Número de la publicación. Páginas.

Belardinelli, S. (2004), "La empresa desde el punto de vista de la sociedad civil", *Empresa y Humanismo*, vol. VII, 2/4, pp. 179-190.

Referencias en el cuerpo del texto:

Debe indicarse entre paréntesis el nombre del autor, el año de publicación y el paginado, si fuera necesario. Esto debe aparecer al final de una oración. Asimismo, el nombre del autor puede aparecer en el texto, seguido del año de publicación entre paréntesis. La referencia completa deberá consignarse en la sección bibliográfica del artículo.

"[...] La democratización de la tecnología, las finanzas y la información –que ha cambiado nuestra forma de comunicarnos, de invertir y de mirar al mundo – ha dado luz a todos los elementos fundamentales del actual sistema de globalización." (Friedman, 1999: 21)

Friedman (1999: 21) explica que la democratización de la tecnología, las finanzas y la información ha dado luz a todos los elementos fundamentales del actual sistema de globalización.

Guidelines for the presentation of articles

The papers must be sent by e-mail to: culturaeconomica@uca.edu.ar (Microsoft Word or PDF format). They can also be delivered in digital media to the following address:

Cultura Económica Journal

Av. Alicia Moreau de Justo 1400

Edificio Santo Tomás Moro 4° piso, CP: C1107AFB

Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

The maximum length of the article should be 10.000 words, including notes and bibliography. In addition, a short CV of the writer (no more than 100 words) must be submitted.

The articles must be preceded by an abstract of no more than 100 words, as well as its correspondent key words.

The sections in which the papers could be divided must be identified with **Roman characters**. The subsections must be identified with **Arabic numbers**. The notes at the end of the document must be correlatively numbered with Arabic characters.

The bibliography references must be presented in a section at the end of the article, following these guidelines:

Book:

Name of author, editor, compiler (surname, and initials or given name) or the institution responsible. Year of publication. Title of publication and subtitle if any (italicised). Series title and individual volume if any. Publisher. Place of publication.

Buchanan, James (1962). *The Collected Works of James M. Buchanan*, "The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy", vol.3. Liberty Fund, Indianapolis.

Text in an editor's book:

Friedman, Milton (1984). "The methodology of positive economics" in Hausman, D. (ed.) *The philosophy of economics. An anthology*. Cambridge University Press, Cambridge.

Journal article:

Name of author (surname, and initials or given name). Year of publication. Title of article, in quotation marks. Title of periodical (italicized). Volume Number. Issue number. Page numbers.

Kahneman, Daniel (2003). "A psychological perspective on Economics", in *The American Economic Review*, American Economic Association, vol. 93, N°2, pp. 162-168.

References in the text's body:

A textual citation requires only the name of the author, the year of publication and page numbers, if necessary. This may appear at the end of a sentence, before the full stop. Alternatively, the author's surname may be integrated to the text, followed by the year of publication in parentheses. The full reference must be listed at the end of your essay.

"The rules of fairness that embody a regard for loss-aversion also induce stickiness in markets" (Kahneman, 2003: 165).

Kahneman (2003: 165) explains that the rules of fairness that embody a regard for loss-aversion also induce stickiness in markets.

Colaboran en este número

Cecilia Adrogué

Becaria Postdoctoral (CONICET - U. de San Andrés); Doctora en Economía (U. de San Andrés); Master en Economía (U. del CEMA).

Gonzalo Bustamante Kuschel

PhD. en Cultura Económica (U. Erasmo de Rotterdam); Licenciado en Filosofía (U. Católica de Chile); Profesor de Filosofía Política y Ética Aplicada (U. Adolfo Ibáñez).

Ricardo Crespo

Doctor en Economía (U. de Amsterdam); Doctor en Filosofía (UNCU); Investigador Independiente del CONICET; Director de Investigación (U. Austral); Miembro del Consejo de Redacción de esta revista.

Carlos Hoevel

Doctor en Filosofía (UCA); Master of Arts in the Social Sciences (U. de Chicago); Profesor de Filosofía y de Economía y Ética en los Negocios (UCA); Director de esta publicación.

María Eugenia Orlicki

Candidata a Doctora en Economía (U. de San Andrés); Master en Economía (UTDT).

Álvaro Perpere Viñuales

Doctor en Filosofía (Universidad de Navarra); Master en Economía y Ciencias Políticas (ESEADE); Profesor de Historia de las Ideas Políticas y Económicas (UCA, UBA, Austral); Secretario de Redacción de esta revista.

Cecilia Sturla

Doctoranda en Filosofía (UCA); Licenciada en Filosofía (UCA); Vicedirectora de Formación (Colegio Santa María de Salta).

Carlos Horacio Torrendell

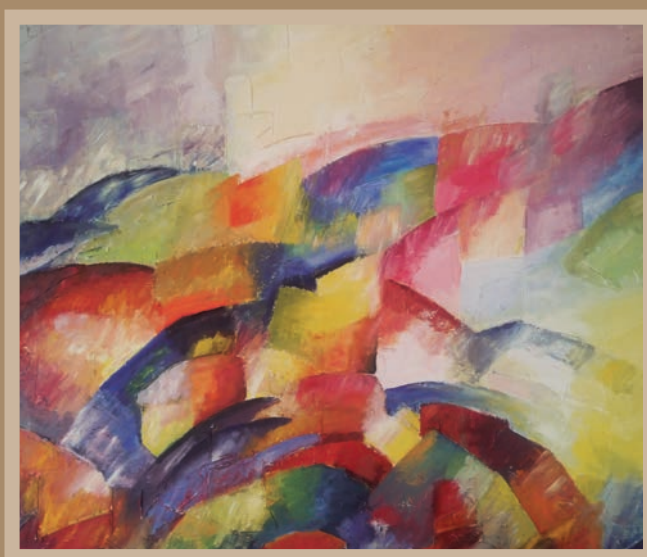
Doctor(c) en Ciencias de la Educación (U. Católica de Chile); Licenciado en Ciencias de la Educación (UCA); Director Departamento de Educación (UCA); Miembro del Consejo de Redacción de esta revista.

Stefano Zamagni

Doctor en Economía (U. Católica del Sacro Cuore de Milán); Profesor de Economía Política (U. de Bolonia); Profesor de Política Económica Internacional (U. John Hopkins); Consultor del Pontificio Consejo de Justicia y Paz del Vaticano; Miembro del Consejo Académico de esta revista.

Cultura Económica

Cultura Económica es una Revista de filosofía social y de la economía que busca investigar las implicancias culturales y éticas de los problemas económicos contemporáneos, desde una perspectiva personalista, social-cristiana, humanística e interdisciplinaria.



Cultura Económica se publica dos veces por año

Suscripciones y correspondencia a:

Revista Cultura Económica, Av. Alicia Moreau de Justo 1400,
Edificio Santo Tomás Moro 4º piso,
CP: C1107AFB, Ciudad de Buenos Aires, Argentina
E-mail: culturaeconomica@uca.edu.ar

Puede consultarse la colección completa de nuestra revista en:
www.uca.edu.ar/culturaeconomica