

**KARL POLANYI**  
**Nuestra obsoleta mentalidad de mercado (1947)**  
**La civilización debe encontrar un nuevo modelo de**  
**pensamiento<sup>1</sup>**

**Our Obsolete Market Mentality (1947)**

Traducción de Arturo Lahera Sánchez

El primer siglo de la Era de la Máquina está llegando a su fin entre miedo e inquietudes. Su fabuloso éxito material se debió a la voluntaria, incluso entusiasta, subordinación del ser humano a las necesidades de la máquina. El capitalismo liberal fue, efectivamente, la respuesta inicial del ser humano a los desafíos de la Revolución Industrial. Con el fin de permitir un amplio uso de una compleja y potente maquinaria, transformamos la economía humana en un sistema de mercados autorregulados y forjamos nuestros pensamientos y valores en el molde de esta singular innovación.

Hoy comenzamos a dudar de la verdad de algunos de esos pensamientos y de la validez de algunos de esos valores. Al margen de en los Estados Unidos de América, es difícil afirmar que el capitalismo liberal siga existiendo. Cómo organizar la vida humana en la sociedad de la máquina es una pregunta a la que volvemos a enfrentarnos. Por detrás del desgastado tejido del capitalismo competitivo se entrelaza el presagio de una civilización industrial, con su paralizante división del trabajo, la estandarización de la vida, la supremacía del mecanismo sobre el organismo, de la organización sobre la espontaneidad. La propia Ciencia está hechizada por la locura. Ésta es la preocupación continua.

---

<sup>1</sup> Polanyi, Karl (1947): “Our Obsolete Market Mentality”, *Commentary*, número 3, páginas 109-117. Posteriormente reeditado en Dalton, George. (Ed.) (1968): *Primitive, Archaic and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi*, Boston: Beacon Press, páginas 59-77.

Ninguna mera reversión a los ideales del siglo pasado puede enseñarnos el camino. Debemos desafiar el futuro, aunque pueda implicarnos un intento de cambiar el lugar de la industria en la sociedad, de forma que pueda ser asimilado el hecho extraño de la máquina. La búsqueda de la democracia industrial no es solamente la búsqueda de una solución a los problemas del capitalismo, como la mayoría de la gente imagina. Es la búsqueda de una respuesta a la propia industria. Aquí reside el problema concreto de nuestra civilización.

Un régimen como éste requiere una libertad interior para la que estamos mal preparados. Nosotros mismos nos encontramos anquilosados por la herencia de una economía de mercado que nos ha transmitido perspectivas simplificadas de la función y rol del sistema económico en una sociedad. Para que la crisis pueda ser derrotada, deberíamos recuperar una visión más realista del mundo humano y dar forma a nuestros objetivos comunes a la luz de ese reconocimiento.

El industrialismo es un vástago precariamente injertado en la existencia secular del ser humano. El resultado de este experimento está sopesándose todavía. Pero el ser humano no es un ser sencillo y puede morir de más de una forma. La cuestión de la libertad individual, tan apasionadamente planteada por nuestra generación, es sólo un aspecto de este angustioso problema. En verdad, forma parte de una necesidad mucho más amplia y más profunda: la necesidad de una nueva respuesta al desafío total de la máquina.

#### LA HEREJÍA FUNDAMENTAL

Nuestra situación puede ser descrita en estos términos: la civilización industrial todavía puede destruir al ser humano. Pero puesto que la eventualidad de un ambiente progresivamente más artificial no puede, no será y, de hecho, no debería ser voluntariamente descartada, la tarea de adaptar la vida, en un entorno como ése, a los requerimientos de la existencia humana debe resolverse si el ser humano va a continuar en la tierra. Nadie puede predecir si una adaptación como ésta es posible o si el ser humano puede perecer en el intento. De ahí el tono sombrío de esta preocupación.

Mientras tanto, la primera fase de la Era de la Máquina ha seguido su curso. Ha implicado una organización de la sociedad que tomó su nombre de su institución central, el mercado. Este sistema se está degradando. Sin embargo, nuestra filosofía práctica estuvo abrumadoramente modelada por este episodio espectacular. Nuevas nociones sobre el ser humano y la sociedad se hicieron comunes y ganaron el estatus de axiomas. Aquí están:

Respecto al ser humano, se nos hizo aceptar la herejía de que sus motivaciones pueden ser descritas como ‘materiales’ e ‘ideales’, y que los incentivos sobre los que la vida cotidiana se organiza surgen de esas motivaciones ‘materiales’. Tanto el liberalismo utilitarista como el marxismo popular favorecieron esas visiones.

Respecto a la sociedad, se propuso una doctrina gemela en la que sus instituciones estaban ‘determinadas’ por el sistema económico. Esta opinión fue incluso más popular entre los marxistas que entre los liberales.

Bajo una economía de mercado ambas afirmaciones eran, por supuesto, verdaderas. *Pero sólo bajo esa economía*. En relación al pasado, una visión como esa no era más que un anacronismo. Respecto al futuro, era un mero prejuicio. Pero bajo la influencia de las escuelas actuales de pensamiento, reforzadas por la autoridad de la ciencia y de la religión, de la política y los negocios, este fenómeno estrictamente limitado a un periodo temporal acabó siendo entendido como intemporal, trascendiendo la época del mercado.

Superar esas doctrinas, que constriñen nuestras mentes y almas, y que incrementan enormemente la dificultad de una adaptación que preserve la vida, puede requerir, nada menos, que una reforma de nuestra consciencia.

#### EL TRAUMA DEL MERCADO

El nacimiento del *laissez-faire* provocó una conmoción en los puntos de vista del hombre civilizado sobre sí mismo, de cuyos efectos nunca se ha recuperado completamente. Sólo de una manera muy gradual estamos dándonos cuenta de qué nos ha ocurrido recientemente, desde hace un siglo.

La economía liberal, esa primera reacción del ser humano a la máquina, fue una ruptura violenta con las condiciones que la precedieron. Se inició una reacción en cadena: aquellos que anteriormente eran meramente mercados aislados fueron transformados en un *sistema* auto-regulado de mercados. Y con la nueva economía surgió una nueva sociedad.

El paso crucial fue el siguiente: el trabajo y la tierra fueron convertidos en mercancías, esto es, fueron tratados *como si* fueran producidas para la venta. Por supuesto, en realidad no eran mercancías, puesto que o bien no eran de ninguna manera producidas (la tierra) o, si lo eran, no era para ser vendidas (como el trabajo).

No obstante, nunca se concibió una ficción tan minuciosamente eficaz. Mediante la compra y la venta libres de la tierra y el trabajo, el mecanismo del mercado se construyó para que se les aplicara. Había ahora oferta de trabajo y su demanda, había oferta de tierra y su demanda. En consecuencia, hubo un precio de mercado para el uso de la fuerza de trabajo, denominado salario, y su respectiva demanda, y un precio de mercado para el uso de la tierra, denominado renta. El trabajo y la tierra fueron provistos de sus propios mercados, de forma similar a las verdaderas mercancías que eran producidas con su ayuda.

Se puede estimar el verdadero alcance de un paso como ese si recordamos que trabajo es sólo otro nombre para el ser humano, y que tierra lo es para la naturaleza. La ficción de la mercancía entregó el destino del ser humano y de la naturaleza a la actuación de un autómatas que funciona según sus propios ritmos y es gobernado por sus propias leyes.

Nunca antes se había presenciado algo parecido. Bajo el régimen mercantilista, aunque presionó deliberadamente para la creación de mercados, seguía operando el principio contrario. El trabajo y la tierra no estaban confiados al mercado; formaban parte de la estructura orgánica de la sociedad. Donde la tierra era comerciable, como norma, sólo la determinación del precio se dejaba a las partes; donde el trabajo estaba sujeto a contrato, los propios salarios eran habitualmente establecidos por la autoridad pública. La tierra quedaba bajo la costumbre del señorío, del monasterio o del municipio, bajo las limitaciones del 'common-law' [derecho consuetudinario y jurisprudencial anglosajón] respecto a los derechos reales de propiedad; el trabajo era regulado por leyes contra la vagancia y la mendicidad, por estatutos de jornaleros y artesanos, por las leyes de pobres, por ordenanzas gremiales y municipales. Efectivamente, todas las sociedades conocidas por antropólogos e historiadores restringían los mercados a mercancías en el sentido estricto.

De este modo, la economía de mercado creó un nuevo tipo de sociedad. El sistema económico o productivo se confiaba aquí a un dispositivo autónomo. Un mecanismo institucional controlaba a los seres humanos en sus actividades cotidianas, así como a los recursos de la naturaleza.

Este instrumento de bienestar material estaba bajo el control exclusivo de los incentivos del hambre y de la ganancia o, de forma más precisa, del miedo a carecer de recursos vitales y de la expectativa de beneficio. Siempre y cuando ninguna persona carente de propiedad pudiera satisfacer sus ansias de alimento sin vender primero su trabajo en el mercado, y mientras no se viera impedido a comprar en el mercado más barato y vender en el más caro, la ciega fábrica

produciría siempre crecientes cantidades de mercancías para el beneficio de la especie humana. El miedo al hambre del trabajador y la tentación del beneficio del empleador mantendrían en funcionamiento este vasto sistema.

Comenzó así a existir una 'esfera económica' que fue bruscamente delimitada frente a otras instituciones de la sociedad. Puesto que ningún conjunto humano puede sobrevivir sin un aparato productivo en funcionamiento, su encarnación en una esfera distinta y separada tuvo el efecto de hacer dependiente al 'resto' de la sociedad de esa esfera. Esta zona autónoma fue regulada, otra vez, por un mecanismo que controló su funcionamiento. Como resultado, el mecanismo del mercado se volvió determinante de la vida del cuerpo social. No extraña que la agrupación humana que emergió fuera una sociedad 'económica' en un grado al que nunca antes se había aproximado. Las 'motivaciones económicas' imperaron en un mundo propio y el individuo fue obligado a actuar basándose en ellos bajo la pena de ser aplastado por el destructor mercado.

Esa conversión forzada a una actitud utilitarista deformó fatídicamente la comprensión de sí mismo del hombre occidental.

#### EL HAMBRE Y LA GANANCIA ENTRONIZADAS

Este nuevo mundo de 'motivaciones económicas' se basó en una falacia. Intrínsecamente, el hambre y la ganancia no son más 'económicos' que el amor o el odio, que el orgullo o el prejuicio. Ninguna motivación humana es *per se* económica. No existe algo como una experiencia económica *sui generis* en el mismo sentido en el que el ser humano puede tener una experiencia religiosa, estética o sexual. Estas últimas dan lugar a motivaciones que se orientan ampliamente a evocar experiencias similares. Respecto a la producción material, esos términos carecen de un significado evidente por sí mismos.

El factor económico, que sustenta toda vida social, no genera más incentivos evidentes que la igualmente universal ley de la gravedad. Con seguridad, si no comemos, debemos fallecer, tanto como si fuéramos aplastados bajo el peso de una roca que cae. Pero los pinchazos del hambre no se traducen automáticamente en un incentivo para producir. La producción no es un asunto individual, sino colectivo. Si un individuo está hambriento, no hay nada evidente que deba hacer. Desesperado, podría atracar o robar, pero una acción como esas difícilmente podría ser considerada como productiva.

Con el ser humano, el animal político, todo viene dado por las circunstancias sociales, no por las naturales. Lo que hizo que el siglo XIX considerara el hambre y la ganancia como 'económicos' fue simplemente la organización de la producción bajo una economía de mercado.

El hambre y la ganancia están aquí ligados con la producción por la necesidad de 'ganarse un ingreso'. Bajo un sistema como éste, el ser humano, si quiere mantenerse vivo, es forzado a comprar bienes en el mercado con la ayuda de un ingreso derivado de vender otros bienes en el mercado. El nombre de esos ingresos -salario, renta o interés- varía de acuerdo con aquello que se oferta para vender: el uso de la fuerza de trabajo, de la tierra o del dinero; el ingreso denominado beneficio -la remuneración del empresario proviene de la venta de bienes que obtienen un precio más alto que los bienes que se emplean para su producción. Por consiguiente, todos los ingresos derivan de las ventas, y todas las ventas, directa o indirectamente, contribuyen a la producción. Esta última es, efectivamente, incidental en la obtención de un ingreso. En cuanto un individuo está 'ganando un ingreso', está automáticamente contribuyendo a la producción.

Obviamente, el sistema sólo funciona mientras los individuos tienen una razón para involucrarse en la actividad de 'ganarse un ingreso'. Las motivaciones del hambre y la ganancia, separada y conjuntamente, le proporcionan esa razón. Estas dos motivaciones están así engranadas con la producción y, por consiguiente, son calificadas como 'económicas'. La apariencia obliga a que el hambre y la ganancia sean *los* incentivos en los que cualquier sistema económico deba descansar.

Esta suposición carece de fundamento. A lo largo de las sociedades humanas, encontramos que el hambre y la ganancia no son invocadas como incentivos para la producción y, donde sí lo son, se funden con otras motivaciones poderosas.

Aristóteles tenía razón: el ser humano no es un ser económico, sino social. No pretende salvaguardar su interés individual en la adquisición de posesiones materiales, sino más bien asegurar una benevolencia social, un estatus social y recursos sociales. Valora las propiedades prioritariamente como medios para ese fin. Sus incentivos tiene ese carácter 'mixto' que asociamos con el empeño de obtener aprobación social: los esfuerzos productivos no son más que secundarios al respecto. La economía humana está, por norma general, *inmersa en sus relaciones sociales*. El cambio desde esta situación a una sociedad que estaría, por el contrario, inmersa en el sistema económico fue un desarrollo completamente novedoso.

## HECHOS

Siento que, en este punto, se debería citar la evidencia de los hechos.

*Primero*, están los descubrimientos de las economías primitivas. Dos nombres destacan: Bronislaw Malinovski y Richard Thurnwald. Tanto ellos como otros investigadores revolucionaron nuestras concepciones en este campo y, al hacerlo así, fundaron una nueva disciplina. El mito del salvaje individualista ha sido derribado hace tiempo. Ni el crudo egotismo, ni la apócrifa propensión al trueque, al trato y al intercambio, ni siquiera la tendencia a abastecerse a sí mismo, eran evidentes. Igualmente desacreditada fue la leyenda de la psicología comunista del salvaje, su supuesta falta de aprecio por sus propios intereses individuales. (Aproximadamente, parecía que el hombre había sido exactamente igual a lo largo de todas las épocas. Considerando sus instituciones no de forma aislada, sino interrelacionadas, principalmente se descubrió que se comportaba de una manera ampliamente comprensible para nosotros). Lo que aparecía como ‘comunismo’ era el hecho de que el sistema productivo o económico estaba habitualmente organizado de tal forma que no amenazara a ningún individuo con el hambre. Su sitio en la hoguera, su parte en los recursos comunes, se le aseguraban cualquiera que hubiera sido su participación en la caza, en el pastoreo, en la labranza o en el cultivo.

Algunos ejemplos: bajo el sistema *kraal* de los *kaffir*, “la pobreza es imposible: todo aquel que necesite ayuda, la recibe incuestionablemente” (L.P. Mair, *An African People in the Twentieth Century*, 1934). Ningún *kwakiutl* “corrió el mínimo riesgo de acabar hambriento” (E.M. Loeb, *The Distribution and Function of Money in Early Society*, 1936). “No existe el hambre en las sociedades que viven al borde de la subsistencia” (M.J. Herskovits, *The Economic Life of Primitive Peoples*, 1940). En efecto, el individuo no está en peligro de padecer hambre, a menos que la comunidad en su conjunto esté en tal situación. Es esta ausencia de la amenaza de la pobreza individual lo que hace a la sociedad primitiva, en cierto sentido, más humana que la del siglo XIX, y, al mismo tiempo, *menos ‘económica’*.

Lo mismo se aplica al incentivo de la ganancia individual. Nuevamente, unas cuantas citas: “el rasgo característico de la economía primitiva es la ausencia de cualquier deseo de obtención de beneficio en la producción y el intercambio” (R. Thunwald, *Economics in Primitive Communities*, 1932). “La ganancia, que es a menudo el incentivo para el trabajo en comunidades más civilizadas, nunca actúa como un impulso para trabajar bajo las condiciones indígenas originales” (B. Malinowski, *Argonauts of the Western Pacific*, 1930). Si las llamadas

motivaciones económicas fueran naturales al ser humano, habríamos de juzgar a todas las sociedades antiguas y primitivas como absolutamente antinaturales.

*En segundo lugar*, no existe diferencia a este respecto entre la sociedad primitiva y la civilizada. Tanto si recurrimos a la ciudad-estado antigua, como al imperio despótico, al feudalismo, a la vida urbana del siglo XIII, al régimen mercantilista del XVI, o al regulacionismo del XVIII, el sistema económico se encuentra invariablemente fusionado con lo social. Los incentivos surgen de una amplia variedad de fuentes, tales como la costumbre o la tradición, la obligación pública o el compromiso privado, la práctica religiosa, la lealtad política, la obligación judicial y la regulación administrativa establecida por el príncipe, el municipio o el gremio. El rango y el estatus, la coacción de la ley y la amenaza del castigo, la alabanza pública y la reputación privada, aseguran que el individuo contribuye con su parte a la producción.

El miedo a la privación o el amor al beneficio no necesitan estar ausentes completamente. Los mercados suceden en todo tipo de sociedades, y la figura del mercader es familiar a muchos tipos de civilización. Pero los mercados aislados no se articulan como una economía. La motivación de ganancia era específica de los mercaderes, como lo era el valor en los caballeros, la piedad en los sacerdotes, y el orgullo en el artesano. La noción de hacer universal la motivación de la ganancia nunca se introdujo en las cabezas de nuestros ancestros. En ningún momento anterior al segundo cuarto del siglo XIX fueron los mercados algo más que un elemento subordinado a la sociedad.

*En tercer lugar*, estuvo la alarmante brusquedad del cambio. El predominio de los mercados emergió no como un asunto de cantidad, sino de cualidad. Los mercados en los que los hogares autosuficientes podían desprenderse de su excedente ni dirigían la producción ni proveían al productor de su ingreso. Este es el caso sólo en una economía de mercado donde *todos* los ingresos se derivan de la venta, y las mercancías se obtienen exclusivamente mediante su compra. Nació un mercado libre para el trabajo en Inglaterra hace sólo alrededor de un siglo. La mala reputación de la Reforma de la Ley de Pobres (*Poor Law Reform*, 1834) abolió las duras pero eficaces disposiciones hechas para los pobres por los gobiernos patriarcales. Los albergues fueron transformados de un refugio para los pobres en una residencia vergonzosa para la tortura mental, respecto a la cual incluso la miseria y el hambre eran preferibles. El hambre o el trabajo fueron las alternativas que se les dejaron a los pobres. Por tanto, se creó un mercado nacional y competitivo para el trabajo. En una década, la Ley de la Banca (*Bank Act*, 1844) estableció el principio del patrón-oro; la emisión de dinero fue



retirada de las manos del gobierno, con independencia de su efecto sobre el nivel de empleo. Simultáneamente, la reforma de las leyes sobre la tierra movilizó ésta, y la derogación de las Leyes sobre Cereales (*Corn Laws*, 1846) creó un consorcio mundial de grano, provocando que el desprotegido campesino-granjero continental quedara sujeto a los caprichos del mercado.

De esta forma, se establecieron los tres dogmas del liberalismo económico, la moral sobre la que la economía de mercado fue organizada: que el trabajo debe encontrar su precio en el mercado; que el dinero debía ser proporcionado por un sistema auto-regulado; que las mercancías debían ser libres para circular de país a país sin tener en cuenta las consecuencias: brevemente, un mercado de trabajo, el patrón oro y el libre comercio. Se indujo un proceso autoexpansivo, como resultado del cual el anteriormente inofensivo modelo del mercado creció hacia una enormidad sociológica.

#### EL NACIMIENTO DE UN ERROR

Estos hechos delinearán aproximadamente la genealogía de una sociedad 'económica'. Bajo esas condiciones, el mundo humano debe aparecer como determinado por las motivaciones 'económicas'. Es fácil ver por qué. Selecciónese cualquier motivación que se quiera, y organícese la producción de forma que se produzca que esa motivación sea el incentivo individual para producir, y se habrá obtenido una imagen del ser humano como completamente absorbido por esa motivación particular. Ya sea esa motivación religiosa, política o estética, sea el orgullo, el prejuicio, el amor o la envidia. Otras motivaciones, por el contrario, aparecerán como distantes e imprecisas puesto que no se puede depender de ellas para actuar en el negocio vital de la producción. La motivación particular seleccionada representará al hombre 'real'.

De hecho, los seres humanos trabajarán por una amplia variedad de razones siempre que las cosas se organicen de acuerdo a ellas. Los frailes comerciaban por razones religiosas y los monasterios se convirtieron en los mayores establecimientos comerciales de Europa. El comercio *kula* de los habitantes de las islas Trobriand, una de las ordenaciones de trueque más intrincadas conocidas por el ser humano, es fundamentalmente una actividad estética. La economía feudal era gestionada siguiendo criterios tradicionales. Con el *kwakiutl*, el propósito principal de la industria parece ser satisfacer un asunto de honor.

Bajo el despotismo mercantilista, la industria era a menudo planificada para servir al poder y la gloria. Por todo ello, tendemos a pensar que los frailes o siervos, los melanesios occidentales, los kwakiutl o los estadistas del siglo XVII se regían por la religión, la estética, la costumbre, el honor o la política, respectivamente.

Bajo el capitalismo, todo individuo tiene que obtener un ingreso. Si es un trabajador, tiene que vender su trabajo a los precios vigentes; si es un propietario, tiene que obtener un beneficio tan alto como pueda, puesto que el prestigio entre sus colegas dependerá del nivel de sus ingresos. El hambre y la ganancia, incluso indirectamente, les hace arar y sembrar, hilar y tejer, extraer carbón, o pilotar aviones. Consecuentemente, los miembros de una sociedad como ésta pensarán de sí mismos que están gobernados por esas dos motivaciones gemelas.

En realidad, el ser humano nunca fue tan egoísta como la teoría exigía. Aunque el mecanismo del mercado puso en primer plano la dependencia de aquél respecto a los bienes materiales, las motivaciones 'económicas' nunca conformaron su único incentivo para trabajar. En vano le exhortaron por igual los economistas y los moralistas utilitaristas para que descartara en los negocios cualesquiera otras motivaciones que no fueran "materiales". Desde una investigación más detallada, todavía se le encontraba actuando con base en motivaciones 'mezcladas' notablemente, sin excluir aquellas de la obligación hacia sí mismo o hacia otros y, quizás secretamente, incluso disfrutando del trabajo en sí mismo.

Sin embargo, no nos preocupan aquí las motivaciones reales, sino las supuestas motivaciones; no la psicología, sino la ideología de los negocios. *No en las primeras, sino en las últimas, se basan las concepciones sobre la naturaleza del ser humano.* Puesto que una vez que la sociedad espera un comportamiento determinado por parte de sus miembros, y las instituciones predominantes consiguen hacer cumplir aproximadamente ese comportamiento, las opiniones sobre la naturaleza humana tenderán a reflejar el ideal tanto si se parece a la realidad como si no.

De esta forma, el hambre y la ganancia fueron definidos como 'motivaciones económicas', y se supuso que el ser humano debía actuar conforme a ellas en su vida cotidiana, mientras sus otras motivaciones aparecían como etéreas y apartadas de su rutinaria existencia. El honor y el orgullo, la obligación cívica y el deber moral, incluso el respeto a sí mismo y la decencia común, aparecían ahora como motivaciones presuntamente irrelevantes para la producción, y significativamente se las consideró como 'ideales'. Por consiguiente, se creyó que

el ser humano consistía de dos componentes, uno más relacionado con el hambre y la ganancia, el otro con el honor y el poder. El primero era 'material', el otro 'ideal'; el primero 'económico', el otro 'no-económico'; el primero 'racional', el segundo 'no-racional'. Los utilitaristas llegaron tan lejos como para distinguir ambos conjuntos de términos, dotando así a la dimensión 'económica' del ser humano de un aura de racionalidad. Aquel que hubiera reusado imaginar que actuaba exclusivamente para obtener una ganancia sería considerado no sólo como inmoral, sino también como loco.

#### DETERMINISMO ECONÓMICO

El mecanismo de mercado creó además el error del determinismo económico como una ley general para toda sociedad humana. Bajo una economía de mercado, evidentemente, esta ley es válida. De hecho, el funcionamiento aquí del sistema económico no sólo 'influye' al resto de la sociedad, sino que la determina, como en un triángulo en que sus lados no sólo influyen, sino que determinan los ángulos.

Considérese la estratificación en clases. La oferta y la demanda en el mercado de trabajo eran *idénticas* respectivamente a las clases de trabajadores y empleadores. Las clases sociales de los capitalistas, los terratenientes, los intermediarios financieros, los comerciantes, los profesionales, y así sucesivamente, están delimitados por los mercados respectivos para la tierra, para el dinero, para el capital y sus usos, o para servicios diferentes. El ingreso de estas clases sociales estaba fijado por el mercado, su rango y posición, por su ingreso.

Esto supuso un giro completo de las prácticas seculares. En la famosa frase de Maine, el 'contrato' reemplazó al 'estatus'; o, como Tönnies prefería decir, la 'sociedad' sustituyó a la 'comunidad'; o, en los términos de este artículo, *en vez de que el sistema económico estuviera embebido en las relaciones sociales, estas relaciones estuvieron ahora embebidas en el sistema económico.*

Mientras que las clases sociales lo fueron directamente, otras instituciones fueron indirectamente determinadas por el mecanismo del mercado. El estado y el gobierno, el matrimonio y la crianza de los niños, la organización de la ciencia y de la educación, de la religión y las artes, la elección de profesión, las formas de alojamiento y asentamiento, la propia estética de la vida privada: todo tiene que cumplir el esquema utilitarista o, al menos, no interferir con el funcionamiento del mecanismo del mercado. Pero puesto que escasas actividades humanas pueden realizarse en el vacío, incluso un santo necesita su pedestal, el efecto

indirecto del sistema de mercado estuvo muy cerca de determinar la totalidad de la sociedad. Fue casi imposible evitar la conclusión errónea de que, como el hombre 'económico' era el hombre 'real', entonces el sistema económico era 'realmente' la sociedad.

#### SEXO Y HAMBRE

Sin embargo, sería más verdadero decir que las instituciones humanas básicas aborrecen las motivaciones puras. Así como el aprovisionamiento de un individuo y su familia no depende normalmente de la motivación del hambre, tampoco la institución de la familia se basa en una motivación sexual.

El sexo, como el hambre, es uno de los incentivos más poderosos cuando se libera del control de otros incentivos. Eso es por lo que a la familia, en toda su variedad de formas, nunca se le permite centrarse en el instinto sexual, con sus irregularidades y excentricidades, sino en la combinación de un número de motivaciones eficaces que evitan que el sexo destruya una institución de la que tanto depende la felicidad humana. El sexo en sí mismo nunca producirá nada mejor que un burdel, e incluso entonces podría tener que utilizar algunos incentivos del mecanismo del mercado. Un sistema económico cuyo impulso principal dependiera efectivamente del hambre sería al menos tan perverso como un sistema familiar basado en el mero deseo sexual.

El intento de aplicar el determinismo económico a todas las sociedades es poco menos que fantástico. Nada es más obvio para el estudiante de antropología social que la variedad de instituciones que resultan ser compatibles con instrumentos de producción prácticamente idénticos. Sólo se ha suspendido la creatividad institucional del ser humano desde que se le ha permitido al mercado triturar el tejido social en una monótona uniformidad de erosión lunar. No sorprende que su imaginación social muestre signos de fatiga. Se puede llegar a un punto donde ya no sea capaz de recuperar la elasticidad, la capacidad y la riqueza imaginativas de su talento salvaje.

Me doy cuenta de que ninguna protesta por mi parte me evitará que me tomen por un 'idealista'. Pareciera que aquel que desaprueba la importancia de las motivaciones 'materiales' debiera confiar en la fuerza de las motivaciones 'ideales'. Sin embargo, no es posible una equivocación mayor. El hambre y la ganancia no tienen nada específicamente 'material'. El orgullo y el poder, por el contrario, no son necesariamente motivaciones 'más elevadas' que el hambre y la ganancia.

Lo que afirmamos es que esta dicotomía es arbitraria. Permítasenos, una vez más, aducir la analogía del sexo. Seguramente, se podría describir aquí una distinción significativa entre motivaciones ‘superiores’ e ‘inferiores’. Sin embargo, sea el hambre o el sexo, es pernicioso *institucionalizar* la separación de los componentes ‘materiales’ e ‘ideales’ de la existencia del ser humano. Respecto al sexo, esta verdad, tan vital para la integridad del hombre, siempre ha sido reconocida; está en la base de la institución del matrimonio. Pero en el igualmente estratégico campo de la economía, ha sido abandonada. Este último campo ha sido ‘separado’ de la sociedad como la esfera para el hambre y la ganancia. Se ha desvelado nuestra dependencia animal respecto al alimento y se ha permitido liberar un desnudo miedo al hambre. Nuestra humillante esclavitud respecto a lo ‘material’, que toda cultura humana está diseñada para mitigar, se hizo deliberadamente más severa. Está en la raíz de la ‘enfermedad de una sociedad adquisitiva’ sobre la que nos advirtió Tawney. Y el genio de Robert Owen alcanzó su mejor momento cuando, un siglo antes, describió la motivación al beneficio como un “principio enteramente desfavorable para la felicidad individual y de la comunidad”.

#### LA REALIDAD DE LA SOCIEDAD

Defiendo la restauración de esa unidad de las motivaciones que deben informar al ser humano en sus actividades cotidianas como productor, para reabsorber el sistema económico en la sociedad y para una adaptación creativa de nuestros modos de vida en un entorno industrial.

En todos estos aspectos, la filosofía del *laissez-faire*, con su corolario de una sociedad de mercado, se ha venido abajo. Es responsable de la separación de la unidad vital del ser humano entre un hombre ‘real’, centrado en valores materiales, y su mejor ser ‘ideal’. Paraliza nuestra imaginación social fomentando, más o menos inconscientemente, el prejuicio del ‘determinismo económico’.

Ha prestado su servicio en la fase de la civilización industrial que queda detrás de nosotros. Al precio de empobrecer al individuo, enriqueció a la sociedad. Hoy, nos enfrentamos con la tarea vital de restaurar la plenitud de la vida a la persona, incluso aunque esto suponga una sociedad tecnológicamente menos eficiente. En distintos países y de diferentes maneras, el liberalismo clásico está siendo descartado. En la Derecha, en la Izquierda y en el Centro, se están explorando nuevos caminos. Los socialdemócratas británicos, los seguidores del *New Deal* estadounidense e, incluso, los fascistas europeos y los estadounidenses contrarios

al propio New Deal en sus variadas visiones ‘gerencialistas’ (*managerialism*), rechazan la utopía liberal. Nuestro actual estado de ánimo político, de rechazo a todo lo ruso, nos ciega respecto a los logros que han obtenido los rusos en su adaptación creativa a algunos de los aspectos fundamentales del entorno industrial.

En términos generales, la expectativa comunista sobre la “extinción del Estado” me parece que combina elementos del utopismo liberal con la indiferencia práctica a las libertades institucionales. Respecto a esa desaparición del Estado, es imposible negar que la sociedad industrial es una sociedad compleja, y ninguna sociedad compleja puede existir sin un poder central organizado. Sin embargo, nuevamente, este hecho no es excusa para que los comunistas ignoren la cuestión sobre las libertades institucionales concretas.

Es en este nivel de realismo en el que se debe abordar el problema de la libertad individual. No es posible ninguna sociedad humana en la que estén ausentes el poder y la compulsión, ni un mundo en que la fuerza no tenga una función. La filosofía liberal proporcionó una dirección falsa a nuestros ideales al parecer que prometía la realización de esas expectativas intrínsecamente utópicas. Pero bajo la sociedad del mercado, la sociedad en su conjunto permanece invisible. Cualquiera podría imaginarse libre de responsabilidad por esos actos de compulsión, debidos a un estado interno que, personalmente, rechazaba, o debidos al desempleo y a la pobreza, de los que, personalmente, no se benefició. Personalmente, permanecería desvinculado respecto a los males del poder y del valor económico. Con buena conciencia, podría negar su realidad en el nombre de una libertad imaginaria.

El poder y el valor económico son, de hecho, un paradigma de la realidad social. Ni el poder ni el valor económico brotan de la volición humana; la no-cooperación es imposible respecto a ellos. La función del poder es asegurar esa medida de conformidad que es necesaria para la supervivencia del grupo; como mostró David Hume, su origen último es la opinión: ¿y quién puede evitar considerar opiniones de un tipo o de otro? El valor económico, en cualquier sociedad, asegura la utilidad de los bienes producidos: es un sello estampado en la división del trabajo. Su origen son los deseos humanos: ¿y cómo podría esperarse de nosotros que no prefiramos una cosa sobre otra? Cualquier opinión o deseo, sin importar en qué sociedad vivamos, nos hará partícipes en la creación de poder y en la constitución del valor. No es concebible ninguna libertad para hacer lo contrario.

Un ideal en el que se prohíba el poder y la compulsión en la sociedad es intrínsecamente inválido. Al ignorar esta limitación sobre los significativos deseos del ser humano, la visión mercantil de la sociedad muestra su inmadurez esencial.

#### EL PROBLEMA DE LA LIBERTAD

El colapso de la economía de mercado pone en peligro dos tipos de libertades: algunas buenas, algunas malas. Que la libertad para explotar al prójimo; la libertad para obtener ganancias desorbitadas sin un servicio proporcional a la comunidad; la libertad para evitar que las tecnologías se usen en beneficio de la colectividad; la libertad de beneficiarse de la calamidad colectiva, secretamente manipulada para obtener un beneficio privado, puedan todas ellas desaparecer, conjuntamente con el libre mercado, es para bien.

Pero la economía de mercado bajo las que estas libertades se han desarrollado, también ha producido libertades que apreciamos enormemente. La libertad de conciencia, la libertad de expresión, la libertad de reunión, la libertad de asociación, la libertad de elección de empleo: las estimamos por sí mismas. Y, en gran medida, se derivaron de la misma economía que fue responsable de las libertades malvadas.

La existencia de una esfera económica separada en la sociedad creó una separación entre la política y la economía, entre el gobierno y la industria, que no estaba en la naturaleza de ningún territorio humano. Así como la división de soberanía entre el papa y el emperador dejó a los príncipes medievales en una condición de libertad, en ocasiones bordeando la anarquía, así la división de la soberanía entre el gobierno y la industria en el siglo XIX permitió incluso al pobre disfrutar de libertades que en parte compensaban su estatus miserable.

El actual escepticismo respecto al futuro de la libertad se sustenta ampliamente en esto. Están aquellos que argumentan, como Hayek, que como las instituciones de la libertad fueron un producto de la economía de mercado, deberían dar lugar a la servidumbre si esa economía desapareciera. Hay otros, como Burnham, que afirman la inevitabilidad de alguna nueva forma de servidumbre denominada 'gerencialismo'.

Argumentos como éstos prueban meramente hasta qué punto el prejuicio economicista prolifera todavía. Porque ese determinismo, como hemos visto, es sólo otro nombre para el mecanismo del mercado.

Es escasamente lógico sostener los efectos de su ausencia en la intensidad de una necesidad económica que se deriva de su presencia. Lo que es, ciertamente, contrario a la experiencia anglosajona. Ni la congelación del sindicalismo ni el alistamiento obligatorio derogaron las libertades esenciales de los norteamericanos, como pudo observar cualquiera que pasara los cruciales años 1940-1943 en Estados Unidos. Gran Bretaña introdujo durante la guerra una economía planificada en todos los aspectos y se deshizo de aquella separación entre el gobierno y la industria de la que había surgido la libertad del siglo XIX, y, sin embargo, nunca estuvieron más arraigadas las libertades públicas que en el fragor de la emergencia bélica. En verdad, tendremos tanta libertad como deseemos crear y salvaguardar. En la sociedad humana no hay un *único* determinante. Las garantías institucionales de la libertad personal son compatibles con cualquier sistema económico. Sólo en la sociedad de mercado, el mecanismo económico impone las leyes.

#### EL SER HUMANO VERSUS LA INDUSTRIA:

Lo que para nuestra generación aparece como el problema del capitalismo es, en realidad, un problema más amplio sobre la civilización industrial. Quien es un liberal económico está ciego respecto a este hecho. Al defender al capitalismo como un sistema económico, ignora el desafío de la Era de la Máquina. Sin embargo, los peligros que provocan hoy el seísmo más intenso trascienden la economía. Las preocupaciones idílicas sobre la persecución de monopolios y la taylorización han sido sustituidas por Hiroshima. La barbarie científica sigue nuestras huellas. Los alemanes planearon un invento para provocar que el sol emitiera rayos mortales. Nosotros, de hecho, produjimos una explosión de rayos mortíferos que ocultaron el sol. Sin embargo, los alemanes tenían una filosofía maligna y nosotros tuvimos una filosofía humana. Deberíamos aprender a ver en todo esto el símbolo de nuestros peligros.

Entre aquellos que en Estados Unidos están al tanto de las dimensiones del problema, se pueden distinguir dos tendencias: algunos creen en élites y aristocracias, en el gerencialismo y la empresa. Sienten que la sociedad en su conjunto debería adaptarse más íntimamente al sistema económico, que desearían mantener sin cambios. Esta es la idea del Nuevo Mundo Feliz, donde el individuo está condicionado a apoyar un orden que ha sido diseñado para él por aquellos que son más sabios que él.



Otros, por el contrario, creen que, en una sociedad verdaderamente democrática, el problema de la industria se resolvería en sí mismo mediante la intervención planificada de los propios productores y consumidores. Tal acción consciente y responsable es, de hecho, una de las encarnaciones de la libertad en una sociedad compleja. Pero, como el contenido de este artículo sugiere, ese empeño no puede ser exitoso a menos que sea disciplinado por una concepción total del ser humano y de la sociedad muy diferente de la que heredamos de la economía de mercado.