

Elogio del fetichismo: Sujeto económico y “capital humano” en Milton Friedman

Franz J. Hinkelammert

Henry Mora Jiménez

La teoría del fetichismo de Marx se sitúa como una parte central de su crítica de la economía política clásica. En el tercer cuarto del siglo XIX la teoría económica neoclásica recién estaba surgiendo, por lo que no era posible evaluarla en todo su alcance. Esta teoría económica se distanció radicalmente de la economía política clásica, especialmente en un aspecto clave: su concepto de sujeto económico. El sujeto de la economía política clásica es un sujeto con determinadas *necesidades*, las cuales tiene que satisfacer para poder vivir. En Marx este punto de partida es explícito, y la condición previa para la satisfacción de las necesidades es el respeto a los derechos humanos, entendidos como la no violación de la dignidad humana (“echar por tierra todas las relaciones en que el hombre sea un ser humillado, sojuzgado, abandonado y despreciable” –Marx, 1844), y la economía es el ámbito en el cual este sujeto produce y reproduce sus medios para vivir y posibilita sus derechos humanos.

Desde este punto de vista, estos derechos humanos no resultan de ningún “juicio de valor” subjetivo, sino que en su cumplimiento se expresan determinadas *condiciones de posibilidad de la vida*, a partir de lo cual se derivan los juicios de valor. Además, los economistas clásicos sabían muy bien, tal como lo muestra su teoría de la población (Smith, Malthus, Ricardo), que la naciente industria capitalista estaba llevando a cabo un asesinato en masa de la clase obrera, asesinato que ha perdurado por generaciones. Con su finura característica, Popper sostiene que este arrebato de muerte no es común a todo el capitalismo, “sino tan solo a su infancia” (1973: 255). Pero en verdad, el mismo sólo ha cambiado su localización espacial, y se desarrolla ahora, especialmente, en los países del tercer mundo.

Pero a estos economistas, este asesinato les parece un resultado inevitable del nuevo modo de producción capitalista; de manera que Marx se encuentra con una economía política que –aunque muy hipócritamente–, afirma la vida del ser humano como su objetivo, y la teoría del fetichismo muestra, efectivamente, que detrás de ese disfraz de consecución de la vida se está afirmando más bien toda una filosofía de la muerte.

Como sea, la teoría económica neoclásica rompió con esta tradición y empezó, progresiva pero sostenidamente, a socavar y transformar el concepto de sujeto económico. Sustituye el sujeto necesitado por un sujeto con fines arbitrarios (gustos y preferencias) y consecuentemente, cambia la misma definición de la economía. Esta ya no es el ámbito donde los seres humanos trabajan para satisfacer sus necesidades, sino que ahora es un asunto de elección entre diversos medios (racionalidad medio-fin) y un conjunto de cálculos que se efectúan en el proceso de satisfacción de las preferencias (cálculo de utilidad). Las preferencias han sustituido a las necesidades, implicando un cambio radical en el concepto de racionalidad económica.

Así por ejemplo, desde el punto de vista de la economía política clásica, la pauperización y la miseria de la clase obrera son evidentemente una irracionalidad económica, aunque se

sostenga que sean inevitables; pero desde el punto de vista de la teoría económica neoclásica ya no lo es. Su problema es la elección económica, y aunque esto no le impide seguir afirmando la necesaria reposición del capital -que se considera una exigencia de la racionalidad económica-, la reproducción de la fuerza de trabajo, en cambio, ya no es considerada una cuestión económica, y en lo que atañe a la vida humana, esta racionalidad económica no se ocupa de ella.

Solamente a través de un largo proceso que dura unos cien años, la teoría económica neoclásica llega a la afirmación nítida y contundente de este desprecio por la vida humana. Lo vemos particularmente en la teoría económica de la escuela de Chicago, y en especial en Milton Friedman, quien deriva esta consecuencia explícitamente, aunque como punto de partida o fundamento, se encuentra en toda la teoría neoclásica. Friedman transforma la teoría liberal del derecho natural de una forma única. Veámoslo a partir de un conjunto de citas de dos de sus principales obras.

No es muy difícil obtener una unanimidad casi absoluta sobre la proposición de que hay que sacrificar la libertad de un hombre de asesinar a su vecino, para preservar la libertad del otro a vivir (Friedman, 1966: 43-44).

Friedman concibe dos libertades básicas, la “libertad de asesinar” y la libertad de vivir. También tenemos la “proposición” de sacrificar la “libertad de asesinar” para preservar la libertad de vivir, y la decisión de sacrificar esta “libertad de asesinar” es un resultado de los gustos y preferencias. Así, a diferencia de la tradición liberal, Friedman no concibe un conflicto entre libertad humana y asesinato: ¡no es el mismo ejercicio de la libertad el que está en conflicto con el asesinato!

Pero el sacrificio de la “libertad de asesinar” no es total, sino solamente el necesario para establecer y estabilizar una relación social basada en contratos privados de compra y venta:

El requisito básico es el mantenimiento de la ley y el orden, para impedir que un individuo use la fuerza física sobre otro individuo, y para hacer cumplir las obligaciones contraídas voluntariamente, dando sentido de esta manera a la palabra “privado” (idem: 29).

De manera que se renuncia a la “libertad de asesinar” exclusivamente en la medida en que esta conlleve a la aplicación de la fuerza física. La libertad de vivir es una libertad complementaria. Si se renuncia a la fuerza física hay libertad. Esta libertad no es la imposición de la libertad de vivir sobre la “libertad de asesinar”, sino el libre ejercicio de una “libertad de asesinar”, la cual ha sacrificado la aplicación de la fuerza física y la libertad de vivir. La libertad se convierte en una lucha a muerte sin aplicación de la fuerza física. De allí se derivan los valores:

Así es que hay dos grupos de valores a los que el liberal da importancia: los valores que se refieren a las relaciones entre la gente, que es la situación en que él da importancia primordial a la libertad, y los valores que se refieren al individuo en el ejercicio de su libertad, que es el dominio de la ética y filosofía individuales (idem: 27).

La ética y la filosofía, según Friedman, no tienen que ver con el primer tipo de valores, instalados precisamente por las relaciones de producción (los que se refieren a “los valores entre la gente”), sino que se preocupan del ejercicio de la libertad del individuo, y sabemos que este ejercicio no es más que el proceso de decisiones de compra, por ejemplo, el color y el precio de una corbata. La instalación de las relaciones de producción, en cambio, es un acto de fe en la libertad misma, aunque la “falta de fe” en el mercado no es un hecho que le interese explicar:

En realidad, la causa principal de las objeciones a la economía libre es precisamente el hecho de que realiza tan bien sus funciones. Da a la gente lo que realmente quiere, y no lo que un grupo determinado piensa que debiera querer. En el fondo de casi todas las objeciones contra el mercado libre hay una falta de fe en la libertad misma (idem: 30).

Ahora bien, si alguien tiene un auto y éste funciona bien, jamás se quejará del fabricante o del vendedor. Se quejará cuando en algún sentido el auto deje de funcionar, pero esto nada tiene que ver con la fe en su funcionamiento. Sin embargo, según Friedman, solamente en la fe se descubre el buen funcionamiento del mercado. Pero donde hay ausencia de fe, los que no la tienen jamás pueden aducir “objeciones a la economía libre”. Luchan, por tanto, la fe y la anti fe, Dios y el diablo. Y como es una cuestión de fe, las opiniones de la gente y de las mayorías no tienen nada que ver:

El que cree en la libertad no anda contando cabezas (idem: 23). El adoptar las decisiones de la mayoría es una solución práctica y no un principio básico (idem: 41).

Sobre todo las mayorías no tienen que ver con decisiones serias:

Las diferencias fundamentales en cuanto a valores básicos no pueden resolverse en las urnas nunca o casi nunca; en última instancia, sólo pueden decidirse, aunque no resolverse, mediante un conflicto. Las guerras religiosas y civiles de la historia son sangriento testimonio de esta afirmación (idem: 41).

El resultado básico es éste: para llegar a la libertad, se renuncia a la aplicación de la fuerza física en el ejercicio de la “libertad de asesinar”. Pero en el caso de falta de fe en la libertad, se vuelve a recurrir a la fuerza física para llegar a la decisión. La libertad tiene que asegurarse independientemente de la voluntad de las personas o de las mayorías. La “libertad de asesinar” se transforma por tanto en el punto medular de la argumentación.

Esta posición básica la asume Friedman como punto de partida para la discusión del sujeto económico y del resultado del proceso de producción. Pero en lugar de explicar estos objetivos, construye fantasmas alrededor de ellos. El concepto que tiene Friedman del sujeto económico se puede explicar a partir de la siguiente descripción de la oferta de trabajo:

La oferta a corto plazo de trabajo para todos los usos es perfectamente inelástica: la oferta de trabajo disponible diariamente, si prescindimos de las

correcciones por las diferentes calidades de trabajo, es igual a 24 horas multiplicadas por el número de personas (Friedman, 1976: 260).

Ni en los peores tiempos del capitalismo la oferta de trabajo ha sido de veinticuatro horas, porque eso es fisiológicamente imposible. Pero Friedman no quiere decir que cualquier persona o trabajador dispone al día de veinticuatro horas; lo que afirma es que el hombre se ofrece a sí mismo por veinticuatro horas al día, y este mismo hombre se compra x número de horas diarias a sí mismo. La interioridad del hombre se transforma en un mercado en el cual se establecen relaciones mercantiles entre dos sujetos internos, los cuales en última instancia no tienen nada que ver el uno con el otro. Uno de estos sujetos es dinámico y efectúa decisiones. Friedman lo llama el *portafolio*, y efectivamente, es la interiorización, por parte del sujeto, de su billetera. Este sujeto-portafolio le compra al otro sujeto, que tiene preferencias, sus veinticuatro horas por día y las distribuye entre las preferencias según la intensidad relativa de éstas. De esta manera, el sujeto de las preferencias ofrece al sujeto-portafolio veinticuatro horas y recibe de éste lo que corresponde. Pero como el sujeto-portafolio no posee nada de por sí, excepto su iniciativa privada, vende una parte de estas veinticuatro horas en el mercado. Con esto recibe un salario que ahora usa para comprar las horas de ocio no trabajadas, y se las devuelve al sujeto de las preferencias con algo adicional, que son los bienes de consumo, los cuales el sujeto de las preferencias consume durante veinticuatro horas al día.

De esta manera, el sujeto-portafolio es intermediario entre dos mercados. Uno interior, en el cual negocia con el sujeto de las preferencias; y otro exterior, en el cual negocia con otros sujetos-portafolio para combinar factores de producción.

El sujeto de las preferencias es aquel que trabaja y consume. Pero no es más que un “mapa de preferencias”, en el cual el sujeto-portafolio toma sus decisiones. El sujeto-portafolio no tiene preferencias, es nada más que la interiorización de su billetera o chequera, provista de una pequeña computadora.

Si ahora el sujeto de las preferencias quiere dormir, el sujeto-portafolio hace diversos cálculos. Compra el ocio necesario para las siete u ocho horas de sueño. El precio de estas horas es el ingreso que el sujeto de las preferencias habría ganado en el caso de trabajarlas. Además, tiene que comprar la cama, pagar el alquiler o la hipoteca, etc., necesarios para el tiempo de sueño. Con el ingreso no recibido de las ocho horas de sueño, el sujeto-portafolio paga ahora al empleador –no existente, que tampoco ha pagado- estas horas de trabajo y así puede darle al sujeto de las preferencias el permiso de ocho horas de sueño. Cama, alquiler, etc., los paga del salario recibido en el mercado exterior.

Obviamente, si se prescinde de este fantasma, todo es igual a como siempre se ha pensado: el sujeto vende horas de trabajo y con el salario correspondiente compra bienes de consumo. Sin embargo, la creación del fantasma tiene un objetivo. Eso se puede estudiar mejor con la teoría de la población de Friedman. La desarrolla como una teoría de la “producción de seres humanos como una deliberada elección económica, determinada por una comparación de rendimientos y costos” (idem: 266)

Veamos. El sujeto de las preferencias le comunica al sujeto-portafolio que quiere tener un hijo. El sujeto-portafolio clasifica en seguida el tipo de bien que es un hijo:

Desde este punto de vista, se ha de admitir que los hijos juegan un doble papel: son un bien de consumo, una manera de gastar la renta para adquirir satisfacciones, una alternativa a la compra de automóviles o servicio doméstico u otros bienes; son a la vez un bien de capital producido por una actividad económica, una alternativa a la producción de máquinas, edificios u otras cosas (idem: 266-267).

El sujeto-portafolio sabe por tanto, que se trata de un producto conjunto. No un producto de dos personas –es perfectamente asexual-, sino que el hijo es dos productos en uno.

El hecho de que los hijos sean, en ese sentido, un producto conjunto, significa que hay que combinar los dos tipos de consideraciones: los rendimientos provenientes de los hijos como bienes de capital pueden considerarse como una reducción de sus costos como bienes de consumo ... vistos como un bien de consumo, la cantidad producida vendrá determinada por el costo relativo de los hijos, comparado con el de otros bienes de consumo, la renta disponible para todos los usos y los gustos y preferencias de los individuos en cuestión ... vistos como bien de capital, la cantidad producida estará determinada por los rendimientos que se esperan de él, en comparación con los bienes de capital, y por el coste relativo de producir éste u otros bienes de capital alternativos (idem: 267).

Se le olvidó contabilizar los gastos del psiquiatra necesarios para tratar a un niño “producido” de esta manera. Con esta teoría en mano, se puede entender muy bien la migración del campo a la ciudad:

... las áreas rurales tienen una ventaja comparativa para la producción de capital humano lo mismo que para la de alimentos; que la población de las zonas rurales se dedica, como si dijéramos, a dos industrias que se ejercen conjuntamente –la producción de alimentos y la de capital humano- y que sostiene exportaciones netas de ambos a la ciudad (idem: 268).

Y no se olvida mencionar la desventaja relativa del “capital humano” en relación al capital no-humano:

Una importante diferencia entre éste y otros bienes de capital está en el grado en que la persona que hace la inversión de capital inicial puede adueñarse de los rendimientos de la misma (idem: 267).

De esta manera, la falta de control absoluto sobre el “capital humano” (el cuerpo y la mente de los seres humanos) aumenta el riesgo de la inversión en personas humanas.

De nuevo se trata de un fantasma. Para entender el hecho de que la procreación de hijos por parte de una pareja se enfrenta con límites económicos, no hace falta en lo más mínimo tal

construcción de los hijos como bienes de consumo o de capital. Lo dicho por Friedman es simplemente una elaboración fantasmagórica, y como tal, es perfectamente tautológica. Lo que todo el mundo sabe, está ahora expresado desde el punto de vista del sujeto-portafolio. Que los padres disfruten al criar a sus hijos, y que éstos cuando grandes seguramente les ayuden en su vejez, el hecho de que los hijos originan costos, que incluso pueden ser altos en relación al ingreso; todo eso es perfectamente explicable sin transformar la decisión en un cálculo costo/beneficio absolutizado.

Pero hace falta saber el por qué de esta transformación de todos los problemas humanos en decisiones de un cálculo que un sujeto-portafolio hace frente a un sujeto de preferencias. Si la misma no sirve para explicar nada, ¿para qué sirve entonces? Una respuesta posible es que sirve para mostrar el pretendido alcance total y sin límites de las relaciones mercantiles. Se trata de desarrollar una visión del mundo en la cual cualquier fenómeno está sujeto a las relaciones mercantiles sin ninguna zona libre, ni en el interior ni en el exterior de la persona.

Cual tal agujero negro, el cálculo mercantil trata de absorberlo todo, y donde no puede establecer relaciones mercantiles efectivas, las establece por lo menos de forma imaginaria. Se trata de un totalitarismo mercantil ilimitado, del cual ya nada ni nadie puede escapar. Toda la denigración humana contenida en tal reducción absoluta de todos los fenómenos humanos a una expresión mercantil, no expresa más que la denigración que estas relaciones mercantiles significan. Pero son denigración solamente desde el punto de vista de aquel que se resiste a tal mercantilización. Desde el punto de vista de Friedman no se trata de denigrar a nadie, él solamente reduce lo humano a lo mercantil, y esta acción la considera científica. Y si la ciencia denigra, el autor no tiene en ello culpa, escabulléndose detrás de esta supuesta ciencia. Ahora bien, para poder denigrar, habría que tener una dignidad por encima del acto de denigración, pero esta no existe. La denigración se ejerce sobre otros exactamente en el mismo grado en el cual es interiorizada.

El afán mismo de esta extensión real e imaginaria de las relaciones mercantiles se explica más bien a partir de un objetivo político. Se quiere mostrar la efectividad y el alcance ilimitado de las relaciones mercantiles, para poder argumentar el carácter no necesario de la intervención estatal (y de cualquier acción asociativa o solidaria), y su responsabilidad en la generación de las crisis de los mercados.

La calculabilidad de cualquier objeto implica ahora extender el cálculo –real o imaginario- a más y más objetos. Al considerarse como *capital* cualquier fuente de ingresos (también el trabajo), se capitaliza el valor de capital del sujeto de preferencias a partir de la corriente de ingresos que rinde su trabajo, ofrecido en el mercado al interés vigente. Contempla los posibles aumentos de ingresos y los necesarios conocimientos nuevos, para los cuales necesita capacitación. La capacitación se debe efectuar si su costo es igual o menor a la renta adicional capitalizada. De lo contrario, debe considerarse como un bien de consumo y evaluar la satisfacción relativa que rinde. También la amistad debe analizarse desde este punto de vista: un amigo que te ayuda regularmente, tiene un valor de capital, y vale la pena invertir en él sumas menores que la ayuda adicional capitalizada. Y así sucesivamente. ¡Todo se disuelve en el negocio!

Si toda fuente de ingreso tiene ahora un valor de capital, se descubre fácilmente una imperfección básica del mercado de capitales. Debido a la abolición de la esclavitud, las inversiones en capital humano son mucho más arriesgadas que aquellas hechas en capital no humano. La diferencia es tan grande que justifica distinguir entre capital humano y no humano. Además, se trata de la única diferencia existente. La diferencia, sin embargo, no responde a la naturaleza de las cosas, sino que se trata de una imperfección producida por una intervención estatal (institucional):

Aunque reconozcamos que todas las fuentes de servicios productivos pueden ser consideradas como capital, nuestras instituciones políticas y sociales llevan a admitir que es importante la distinción, para muchos problemas, entre dos amplias categorías de capital: el humano y el no humano (idem: 257).

A raíz de esta intervención, la seguridad de la inversión en bienes materiales es superior, y claramente las imperfecciones del mercado de capital se derivan exclusivamente del marco institucional, y por tanto, de la abolición de la esclavitud:

Estas peculiaridades sólo desaparecerían en una sociedad de esclavos y, en ella, solo para los esclavos. El hecho de que las fuentes de capital humano no se pueden ni comprar ni vender en nuestra sociedad significa, como se indicó antes, que el capital humano no proporciona, en situaciones de dificultad, una reserva tan buena como el capital no humano. ... el individuo que invierte en una máquina puede ser dueño de la máquina y asegurarse así la obtención de la remuneración por su inversión. La persona que invierte en otra persona no puede obtener esa clase de seguridad (idem: 258).

En resumen, la diferencia entre capital humano y no humano está en que:

Debido al marco institucional y debido a las imperfecciones del mercado de capitales, no podemos esperar que el capital humano responda a presiones e incentivos de la misma forma que el capital material (idem: 313).

Todo eso apunta a negar una diferencia específica, bajo el punto de vista económico, entre la máquina y el ser humano: ambas no son más que “fuentes de servicios productivos”. Como resultado, el ser humano es sujeto porque las instituciones lo reconocen como tal, y no como ocurre en la teoría liberal de los siglos XVIII-XIX, en la cual las instituciones reconocen la subjetividad del hombre con anterioridad a ellas. Como las instituciones son las que garantizan las relaciones mercantiles, el ser humano –como Friedman lo ve- es sujeto en tanto está reconocido como tal por las mismas relaciones mercantiles. Lo cual implica que el hombre es simple y llanamente “la criatura” de las relaciones mercantiles y no, su creador. El anti-humanismo es patente y declarado.

Toda la teoría neoclásica contiene esta tesis, pero solamente como su consecuencia lógica, y no necesariamente como su convicción expresa. Muchos teóricos neoclásicos mantienen la diferencia entre capital y trabajo, y eso es lo que Friedman le reprocha a Marshall. Al tener el mismo punto de partida neoclásico, Marshall tenía que enredarse en inconsistencias teóricas para no caer en un anti-humanismo expreso. Friedman no le tiene miedo al anti-

humanismo declarado, y por tanto, puede ser más consecuente a este respecto. Y lo que aquí vale para Marshall, también vale para la mayoría de los teóricos neoclásicos, por ejemplo, Samuelson. Como resultado, pueden estar en desacuerdo con Friedman, pero su mismo punto de partida teórico no les permite argumentar este desacuerdo.

El ser humano es ahora sujeto solamente en aquel grado en el cual es reconocido como tal por la producción mercantil. El concepto de necesidad desaparece y es reemplazado por la demanda y las preferencias. Si el ser humano no puede adquirir en el mercado el mínimo necesario para vivir, eso es un asunto que queda fuera del ámbito de la teoría económica. La reposición del capital sigue siendo un concepto económico, la reproducción del ser humano no. De hecho, el ser humano ni es visto como igual a la máquina, sino como inferior a ella (una “reserva no tan buena”, una “inversión más riesgosa”). No solo no se reconoce la fetichización de las relaciones mercantiles, menos aun se la crítica, sino que incluso se la celebra. Es el elogio al fetichismo de la teoría económica neoclásica.

Bibliografía

Friedman, Milton. **Teoría de los precios**. Alianza editorial, Madrid, 1976.

Friedman, Milton. **Capitalismo y Libertad**. Madrid, 1966.

Friedman, Milton. **Una teoría de la función consumo**. Alianza editorial, Madrid, 1973.

Friedman, Milton. **Libertad de Elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico**. Editorial Grijalbo, 1982.

Hinkelammert, Franz. **Las armas ideológicas de la muerte**. DEI, San José, segunda edición revisada y aumentada, 1981.

Popper, Karl. **La miseria del historicismo**. Alianza editorial, Madrid, 1973.