

EL VALOR DE LO INAPRECIABLE

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

En los últimos meses han aparecido varias voces muy autorizadas, entre ellas la de ciertos economistas, como Mark Carney y Mariana Mazzucato, y algunos filósofos, pocos, como Michael Sandel y, entre nosotros, Jesús Conill, llamando la atención sobre el viraje que se ha producido en estos últimos años desde la clásica «economía de mercado» hacia lo que denominan una «sociedad de mercado», en la que la moneda se convierte en la unidad de todo otro valor. La consecuencia es que todo acaba considerándose objeto de compra y venta. Esto choca contra la idea, ancestral en nuestra cultura, de que hay cosas «inapreciables», porque su valor no puede medirse en unidades monetarias. Resultado de ello es la distinción clásica de dos tipos de valores, los «instrumentales», cuya unidad de medida es el dinero, y los «intrínsecos», clásicamente considerados *res extra commercium*.

En estos últimos meses he podido conocer varias opiniones muy autorizadas sobre un tema que me viene preocupando desde hace algunos años, y que quiero traer a esta mesa de reflexión y debate. Se trata del problema del valor y de la opinión, parece que cada vez más compartida, de que nuestra cultura está convirtiendo al valor económico en la medida de todo otro valor, de tal modo que se va haciendo usual entre nosotros eso que a mí me causó tanta extrañeza la primera vez que viajé a los Estados Unidos: el que ante cualquier cuestión que se planteara, inmediatamente surgiera la pregunta de «eso para qué sirve» o «qué gano con ello». Con el triunfo tras la Segunda Guerra Mundial de la mentalidad norteamericana se ha generalizado la idea, cuyo origen sospecho que está en el pragmatismo anglosajón, de que el valor económico es la unidad de medida de todo otro valor. En lo que sigue expondré las

* Sesión del día 2 de marzo de 2021.

opiniones expresadas muy recientemente por algunos autores, para concluir con unas reflexiones generales.

MARK CARNEY: «HOW WE GET WHAT WE VALUE»

Mark Joseph Carney es un economista anglo-canadiense, nacido en 1965. Tras estudiar economía en las Universidades de Harvard y Oxford, trabajó trece años en Goldman Sachs. De noviembre de 2004 a octubre de 2007, fue *senior associate deputy minister* y diputado del G7 en el Departamento de Finanzas canadiense. En 2003 fue nombrado Subgobernador del Banco de Canadá, y Gobernador de 2008 a 2013, en los años de la crisis económica. Sus decisiones hicieron que Canadá fuera el país que antes fue capaz de recuperarse de los efectos de la crisis. El 4 de noviembre de 2011, Carney fue nombrado Presidente del Consejo de Estabilidad Financiera, con sede en Basilea. Ocupó el cargo de Gobernador del Banco de Inglaterra desde el 1 de julio de 2013 hasta el 15 de marzo de 2020. En su salida parece que tuvo algo que ver el hecho de que se opusiera públicamente a la salida de UK de la UE.

Carney ha publicado recientemente un libro titulado *Values: Building a Better World for All*¹. Su tesis es que se necesita un cambio radical si queremos construir una economía y una sociedad basadas no en los valores del mercado sino en los valores humanos. Los conflictos que nos atenazan, la creciente desigualdad de ingresos y oportunidades, el racismo sistémico, las crisis de salud y económica a consecuencia de la pandemia, las consecuencias del cambio climático, las amenazas para el empleo de una economía cada vez más robotizada; todos estos conflictos son, según Mark Carney, consecuencia de una profunda crisis de valores. Las economías de mercado se han transformado en sociedades de mercado, donde el precio determina el valor de todo. En tanto que individuos, lo que más valoramos es la equidad, la salud, la protección de nuestros derechos, la seguridad económica frente a la pobreza, la preservación de la diversidad natural, de los recursos y de la belleza. La tragedia es que estas cosas que más apreciamos son con demasiada frecuencia las víctimas de nuestro mundo del siglo XXI, cuando deberían ser su cimiento. El libro de Mark Carney ofrece una visión de una sociedad más humana y constituye un manifiesto práctico para llegar a ella. Su objetivo es la reforma de nuestro actual sistema, de modo que los valores humanos ocupen el puesto central de todo él, a fin de promover un mundo más humano que podamos dejar en herencia a nuestros hijos y nietos.

¹ Mark CARNEY, *Values: Building a Better World for All*, London, Harper Collin Publishers, 2021.

En 2020, Carney fue elegido para pronunciar las prestigiosas Reith Lectures en la BBC. Impartió cuatro conferencias bajo el título general de *How We Get What We Value*². En ellas analiza el problema de cómo hemos llegado a la situación actual, poniendo por delante los *financial values* sobre los *human values*. La primera conferencia, de 2 de diciembre de 2020, se tituló *From Moral to Market Sentiments* (Why have financial values come to be considered more important than human values?). El 9 de diciembre pronunció la segunda, *From Credit to Resilience*, sobre las lecciones aprendidas de la crisis financiera de 2008. La tercera, el 16 de diciembre, se tituló *From Covid Crisis to Renaissance*, y en ella Carney analizó las tensiones que la pandemia ha provocado entre los valores económicos y los humanos, y la cuarta y última, pronunciada el día anterior a Nochebuena, el 23 de diciembre de 2020, se tituló *From Climate Crisis to Real Prosperity*, y en ella Carney se planteó la necesaria reforma del mercado si de veras quiere aliviarse el cambio climático.

MICHAEL SANDEL: «WHY WE SHOULD'N TRUST MARKETS WITH OUR CIVIL LIFE»

Carney es un economista con inquietudes de filósofo, que tiene como alma gemela un filósofo muy preocupado por la deriva de nuestra sociedad, el profesor de la Universidad de Harvard, Michael Sandel, premio Princesa de Asturias de Ciencias Sociales 2018. También él ha publicado un libro sobre el tema, que en su edición castellana se titula *Lo que el dinero no puede comprar: Los límites morales del mercado*³. En él, Sandel se esfuerza por distinguir entre la «economía de mercado» como gran instrumento de distribución eficaz de bienes y servicios, y la «sociedad de mercado», para la que todo puede ser vendido y comprado al margen de su valor intrínseco y su relevancia moral. Hoy son objeto de comercio áreas de la vida que hasta hace poco se habían considerado vedadas a ese tipo de prácticas. «Hay algunas cosas que el dinero no puede comprar, pero en nuestros días no son muchas. Hoy casi todo se pone en venta».

Sandel ofrece varios ejemplos de lo que está sucediendo. Uno de ellos es el de incentivar económicamente el rendimiento escolar de los hijos. Estudiar se convierte en un asunto económico como cualquier otro. Lo mismo sucede con los incentivos económicos por tener hábitos saludables o por no contaminar. Otros posibles ejemplos son la gestación subrogada y la comercialización de la sangre, los tejidos y órganos del cuerpo humano. ¿Debe seguir siendo esto así, o no? Sandel considera que esas prácticas educan en la falsa creencia de

² Accesibles en: <https://www.bbc.co.uk/programmes/articles/43GjCh72bxWVsqSB84ZDJw0/reith-lectures-2020-how-we-get-what-we-value>.

³ Michael SANDEL, *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*, London, 2012.

que el valor de medida de cualquier otro valor es el dinero. «Cuando se decide mercantilizar un bien, es necesario tener presente algo más que la eficiencia y la justicia distributiva. También es preciso preguntarse si las normas del mercado están desplazando normas no mercantiles y, en caso de que así sea, si ello implica olvidarse de las que merecen ser protegidas».

La idea de que la economía es una ciencia libre de valoraciones, como ha sido frecuente decir desde finales del siglo XIX por influjo del movimiento positivista, es tanto menos defendible cuanto la mentalidad mercantil invade más áreas que en principio parecen ajenas al mercado. «Cuanto más extienden los mercados su alcance a esferas no económicas de la vida, tanto más se enredan en cuestiones morales», escribe Sandel. Hay dos esferas de la vida que deberían quedar fuera de las relaciones mercantiles, en unos casos porque resultan refractarias a las leyes del mercado, como el amor y la amistad, y en otros porque no deberían ser objeto de compraventa, como los órganos para trasplante.

La tesis de Sandel es que urge replantear el papel que los mercados deben desempeñar en nuestra sociedad. «Poner precio a las cosas buenas de la vida puede corromperlas. Porque los mercados no solo distribuyen bienes, sino que también expresan y promueven ciertas actitudes respecto a las cosas que se intercambian. Pagar a niños por leer libros podrá hacer que lean más, pero también les enseña a ver en la lectura una tarea más que una fuente de satisfacción en sí... Contratar mercenarios extranjeros para que combatan en nuestras guerras podrá ahorrar vidas de nuestros ciudadanos, pero corrompe el significado de lo que es la ciudadanía».

De Sandel, como de Carney, tenemos también conferencias que han alcanzado una enorme difusión en internet. A los efectos que aquí interesan, es muy útil la titulada *Why we should'n trust markets with our civil life* (Por qué no debemos confiar nuestra vida cívica a los mercados).⁴ Este vídeo de YouTube va acompañado de una pequeña leyenda que dice: «En las últimas tres décadas los EE. UU. han pasado de ser una economía de mercado a una sociedad de mercado; es justo decir que la experiencia que un estadounidense tiene de la vida cívica compartida depende de cuánto dinero posee. Tres ejemplos claves: acceso a la educación, acceso a la justicia, influencia política. Sandel nos pide pensar honestamente sobre esta pregunta: en nuestra democracia actual, ¿no hay demasiado a la venta?»

⁴ Accesible en: https://www.ted.com/talks/michael_sandel_why_we_shouldn_t_trust_markets_with_our_civic_life?language=es#t-3055.

HA-JOON CHANG: «KICKING AWAY THE LADDER: DEVELOPMENT STRATEGY IN HISTORICAL PERSPECTIVE»

El siguiente autor que quiero traer a colación es Ha-Joon Chang, un economista surcoreano formado en la Universidad de Cambridge, institución de la que es profesor en economía del desarrollo. Ha sido consultor del Banco Mundial y del Banco Europeo de Inversiones, así como de Oxfam y varias agencias de Naciones Unidas. Es miembro del *Center for Economic and Policy Research* de Washington D. C. En 2014 publicó un libro titulado *Economics: the user's guide*, en el que mantiene la tesis de que la economía no es una ciencia, ni puede serlo⁵. Y ello porque no se basa en hechos «puros». La razón está en que una pretendida economía libre de valores no es, curiosamente, neutral, sino que beneficia a unos más que a otros.

Para Chang, un ejemplo de esto es la tesis neoclásica de que el objetivo de la economía es el análisis del mercado. Escribe Chang: «Actualmente gran parte de la economía gira en torno al mercado. Hoy día, la mayoría de los economistas suscriben los principios de la escuela neoclásica, según la cual la economía es una red de relaciones de intercambio: los individuos compran diversas cosas de muchas empresas y venden sus servicios laborales a una de ellas, mientras que las empresas compran y venden a muchos individuos y a otras empresas. Pero la economía no debería ser equiparada con el mercado [...] La desatención de la producción a expensas del intercambio ha hecho que los responsables políticos de algunos países sean demasiado complacientes con el declive del sector de la fabricación. La concepción de los individuos como consumidores, más que como productores, ha llevado a dejar al margen cuestiones como la calidad del trabajo (por ejemplo, si es interesante, si es seguro, si produce estrés, e incluso si es opresivo), y el equilibrio entre el trabajo y la vida privada. La desconsideración hacia estos aspectos de la vida económica explica en parte por qué la mayoría de la gente de los países ricos no se siente más realizada a pesar de consumir bienes materiales y servicios en mayor cantidad que nunca». Tras lo cual concluye: «La economía es mucho más que mercado. No lograremos construir una buena economía —ni una buena sociedad— si no dirigimos la mirada a la vastedad que se extiende más allá del mercado.»⁶.

⁵ Ha-Joon CHANG, *Economics: The User's Guide*, London, Bloomsbury Press, 2014.

⁶ Ha-Joon CHANG, «Cómo 'usar' la economía», *El País*, 4 de julio de 2014, Suplemento Negocios, p. 3.

MARIANA MAZZUCATO: «THE VALUE OF EVERYTHING»

Mariana Mazzucato nació en Roma el año 1968 y emigró en 1972 a los Estados Unidos con su familia, donde se licenció en historia y relaciones internacionales en la Universidad de Tufts en 1990. Máster en economía por la New School for Social Research en 1994, completó su doctorado en economía, también en la New School de Nueva York, en 1999. A partir de esa fecha ha desarrollado una amplia actividad docente e investigadora en el Reino Unido, en el Departamento de economía de la Open University, primero, y después en la Universidad de Sussex. En 2013 publicó el libro que la hizo universalmente famosa, *El Estado emprendedor*⁷, seguido dos años después por otro no menos llamativo, titulado *Repensando el capitalismo*⁸. Su tercera gran contribución es la que ahora comentaremos, *The Value of Everything*⁹. En 2021 ha aparecido su última contribución, *Mission economy: A moonshot guide to changing capitalism*¹⁰.

The Value of Everything está dedicado al análisis del modo como la ciencia económica ha entendido y maneja la categoría de valor. Dada su importancia para esa disciplina, se explica que haya sido objeto de ocupación y preocupación para la práctica totalidad de los economistas, al menos desde la época de los mercantilistas y los fisiócratas y, sobre todo, para los economistas clásicos, en la serie que va de Adam Smith a John Stuart Mill. El uso y abuso que de la categoría de valor hizo Marx en su obra fue una de las razones por las que la economía neoclásica decidió prescindir de ella, buscando otros términos menos «ideológicos» y más operativos. Se impuso entonces la teoría marginalista, por influjo sobre todo de la doctrina utilitarista de Jeremías Bentham. La utilidad la define el consumidor a través del precio de mercado, no por la cantidad y calidad del trabajo empleado en su producción. Se da por supuesto que el consumidor sabe lo que quiere, y que la prohibición de los monopolios es suficiente para hacer posible la competencia perfecta en el mercado. De este modo se construye la ficción del llamado *homo oeconomicus*, absolutamente libre de cualquier otra cuestión de valor. El *homo oeconomicus* es *value-free*. Sobre estas bases está montada la medición del valor económico en términos de Producto Interior Bruto (PIB).

Toda esa construcción es una teoría, y además sumamente discutible. No parece que el problema del valor, incluso del económico, pueda despacharse tan fácilmente. De ahí la reacción surgida en las últimas décadas, de la que

⁷ Mariana MAZZUCATO, *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths* (London, Anthem Press, 2013).

⁸ Michael JACOBS and Mariana MAZZUCATO (eds). *Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth* (Chichester, Wiley-Blackwell, 2015).

⁹ Mariana MAZZUCATO, *The Value of Everything: Making and Taking in the Global Economy*, London, Penguin Press, 2019. Trad. esp. *El valor de las cosas*, Madrid, Taurus, 2019.

¹⁰ Mariana MAZZUCATO, *Mission Economy: A Moonshot Guide to Changing Capitalism*, London, London, Penguin, 2021.

forman parte los autores aquí analizados, entre ellos, Mariana Mazzucato. Su tesis es que de ese modo se elimina todo aquello que tiene valor, pero no precio. El caso más evidente es el de la inversión pública en servicios que no tienen precio de mercado, como sucede con la salud, la educación, etc., donde solo se computan los costes generados en forma de salarios de los funcionarios públicos, pero no el valor añadido producido, que la autora estima entre el 20 y el 25%. Lo mismo sucedía con las inversiones en investigación y desarrollo (I+D) hasta hace muy pocos años. Otro caso es el del trabajo del hogar, que se tiene por no productivo, o los trabajos considerados marginales, como la prostitución, el mercado negro y los costes generados por la contaminación. Otro ejemplo es el de las viviendas en propiedad, consideradas como inversiones a las que se asigna una renta anual del 6% por el mero hecho de la propiedad. Y otro el del sector financiero, que desde 2002 ha comenzado a considerar sus servicios como valor añadido, en vez de medirlos, como se hacía previamente, como costes o gastos intermedios.

En términos generales, cabe decir que el criterio marginal que se utiliza para medir el PIB no permite valorar adecuadamente los productos y servicios de la economía, lo que favorece a ciertos sectores y perjudica a otros. Entre los factores que provocan mayores distorsiones están los cuatro siguientes: el peso cobrado por el sector financiero, que tradicionalmente no se tenía por un sector productivo, ni por tanto por un contribuyente de valor; la financiarización de la economía, promovida por teóricos como Milton Friedman y Michele Jensen; la nueva idea de que el valor añadido lo consigue la empresa a través de la innovación, cuando la verdad es que la creatividad y la innovación obedecen a una lógica distinta, que la empresa hace pasar por propia, entre otras cosas a través del sistema de patentes; y, finalmente, la descredición sistemática del sector público por ineficiente, corrupto e improductivo, a pesar de ser el que lleva a cabo la mayor y mejor parte, por ejemplo, de la investigación básica.

La conclusión de la autora es que resulta necesario pasar de un sistema basado en los precios a otro basado en los valores. Su tesis es que muchos de los problemas que en la actualidad sufre la economía tienen su origen en la falta de claridad sobre este problema. De acuerdo con Mazzucato, desde la introducción de la teoría marginalista en la segunda mitad del siglo XIX, la economía ha identificado valor con precio. Pero el precio, aunque lo parezca, no es fiel reflejo del valor de las cosas. Es preciso volver a la época anterior a la economía neoclásica, algo que no tiene por qué impedir el crecimiento económico, pero que sí contribuirá a hacerlo más humano. Para ello es necesario reformar el sistema de medición de la riqueza, y en consecuencia el propio concepto de riqueza, ajustando los elementos sobrevalorados, como las finanzas y las propiedades, e incrementando la importancia de los devaluados, como el trabajo doméstico o la inversión pública.

JESÚS CONILL: ¿ÉTICA DE LA ECONOMÍA O ECONOMÍA ÉTICA?

El quinto y último libro a que quiero referirme está escrito por un filósofo español, Jesús Conill, Catedrático de Ética en la Universidad de Valencia. El año 2004 publicó un volumen titulado *Horizontes de economía ética: Aristóteles, Adam Smith, Amartya Sen*¹¹. De la importancia del libro y de la avidez de ideas claras sobre este tema que existe entre nosotros, da idea el hecho de que el libro vaya por su cuarta edición. No deja de ser sorprendente y llamativa la convergencia que se advierte en el enfoque de estos problemas por personas de tan distintas formaciones académicas. La tesis de Conill es que la separación entre economía y ética es artificiosa, y no se ha dado en algunas de las mejores cabezas, como son las que él analiza, Aristóteles, Adam Smith y Amartya Sen.

Lo primero que llama la atención al lector del libro es el título: «Horizontes de economía ética». Uno esperaría un título más al uso, como ética económica, ética de la economía o ética para economistas. En todos estos casos, lo sustantivo sería ética y lo adjetivo la economía. Pero Conill invierte el orden, haciendo de la economía el sustantivo y convirtiendo la ética en un adjetivo. El cambio no es baladí. La ética no es algo extrínseco que viene de fuera, sino parte intrínseca de la propia economía, exigida por su propia condición. La economía necesita desde dentro de ella misma atender a su dimensión ética.

A pesar de lo cual, poco a poco se ha ido imponiendo la tesis contraria, hasta el punto de convertir a la racionalidad económica en el patrón y modelo de la racionalidad sin más. Escribe Conill: «Se ha producido así una escisión entre lo ético y lo técnico en la economía, que constituye un problema social, al que todavía no hemos sabido dar solución, ni en la teoría ni en la práctica» (p. 24). Y más adelante: «La economía debe reconocer que ha hecho grandes logros en su intento de caminar aislada, pero que la historia de la razón científica tiene sus fases y sus exigencias, y en este momento requiere de la unión con otras ciencias, ante las cuales no ha de presentarse con un espíritu imperialista imponiendo "su" enfoque, sino integrar en su enfoque aspectos que abstractivamente dejaba fuera; o, en algunos casos, reintegrar alguno de los que se desprendió, creyendo que así lograría mejor sus propósitos, como es el caso de la perspectiva ética.» (p. 140). Y un último texto: «Pretender que no seamos esclavos de la mentalidad consumista en una sociedad dominada por tal mentalidad requiere cambiar nuestros hábitos y transformar las estructuras político-económicas desde un nuevo *horizonte de sentido de la economía* (que es lo que aporta la economía ética —que aquí defendemos— también en relación con el desarrollo).» (p. 245).

¹¹ Jesús CONILL, *Horizontes de economía ética*, Madrid, Tecnos, 2017.

EL PROBLEMA DE LOS VALORES

Un tema recurrente en los autores que he analizado hasta aquí, es que valor no se identifica con precio, ni por tanto con valor económico. Algo que parece haber sabido nuestro pueblo desde siempre, como expresa la conocida copla «el cariño verdadero ni se compra ni se vende», o los versos de Antonio Machado: «solo el necio confunde valor y precio». A Oscar Wilde se atribuye el dicho: «*a cynic is someone who knows the price of everything and the value of nothing*»¹².

Esto que la cultura popular ha intuido desde siempre, a los filósofos, sin embargo, les resulta muy difícil de categorizar. Pocos temas más espinosos en filosofía que el del valor. Y cuando las cosas son tan complejas, lo más prudente es dejarlas para mejor ocasión. Y, unos por otros, el tema queda sin analizar.

No es que no se hable ni se escriba mucho de valores. Probablemente en demasía. Es que un punto fundamental en su teoría queda casi siempre marginado. Es el de la distinción entre valores intrínsecos y valores instrumentales. Como la teoría del valor es relativamente moderna, resulta fácil concluir que también ha de serlo la distinción entre valores intrínsecos e instrumentales. Pero eso no es correcto. Basta hojear las primeras páginas de la *Ética a Nicómaco* de Aristóteles para encontrarse con la distinción¹³. Allí nos dice Aristóteles que «el bien se dice en la sustancia... y en la relación». No solo son cosas distintas, sino que «lo que es por sí y la sustancia es anterior por naturaleza a la relación» (*Et Nic I 6: 1096 a 19-21*). Hay cosas, sigue diciendo «que se buscan y aman por sí mismas», y otras «por referencia a ellas y de otra manera. Es evidente, pues, que los bienes pueden decirse de dos modos: unos por sí mismos y los otros por éstos», lo que permite separar los que Aristóteles llama «bienes útiles de los que son bienes por sí mismos» (*Et Nic I 6: 1096 b 10-14*). Tras esto, se pregunta «qué bienes se han de considerar por sí». Y responde: «todos aquellos que buscamos incluso aislados, como el pensar y el ver y algunos placeres y honores. Todos estos, en efecto, aunque los busquemos en vista de otra cosa, podrían considerarse, sin embargo, como bienes por sí mismos (*kath' autà agathôn*)» (*Et Nic I 6: 1096 b 16-19*).

Esta distinción de dos tipos de bienes, los «bienes intrínsecos» o «bienes en sí» y los «bienes por referencia» o «bienes útiles o instrumentales», ha permanecido vigente a todo lo largo de la historia occidental. La teoría de los valores de finales del siglo XIX y primera mitad del XX, la aplicó a la idea de valor. Hay valores intrínsecos, que valen por sí mismos, y que por tanto tienen valor incluso aislados, privados de toda referencia a algo distinto de ellos mismos, y por

¹² Diego GRACIA, *Valor y precio*, Madrid, Triacastela, 2013.

¹³ ARISTÓTELES, *Ética a Nicómaco*, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1970.

tanto también de toda utilidad. Un autor de comienzos del siglo xx, Moore, dio en sus *Principia ethica* una regla para distinguirlos¹⁴. Si imaginamos un mundo exactamente como el nuestro, pero del que quitamos exclusivamente la cualidad de valor que queremos saber si es intrínseca o instrumental, si al hacerlo creemos haber perdido algo importante, es decir, algo valioso, ese es un valor intrínseco. Un ejemplo: pensemos en un mundo en el que dejamos todo como está, los coches, los aviones, los ipad y iphone, pero quitamos la belleza. Si consideramos haber perdido algo importante, es decir, algo valioso, ese es un valor intrínseco. Esto que hemos hecho con la belleza puede repetirse con la justicia, con la solidaridad, etc., y el método nos demuestra que todos ellos son valores intrínsecos. Constituyen los más importantes de nuestras vidas. Y ello a pesar de que no pueden considerarse valores «útiles», puesto que su valor no es de cambio, ni por tanto puede medirse en unidades monetarias.

Los valores no están en el aire sino en las cosas. Es bello un cuadro, o una persona, o un paisaje. Como dicen los teóricos del valor, los valores tienen «soporte» (*Träger*). Pero no se confunden con él. El soporte del valor 100 Euros es un trozo de papel pintado. Puede cambiar el valor sin que se altere el soporte y viceversa. La devaluación de la moneda modifica el valor pero no el soporte. Los valores son cualidades soportadas por realidades o cosas. El amor es cualidad que solo soportan realidades personales. Otros valores intrínsecos, como la belleza, los soportan todas las cosas materiales. El bastidor y el lienzo de un cuadro son el soporte de su belleza, pero no cabe identificarlos con ella. El soporte del cuadro también tiene valor; tiene un valor distinto al de la belleza del cuadro. El valor del soporte es instrumental, en tanto que el valor de la belleza es intrínseco. Al primero lo llamamos instrumental porque su valor no depende de sí mismo sino de la belleza que soporta, del cuadro que se ha pintado sobre él. Lo cual demuestra, cuando menos, dos cosas. Primera, que hay dos tipos de valores distintos, los intrínsecos y los instrumentales o por referencia. Y segundo, que los valores instrumentales están al servicio de los intrínsecos, y no al revés. Ni que decir tiene que el soporte, el cuadro, se mide en unidades monetarias, y por tanto puede comprarse y venderse. Pero lo que se compra y se vende es el soporte, no la belleza. La fotografía ha permitido reproducir la belleza de los cuadros del museo del Prado con calidad excelente, de tal modo que se consigue conservar su belleza, pero cambiando el soporte. Y con ello también el precio.

La importancia de la distinción entre valores intrínsecos o en sí y valores instrumentales o útiles es tan grande, que pasó al Derecho desde época muy temprana, prohibiendo la comercialización de los valores intrínsecos. Es lo que dio lugar en el Derecho romano a la distinción entre las *res in commercio* y las *res extra commercium*. Hay cosas con las que no se puede comerciar. En bioética hemos tenido que echar mano de estas categorías con ocasión de los

¹⁴ MOORE, *Principia Ethica*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, § 112, p. 236.

debates, que distan de hallarse concluidos, sobre el comercio de órganos para trasplante. Y este ejemplo demuestra bien que ha sido en el siglo xx, por obra sobre todo del pragmatismo norteamericano, cuando se han puesto esas categorías clásicas en cuestión, afirmando que todo tiene valor instrumental, que todo puede ser objeto de transacción mercantil y por tanto de valoración económica. Todo el mundo ve razonable el mercado de obras de arte, en el que se comercia no tanto con su belleza como valor intrínseco cuanto con el valor instrumental de sus soportes. Pero de ahí se pasa, casi sin solución de continuidad, al mercado de valores intrínsecos, como la dignidad o la justicia. No parece, a primera vista, que haya mucha diferencia entre comprar un coche, comprar un corazón o un hígado o comprar una obra de arte.

Las obras de arte se compran y se venden. Se compran y venden porque soportan belleza, pero eso no significa que la belleza pueda cuantificarse en unidades monetarias, ni venderse. A la belleza le sucede lo mismo que antes veíamos decir a Sandel a propósito de la amistad. A una persona se la puede sobornar para que haga lo que uno quiere, pero no convertir en amiga por dinero. Y por un cuadro pueden pagarse sumas fabulosas de dinero por la belleza estética que soporta, pero la belleza no es cualidad que pueda comprarse o venderse. De hecho, se puede disfrutar de idéntica belleza con una reproducción de ese mismo cuadro, que valdrá muy poco dinero o no valdrá nada. Lo que se compra y se vende no es la belleza, es decir, el valor estético, sino el soporte de esa belleza, el cuadro. Y el soporte no se identifica sin más con aquello que soporta. Cabe tener la belleza sin el soporte original, o con otro soporte, y viceversa.

CEGUERAS Y PERVERSIONES AXIOLÓGICAS

Uno de los grandes teóricos de la doctrina de los valores, Nicolai Hartmann, acuñó la expresión «ceguera axiológica» para la incapacidad de aprehender ciertos valores¹⁵. Es un fenómeno que puede tener raíces individuales, incluso patológicas, pero también sociales e históricas. Es obvio que la sensibilidad para el valor justicia no es hoy igual que lo era en la Edad Media, por no hablar de temas aún más evidentes, como son los relacionados con la autonomía o la libertad. La percepción de los valores varía, porque es susceptible de ser educada, como la vista o el oído. No oye lo mismo al escuchar una sinfonía quien ha recibido una buena formación musical que quien no, ni ante la catedral de León ven lo mismo un labriego y un catedrático de arte.

Pero no solo hay cegueras axiológicas. Hay también perversiones, que son, sin duda, las cegueras más graves. La perversión se produce cuando se tratan y manejan los valores intrínsecos como si fueran instrumentales, y vice-

¹⁵ Nicolai HARTMANN, *Ética*, Madrid, Encuentro, 2011, pp. 194-196.

versa. Es la ceguera mayor posible. Lo otro, el confundir un valor concreto, más que ceguera debería ser denominado con un vocablo usual entre los oftalmólogos pero que carece de recorrido en el lenguaje común, el de «escotoma», que es una ceguera parcial. La perversión es la verdadera ceguera, porque es ceguera total. Y es la que se ha hecho más frecuente en los últimos siglos. Confundir los valores intrínsecos con los instrumentales es una perversión. Sus raíces no son tanto naturales como culturales. Son resultado de una educación, pero negativa; es decir, de una mala educación.

EL VALOR DE LO INAPRECIABLE

Si trazamos una línea imaginaria en la que situar el valor económico de las cosas medido en unidades monetarias, en un extremo ideal estaría el valor 0 y en el otro el valor infinito, ∞ . Cerca del 0 estaría lo que tiene poco valor económico, próximo a cero. Su precio es tan bajo, que lo calificamos de «despreciable». Un ejemplo paradigmático de esto sería una gota de agua, un poco de aire o un grano de arena del desierto. Tiene precio, pero tan pequeño que, como diría un matemático, tiende a cero. En el extremo opuesto se encuentra lo que tiene tanto valor que tiende a infinito. A esto no le damos el nombre de «despreciable», sino de «inapreciable», porque no puede medirse en unidades monetarias. Es lo que sucede con los valores intrínsecos. La gran tragedia es que a veces confundimos lo inapreciable con lo despreciable.

Uno de los padres del Taoísmo chino, Chuang Tzu, fue autor de una colección de textos que se parecen mucho a las fábulas de Esopo o de Samaniego, y que concentran la sabiduría milenaria de China. Hoy es muy conocida y leída en el mundo occidental, a partir de la edición que hizo Thomas Merton¹⁶. Hay una de esas fábulas o enseñanzas, la XXVI.7, que en la edición de Merton se titula «Lo inútil». En ella un interlocutor le dice a Chuang Tzu: «Toda tu enseñanza se funda en lo inútil». Y Chang Tzu responde:

Si no tuvieras apreciación de lo que no tiene uso
No podrías hablar de lo que puede usarse.

[...]

Y Chuang Tzu concluyó:

Esto demuestra
La absoluta necesidad
De lo 'inútil'

¹⁶ Thomas MERTON, *El camino de Chuang Tzu*, Madrid, Trotta, 2020, p. 148.