

Una reflexión sobre la economía: entre el yo y el nosotros

Luis Ignacio Román Morales
ITESO

El pensamiento económico se ha planteado históricamente dos grandes objetivos que no son intrínsecamente contradictorios, pero que han servido de base para diagnosticar situaciones y elaborar estrategias que han llegado a ser diametralmente opuestas: el de la eficiencia y el de la satisfacción de las necesidades sociales.

Crear y repartir riqueza

En «Gorgias, o de la retórica», Platón plantea a la economía como «el arte que nos libra de la pobreza», aunque no está explícito a quién se refería por el «nos», ya que esto podía abarcar desde los ciudadanos atenienses hasta la humanidad entera. En todo caso, en Platón, la normatividad sobre la distribución de la riqueza es esencial. En cambio, en Aristóteles, lo central se encuentra en la toma de decisiones para aprovechar de la mejor manera los recursos de que dispone el ser humano, siendo los varones libres adultos los que, por su mayor «facultad deliberativa» tienen la atribución para la toma de decisiones. En este caso la mayor racionalidad aparece como el elemento justificativo de la

desigualdad de poder. En la perspectiva platónica pareciera que el acotamiento de las diferencias sociales es una condición de existencia de la vida en la *Polis* y por consiguiente una premisa para la vida colectiva, mientras que en Aristóteles la desigualdad social tiene sentido por la naturaleza desigual en las capacidades de decisión humana y esa desigualdad es beneficiosa para el conjunto la *Polis*. Desde entonces, la dicotomía producción-distribución está en el centro del pensamiento económico.

¿Qué va primero?: La producción es la condición *sine qua non* para que exista producto, y por lo tanto la posibilidad de que los productos satisfagan las necesidades humanas.

O bien: La producción nunca es resultado de una acción individual, sino social. Por lo tanto, la distribución de los recursos condiciona las posibilidades de satisfacción de las necesidades humanas, el qué se produce, el cómo se produce y el para quién se produce.

Al optar por la primera afirmación privilegiamos la búsqueda por mejorar nuestras capacidades



productivas, por lo que tenemos que ser eficientes. La distribución es resultante de nuestra eficiencia. Quien obtenga mejores resultados (más o mejores productos) a partir de una cierta disponibilidad de recursos merece ser beneficiado por haber tomado decisiones correctas. En la jerga contemporánea, podríamos decir que el ser más eficiente se traduce en ser más productivo y competitivo, lo que desemboca en una mayor satisfacción de sus necesidades, deseos y potencialidades, tanto a nivel individual como colectivo. La equidad estaría determinada en términos de la premiación al mérito y éste, a su vez, se expresaría a través de la venta del producto o servicio proporcionado en el mercado.

En contraste, si anteponeamos a la eficiencia la cuestión distributiva, nuestras posibilidades de tomar decisiones están delimitadas por la disponibilidad de recursos con los que contamos, que pueden ir desde la fuerza física, las capacidades intelectuales, la salud o la educación de que disponemos, hasta el país donde nos tocó nacer, el patrimonio material con el que contamos o el entorno social en que nos desenvolvamos, pasando por los juicios de valor o prejuicios sobre nuestro sexo, edad o aspecto físico, llegando hasta elementos casuales como «golpes de suerte» o accidentes. Nuestra toma de decisiones no es entonces el punto de partida para explicar nuestras condiciones de vida, sino que nuestras condiciones de vida son los que nos permiten o impiden efectuar determinadas decisiones. La equidad, por tanto, estaría dada por la tendencia a la igualación de las condiciones para aprovisionarnos de los satisfactores que requerimos y por el acceso mismo a los derechos sociales que colectiva e históricamente hemos construido, independientemente de nuestras características personales o del funcionamiento del mercado.

En la primera interpretación la colectividad debe contribuir al logro de mi libertad individual para decidir, actuar y asumir las consecuencias positivas o negativas de mis actos. En la segunda, la colectividad debe generar las condiciones para que todos podamos satisfacer nuestras necesidades, pues no puede haber libertad sin que tengamos las condiciones sociales que nos permitan tomar decisiones. El hambre o la indigencia no me permiten ser libre, aunque jurídicamente lo sea; si no tengo recursos para participar como «oferente» o «demandante» en un mercado, de poco sirve que tenga el «derecho» de participar en ese mercado.

Desde el Antiguo y el Nuevo Testamento, el Corán o los libros sagrados chinos (Shu King y Shi King) se establecen normas de conducta relativas a la distribución de las riquezas individuales y a la disponibilidad de recursos para la colectividad.

Sin embargo, en el mundo occidental, la búsqueda de la libertad y eficiencia individual frente al feudalismo y la centralización del poder eclesial y político impulsaron la construcción de nuevas formas de actuar económico. Primeramente, durante la expansión de las colonias y luego, durante la consolidación del capitalismo, era fundamental generar recursos para los imperios (España, Portugal, Francia o Inglaterra) aún a costa del sometimiento de las colonias o el conflicto entre los propios imperios. Desde el siglo XVII y sobre todo en el XVIII, se fortaleció la idea de la iniciativa y el éxito individuales como motor del bienestar social, particularmente a partir de la revolución industrial en Inglaterra y la definición del paradigma económico de la economía clásica: el *laissez faire, laissez passer* de los fisiócratas, la Ley de los Mercados de Say, la «mano invisible» de Adam Smith, y más tarde (ya en el siglo XIX), las «venta-



jas comparativas» de David Ricardo. La búsqueda por la eficiencia asumió el papel protagónico.

El éxito del capitalismo se reflejó, y aún se refleja, en una capacidad tecnológica acumulativa para generar cada vez mayor riqueza económica: más producción de cada vez más productos y servicios, más interacción entre los países a través de los mercados (exportaciones, importaciones, inversiones extranjeras), más innovaciones, más descubrimientos, más conocimientos, más potencialidades humanas... y sin embargo, más concentración de los beneficios de todo ello en cada vez menos manos, que son cada vez más poderosas, socialmente más excluyentes y ambientalmente más depredadoras.

La humanidad tiene más que nunca la capacidad de satisfacer sus necesidades esenciales, sin embargo, hay cada vez más personas que

no disponen de los recursos para satisfacerlas. La denominada «cuarta revolución industrial» implicará una capacidad creciente de producir nuestros satisfactores materiales, tanto de origen agropecuario como industrial, con el trabajo de una cantidad cada vez menor de personas. En sí misma la «fábrica sin trabajadores» implica un hecho extraordinariamente positivo: la trascendencia del ser humano puede desplazarse mayormente del espacio laboral al lúdico, al personal al familiar, de negocio (la negación del ocio) al ocio, entendiéndolo como un espacio de descubrimiento, creatividad y disfrute. Paradójicamente, esta potenciación de las capacidades humanas no se vislumbra como realizadora del bienestar humano sino como una nueva amenaza, en proceso de ejercitarse, en contra de la disponibilidad de empleos y por ende de la fuente imprescindible para obtener el dinero que se necesita para adquirir satisfactores en una economía de mercado. Simultáneamente contamos (productivamente) con cada vez más y (financieramente) cada vez menos posibilidades de satisfacer nuestras necesidades.

No es que en el mundo no haya dinero, de hecho, hay mucho más dinero que el conjunto del valor contable de los bienes y servicios que se producen en el planeta. A nivel mundial circulan entre 60,000 y 100,000 billones (millones de millones) de dólares, cuando el PIB mundial es de 73,434 billones. Sin embargo, el dinero en circulación no incluye las invenciones recientes de grandes productos financieros, desde los mercados de derivados en las bolsas de valores hasta las monedas virtuales (como el *bitcoin*). Al incluir un estimado del conjunto de instrumentos financieros, habría 13.6 veces más dinero en el mundo que en la suma del Producto Interno Bruto planetario.



El problema no es que no haya dinero o que no haya riqueza, sino que uno y otra están hiperconcentrados, como lo señala el informe de Oxfam sobre desigualdad extrema a nivel mundial. Según este informe, las 62 personas con mayores fortunas en el mundo disponían en el 2015 de una riqueza conjunta equivalente a la de los 3,600 millones de personas que integran la mitad más pobre de la humanidad. En promedio, cada una de esas grandes fortunas equivaldría a la que tienen en conjunto 58.1 millones de personas.

Ante estas circunstancias no es de extrañar la polarización social que cuestiona el sentido de los Estados-Nación, tal y como los conocemos actualmente y simultáneamente revive los ultranacionalismos, al ubicar como fuente de las problemáticas sociales propias a «los de afuera». En efecto, las representaciones nacionales de los grandes imperios feudal y capitalista están en crisis. España, socialmente deteriorada y políticamente dividida, estuvo carca de un año sin poder formar gobierno. El antiguo Reino Unido, hoy cada vez más «Reino Dividido», enfrenta su salida de la Unión Europea con la reactivación del nacionalismo y europeísmo escocés, la posible reactivación del nacionalismo irlandés conjunto (Irlanda del Norte y República de Irlanda), el descontento londinense ante la decisión inglesa y la oposición entre las generaciones de mayor edad que percibieron un creciente deterioro de sus condiciones sociales ante la internacionalización de la economía británica y las nuevas generaciones que veían en tal internacionalización sus expectativas de desarrollo.

Por su parte, los Estados Unidos revierten el discurso globalizador y de libre mercado que impusieron en gran parte del mundo durante décadas y ahora buscan fortalecer su protección

frente al mundo, ante la polarización social que ellos mismos han sufrido. Los movimientos ultranacionalistas se reproducen particularmente en el mundo occidental y especialmente en países altamente industrializados, como en el caso emblemático de Francia con el Frente Nacional y el creciente poder de fuerzas similares en Holanda, Austria, Alemania y Bélgica, solo por citar algunos casos.

En suma, vivimos en medio de un éxito productivo y un fracaso distributivo, de un éxito tecnológico y una polarización social, de una opulencia financiera y de una depredación ambiental.

¿Qué se premia, quién premia a quién y por qué? La economía y el mercado son abstracciones conceptuales, no se trata de sujetos dotados de inteligencia y voluntad propia que premien o castiguen a nadie. Nuestras condiciones de vida están determinadas evidentemente por factores y decisiones personales, pero también y de manera preponderante por las circunstancias en que nos toca vivir.

¿Qué es lo que se premia y lo que merece ser premiado? Si nos remitimos a la productividad entendida como el nivel de producto generado por trabajador ocupado, los mayores niveles se encuentran en actividades tales como servicios financieros o asesorías y direcciones en servicios corporativos. En cambio, los menores niveles se ubicarían en actividades tradicionales, comunitarias y con baja intensidad de capital. Un especulador financiero puede ser altísimamente premiado en el mercado, mientras que un comunero agrícola productor de alimentos estaría claramente marginalizado. En el mismo sector agropecuario, la producción

de amapola es mucho mejor pagada que la de maíz. En términos de eficiencia del mercado, el razonamiento del premio y castigo a partir de los precios y las remuneraciones a los diversos intervinientes pueden conducir al premio al desgarramiento social y la destrucción en las condiciones que permiten la vida colectiva, en tanto que puede castigar las actividades que recrean el capital social comunitario, la identidad y las culturas locales y la propia producción que permite la sustentabilidad y la continuidad de la vida.

En el psicoanálisis freudiano el ser humano actúa en función de pulsiones de vida y muerte, sin que sus decisiones estén determinadas sólo por unas u otras. Nuestra racionalidad no sólo la ejercemos en función de la reproducción de nuestra vida, sino también de nuestro deseo de muerte. El libre mercado puede entonces traducirse en una forma contradictoria de impulsarnos en sentidos diametralmente opuestos.

¿Qué ocurre si a través del mercado premiamos preponderantemente nuestras pulsiones de muerte? Minamos nuestras condiciones de vida en sociedad. Paradójicamente, esto puede favorecer las condiciones de vida de los tomadores de decisiones que contribuyan a tal destrucción en tanto que se perjudican las tareas y los grupos sociales que justamente favorecen nuestras condiciones de vida.

En todo caso, la determinación de los beneficios individuales en función de los méritos igualmente individuales, aun cuando contribuyan a juicios valorativos de mejora en las condiciones colectivas de vida, implica diversos supuestos difícilmente cuantificables, tales como:

- El de poder cuantificar el beneficio que le proporciona diversa actividad, producto o servicio a la sociedad.
- La determinación precisa de los recursos empleados para la existencia y disponibilidad de tal producto o servicio.
- La capacidad, esfuerzo o creatividad de los intervinientes en la generación, distribución y aprovisionamiento a los consumidores de los satisfactores producidos.

Por otra parte, la desagregación individualizada de los méritos implica una serie de cuestionamientos a las lógicas con las que pudieran determinarse los beneficios por las actividades realizadas.

Supongamos, sin conceder, que una persona equis obtiene mayores beneficios en su actividad por ser más inteligente. ¿Tiene algún mérito el ser más inteligente o es sólo una característica innata?, De no ser una característica innata, las condiciones sociales o el entorno inmediato que le permitió a una persona desarrollar su inteligencia tampoco representan un mérito personal, sino simplemente el contexto en el que se ha desarrollado. En otros términos, una mayor inteligencia para tomar mejores decisiones no implica necesariamente un mérito para ser mejor recompensado.

Supongamos, en otro plano, que no es la inteligencia sino el esfuerzo o el empeño realizado lo que debe determinar el mérito. ¿Un consumidor debe pagar más por un producto o servicio que requirió un mayor esfuerzo, aunque el producto sea de menor calidad que el que requirió menos esfuerzo? Tampoco en este caso parece existir una mayor justificación al mérito.



Veamos una tercera situación: el que alguien opte por emplear sus capacidades y esfuerzos en actividades no rentables económicamente debe implicar el desdén por esa actividad. La historia del arte, como en la música, pintura o literatura, está repleta de genios que fueron desdeñados en vida y que murieron en condiciones miserables.

En suma, la determinación individual del mérito está condicionada por supuestos indemostrables y cuestionada por situaciones que normativamente so se les podría calificar de equitativas, además de que la generación de la riqueza no es un producto de actos individuales aislados sino procesos históricos y sociales multideterminados e invariablemente colectivos. Lo anterior vuelve irresoluble a nivel individual la pregunta ¿Por qué tengo lo que tengo y qué méritos tengo para tenerlo?

Ante el límite de responder al funcionamiento económico a partir de meros comportamientos individuales, cabe rescatar su estudio, perspectivas y propuestas a partir de los comportamientos colectivos.

La economía entre el individuo, la comunidad y la sociedad. Una interacción ineludible.

La visión preponderante de la economía en la toma de decisiones tanto públicas como privadas, parte de los supuestos de decisiones racionales individuales. Sin embargo, la economía no funciona ni puede funcionar a partir de tales supuestos. La producción se genera colectivamente y la determinación colectiva de los mecanismos para atender las necesidades comunes es esencial en la construcción de formas de producción que con-

tribuyan a nuestra posibilidad de vivir de manera cohesionada, fortaleciendo nuestras «pulsiones de vida» y contrarrestando las condiciones de deterioro social en que nos sumergimos nacional e internacionalmente.

Ante el discurso de la competitividad y la competencia cabe rescatar el de la cooperación y el de la atención y solución de problemas comunes; ante la búsqueda de diferenciarnos cada vez más de los demás, cabe una estrategia de identificarnos crecientemente; ante el premio al mérito individual cabe resaltar la cohesión social y la mejora colectiva. Todo ello implica reconocer y valorar las formas de producción social que están siendo desdeñadas o desplazadas; implica el diseño y aplicación de políticas explícitas de redistribución del ingreso y de la riqueza; la protección y apoyo de las pequeñas unidades económicas frente a los grandes corporativos; la promoción e impulso a la generación y consolidación de empleo digno y decente (con base en las dimensiones de empleo decente de OIT) y no sólo a la generación de empleo formal crecientemente eventual, subcontratado y con ingresos raquíticos; la descentralización de las actividades económicas fuera de las grandes metrópolis y en favor de actividades sustentables en ciudades de menor tamaño y en el mundo rural; el establecimiento de políticas fiscales que conduzcan a un efectivo uso del excedente social en favor de la atención de las necesidades sociales; una estrategia tecnológica que permita su desarrollo en favor la diversificación libre de las actividades humanas y no al desplazamiento de los trabajadores de sus fuentes de ingreso y de vida.

En fin, recuperar lo colectivo de la economía implica recuperar su sentido humano frente al becerro de oro. 