

LA ECONOMIA AL SERVICIO DEL HOMBRE: APUNTES PARA UN DIALOGO¹

La economía es algo demasiado importante como para dejarla en manos de los economistas.

Cualquiera que esté de acuerdo con esta frase, transformada del original "la guerra es algo demasiado importante como para dejarla en manos de los militares", muy probablemente refuerce su opinión si hoy asiste a alguna clase de la mayoría de los cursos que se dictan en las "buenas" universidades locales o internacionales, u hojea alguna de la mayoría de las revistas técnicas donde publican sus trabajos los "buenos" economistas. Y tanto en un caso como en el otro, no me refiero a la nomenclatura técnica que se utiliza, sino a las cuestiones que hoy parecen interesarle a los economistas.

Estas líneas están dirigidas a todos aquellos que, careciendo de entrenamiento formal en economía, anhelan -pero genuinamente, más allá de los meros enunciados- eso que genéricamente se denomina "poner la economía al servicio del hombre" (¿por qué no se demanda poner la ingeniería, la medicina o el derecho, al servicio del hombre?).

El objetivo es el diálogo. No entre "los economistas" por una parte, y quienes también quieren poner la economía al servicio del hombre por la otra, porque yo no soy quien para representar a "los economistas"; sino el diálogo entre todos los interesados en averiguar qué se puede hacer, concretamente, para que -aquí y ahora- los aspectos materiales de la realidad generen el mayor nivel posible de felicidad humana. Nada menos.

Aporto al diálogo algunos "apuntes", presentados de manera muy sintética, que surgen de mis vivencias personales, mi experiencia de tres décadas de ejercicio profesional, y mis lecturas de la historia. De cada ítem se podría escribir un libro, pero ésta no sería una estrategia eficaz para comenzar un diálogo.

¹ La versión preliminar se benefició con comentarios formulados por Carlos Floria, Adrián Guissarri, Enrique Mantilla, Marcelo Montserrat y Francisco von Whutenau, quienes, sin embargo, no son responsables por los posibles errores remanentes.

1. La ciencia económica nació POLITICA. Adam Smith, David Ricardo y Robert Malthus, querían entender la realidad en la cual vivían inmersos, al sólo efecto de modificarla; porque lo que motivó sus reflexiones fue la disconformidad con lo que veían, o con lo que pronosticaban que ocurriría en ausencia de cambios.

Por eso digo que la ciencia económica nació política. Es más; es muy probable que ninguno de los nombrados fuera conciente de que estaba contribuyendo a fundar lo que hoy se denomina la ciencia económica, y probablemente tampoco les importara demasiado. Smith fue profesor y conferenciante, tutor, asesor y funcionario aduanero; Ricardo corredor bursátil, diputado y terrateniente, y Malthus clérigo. Ninguno de los 3 fue académico en el sentido en que hoy se utiliza el término.

Recién en la tercera década del siglo XX al economista Lionel Robbins se le ocurrió enfatizar la diferencia que existe entre las aseveraciones fácticas ("el PBI por habitante es superior en Argentina que en Burundi") y las basadas en juicios de valor ("hay que ponerle un impuesto a las casas edificadas en la Capital Federal, para aumentarle la mensualidad a los jubilados chaqueños"). Y no lo hizo para que los economistas no tuviéramos y emitiéramos juicios de valor, sino para que cada uno supiera, cada vez que habla, cuándo lo hace "como economista" y cuándo "como un ciudadano cualquiera, de profesión economista".

Un nivel creciente de especialización, una demanda de trabajo por parte de las universidades que privilegia la formalización a la relevancia de la cuestión bajo análisis, una demanda profesional no académica que induce a ubicar las cuestiones de interés en el plano instrumental; todo esto alejó al economista contemporáneo de las preocupaciones "sistémicas" de los pioneros. Es hora de que volvamos a las fuentes.

2. Naturaleza de la vinculación ECONOMICA entre las personas. ¿Por qué escribo en mi computadora, y no plancho mis camisas, cuando es claro que le podría dictar a una secretaria, o quitarle yo mismo las arrugas a mis camisas? Porque en cada caso me siento mejor con la opción que elegí, que con la alternativa también factible.

Si alguien plancha mis camisas, es porque a otro ser humano, en función de sus alternativas, le conviene justamente la que me conviene a mí. La esencia del intercambio es, precisamente, que cada una de las partes abandona la autosatisfacción de sus necesidades, porque las satisface mejor de manera indirecta, a través del intercambio (mi planchadora come mejor comprando alimentos en el supermercado con lo que le pago por plancharme, que cultivando su propia huerta; y para cerrar el círculo, percibo honorarios de un supermercadista, quien prefiere contar con mi asesoramiento a tomar decisiones sin él). A través del intercambio no es que uno gana lo que el otro pierde, sino que cada uno está mejor de lo que estaría autoabasteciéndose.

Dos perspectivas en buena medida contrapuestas dominan los análisis del intercambio, perspectivas que a falta de mejor nomenclatura denominaremos "clasista" y "rolista" (de rol). En la perspectiva clasista hay seres humanos que consumen y seres humanos que producen, hay seres humanos que gozan y seres humanos que -en el mejor de los casos- sólo trabajan, etc. (en esta perspectiva existen "los" consumidores, "los" productores, "los" asalariados); mientras que

en la perspectiva rolista los mismos seres humanos, en algunos momentos producen y en otros consumen (en esta perspectiva se piensa en "nosotros en cuanto consumidores", "nosotros en cuanto productores"). Los clasistas quieren disminuir el horario de atención al público de los comercios, mientras que los rolistas lo quieren aumentar; porque para los primeros no hay que pensar en la comodidad de los compradores sino en los derechos de los vendedores, mientras que para los segundos no sólo las "señoras gordas" tienen que poder comprar. Ninguna de las 2 perspectivas es siempre mejor que la otra para entender la realidad, depende del caso específico en consideración.

El intercambio de energías humanas, destinado a la satisfacción indirecta de las necesidades de las personas, se da entre seres humanos. ¿Por qué entonces algunos califican de "inhumanas" a ciertas relaciones económicas? Por los términos en que se realiza dicho intercambio. Así, escucho con frecuencia preguntas como las siguientes: ¿te parece "humano" que en una sola noche Pavarotti gane más dinero que la enorme mayoría de los seres humanos durante toda su vida; te parece "humano" que un jefe de familia de 45 años, con 5 chicos a cargo, tenga que trabajar por \$ 2 por hora?

Como el resto de los seres humanos, los economistas tenemos opinión al respecto. Junto a lo cual aportamos una explicación de por qué es lo que es. Pavarotti gana lo que gana porque a los oídos de muchísimos melómanos canta mejor que otros tenores, y la tecnología moderna le permite capturar en su favor audiencias mundiales; y el jefe de familia de 45 años, con 5 chicos a cargo, gana \$ 2 por hora, porque no se sabe prestarle a otro ser humano ningún otro servicio laboral que éste pueda comercializar mejor. Cada uno de ellos, en cuanto oferente de sus servicios personales, depende de los consumidores de los bienes que contribuye a fabricar.

En un caso y en el otro, la "inhumanidad" de las relaciones laborales depende de la "inhumanidad" del comportamiento cada uno de nosotros, en cuanto consumidor. Por eso, a los lectores de Criterio que creen tener buen corazón, les pregunto: si en la góndola de un supermercado usted encuentra 4 vasos exactamente iguales, 3 de los cuales se venden a \$ 1 cada uno, y el cuarto a \$ 1,50, porque fue fabricado por obreros de 45 años, con 5 chicos a cargo, a los cuales se les pagó "humanamente", usted; ¿cuál comprar!a? ¿No será que, a la hora de comprar, usted también es inhumano?

3. Ser y deber ser. ¿Dejaría usted casar a su hija con el HOMO ECONOMICUS?. La ocurrente pregunta, que formulara el economista Kenneth Boulding, apunta a la diferencia entre el plano del ser y del deber ser.

Es muy probable que la valoración que Adam Smith hacía del homo economicus no fuera mejor que la que Sigmund Freud hacía del homo psicoanaliticus, o la que Nicolás Maquiavelo hacía del homo politicus (sobre la primera recomiendo la lectura de Coase, R. H.: "Adam Smith's view of man", en: Essays on economics and economists, The University of Chicago Press, 1994; sobre la última recomiendo la lectura de Braun, R.: "Reflexión política y pasión humana en el realismo de Maquiavelo", Desarrollo económico, 13, 49, abril-junio de 1973).

Smith no se immortalizó por recomendarle a la gente que se comportara como el homo economicus; es recordado por descubrir que, en una abrumadora mayoría de los casos, cómo cada acto afecta los beneficios y los costos de quien decide, resulta muy útil para pronosticar el comportamiento del ser humano. Ejemplo: ¿por qué los automovilistas manejan con más cuidado en Boston que en Buenos Aires? Porque lo que les ocurre a ellos cuando atropellan un transeunte es diferente en una ciudad y en otra. ¿Quiere que en Buenos Aires se conduzca como en Boston? Aplique en Buenos Aires el código de faltas como se lo aplica en Boston, y verá (para apreciar que la cuestión no es genética basta ver cómo se "civilizan" los argentinos cuando manejan en los Estados Unidos).

¿Es "natural" que el ser humano piense de esta manera, cuando adopta decisiones? Aporto al debate la siguiente experiencia personal: desde hace un buen número de años dicto un curso introductorio de economía. El cerebro de mis alumnos, por consiguiente, no fue todavía "lavado" con consideraciones como la "maximización de los beneficios" o la "minimización de los costos". Uno de mis primeros ejercicios les plantea la siguiente cuestión: "a usted le acaban de regalar determinada cantidad de relojes, que puede vender tantos a tal precio, tantos otros a tal otro precio, etc. ¿Cuántos vender!a?". Pues bien, la enorme mayoría elige aquella cantidad de relojes que maximiza sus ingresos. La respuesta es notable porque como pregunté en forma abierta, ¡yo no les pedí que maximizaran!

A muchos les repugna que el ser humano actúe como lo hace. En particular, que su comportamiento dependa de incentivos y desincentivos. La cuestión, otra vez, pasa por no confundir los planos del ser y del deber ser. La tasa de ausentismo de los músicos de la planta permanente del Teatro Colón es más del doble de la tasa de ausentismo de los músicos contratados. ¿Alguien puede pensar que los virus atacan de manera tan curiosamente selectiva a los ejecutantes? ¿No será que mientras cuando los primeros no tocan igual cobran, cuando los segundos no tocan no cobran? Independientemente de lo que sienta, este dato no puede ser ignorado por ningún administrador de nuestro primer Coliseo.

¿No hay lugar para la solidaridad, entonces? Sí. Pero como expliqué en "Economía de la solidaridad" (Criterio, 66, 2119, 9 de setiembre de 1993), el ejercicio de la solidaridad es perfectamente compatible con una economía de mercado cuando se la ejerce por voluntad individual (nadie quiebra donando su dinero ganado competitivamente, luego de pagar sus impuestos), o por acciones fiscales explícitas, que eviten todo lo posible la evasión. Lo que no funciona es la falsa solidaridad, cuando se la pretende instrumentar controlando compulsivamente los precios de los bienes, los alquileres, los salarios mínimos, etc.

Gary Becker generalizó el análisis del beneficio-costos a la explicación de la acción humana en general. Quienes lo acusan de "economicismo" ignoran que él no circunscribe los beneficios y los costos al plano económico (el análisis de Becker incluye, perfectamente, que determinado ser humano base sus decisiones en el odio, la misericordia, etc.); lo que Becker enfatiza es que -sea lo que sea que se proponga el ser humano- su tratamiento en términos decisorios surge de comparar beneficios y costos. A propósito: cuando el sacerdote, en el sermón dominical, a los feligreses les recomienda no perder el Cielo por pecar; ¿no está sugiriendo una decisión basada en la relación beneficio-costos?

4. ¿Del hombre al sistema, o viceversa?. Ignoro si el análisis de Thomas Hobbes es correcto o no, pero la estructura de su principal obra, Leviatan, me parece perfecta: en la parte primera se ocupa del Hombre, y en la segunda del Estado. Lo cual implica que Hobbes diseñó el Estado que más le conviene al hombre que él veía.

El principio de la mano invisible de Adam Smith surgió de la misma manera. Si el ser humano decide con más cuidado cuando están en juego sus propios recursos que cuando se trata de recursos de terceros, entonces un sistema económico que centra la decisión en la responsabilidad individual produce mejores resultados que otro basado, por ejemplo, en la decisión de los funcionarios de turno. El fenomenal colapso de las experiencias del siglo XX, basadas en "el hombre nuevo" y en "a cada uno según sus necesidades, de cada uno según sus aptitudes", no puede ser ignorado por quien sinceramente está buscando el mejor sistema posible de organización económica.

Ni Adam Smith, ni ningún economista profesional, afirma que el Estado no tiene ningún rol. La existencia de monopolios, economías y deseconomías externas, bienes públicos, etc.; así como las consideraciones de distribución del ingreso, demandan la intervención estatal... cuando existen mecanismos eficaces para llevarla a cabo. Hace 3 décadas cada "falla" de mercado implicaba, automáticamente, la correspondiente intervención estatal; pero fueron tantas las barbaridades que se cometieron, que ahora también se habla de la "falla" del Estado. De manera que en la actualidad, para recomendar la acción estatal hay que comparar la falla del mercado con la del Estado; no sea cosa, como solía decir mi viejo, "que el remedio sea peor que la enfermedad".

Con enorme frecuencia escucho hablar de "el modelo" (competitivo, para los economistas; capitalista, para los no economistas), como si se tratara de algo tan acabado como el manual de operaciones de una licuadora. Esto tiene poco que ver con la realidad, porque dentro del sistema competitivo hay muchas preguntas cuya contestación todavía no se conoce. Pero a efectos de orientar las energías profesionales, me permito sugerir que quienes sienten un compromiso con el ser humano concreto, aquí y ahora deben zambullirse en averiguar cómo se resuelven los problemas remanentes dentro del sistema, en vez de tratar de diseñar sistemas económicos basados en otros comportamientos humanos.

Nada de lo anterior implica que los valores humanos le resultan indiferentes al economista. Es más, nunca está de más destacar el valor económico que tienen los valores humanos. Piénsese en un par de países, "Angelolandia y Pícarolandia". El primero está habitado por personas que no mienten, no roban y cumplen lo que prometen; mientras que el segundo está habitado por... pícaros. Ambos países cuentan con igual stock de capital y mano de obra, y pueden acceder a la misma tecnología. No obstante lo cual, en Angelolandia la gente vive mejor que en Pícarolandia, porque en Angelolandia nadie necesita trabajar de policía, inspector impositivo o guardiacárcel, y ni una pizca del cemento que se produce se usa para construir defensas, barreras o parapetos. Los padres y maestros que inculcan valores en sus hijos y educandos, no sólo forman personas sino que también contribuyen al desarrollo económico, porque permiten reorientar recursos, dado que en Angelolandia los policías trabajan de jardineros, y con el cemento con el que se iba a erigir un parapeto se construyen escuelas o piletas de natación.

5. La realidad cambia permanentemente. Razones demográficas, tecnológicas, etc., así como cambios en la cosmovisión de las autoridades de turno, modifican constantemente la realidad sobre la cual adoptan sus decisiones los seres humanos.

El aumento de la expectativa de vida compromete cada vez más los presupuestos fiscales. Jubilados, pensionados y PAMI absorbe la mitad del gasto público total del Gobierno Nacional argentino; y el Estado de los Estados Unidos gasta en seguridad social, programas de bienestar y medicina social, tres veces lo que gasta en defensa. No se trata de "matar a los jubilados"; se trata de apreciar que vivimos en un mundo donde realidades como la jubilatoria y la de la salud, han adquirido tal importancia cuantitativa, que terminaron con el Estado Empresario y el Estado que se ocupa de la Infraestructura.

Al mismo tiempo, producto de la significativa reducción de los costos de transporte y comunicaciones, así como de la disminución de las barreras arancelarias y no arancelarias, la economía se está globalizando a gran velocidad. Cualquiera sea el lugar de Argentina donde dicto una conferencia, cualquiera sea el auditorio delante del cual hablo, comienzo ocupándome del Mundo. Porque desde el punto de vista económico los argentinos no vivimos más en un barrio, una ciudad o un país sino en el mundo. Lo cual plantea nuevos desafíos, pero también nuevas oportunidades (la economía globalizada acaba de ser nítidamente descripta por S. Zamagni en "La globalización como especificidad de la economía post-industrial. Implicaciones económicas y opciones éticas", Communio, 3, 4, noviembre de 1996).

Estas nuevas realidades fuerzan a reconsiderar las respuestas que existían, al tiempo que formulan preguntas nuevas. Cabe analizar, por ejemplo, hasta qué punto país, como unidad de análisis y de acción, va a seguir siendo útil para dar respuestas concretas inmersos como estamos en una economía globalizada. Ejemplo: la acción pública en materia de empleo y desempleo; ¿podrá seguir planteándose a nivel nacional, o se requerirá una acción internacional? Y si esto último fuera necesario; ¿qué marco institucional habrá que crear? Es también probable que estas nuevas realidades replanteen las esferas de las decisiones económicas colectivas e individuales.

6. Análisis económico, poderosa herramienta para la acción. Tres décadas de utilización del análisis económico me han convencido de su enorme utilidad para la solución de problemas concretos. Junto a la introspección, la lógica, la experiencia personal y la lectura de la historia, el análisis económico forma parte del herramental que el economista tiene y pone al servicio de la solución de los problemas humanos.

No todo lo que hoy se está investigando servirá en el futuro, de la misma manera que no todas las piezas musicales que hoy se están componiendo se ejecutarán en el futuro; pero el stock de conocimientos que los economistas hemos adquirido es valiosísimo para orientar la acción. ¿Que usted le escuchó a algún colega mío decir idioteces? Yo también. Pero tampoco se me ocurre descalificar el mensaje de Nuestro Señor Jesucristo, por el tenor de algunos sermones que escuché en misa.

Hablando de idioteces, una de las que escucho con increíble frecuencia, y en algunos casos asumiendo una insólita postura doctoral, es que entre los números y la gente hay que quedarse con la gente. Los economistas utilizamos los números, es decir, los cuadros, los gráficos y las ecuaciones, para entender mejor los comportamientos humanos (en definitiva; ¿qué son "los mercados" sino seres humanos comprando y vendiendo?). No hay ninguna dicotomía entre los números y la gente. Por el contrario, desconfío mucho de lo que puede llegar a recomendar un economista que, por querer estar tan cerca de "la gente", no le presta atención a "los números"; de la misma manera que no me dejaría operar por un cirujano que, luego de auscultarme, me llevara directamente al quirófano sin ver "mis números". A propósito: cuando su médico le prohíbe comer con sal, y le fuerza a tomar pastillas, luego de cantarle "17 y 12" al terminar de tomarle la presión, usted; ¿le dice que no mire "los números", sino a usted, que es "la gente"? Pero si no se lo dice al medico; ¿por qué sí a los economistas?

El análisis económico no es un conjunto de recetas, sino un método útil para posicionar al decisor frente a un hecho calificado como un problema, explicarlo causalmente, y determinar qué es lo que se puede hacer al respecto. Buscando el óptimo, es decir, lo mejor de lo posible.

. . .

Como dije al comienzo, estas líneas fueron escritas -quizás con vehemencia- buscando el diálogo. En el mismo espíritu quiero formular la siguiente propuesta: ¿y si aquellos que no son economistas, pero se ocupan y se preocupan por el ser humano concreto, testimonian los problemas que ven, comprometen su esfuerzo personal, y nos demandan a los economistas que utilicemos nuestro saber profesional en la búsqueda de respuestas; en vez de competir con nosotros sugiriendo que no se pague la deuda externa, se otorguen créditos blandos, o barbaridades por estilo, que le escucharon a algun deudor (no necesariamente pobre, que busca aliados para la solución de su problema), o algún pseudoeconomista, por más títulos que tenga colgados en su escritorio? No llegaríamos al Paraíso, pero nos acercáramos bastante.