

DESIGUALDAD Y EFICIENCIA ECONÓMICA

Algunos economistas justifican la desigualdad económica alegando que las diferencias en la renta sirven como incentivos (recompensas y castigos) para promover la eficiencia en el uso de los recursos y generar una amplia y creciente renta nacional.¹

La maximización de la eficiencia se equipara, por tanto, a la maximización del valor de la renta nacional; se dice que un programa es ineficiente si reduce la renta nacional, bien desalentando el trabajo, bien la inversión; y que fomenta la igualdad si trasfiere recursos de los ricos a los más pobres. También estos economistas creen que existe una disyuntiva (*trade-off*) entre la eficiencia y la equidad, aunque discrepan con relación a:

- la naturaleza de esta disyuntiva: ¿a cuánta eficiencia tenemos que renunciar para reducir la desigualdad?
- el valor que debe asignarse a una disminución de la desigualdad en comparación con una disminución de la eficiencia. Algunas personas sostienen que la desigualdad es el problema fundamental de la sociedad y que debe ser reducida al máximo sin preocuparse de las consecuencias que pueda tener para la eficiencia. Otras afirman que la cuestión crucial es la eficiencia, y otras mantienen que, a largo plazo, la mejor forma de ayudar a los pobres no es preocuparse por la forma de dividir el pastel, sino por aumentar su tamaño, por hacer que crezca lo más deprisa posible, para que haya más bienes para todo el mundo.²

En realidad es posible dudar del supuesto valor universal a esta disyuntiva, en el sentido de que todo lo que sea bueno para la eficiencia sea siempre malo para la equidad, y viceversa. Por una parte, es posible concebir medidas que podrían perjudicar a los ricos desalentando la inversión y, por ende, perjudicar la calidad y cantidad de los empleos para los trabajadores, empeorando al mismo tiempo la igualdad. Por otra parte, algunas técnicas que mejorasen la productividad y los ingresos potenciales de los trabajadores podrían beneficiar a la sociedad entera generando mayor eficiencia y mayor igualdad.³

Sin embargo los apologetas de la desigualdad se apoyan en la idea de que los mayores ingresos de los ricos benefician a *todo el mundo*, en parte porque da lugar a un mayor crecimiento (teoría económica del ‘goteo’, o del ‘derrame’); y, por consiguiente, que el coste de la redistribución igualitaria resultaría demasiado alto. Alegan que los desincentivos son demasiado grandes, y lo que salen ganando los pobres y los de en medio se ve más que contrarrestado por las pérdidas en el nivel más alto. A menudo, desde la derecha, se argumenta que podríamos tener más igualdad, pero sólo a costa de pagar el elevado precio de un crecimiento más lento y un PIB menor.

Son varias las críticas que se pueden realizar a estos apologetas de la desigualdad. En primer lugar, hay economistas que consideran –de forma discutible, en nuestra opinión- que si bien cierto grado de desigualdad es tolerable y necesario en aras de la eficiencia económica, el enorme abismo que actualmente se extiende entre ricos y pobres está llevando las cosas demasiado lejos. En esta línea

¹ **Kermit Gordon:** “Foreword”, en **Arthur M. Okun:** *Equality and efficiency*, Washington, The Brookings Institution, 1975, p. vii.

² **Joseph E. Stiglitz:** *La economía del sector público*, Barcelona, ed. Antoni Bosch, 1997, pp. 97-9.

³ **Arthur M. Okun:** *op. cit.*, p. 4.

de pensamiento, el economista Joseph Stiglitz incluso postula que una menor desigualdad en realidad incrementaría la estabilidad y el crecimiento económicos.⁴

Aunque varios estudios sobre diferentes países han encontrado, en efecto, que existe una correlación negativa entre la desigualdad y el crecimiento -es decir, que los países con mayor desigualdad de ingresos tienden a experimentar un crecimiento más lento-, debe tenerse en cuenta que la correlación no implica causalidad, y que sigue abierta la cuestión de si la correlación es impulsada por un factor o el otro. Probablemente por ambos.⁵

A la luz de estas investigaciones, estamos autorizados a pensar que existe una antinomia o contradicción en el crecimiento económico capitalista, pues a la vez que produce desigualdad necesita de la igualdad para perpetuarse.

En segundo lugar, la vinculación entre recompensas económicas y el esfuerzo personal es asaz problemática. Porque como ha precisado el economista Arthur Okun, la contribución productiva de cada individuo depende de un conjunto de cuatro elementos: 1) las habilidades y activos adquiridos durante toda la vida (y que dependen básicamente de los antecedentes familiares); 2) los talentos con los que se nace; 3) el esfuerzo empleado; y 4) la oferta y la demanda imperante de lo que se aporta al mercado.⁶ Como se ve, el esfuerzo es sólo uno de los factores implicados, dependiendo el resto en buena parte de la herencia familiar o la suerte que otorga la ‘lotería’ de la vida a cada individuo.

Esto lo atisbó ya en el siglo XVIII el economista Adam Smith, quien dejó constancia -aunque sin profundizar en ello- de que « *la división de la riqueza no va de acuerdo con el trabajo... Por lo tanto, pareciera que quien lleva la carga de la sociedad tiene las menores ventajas.* »⁷

Investigaciones recientes, como la de los economistas Bowles y Gintis realizadas con datos obtenidos de la población estadounidense, apuntan a un grado de correlación sustancial de transmisión intergeneracional de la situación económica, y superior al que se pensaba anteriormente. En los Estados Unidos los ingresos y el patrimonio de los padres son fuertes predictores de la probable situación económica de la siguiente generación. Además de la situación económica, juegan también un importante papel la educación escolar recibida y la raza a la que se pertenece. De paso también podemos señalar cómo estos resultados chocan con la ideología dominante, que gusta de presentar a ese país como tierra de igualdad de oportunidades y hogar del ‘hombre hecho a sí mismo’ (*self-made man*).⁸

Finalmente, debe reconocerse que el precepto de que todo esfuerzo debe tener su necesaria recompensa económica es tributaria de una concepción del trabajo que resulta polémica; aquélla que considera al trabajo como un sacrificio, una mera contrapartida de la obtención de ingresos. Según el economista Albert Recio, esta es por ejemplo la percepción de la teoría neoclásica del empleo, que enfrenta el binomio ocio-satisfacción con trabajo-sacrificios-ingresos. Pero es también

⁴ Joseph E. Stiglitz: *El precio de la desigualdad*, Madrid, ed. Taurus, 2012, pp. 36, 37, 52, 53, 129 y s.

⁵ Vincenzo Quadrini: “Growth and inequality”, en Steven N. Durlauf y Lawrence E. Blume (eds.): *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, Palgrave Macmillan, 2008. Disponible en <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_T000222>

⁶ Arthur M. Okun: *op. cit.*, p. 42.

⁷ Maurice Dobb: *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith*, Argentina, ed. Siglo XXI, 1975, p. 71.

⁸ Samuel Bowles y Herbert Gintis: “The inheritance of inequality”, en *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, nº. 3 (Verano, 2002), pp. 3, 21 y s.

la visión de parte de la tradición de izquierdas, que ha celebrado el desarrollo tecnológico como un medio de ahorro de trabajo.⁹

¿Sobre qué base se asientan tales creencias? Creemos que, fundamentalmente, sobre dos ideas. La primera de ellas, muy popular y que impregna buena parte de la cultura moderna, es la opinión, expresada de forma concisa por el filósofo Bertrand Russell (1872-1970), de que «*el trabajo es, en conjunto, desagradable*».¹⁰

Esta opinión se queda sin embargo en la superficie del problema sin examinar las causas. Porque una indagación más incisiva revelaría enseguida que la orientación y las condiciones en que se realiza el trabajo depende mucho de las relaciones sociales que se establecen para ejecutarlo. Más concretamente, no es lo mismo el trabajo libre que el trabajo esclavo; y tampoco es lo mismo el trabajo libre que el trabajo asalariado de las sociedades capitalistas actuales. En estas últimas, en efecto, el trabajo asalariado no tiene más función que la producción de beneficios para los capitalistas, como se sostiene en los manuales de microeconomía; y aunque algunos digan que este resultado se logra bajo un acuerdo o contrato libre entre el trabajador y el empresario, lo cierto es que este trabajo no es libre sino forzado.

Veamos por qué razones:

1. El trabajador se ve obligado a ello no por causas subjetivas, internas a él mismo sino objetivas, independientes de su voluntad: pues no posee más fuerza productiva que su fuerza de trabajo, ya que las relaciones sociales de propiedad le excluyen del control de los medios de producción y otras fuerzas productivas, como la tierra.
2. El trabajador se ve obligado a trabajar para el capitalista porque no tiene otras opciones razonables o aceptables. No tiene que ser cierto que no tiene otras opciones, cualquiera que sean éstas. Al menos, por lo general, cuando una persona dice: “Me vi obligado a hacerlo. No tenía otra opción”, la segunda parte de la frase es elíptica para algo así como “No tenía otra opción digna de consideración”. Porque en el sentido más familiar de “X se ve obligado a hacer A”, se supone que X se ve obligado a optar por hacer A, y la afirmación de que el trabajador se ve obligado a vender su fuerza de trabajo se entiende en ese sentido familiar. De ahí el hecho de que la afirmación de que el trabajador es libre de morir de hambre o mendigar no es una refutación de la afirmación de que, en el fondo, no es libre.
3. Es cierto que existen trabajadores que, en un principio, no poseían más recursos que la mayoría y alcanzan luego posiciones seguras en la pequeña burguesía y en otros lugares, superando su condición de proletario. Pero sigue siendo cierto que esos trabajadores fueron, mientras que eran proletarios, obligados a vender su fuerza de trabajo. Su ejemplo no demuestra que los trabajadores no se ven obligados a vender su fuerza de trabajo. Muestra algo diferente: que los trabajadores no están obligados a permanecer proletarios.
4. Si bien la mayoría de los proletarios son libres para escapar del proletariado y, de hecho, incluso si cada uno lo es, el proletariado es colectivamente no libre, es una clase emprisionada. Marx mantuvo con frecuencia que el trabajador se ve obligado a vender su fuerza de trabajo, no a cualquier capitalista en particular, sino tan sólo a un capitalista u otro. Si bien en un sentido colectivo los trabajadores se ven obligados a vender su fuerza de trabajo.

⁹ **Albert Recio:** “Paro y mercado laboral: formas de mirar y preguntas por contestar”, en **Albert Recio et alii: El paro y el empleo: enfoques alternativos**, Alzira, ed. Germania, 1997, pp. 23 y s.

¹⁰ **Bertrand Russell:** “Elogio de la ociosidad”, en **Erich Fromm: Humanismo socialista**, Buenos Aires, ed. Paidos, 1966, p. 275.

trabajo, casi ningún trabajador en particular está obligado a venderse a sí mismo a cierto capitalista determinado.¹¹

La segunda de las ideas que subtiende la concepción moderna del trabajo, fue expresada notoriamente por el escritor Bernard Mandeville (1670-1733) en su famosa obra *La fábula de las abejas*, de la forma siguiente: «*Cuando los hombres demuestran tan extraordinaria proclividad al ocio y al placer, ¿qué razón tenemos para pensar que trabajarán alguna vez si la necesidad inmediata no les obligara?*» Desde la óptica de este autor, no es la mayor remuneración del trabajo lo que puede alentar a las clases laboriosas a trabajar más, sino su pobreza permanente para que nunca les falte el aguijón de la necesidad.

A lo que también añadió:

«*Por lo que se ha dicho queda bien demostrado que en una nación libre, en la que no se permite la esclavitud, la riqueza más segura consiste en una multitud de pobres laboriosos [...] Para hacer feliz a la sociedad y tener contentas a las gentes, aun en las circunstancias más humildes, es indispensable que el mayor número de ellas sean, al tiempo que pobres, totalmente ignorantes. El saber amplía y multiplica nuestros deseos y cuantas menos cosas ambicione un hombre, mucho más fácilmente se satisfarán sus necesidades.*¹²

Por razones históricas concretas, que no vamos a exponer aquí, en los países capitalistas desarrollados se impuso finalmente, superando con parsimonia la exposición mercantilista de Mandeville, la práctica de alentar –o más bien, sobornar– al trabajador con mayores salarios a cambio de aumentar la duración o intensidad de su actividad laboral, o simplemente para robárselo a otro empresario.

Estas dos ideas, una pesimista acerca del valor negativo del trabajo, y la otra referida al comportamiento humano, que se concibe como naturalmente inclinado al ocio y a la voluptuosidad, no formaban por cierto parte del bagaje cultural de Karl Marx. Éste, en efecto, consideraba el trabajo como «*la propia actividad vital del obrero, la manifestación misma de su vida*». ¹³ Según John Plamenatz, esta era una idea que Marx compartía con el filósofo Hegel:

«*Podemos mirar el trabajo y sus productos en dos formas. Podemos mirarlo sólo como medios para ciertos fines. Un hombre hace algo útil. Su trabajo es un medio para un fin, que es alguna cosa útil. Y el producto de su trabajo, la cosa que ha hecho, es también un medio; sirve a los propósitos para los cuales se use. Pero también podemos mirar el trabajo y sus productos como formas de autoexpresión, como algo implicado en la personalidad, como marcas de identidad. El trabajo es una forma de autoexpresión en el sentido obvio de que es la actividad del yo lo que le formula las mayores exigencias; es una actividad disciplinada o deliberada y no el mero efecto del deseo o el apetito. De acuerdo con Hegel y Marx, es la actividad supremamente educativa, la actividad que ayuda a formar al agente y a las cosas sobre las cuales*

¹¹ **G. A. Cohen:** “The structure of proletarian unfreedom”, en *Philosophy & Public Affairs*, vol. 12, nº. 1 (Invierno, 1983), pp. 3-12.

¹² Cit. en **Fernando Díez:** *Utilidad, deseo y virtud. La formación de la idea moderna del trabajo*, Barcelona, ed. Península, 2001, pp. 91 y s.

¹³ **Karl Marx:** “Trabajo asalariado y capital”, en *El Manifiesto Comunista y otros ensayos*, Madrid, ed. Sarpe, 1983, p. 77.

*actúa. Sobre todo mediante su trabajo el hombre llega a entenderse y dominarse, adquiere su imagen de sí mismo.»*¹⁴

Para el sociólogo Tom Bottomore, las interpretaciones que se atribuyen al pasaje en el que Marx criticaba al socialista Fourier por haber definido el trabajo como una actividad esencialmente agradable, son casi siempre erróneas. Marx objetaba que se encarase el trabajo exclusivamente como una actividad agradable, espontánea, como una especie de juego; insistía en el elemento de esfuerzo penoso que hay en el trabajo, en las restricciones que éste imponía, pero al mismo tiempo ratificaba vigorosamente que podía proporcionar satisfacciones al individuo, en el sentido en que las proporciona la obra del artista creador, como manifestación de la pericia y obstinación humanas, y de la capacidad humana de plasmar y controlar el mundo natural. La idea de Marx también toma en consideración los aspectos sociales del trabajo; en una sociedad sin clases y humana, el individuo no sólo se hallará *a sí mismo* en su trabajo, sino que también descubrirá y expresará su relación cooperativa, su amistad *con otros hombres*.¹⁵

En síntesis, la idea del trabajo expuesta por el marxismo continúa una línea de pensamiento iniciada por algunos pensadores ilustrados del siglo XVIII, y que juzga positivamente el trabajo y la laboriosidad no sólo como un inexcusable *instrumento* al servicio de la satisfacción de las necesidades e intereses de las personas, sino también como *un fin en sí mismo*, como uno de los avatares de la multiforme felicidad humana.

CARLOS JAVIER BUGALLO SALOMÓN

Licenciado en Geografía e Historia
Diplomado en Estudios Avanzados en Economía

¹⁴ **John Plamenatz:** *Karl Marx y su filosofía del hombre*, México, ed. Fondo de Cultura Económica, 1986, p. 152.

¹⁵ **Tom B. Bottomore:** “Industria, trabajo y socialismo”, en **Erich Fromm:** *op. cit.*, pp. 430 y s.