

## LA VENTAJA RELATIVA Y LOS POBRES

PEDRO SCHWARTZ

*Universidad Autónoma de Madrid*

La contribución de Alonso Melero parte de la idea de que son muchas las personas que se resisten a vivir según el *ethos* empresarial, porque preferirían excluirse de un régimen de competencia despiadada.

Mis reflexiones pretenden mostrar que todos, incluso los monjes tibetanos y las carmelitas descalzas, toman en cuenta las leyes de la economía; que la sociedad liberal permite vivir una vida alternativa más tranquilamente que cualquier otras formas de organización social; y que el libre mercado permite que los servicios de personas poco productivas tengan una salida y recompensa dignas.

Empecemos por destacar algunas frases del papel de Alonso Melero. “El individuo o pensador liberal-económico es ... alguien con fe en sí mismo, a quien la vida ha tratado bien porque su esfuerzo se ha visto compensado”. En cambio, hay personas con menos voluntad y más indolencia individual, que carecen de “la capacidad *congénita o adquirida* de algunos individuos para triunfar en ese inmenso mar del mercado”. La situación de los triunfadores “contrasta con la imposibilidad de otros no aptos para esa lucha, bien por incompetencia o por propia decisión.”

Todos tenemos nuestra dosis de indolencia y todos hemos desaprovechado oportunidades que se nos brindaba la vida para triunfar en el campo de actuación que habíamos elegido. Pero quienes eligen la pereza y el abandono no sufren las consecuencias del

error o la mala suerte, sino las de no aplicar la voluntad a la puesta en práctica de un plan de vida. Una cosa es sufrir porque la vocación o profesión seguida conducen a un camino ciego, lo que es digno de elogio pese al fracaso, y muy otra es sufrir por haber elegido no hacer nada. La falta de voluntad ni es totalmente congénita ni es incorregible, ni puede atribuirse a las circunstancias sociológicas en que se ha desarrollado el individuo. Sobre todo, el que decide no usar de la voluntad no tiene derecho a reclamar de los demás que lo mantengan. Otra cosa es el que fracasa en algún empeño que ha elegido porque lo considera bueno. Alonso Melero es uno de los muchos que confunden voluntad con motivación y debería leer el libro ya mencionado de José Antonio Marina, *El misterio de la voluntad perdida*.

“El sistema capitalista, sus modos, características, resultan un perfecto escenario para la competencia, también para el logro de ambiciones personales, materiales..., pero resulta cuando menos insuficiente suponer que el móvil humano es únicamente el objetivo económico”, dice mi comentarista.

No hay motivos u objetivos económicos. Económico quiere decir racional, en el sentido de buscar fines con el menor sacrificio posible, o con el mejor resultado obtenible con los recursos que uno tiene o puede descubrir y conseguir. La madre Teresa de Calcuta sin duda actuaba económicamente cuando iba a la plaza a comprar pobres vituallas para sus enfermos terminales. Una monja de clausura, que cree que la mejor forma de salvar su alma y de ayudar a que otros la salven es pasar en rezos la mayor parte de su día y noche, actúa “económicamente”, calculando costes de oportunidad para alcanzar el máximo de sus fines, por ejemplo comparando su vida en religión con todo lo que ha dejado atrás en el mundo. La economía, el mercado, la sociedad liberal no señalan fines: he aquí la conclusión principal de mi hipótesis neoclásica del liberalismo.

Pero, puede añadir Alonso Melero, se podrá elegir el objetivo vital que uno quiera, pero si no es capaz de correr la carrera tras el dinero, tendrá que contentarse con una subsistencia miserable. En vez de largas disquisiciones filosóficas prefiero argumentar lateralmente, señalando cómo viven los pobres en los EEUU, incluso sin tener en cuenta lo mucho que obtienen de la Seguridad Social.

La creencia de que, en los EEUU, casi un 14% de la población está sumido en la miseria es un mito muy difundido. Hay estadísticas que indican otra cosa. Los pobres de la gran República ame-

ricana gozan en su inmensa mayoría de una situación que envidiarían los indigentes de otros muchos países, incluidos algunos europeos. Esto era de esperar, dado el crecimiento de la riqueza en América desde la II Guerra Mundial y, porqué no, dada la generosidad de los servicios sociales de aquel país.

Es cierto que durante los veinticinco últimos años han sido muy profundos los cambios habidos en la distribución relativa de la riqueza entre distintos grupos de americanos, algunos de los cuales han prosperado mucho más que la media. Así ha ocurrido con el 5% más acaudalado, o con las mujeres tomadas en su conjunto. Pero ello no quiere decir que los pobres hayan empeorado en términos absolutos ni que su número haya aumentado.

El error de creer que en EEUU conviven una riqueza insultante, casi obscena, con una pobreza creciente, casi del tercer mundo, hay que atribuirla fundamentalmente a la Oficina del Censo de los propios EEUU. En 1963, el presidente Johnson instruyó a dicha Oficina que contase el número de americanos que tenían un ingreso por debajo de \$3.100. Quienes no alcanzaran ese mínimo serían considerados oficialmente pobres. Incluso entonces resultaba ese umbral muy elevado, lo que tenía por objeto justificar la “guerra contra la pobreza”, una campaña que dicho presidente lanzó para intentar encubrir la guerra de Vietnam. Luego, año a año, la Oficina del Censo ha revisado esa cifra de acuerdo con la inflación, de tal manera que, en 1997, el umbral de pobreza ha alcanzado los \$16.404 por cabeza (unos 2,2 millones de pesetas de ese año).

Pero, si se consultan otras estadísticas, parece que esa Oficina exagera el número de personas cuyos ingresos se encuentran por debajo esa cifra. Así, la cifra de ingresos del conjunto de los americanos según la Contabilidad Nacional es un 29% superior a la que les atribuye el Censo. Igualmente, la Oficina de Estadísticas Laborales atribuye al 20% más pobre de la población unos gastos familiares que son un 42% mayores que los ingresos que les atribuye el Censo, y un 144% más cuando se incluyen los subsidios públicos de vivienda y salud.

Es sabido además que la cifra oficial de inflación exagera la pérdida de valor del dinero, porque las mejoras tecnológicas y los nuevos bienes y servicios que enriquecen a la gente quedan mal recogidos en la “cesta” empleada para comparar el poder adquisitivo del dinero entre un año y otro. Con ello, el umbral de la pobreza ha ido elevándose año a año más de lo que ha caído el poder adquisitivo de los pobres.

Veamos ahora cómo viven los 36 millones y medio de americanos que el Censo clasifica como pobres. En 1995, el 41% de las familias “pobres” era propietaria de su vivienda, cuyo tamaño medio era de tres habitaciones, un baño y medio, un garaje y un porche o patio. Por si la media engaña, diré que, en todo caso, el 60% de esos hogares pobres tenía dos o más habitaciones por persona.

En 1995, que es el año para el que hay cifras (recogidas por la Heritage Foundation), el 70% de esos hogares pobres tenía un automóvil y el 27% dos o más. En EEUU, el 99% de los pobres es dueño de un frigorífico, el 97% tiene televisión en color y casi la mitad de ellos tiene dos televisores de color o más. Casi tres cuartos de esos pobres tiene aparato de vídeo, el 64% tiene horno de microondas, la mitad equipo de estéreo, y más de un cuarto lavaplatos automático.

Desde el punto de vista de la alimentación, la desgracia de los pobres de EEUU es que están sobrealimentados. Casi la mitad de las mujeres pobres sufre de sobrepeso, cuando la media para todas las americanas es de un tercio, y los que hemos visitado los EEUU sabemos lo que quiere decir sobrepeso allí. Sólo un 3% de los pobres dice sufrir a menudo de falta de alimento. Los niños pobres no muestran deficiencias significativas en la ingestión diaria de proteínas, vitaminas, calcio, semi-metales y metales. De hecho, los muchachos pobres de 18 y 19 años miden, por término medio, dos centímetros más y pesan cinco kilos más que los soldados que se lanzaron al asalto de las playas de Normandía en 1944. Además, los pobres y los jubilados gozan de un servicio de salud gratuito, además de bonos de comida y otras ayudas sociales si demuestran carencia.

Sigamos con las comparaciones, que son muy reveladoras. El gasto medio de los hogares del *quinto inferior* de la población es igual al del hogar americano *medio* de la década de 1970. El pobre americano medio vive en una casa tres veces más grande que la del japonés, no pobre, sino medio, y cuatro veces mayor que la del ruso medio. En los EEUU, el pobre que vive en un apartamento ocupa 30 m<sup>2</sup>, mientras que la media para la población de Madrid es de 24 m<sup>2</sup>. Las viviendas americanas pobres podrán parecer miserables a nuestros ojos de clase media, pero sólo el 2% tiene que compartir cuarto de baño, mientras dos tercios de ellas gozan de aire acondicionado. Para más inri, los pobres americanos encuentran trabajo, lo que no puede decirse de los europeos.

En EEUU quizá sea cierto que los ricos son cada vez más ricos, de lo que me felicito, pues ello supone a la postre que aumenta el mercado del arte, se multiplican las posibilidades de la elegancia, se enriquecen las fundaciones universitarias, y se extiende la civilización. Lo falso de toda falsedad es que en USA los pobres sean cada vez más pobres.

Mi última reflexión sobre las posibilidades de vida en una economía libre, de quienes no se unen a la adoración del dinero, es de rango más teórico. Es un hecho que en nuestro sistema, los individuos con distinta disposición al riesgo podrán vivir aventuras vitales muy distintas, no como en una sociedad cerrada y militarizada como la de Esparta, donde el débil, el cobarde y el rebelde eran eliminados sin piedad. ¿Por qué?

La respuesta viene de la mano de un concepto económico de tanta importancia para los filósofos de la sociedad como el de coste de oportunidad. Se trata de la noción de “ventaja relativa”.

Lo explicaré con el ejemplo que utilizó Paul Samuelson para ilustrar esta idea, cuya primera formulación completa se atribuye a David Ricardo en sus *Principios de economía política y tributación* de 1817. Imaginemos que Samuelson escribe a máquina mejor que su secretario y sabe más economía que éste. Dicho de otra forma, la productividad del secretario es menor que la del profesor en ambas actividades. Podría pensarse que Samuelson, empujado por el ethos capitalista de adoración del dinero copará todo el trabajo y dejará a su ayudante en la calle. Pero no es eso lo que conviene a Samuelson, si la *diferencia* entre su productividad respecto de su secretario en materia de economía es mucho mayor que en materia de mecanografía. Si el profesor se dedica a escribir las cartas y pasar los artículos a limpio, en vez de aumentar su especialización en la investigación económica, incurre en un alto coste de oportunidad, pues ganaría mucho más dedicándose a lo que mejor hace y con los ingresos adicionales alquilando servicios secretariales.

Dicho de otra forma, aunque los costes de producción del jefe sean más bajos que los del secretario en ambas actividades y, por tanto, su productividad mayor en toda la línea, sin embargo estará dispuesto a adquirir en el mercado los servicios en los que él es relativamente menos productivo. Si Samuelson fuera diez veces más productivo como economista que como mecanógrafo, y dos veces más escribiendo a máquina que su ayudante, no debería intentar hacer ambas cosas, sino alquilar los servicios de otro secretario más, o subirle el sueldo al que tiene, dependiendo de la

intensidad con que necesitase los servicios especiales de éste. En la medida en que aumentara el valor en el mercado del producto de Samuelson, por ejemplo, tras obtener el premio Nobel, se mostraría más dispuesto a pagar un mayor sueldo al secretario, porque el coste de oportunidad de ponerse él a escribir cartas habría aumentado. Generalmente hablando, a medida que crece la productividad del empresario en su actividad, más podría mejorar el sueldo del empleado que le substituye en lo que peor hace (aunque esto también lo haga mejor que el empleado). Con estas ideas podemos contestar la pregunta del millón: ¿por qué vive mejor un barrendero en los EEUU que en la India?