

## Salarios, ética, altruismo y egoísmo

Jueves 16 de agosto de 2007

### **Ser egoístas en el intercambio impersonal y altruistas en las relaciones sociales es el inevitable dilema de la condición humana.**

La discusión sobre ética y salarios es relevante, y por lo mismo debe ser bien resuelta. Para ello es necesario hacerse cargo de las sutilezas involucradas. Invocar la ética para pagar mayores salarios supone relaciones humanas solidarias, altruistas y cooperativas. El principal sustento de la ética es nuestra disposición altruista -beneficiar a un tercero incurriendo en un costo para hacerlo- que es uno de los rasgos distintivos de nuestra especie.

Sin embargo, las personas también exhiben conductas egoístas, individualistas y competitivas. Es más, biólogos y economistas contemporáneos, como el Premio Nobel de Economía Vernon Smith, han mostrado mediante interesantes experimentos que ambos rasgos -egoísmo y altruismo- coexisten, y se gatillan según el contexto social al que un individuo se enfrenta. Un político es altruista cuando trabaja por sus correligionarios y egoísta cuando quiere ser nominado para una candidatura; un empresario es competitivo cuando busca aumentar sus utilidades y solidario cuando hace donaciones para obras de beneficencia.

En el ámbito de la creación de riqueza, la competencia egoísta es virtuosa, pues genera más productos a menores precios para más personas. Adam Smith lo dijo en una frase que se hizo famosa: "No es de la benevolencia del carnicero, cervecero o panadero de donde obtendremos nuestra cena, sino de la preocupación de éstos por sus propios intereses". Otro Premio Nobel, F. von Hayek, dijo además que la competencia es un proceso de descubrimiento. Hace algunos años, el sistema científico de los países desarrollados, liderado por el descubridor del ADN, James Watson, se puso de acuerdo para cooperar en el proyecto de secuenciar el genoma humano. Craig Venter, uno de los científicos con más talento de gestión de la historia, motivado por un alto espíritu competitivo, ignoró al grupo de Watson, y con su propio equipo modificó la metodología existente, utilizó ingeniosos algoritmos matemáticos y secuenció el genoma humano con 300 en vez de tres mil millones de dólares y se demoró un año en vez de diez, que era lo originalmente estimado. Wal-Mart ha logrado precios más bajos para más norteamericanos, ayudando así a contener la tasa de inflación de EE.UU., no por generosidad, sino por lo opuesto, porque quiere vender más y ganar más dinero. Una de las condiciones más paradójicas del comportamiento humano es que el egoísmo es una poderosa herramienta de beneficio social, y debe ser comprendida si queremos sacar consecuencias para nuestro debate sobre salarios y ética.

Sin embargo, el egoísmo no es una poderosa herramienta en el ámbito de las relaciones humanas. Está codificado en nuestro ADN que la cooperación en las familias extendidas o con las amistades es la mejor manera de relacionarnos. Los favores mutuos, la cooperación, la solidaridad son el resultado de ello, y el tejido social es su subproducto. Cuando ayudamos a alguien sentimos que estamos haciendo lo correcto, actuando de manera ética. Pero, ¿cómo conciliamos ser egoístas en la producción de bienes y servicios y solidarios con nuestra red social? Hayek dijo que si queremos aplicar, como nuestro instinto nos indica, las reglas del mundo social cercano -reglas de cooperación y solidaridad- al mundo impersonal de la producción de bienes y servicios, destruimos su capacidad de producir riqueza; pero al revés, si aplicamos las reglas de ese mundo impersonal -reglas de competencia y egoísmo- al de nuestras relaciones sociales, desmembramos el tejido social que nos permite vivir en comunidad. En consecuencia, debemos aprender a vivir en esos dos mundos, cuya línea divisoria no es posible trazar de manera objetiva e independiente. Éste es el dilema esencial de la condición humana.

Lamentablemente, no resulta fácil resolverlo por el simple expediente de aplicar la generosidad, porque con ello sacrificamos la generación de riqueza y valor, fundamentales para sacar a los más pobres de su condición. Los escolásticos, que comprendían estas sutilezas, entendían que el salario justo es el de mercado. Milton Friedman, que también entendía de ellas, propuso un impuesto negativo para complementar los ingresos de los más pobres, inspiración de la propuesta Piñera, con algunas diferencias.

Los salarios y la ética no pueden analizarse sin comprender la compleja relación entre altruismo y egoísmo.