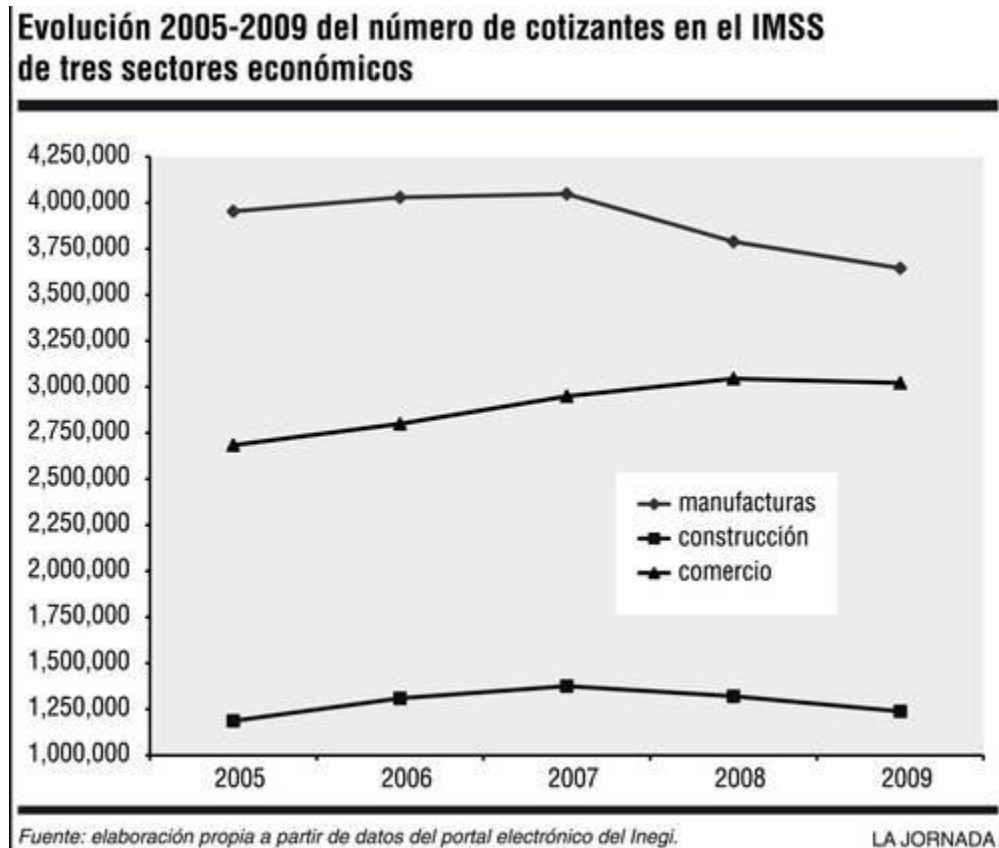


# Economía Moral

Homenaje a G.A. Cohen (1941-2009) / II

*El socialismo ¿por qué no?, se titula su último libro*

JULIO BOLTVINIK



Aunque se trata de un pequeño libro de bolsillo (*Why not socialism?*, Princeton University Press, 2009, 83 pp.), el último que publicó en vida, y aunque en 2001 había ya publicado un ensayo con el mismo nombre, del cual el volumen es una versión modificada, simbólicamente es muy interesante que su último tomo sea sobre el socialismo, cerrando así el círculo iniciado en su primer libro que, como comenté en la entrega anterior fue *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*. Varios

amigos y lectores me escribieron para informarme que sí existe una edición en español (publicada en España), pero no he podido encontrarla en Internet. *El socialismo ¿por qué no?* comprende cinco capítulos. En el primero Cohen muestra que en los viajes de campamento (campamento de aquí en adelante) casi todos preferimos una forma de vida socialista. En el segundo hace explícitos los principios de igualdad y comunidad que prevalecen en él. En el tercero plantea si esos principios llevados a escala social, hacen deseable el socialismo. En el

cuarto, si el socialismo es viable. El libro termina con una pequeña coda.

Cuando vamos de campamento no hay jerarquías entre nosotros y nuestro propósito común es pasarla bien. Las instalaciones y equipos de que disponemos (aunque algunos sean privados) están bajo control colectivo. Hay alguna forma de división del trabajo. En estos contextos, la mayor parte de las personas, incluso la mayor parte de los anti-igualitaristas aceptan y dan por sentadas normas de igualdad y reciprocidad, dice Cohen. Añade que, aunque podríamos imaginar un campamento basado en reglas de mercado, la mayor parte de la gente lo repudiaría, lo que ejemplifica con eventos hipotéticos: a) Harry es muy bueno pescando, pero exige, por su contribución, comer sólo del mejor pescado. Los demás reaccionan airadamente y le señalan que no tienen por qué compensar la buena fortuna que lo hizo buen pescador. B) Sylvia encuentra un manzano y solicita ser recompensada con menos trabajo o más espacio en la tienda de campaña. Los demás rechazan su actitud. Cohen añade otros dos ejemplos similares. En todos ellos, los demás rechazan y se burlan de la codicia de los involucrados. Se pregunta entonces si no es la forma socialista obviamente la mejor para organizar un campamento.

Los principios que según Cohen prevalecen en el campamento son los de igualdad radical (o socialista) de oportunidades y el de comunidad. El segundo restringe la operación del primero que tolera algunas desigualdades de resultado. Distingue tres tipos de igualdad de oportunidades: a) La igualdad

burguesa de oportunidades que caracteriza (al menos en las aspiraciones) a la era liberal: elimina restricciones socialmente construidas (formales e informales) de status, como el de ser siervo, negro o, podríamos añadir, mujer. b) Igualdad liberal de izquierda que elimina, además de los anteriores, los obstáculos de las circunstancias sociales de nacimiento y crianza de los individuos que los sitúan en desventaja (no elegida). Un ejemplo de políticas para crear este tipo de igualdad, son las orientadas a compensar, desde temprana edad, a los niños en condiciones carenciadas. c) Igualdad socialista de oportunidades, corrige además de las anteriores, las desventajas innatas de los individuos que, como las anteriores, no fueron elegidas por ellos. Por ello, si prevalece esta forma de igualdad de oportunidades, las diferencias de resultado reflejarán solamente, dice, diferencias de gusto y elección (especialmente entre trabajo y ocio) que no constituyen desigualdades porque suponen un disfrute similar de la vida.

Sin embargo, más adelante añade un largo e interesante pasaje, que parece contradecir lo que acaba de señalar, y en el cual explica que hay tres formas de desigualdad consistentes con el principio de igualdad socialista de oportunidades. El primer tipo es el que había referido antes, sólo refleja diferencias de gusto/elección, y no es problemático. El segundo es lo que llama elección lamentable en las que por descuido o poco esfuerzo se llega a una situación de desventaja y el individuo se arrepiente de sus elecciones previas. Cohen piensa que esta forma de desigualdad generaría, por sí misma, relativamente poca

desigualdad. La verdaderamente preocupante forma de desigualdad es la tercera, que refleja lo que los filósofos llaman suerte de opción. Aparte de la apuesta directa, de la cual el jugador no se arrepentiría, la más importante es el elemento de suerte de opción presente en las desigualdades de mercado que reflejan apuestas de dónde poner su dinero o su trabajo. (Como se aprecia en la gráfica, quienes habían puesto su trabajo en la industria manufacturera o en la construcción en México en 2007, tuvieron mucho mayor probabilidad de perderlo, que quienes lo habían puesto en el comercio). Cohen enfatiza que, mientras uno puede abstenerse de hacer apuestas directas, uno no puede evadir las apuestas de mercado en una sociedad de mercado, pues el mercado, uno podría decir, es un casino del cual es difícil escapar, y las desigualdades que produce están contaminadas, por ello, con la injusticia. Aunque las desigualdades segunda y tercera no serían condenadas por la justicia, son, sin embargo, repugnantes para los socialistas cuando ocurren en una escala suficientemente grande, dice Cohen, pues contradicen el principio de comunidad. Por tanto, el principio socialista de igualdad de oportunidad tiene que ser suavizado por el de comunidad, si la sociedad ha de desplegar el carácter socialista que hace atractivo el campamento, añade.

Explica el sentido de comunidad que usa: comunidad es que a la gente le importen los otros, y si es necesario y posible, que cuide de ellos. Nuestro autor desarrolla en detalle las diferencias entre la reciprocidad comunitaria y la reciprocidad de mercado. La primera es un principio anti-mercantil de acuerdo con el cual yo

te sirvo, no por lo que puedo obtener a cambio al hacerlo, sino porque tu necesitas o quieres mi servicio, y tu, por la misma razón me sirves a mí. En cambio, en el mercado el motivo inmediato de la actividad productiva es típicamente una mezcla de codicia y miedo, en proporciones que cambian con la posición de la persona en el mercado y el carácter personal. En el mercado, sirvo a otros ya para obtener algo de ellos que deseo –esa es la motivación de la codicia– o para asegurarme que algo que busco evitar sea evitado –esa es la motivación del miedo.

En la comunidad se niega el carácter instrumental de las relaciones de mercado. Se me ha agotado el espacio y los capítulos 3 y 4 y la coda del libro de Cohen son muy interesantes, por lo que dedicaré a ellos la siguiente entrega. Vaya como adelanto una frase ahí citada de una canción que Cohen cantaba en Yidish de niño en la escuela: *“Si nos consideráramos uno al otro un vecino, un amigo, un hermano, sería un mundo maravilloso, maravilloso”*.

[www.julioboltvinik.org](http://www.julioboltvinik.org)

[julio.boltvinik@gmail.com](mailto:julio.boltvinik@gmail.com)