

**COMPETENCIA Y COOPERACIÓN
ECONÓMICA**

Un problema de lógica existencial

RAFAEL ALVIRA DOMÍNGUEZ. Profesor de Filosofía
de la Universidad de Navarra (España)

I. COMPETICIÓN Y COOPERACIÓN: FUERZA Y ARMONÍA

Entre los dogmas de la economía moderna, la *competencia* ha sido y es uno de los de más largo alcance. Si en el plano individual se recomendaba preocuparse de los propios intereses, en el de la comunicación comercial la divisa era similar: procurar ganar la propia posición.

El planteamiento se consideró, desde el primer momento, como *neutro* o, si se quiere, estrictamente económico. Nadie podría decir que se trataba de una actitud inmoral, pues la intención de fondo no estaba dirigida contra ninguno, sino, simplemente, en favor de cada uno. Y esto se presentaba, incluso, como virtuoso, por varias razones.

En primer lugar, no ocuparse de lo propio significa menospreciar la dignidad humana. Supone, además, pereza, que se aumenta también en la medida en que esperamos que los demás, la sociedad, nos saquen adelante en la vida.

Por otra parte, y precisamente por lo ahora señalado, se espera que la actitud de búsqueda del propio interés promueva, si no di-

recta, sí indirectamente, el bien común. Al trabajar todos más, no se pueden esperar más que beneficios generales.

Si en un momento se triunfa sobre otro, el juego sigue, el campo está abierto, y, por tanto, más adelante podrá ganar el adversario. La idea originaria no está en destruir, sino en el carácter activador de la competencia.

Además, se busca que el mercado no esté abierto sólo en zonas reducidas, limitado por las fronteras de los Estados, sino que se quiten todas las barreras. De ello se esperan otros efectos beneficiosos: aumentarán los intercambios y se obligará a la mayor especialización, con lo cual crecerá la riqueza y se facilitará la unidad internacional.

Ahora bien, está muy claro que el subsistema económico no puede funcionar sólo mediante el uso del principio competitivo, y por eso han existido siempre múltiples formas de cooperación. La presencia del principio cooperativo no ha faltado nunca. Una descripción amplia y pormenorizada de este punto se puede encontrar, por ejemplo, en la obra de F. Romig: "Theorie der wirtschaftlichen Zusammenarbeit" (Duncker-Humblot. Berlín, 1966). Hay trabajo en común y uniones múltiples en el campo de la producción, del comercio, de la distribución, etc.

Así pues, el problema no está en decidirse por uno u otro principio, sino en ver cómo se relacionan, en general y en cada uno de los casos en que pueda surgir forma de conflicto entre ellos.

La forma pura de cooperación es la *armonía*. La forma pura de la competencia es la *fuerza*. La armonía se da siempre en un sistema *cerrado*, en el que no hay *desequilibrio*. En un sistema cerrado lo que hay que hacer es funcionalizar unos elementos con respecto a otros. Eso es *organizar*. El desequilibrio supone movimiento, cambio, lucha. La lucha se da en un sistema abierto. Se lucha para *abrirse un espacio* en favor propio, para adquirirlo.

II. ¿PRIMACÍA DE LA COOPERACIÓN SOBRE LA COMPETICIÓN?

En general, lo que se busca en la actividad humana es el *crecimiento o potenciación* de la propia vida. Se puede pensar que nos enriquece la cooperación o, por el contrario, la lucha. Son dos formas radicales de ética: la *armónica* y la *dialéctica*.

En realidad, nunca una de esas éticas anula a la otra. El punto está en analizarlas, para ver mejor su significado y decidir cuál *subordina a la otra*.

En ese sentido, se puede decir que el fin de la pura competencia es el *ganar*, la *ganancia*, pero cualquier competidor sabe que le conviene tener lo *suficientemente en paz* (armonía) el sistema para que no tenga que gastar fuerzas en reordenarlo continuamente, y pueda así seguir avanzando en ganancias. En la cooperación estratégica, la primacía la tiene igualmente la ganancia. Se da así una subordinación de la armonía a la dialéctica.

El fin de la cooperación es, en principio, la paz, y, por tanto, el *bien del hombre*, pero está claro que la emulación es un acicate para competir noblemente, y que -de esta forma- evitamos el peligro de una excesiva estabilidad del sistema. Así, la competencia resulta útil subordinada a la cooperación.

Por *ética* podemos entender bien *un modo adecuado de comportarse con respecto a un fin que nos proponemos alcanzar*, bien *un modo absoluto de comportarse* -o si se quiere, de hacerlo con respecto a un *fin último*-.

Según lo primero, para la competencia hacen falta caracteres agresivos y para la cooperación caracteres pacientes. Se necesita, en el primer caso, una concepción guerrera o *deportiva* de la vida, y en el

segundo una concepción *musical*. Pero la ética, en el sentido más estricto, supone un modo absoluto de comportamiento, a saber, considerar a la otra persona *en cuanto otra*, pero *digna de que me ocupe de ella*. Esa es la actitud radical de la justicia, virtud moral por excelencia. La justicia no está simplemente en devolver un equivalente de algo material recibido, sino en la *atención fundamental al otro*.

Justamente por eso, durante tanto tiempo los economistas modernos no se han entendido con los moralistas, y no han querido hablar de ética.

Sin embargo, si examinamos algunos *radicales* de la economía, vemos que la cooperación tiene primacía sobre la competencia en ellos. Así, por ejemplo, la *división del trabajo* es imposible sin cooperación.

Lo mismo sucede en la vida comercial. El mercado es competición, y, como en todo deporte, se requieren *reglas y un árbitro*. Las reglas y el árbitro significan, sin duda, una subordinación de la competencia a la cooperación.

El problema, con respecto a esto último, se encuentra en que si la filosofía de fondo de los particulares en el mercado es el individualismo y la dialéctica, hay una tendencia innata a *saltarse las reglas* y a *corromper al árbitro*. Esto es casi inevitable también incluso con la *filosofía competitiva inocente*, pues la lucha genera siempre situaciones nuevas para las que las reglas se quedan rápidamente anticuadas.

El resultado está a la vista: una situación de corrupción rompe necesariamente la economía, pero esa situación es imparable, inevitable, si la filosofía *predominante* es competitiva.

La corrupción también es inevitable como consecuencia de otro mecanismo típico de esa concepción económica. Si no me ocupo de

las demás personas, de *lo social*, alguien tendrá que hacerlo. En la medida en que el mundo empresarial principalmente se ocupa sólo de la competencia, acumula trabajos sociales cada vez mayores sobre el Estado, el cual se convierte en *gran empresario, legislador y árbitro* al mismo tiempo. Pero, con el añadido, de que sabe que vive del esfuerzo de las empresas privadas, que le tienen que mantener. En esas circunstancias, y dado que el que paga, o sea, la empresa privada, procura que le traten lo mejor posible, como es lógico, y que el político tiene muchas cartas en la mano, es prácticamente imposible evitar la corrupción.

No hay duda de que el problema es serio. Merece, pues, la pena examinar un poco más detalladamente la lógica competitiva.

La lucha por abrir nuevos espacios se puede entender de varias maneras. En primer lugar, como *inventiva, innovación*, que da a luz nuevas ideas y realidades. Este tipo de actividad, en sí misma, no supone, inmediatamente, oposición a nada ni a nadie. Sin embargo, genera conflicto siempre que encuentra personas que sienten amenazado el poder que detentan.

Se puede entender también como *ocupación*, sea de un espacio vacío o de uno ya tenido por alguien. Si se trata de espacio sin ocupar -sea un mercado o un lugar físico de explotación-, tampoco inicialmente resulta conflictiva, pero en muy breve tiempo lo es, por razones muy claras: los demás no pueden contemplar la expansión de otro, sin temer que ella dé ventajas al expansionista, a medio y largo plazo.

Si la ocupación es de lo que ya estaba en manos de otro, entonces se vuelven a dar dos posibilidades fundamentales: que sea de mutuo acuerdo, en cuyo caso los presuntos amenazados son terceros concurrentes, o que se haga mediante enfrentamiento, directo o indirecto.

Existe una relación biunívoca poder-espacio. El poder se despliega siempre en un cierto tipo de espacio (el espacio político de

los partidos, el espacio físico controlado, la zona de mercado dominada). Renunciar al poder es lo mismo que no tener espacio o lugar alguno, y, con ello, no poner en práctica las propias posibilidades: es no vivir.

Por eso, la lógica del poder es inevitable. Pero el poder es un *principio*, y es menester dar razón de cuál es su fin. La primera respuesta es reduplicante: tenemos el poder para ser poderosos. Los fines particulares que se puedan conseguir (placeres, imagen) son secundarios con respecto a él. En realidad, ésta es la mejor respuesta inicial, pues está claro que, sin el poder, los otros fines (placeres, imagen), el habitar mismo dignamente en este mundo, e incluso la propia vida, no están asegurados.

Se entiende por ello que la mayor parte de los seres humanos -y particularmente, por constitución psicosomática, los varones- lo busquen constantemente. El poder así entendido implica necesariamente la posición predominante de la lógica competitiva. Todos los añadidos que después se le quieran hacer no suponen otra cosa que atemperamientos o dulcificaciones para buscar las ventajas de tener una situación más pacífica.

III. LA LÓGICA COMPETITIVA REINANTE

El triunfo actual de la lógica competitiva en la economía se debe a la confluencia de diversos factores. Además de los ahora señalados, que son de orden general, se pueden añadir:

a) Sin innovación -que es, como queda dicho, poder y competencia- no se concibe ya el mercado.

b) Es cada vez más difícil abrir espacios nuevos *exteriores* para el mercado. La razón es simple: para que los países llamados “sub-

desarrollados” nos puedan dar algo interesante a cambio de lo que les enviamos, aparte de materias primas y lugar para el turismo, se necesitaría que alguien les educase, pero ¿quién querría hacer ese esfuerzo extraordinario? Además, si se les educa, pueden llegar a ser competidores peligrosos.

La solución de montar factorías en esos países no es suficiente, aparte de ser en muchos casos problemática, por razones conocidas.

c) Los nuevos métodos de producir colocan muchos más bienes en el mercado, mejores, en menos tiempo y con menos personas necesarias para su confección.

d) Aunque la capacidad de deseo del ser humano es infinita, no lo es su capacidad de uso de los bienes. Pero para poder gozar del mayor número de bienes posibles, es menester no perder el tiempo en el trabajo de educar. Señaladamente, educar a hijos lleva mucho tiempo.

e) Como consecuencia de b), c) y d), la lucha en los mercados prósperos ya existentes se intensifica grandemente. El par innovación-marketing se convierte en vital.

f) El volumen de los bienes que se mueven es tan grande que, en caso de perderse batallas comerciales, las pérdidas son insostenibles *a corto plazo*. Esto agudiza un problema clásico de la lógica del poder y es que no puede esperar, no puede conceder ventajas de tiempo al contrario, porque se puede ver seriamente amenazado.

g) Este acortamiento y aceleración del sentido del tiempo, refuerza, a su vez, el mismo sentido que ya se tenía por la visión pragmática de la vida, que no atiende a fines últimos.

IV. ¿PUEDE CAMBIAR LA LÓGICA ECONÓMICA DOMINANTE?

La lógica competitiva -considerada como la fundamental- es irrefutable desde el punto de vista teórico y directo. Se podría desmontar sólo mediante una renuncia general al poder. Hipótesis fuera de lugar.

Sin embargo, se puede ver su debilidad al analizar las consecuencias que produce, y también por consideraciones de orden moral.

El principal problema de esta lógica ha quedado ya apuntado y no es otro que el de la *educación*. Sin ella:

a) no está asegurado el crecimiento de riqueza. En efecto, si no hay *know-how*, o si la mayoría roba, o si no se rinde en el trabajo, etc., es imposible avanzar.

b) no se sabe qué sentido humano tiene el enriquecimiento. Para poder gestionar la riqueza y gozar de ella, hace falta educación.

Ahora bien, la educación humana no puede ser *meramente instrumental*. A un animal se le educa para que me sea útil, a un hombre se le educa para que sea hombre. El discurso democrático resulta también sarcástico si la educación solo tiene carácter instrumental.

En la medida en que el mundo económico y empresarial coloquen a la lógica de la competencia en el primer e indiscutido lugar, no pueden realizar una labor educativa, pero entonces los límites del desarrollo vienen marcados por la falta de respuesta de una sociedad que no ve considerada su dignidad. En efecto, donde no hay respeto hay servidumbre en el mal sentido.

La lógica del poder puede cambiar de sentido y humanizarse si empleamos nuestros recursos para favorecer también a los demás. Hacer el bien no es contradictorio con el interés propio, pues consiste en ocupar el espacio (psicológico, físico, económico, etc.) de los demás con el fin de mejorarles. Ocupar un espacio de esa manera es siempre *educación*, pues enriquece al otro. Si se analiza despacio, se verá que sólo el fin educativo justifica humanamente el poder. Y ese fin no excluye la propia ganancia.

Se podrá decir que bastante *agobio* tienen ya las empresas -el sentido de la premura del tiempo, antes indicado- y que la educación es tarea a cargo de la *familia* y del *Estado*. Si el mercado económico es el lugar del conflicto, el elemento compensatorio -armonía, paz, educación- queda a cargo de esas dos instituciones.

Ahora bien, es muy dudoso que este planteamiento sea correcto. La razón principal de ello está en la *unidad* de la vida humana. Desde luego, en la sociedad hay distinción de tareas y funciones, pero el sentido general de todas ellas está siempre unificado por la *nota dominante*, que da la filosofía de fondo. ¿Qué filosofía vive una persona o una sociedad?

Es imposible que *un aspecto de la vida* tenga un sentido fundamental diverso del resto de ella. Por eso, si la lógica económica *dominante* es competitiva, la familia queda necesariamente reducida al mínimo -como se puede ver hoy- y el Estado se convierte en instrumento para apoyar las batallas económicas del que es capaz de controlarlo -como sucede también hoy: es la corrupción-.

El antiguo y siempre recurrente problema de “quién le pone el cascabel al gato” sigue de actualidad. Nadie puede particularmente solucionar un problema de la magnitud del que hoy vivimos. Pero se puede abordar sí:

a) se toma conciencia de la gravedad de la situación, que es mucho mayor de la que los meros indicadores económicos dicen.

b) se desea respetar a la persona humana y se acepta que, por tanto, la educación en sentido no meramente instrumental es *primaria*.

c) se entiende que sin generosidad no se puede mejorar ninguna sociedad.

d) se está dispuesto a montar sistemas cooperativos a gran escala.

e) se comprende que para que el Estado no sea corrupto es menester que la sociedad civil tome el protagonismo que le corresponde.

La única salida viable está, a mi juicio, en tomarse en serio la *responsabilidad social de la iniciativa privada*. Dicho de otro modo, en que los empresarios *piensen y se organicen* en términos cooperativos a todos los niveles. Una forma de cooperación será propiciar las formas útiles y justas de competencia, que sean oportunas para el bien común.

Tiene que surgir un nuevo management y un nuevo manager, que sintetice la prudencia política clásica -más bien volcada a la cooperación- con la habilidad para mejorar los procesos de cambio, y que tenga *visión global* de la sociedad.

Ha de saber competir, pero al mismo tiempo, tiene que ser capaz de cooperar. Para hacerlo eficazmente hace falta que maneje todos los *tipos de diálogo*, y no sólo los dos habituales, a saber:

a) El de los *mass media*, que es necesario, pero hoy día superficial y abstracto.

b) El de las *mesas de negociaciones*, que es táctico y estratégico.

Se requiere, en suma, alguien que quiera y pueda ejercitar también un diálogo *humanista*.