



## *Una defensa complementaria del limitarismo económico de Ingrid Robeyns*

Octavio Santucci

### **Introducción**

En el artículo *¿Qué tiene de malo la riqueza extrema (si es que tiene algo de malo)?* (2019) Ingrid Robeyns defiende una visión de justicia distributiva denominada *limitarismo económico*. La misma sostiene que nadie debería poseer dinero excedente, el cual es definido como aquel dinero que una persona posee por encima de lo que necesita para llevar una vida plenamente floreciente. Partiendo de esta definición, el limitarismo sugiere que deben existir límites máximos a la cantidad de ingresos y riquezas que una persona puede tener (2019, p.253). Para defender su concepción de justicia distributiva, la autora presenta dos argumentos: el argumento democrático y el argumento de las necesidades urgentes insatisfechas.

Según el primer argumento, las personas que poseen dinero excedente pueden (y tienden) a traducir su poder financiero en poder político según cuatro mecanismos principales: financiar partidos políticos o individuos, realizar donaciones con el objetivo de fijar la agenda de toma de decisiones colectiva, utilizar el dinero excedente para influenciar las opiniones y, por último, en el caso de que el dinero haya sido invertido en empresas, amenazar con trasladarlas a otros países si las metas elegidas democráticamente van en contra de sus intereses. Ahora bien, sostiene Robeyns, si el valor de la democracia es que otorga la misma voz a todos los ciudadanos en la toma de decisiones colectiva, y si el dinero excedente permite, mediante los mecanismos ya mencionados, otorgar mayor poder de decisión a algunas personas, entonces el dinero excedente socava la democracia. Así, en tanto se considere que los valores de la democracia y la igualdad política son pilares de las sociedades justas, existen fundamentos válidos a favor del limitarismo.

El segundo argumento parte de la consideración de que la gente rica, por el hecho de serlo, no es menos virtuosa. No obstante, los ricos poseen dinero excedente que no contribuye a su prosperidad, por lo que no tiene peso moral. Por otro lado, existen necesidades urgentes insatisfechas (a saber: pobreza global extrema, desventajas locales o globales y problemas urgentes de acción colectiva) que pueden ser solucionadas, al menos en parte, mediante



recursos financieros. Robeyns sostiene, entonces, que mientras al menos una de estas necesidades urgentes insatisfechas exista, y solo si alguna de ellas existe, será el caso que necesidades específicas tendrán una mayor urgencia moral que los deseos que los ricos puedan realizar mediante sus ingresos. De esto se sigue, concluye la autora, que es moralmente correcto poner límites a la riqueza y usar el dinero excedente para afrontar necesidades urgentes insatisfechas.

En la presente monografía sostendré que estos argumentos deben complementarse con otro que sea válido para el caso de que las necesidades urgentes estén satisfechas, sin que ello implique apelar, necesariamente, al argumento de la igualdad política en las democracias. Para lograr este objetivo, intentaré mostrar que las economías de las sociedades actuales pueden ser consideradas como posicionales; que las mismas traen aparejada una serie de inconvenientes; y que estos inconvenientes pueden ser resueltos, al menos en parte, mediante un límite máximo a la cantidad de ingresos y riquezas que una persona puede tener.

## **La economía posicional según el planteo de Fred Hirsch**

Hirsch (1985) en *Los límites sociales al crecimiento*, refuta la idea trivial de que, si algunos individuos gozan de ingresos superiores al promedio de su tiempo, es de esperar que en el futuro todos tengan un margen semejante de disfrute de ingresos gracias al crecimiento económico (p. 55). Sostiene que esta visión del crecimiento económico parte de la idea de que todos los bienes o medios de consumo pueden ser repetidos o reemplazados por sustitutos. No obstante, si bien existen bienes materiales o servicios que pueden aumentar su oferta sin un deterioro en la calidad presentada al consumidor (los comprendidos por la economía material), existen bienes, servicios, puestos de trabajo u otras relaciones sociales que están sujetas a limitaciones en su oferta (comprendidos por la economía posicional). Para entender mejor a qué se refiere el autor con bienes limitados en su oferta analicemos sus posibles causas.

En primer lugar, puede existir escasez en la disponibilidad material, como es el caso de un recurso natural no renovable. En segundo lugar, la limitación en la oferta se puede deber a factores sociales, en el sentido de que un aumento en la disponibilidad material de tales bienes cambia sus características, de modo tal que una cantidad dada de uso procura menos satisfacción. Dentro de este segundo grupo, la limitación puede ser de tipo directa o incidental. En el primer caso, se trata de bienes cuya satisfacción se deriva del hecho mismo de que el bien sea escaso, dado que la posesión de este bien se vuelve indicador de estatus social. Así, un aumento en las posibilidades de acceso al mismo rebaja la satisfacción que el bien procura. En



el segundo caso, la limitación es un subproducto del uso generalizado de un bien. En esta última categoría entran tanto los bienes materiales que no tienen una limitación en su oferta material pero su uso generalizado lleva a situaciones de congestión que deterioran la calidad del bien, como las posiciones dentro de las relaciones sociales a las que un acceso generalizado deteriora su calidad. Un ejemplo de limitación incidental que Hirsch propone es el del turismo. Las personas buscan, cada una por su parte, descansar en lugares tranquilos, donde puedan entrar en contacto con la naturaleza, alejados del bullicio propio de las grandes ciudades. No obstante, en la medida en que más gente pueda vacacionar, se erosionan las virtudes que las vacaciones poseían para el individuo antes de que la actividad se extendiese al conjunto de la población.

Realizadas estas distinciones, Hirsch sostiene que una vez que crece la economía material y las necesidades biológicas primarias son satisfechas, crece la demanda de bienes posicionales. Dicho de otro modo, más riqueza del tipo alcanzable por todos lleva a una mayor lucha por la riqueza alcanzable por algunos (1985, p. 59). Según el economista éste sería el caso de las sociedades actuales adelantadas, donde la masa de la población ha satisfecho sus principales necesidades biológicas de alimento, techo y vestido (1985, p. 16).

Esta última idea de Hirsch parecería certera si se tiene en cuenta lo desarrollado por Eric Hobsbawm (2012) en *Historia del siglo XX*. En su libro, el historiador explica cómo en el siglo pasado tuvo lugar el mayor crecimiento económico desde que existe registro histórico. Este crecimiento en la economía material habría hecho posible que, si para los años treinta en los Estados Unidos aproximadamente un tercio del gasto doméstico se dedicaba a la comida, para principio de los ochenta el gasto en comida solo representaba el 13 por 100, de modo que el resto quedaba libre para otros gastos (Hobsbawm, 2012, p. 235). Este excedente se habría volcado a bienes y servicios que históricamente habían sido un lujo restringido a las minorías y que ahora se convertían en productos de consumo diario por parte de las grandes masas. Así, por ejemplo, si antes de las guerras mundiales jamás habían viajado más de 150.000 norteamericanos a Centroamérica y al Caribe en un año, entre 1950 y 1970 la cifra creció de 300.000 a 7 millones (Hobsbawm, 2012, p. 230). De igual modo, bienes como las heladeras, lavarropas, teléfonos, etc., que en otro tiempo habían sido un lujo, pasaron a ser un indicador de bienestar habitual.

## **Los problemas de las economías posicionales**



Continuando con el planteo de Hirsch (1985), el aumento en la demanda de bienes posicionales trae aparejado algunos inconvenientes.

En primer lugar, cuando los bienes limitados en su oferta comienzan a escasear, tiene lugar una serie de mecanismos que ajustan la cantidad de bienes posicionales a la demanda. Así, el aumento de precios de los mismos es el principal mecanismo de contención de la demanda cuando se trate de escasez material o social pura, y los mecanismos de impuestos contra la congestión y aumento de la severidad de los procesos de selección para acceder a cargos son los que contienen la escasez social incidental. Estos mecanismos se encargan de hacer inalcanzables los bienes posicionales para la mayoría de los demandantes, restringiéndolos a una minoría favorecida. Esto produce un desfase entre las expectativas que poseen los consumidores y los resultados obtenidos en el mercado, dado que a ningún individuo le consta que será excluido de dicha minoría, de modo que no podrá obtener lo que desea. De esta manera, las acciones que el individuo lleva a cabo con pretensiones de cumplir sus deseos dejan de ser una guía útil para lograr sus objetivos, lo cual conlleva frustración y decepción.

Por otro lado, esta situación deja en evidencia que lo que importa para obtener un bien limitado en su oferta no es tanto el ingreso absoluto que una persona posee, sino la posición relativa que ocupa en la jerarquía económica. Siendo esto así, obtener los bienes escasos solo es posible elevándose a un puesto superior entre los demás, dando lugar a lo que Hirsch llama “competencia posicional”. Además de generar una situación de competencia constante entre las personas, la competencia posicional genera despilfarro social. Los mecanismos antes descriptos obligan a los individuos a invertir, por un lado, más dinero para comprar los bienes una vez que han aumentado su precio y, por otro, más tiempo en horas de trabajo para conseguir los recursos que permitan obtener los bienes, o para obtener las credenciales que permitan alcanzar trabajos mejor remunerados. De esta manera, la carrera de obstáculos para alcanzar algunos bienes inherentemente escasos se hace más larga y costosa, y finalmente quien puede acceder a dichos bienes continúa siendo una minoría privilegiada. De ahí que Hirsch caracterice la competición posicional como un juego de suma cero o incluso de suma negativa: los beneficios de la competencia que unos obtienen son gracias a las pérdidas reportadas por los demás o, si es de suma negativa, la competencia reporta pérdidas adicionales de recursos para todos.

Este mayor costo en tiempo conlleva, a su vez, otro fenómeno negativo, que es el de menor cantidad del mismo disponible para cultivar las relaciones sociales con amigos o familiares, o para comprometerse con objetivos socialmente orientados. No obstante, para hacer frente a esta falta de disponibilidad, el mercado se encarga de proveer bienes de consumo ahorradores de



tiempo. El problema es que estos nuevos bienes significan un aumento del consumo intermedio necesario para obtener lo que se desea. Adquirirlos requiere de nuevos recursos a costa de más tiempo, lo que alimenta un círculo vicioso de necesidades insatisfechas y tiempo, que genera frustración en los individuos.

Por otro lado, Hirsch sostiene que los mismos medios existentes para satisfacer necesidades en el mercado son los que expanden los límites de necesidades que se esperan satisfacer a futuro, lo cual genera una situación de necesidades insatisfechas constante<sup>1</sup>. Siciar las propias necesidades ya no es cuestión de cubrir las preferencias actuales, sino que el horizonte de necesidades a cumplir se aleja cada vez que el crecimiento económico permite a uno satisfacer algunas de ellas, o cada vez que el resto de las personas tiene acceso a más bienes o servicios del que uno dispone y que lo dejan a uno en una peor posición en la jerarquía económica. Si esto es así, afirma Hirsch, entonces el incremento en la disponibilidad de bienes no contribuye en nada al aumento del bienestar, puesto que las preferencias aumentan en forma correspondiente. De ahí que el crecimiento económico, cuyo fin último es la satisfacción de preferencias individuales, sea comparable a una carrera en que los participantes siguen siempre en el mismo lugar.

Hirsch concluye que sus desarrollos aportan a esclarecer la importancia del ingreso relativo en el bienestar económico. Considera que las personas están muchas veces más preocupadas por el valor de sus ingresos en comparación con el de los demás que por el tamaño del ingreso en sí. Esta idea ha sido recientemente reforzada desde otros campos de investigación.

## **Las contribuciones de Richard Wilkinson, Kate Pickett y Robert Sapolsky**

---

<sup>1</sup> Tanto Robeyns como Hirsch se valen del concepto de “necesidad” para desarrollar sus respectivas teorías. No obstante, siguiendo el planteo que John O’Neill realiza en *El eclipse de las necesidades* (2010), se puede pensar que es importante aclarar el sentido en que cada uno utiliza este concepto. O’Neill distingue entre el uso instrumental que se pueda hacer del concepto de necesidad y el uso absoluto o categorial. Mientras que en el segundo caso se trata de necesidades irrenunciables, el primero de ellos remite a un medio para cumplir un fin que es en sí mismo opcional (O’Neill, 2010, p. 26). Cuando Hirsch sostiene que en el mercado se expanden constantemente las necesidades a cumplir, utiliza el concepto en un sentido instrumental. Por el contrario, cuando Robeyns habla de necesidades urgentes insatisfechas está haciendo un uso categorial del concepto.

Hecha esta aclaración, y en línea con la idea de Hirsch de que las economías posicionales generan una situación de necesidades insatisfechas constante, se podría formular un tercer argumento a favor del limitarismo económico que no abandone el concepto de “necesidad”. Una posible formulación sería la siguiente: aun cuando las necesidades absolutas estén cubiertas, las economías posicionales generan constantemente necesidades de tipo instrumental que quedan sin satisfacer. Estas necesidades instrumentales sin satisfacer conllevan frustración para los individuos de esas economías. Un límite a la riqueza puede refrenar la generación constante de necesidades de tipo instrumental, y así evitar la frustración de gran parte de la población, por lo que el limitarismo económico es una teoría de justicia distributiva deseable para las economías de tipo posicional.



En el libro *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva* (2009), Wilkinson y Pickett analizan los resultados obtenidos de años de estudios empíricos destinados a estudiar las causas de las diferencias entre las personas respecto de su salud, esperanza de vida, salud mental, rendimiento académico, etc. La conclusión a la que llegaron fue, por un lado, que no son los países más ricos los que reportan necesariamente los mejores resultados en dichas áreas, sino los países con más igualdad de renta. En este sentido afirman, en sintonía con el planteo de Hirsch, que, si bien el crecimiento económico ha sido por mucho tiempo el modo más efectivo de mejorar la calidad de la vida humana, en la actualidad el modo más efectivo es lograr sociedades con brechas menores en la renta (Wilkinson y Pickett, 2009, p. 24). Sociedades más igualitarias mejorarían, incluso, la calidad de vida de las personas posicionadas en los escalafones más altos de la jerarquía económica.

Por otro lado, llegaron a la conclusión de que los resultados guardan relación con la variación de la renta dentro de cada país, siendo las personas más ricas las que poseen mejores indicadores en las áreas mencionadas y las más pobres de esa misma sociedad las que poseen los peores resultados, pero que no existe tal relación si se compara países entre sí. Que los habitantes de un país sean más ricos que los de otro no implica necesariamente mejores resultados en los aspectos sociales antes mencionados. La explicación de este fenómeno estaría relacionada a que las personas comparan su posición en la escala social con el resto de la sociedad de la que forman parte.

Los estudios de Robert Sapolsky pueden ayudar a esclarecer este fenómeno. En su libro *¿Por qué las cebras no tienen úlceras?* (2013) intenta explicar por qué el lugar de una persona en la sociedad puede dejar una huella sobre las pautas de enfermedad. Luego de descartar algunas posibles explicaciones de por qué las personas de nivel socioeconómico bajo (NSB) padecen más problemas de salud, como las que sostienen que se debe a que no poseen el mismo acceso a la asistencia social que los ricos, o que padecen más problemas de salud por estar más expuestas a factores de riesgo, Sapolsky concluye que en las sociedades contemporáneas ricas, en las que muchas de las necesidades básicas están cubiertas, el gradiente NSB/salud está más relacionado con sentirse más pobre que el resto que a ser efectivamente pobre. De hecho, sostiene que el NSB “subjetivo” puede ser un mejor pronosticador de salud que el NSB verdadero (Sapolsky, 2013, p. 427).

La explicación que da Sapolsky de cómo se da la relación entre NSB y malos indicadores sociales coincide, a su vez, con la que Wilkinson y Pickett presentan en su libro. Estos autores sostienen que la relación causal va desde la distribución de la riqueza, a través de la calidad del entorno social, a la salud (Wilkinson y Pickett, 2001, p. 29). Afirman que, si bien los otros



miembros de nuestra especie pueden ser nuestros más temibles competidores, también son aquellos que nos pueden brindar asistencia, amistad, ayuda, etc. En ese sentido, la calidad de nuestras relaciones sociales es vital para nuestro bienestar. Sin embargo, como manifiesta Sapolsky (2013), cuanto mayor es la desigualdad de la renta menor es el capital social (las formas de colaboración entre los miembros de una sociedad), dado que las colaboraciones compartidas requieren confianza, la cual requiere reciprocidad, para lo cual es necesaria la igualdad (p. 433). Sociedades con bajos niveles de capital social tendrían peores indicadores sociales debido a que cuentan con mayor aislamiento social, menor difusión de información sanitaria, mayores tasas de delito, pero, principalmente, porque el capital social ayuda a lidiar con los problemas de las personas, entre ellos los relacionados con el estrés. Cuando los agentes estresantes son constantes y no existe un capital social que ayude a lidiar con ellos, el estrés se convierte en crónico y da lugar a enfermedades relacionadas a él.

## **Las economías posicionales y el limitarismo económico**

Tal como vimos al inicio, Ingrid Robeyns proponía dos argumentos para defender el limitarismo económico. El segundo de ellos sostenía que solo si se da el caso de que existen necesidades urgentes insatisfechas entonces es moralmente correcto poner límites a la riqueza y usar el dinero excedente para intentar resolverlas. Si no existen tales necesidades, entonces el limitarismo económico se podría defender apelando al primero de los argumentos expuesto por la autora, el democrático. Teniendo en consideración que las economías actuales pueden ser descritas como posicionales, y todos los problemas que dichas economías acarrear, sostengo que la visión del limitarismo económico puede ser defendida mediante un tercer argumento para el caso en que las necesidades urgentes estén satisfechas sin tener que apelar, necesariamente, al argumento democrático.

Permitir que los que estén más arriba en la jerarquía económica tengan acceso al consumo de nuevos bienes por medio de su riqueza devalúa constantemente la posición en la escala social de los que están más abajo. Los que están más abajo demandarán nuevos bienes posicionales de modo de mantener su lugar en la jerarquía económica, dando lugar a los problemas ya descritos por Hirsch. Por otro lado, si los que están en el escalafón superior tienen acceso a más bienes y los que están por debajo no, la brecha de desigualdad económica se agrandará, dando lugar a los problemas analizados por Wilkinson, Pickett y Sapolsky. Siendo esto así, un límite a la riqueza podría ayudar a refrenar la competición posicional como a reducir



las brechas de desigualdad, resolviendo en parte algunos de los inconvenientes ya mencionados. La reducción de la brecha de desigualdad por medio de un límite a la riqueza mejoraría, además, el bienestar de aquellos que, en principio, serían afectados por el limitarismo económico, los más ricos.

## Referencias bibliográficas

- Hirsch, F. (1985). *Los límites sociales al crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hobsbawm E. (2012 [1994]). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Crítica.
- O'Neill J. (2010). *The overshadowing of need*. En: *Sustainable Development: Capabilities, Needs, and Well-Being*. Londres: Routledge.
- Robeyns I. (2019). *¿Qué tiene de malo la riqueza extrema (si es que tiene algo de malo)?* *Journal of Human Development and Capabilities*, 20:3, 251-266.
- Sapolsky R. (2013 [2008]). Cap. 17: "La vista desde el fondo". En *¿Por qué las cebras no tienen úlceras? La guía del estrés*. Madrid: Alianza Editorial.
- Wilkinson R. y Pickett K. (2001) *Las desigualdades perjudican*. Barcelona: Crítica
- Wilkinson R. y Pickett K. (2009). *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Madrid: Turner