

Fe y Economía

Templanza y prudencia: cómo regularse en el mercado

ECONOMÍA

06_04_2020

**Michael
Severance**



Mientras que la palabra “prudencia” se usa comúnmente, “templanza” es una palabra anticuada. A veces nuestras palabras pasan de moda porque ciertas circunstancias o el comportamiento que describen ya no se presencian o practican mucho en la cultura

actual. Esto es particularmente cierto cuando en economías prósperas y consumistas como las nuestras rara vez ponemos freno a nuestros deseos personales.

Por un lado, poner límites no es una virtud muy popular cuando nuestro poder adquisitivo es alto. Por otra parte, un juicio sagaz es aún así muy útil, especialmente ante el peligro y el riesgo moral. Los inversores deben ser tan cautelosos como los bomberos y los policías.

Piénsenlo: no practicamos naturalmente la “templanza” cuando disfrutamos de un buen bienestar económico. Es perfectamente natural considerar el “por qué no otra” cosa o placer. Así que, presumiendo buena fe, pensamos: “Eh amigos, ¿por qué no otra copa, visto que tengo la tarjeta de crédito? ¿Por qué no carísimo solomillo de ternera, visto que aún no me siento completamente lleno? ¿Por qué no otra moto, visto que acabo de recibir un aumento y me había cargado la vieja?”. Si puedo permitirme comprar cosas con mis ingresos residuales, son gastos justificados. Si hay una tentación, cedemos a ella. Así que nos permitimos comprar lo que queremos inmediatamente.

Sin embargo, cuando la templanza, junto con la prudencia, entra en nuestras vidas como consumidores virtuosos, ya no hay una “apertura del monedero” para “gastos fáciles” con cualquier excusa. En este caso, nuestra resistencia (por ejemplo diciendo “¡No, otro solomillo no!”) debe haberse casado con una prudencia pedante (pensando “¡No olvides que esos cincuenta euros extra es mejor gastarlos en la factura del gas de invierno!”). La templanza y la prudencia se relacionan en un vínculo dinámico que anima nuestros sacrificios cuaresmales y que, en última instancia, nos llevan a moderar nuestro uso y disfrute de los bienes inferiores, para poder concentrarnos, en cuerpo y alma, en los bienes superiores. Aligeran nuestra lente idolátrica para que podamos dedicar más tiempo a la Adoración Eucarística y a la contemplación en la oración. Reducen nuestra sed de whisky y aumentan nuestra sed de vino sacramental. Reducen nuestras ganas de ir de compras y nos animan a hacer la limpieza de primavera, dando parte de nuestro vestuario extra a los pobres. Nos volvemos más piadosos, rezamos más y hacemos más caridad.

De las dos virtudes, la templanza en particular no se practica hoy en día, sobre todo porque también es muy mal entendida. Nos centramos demasiado en los frenos, en la poderosa voluntad de parar y reducir. A nadie le gusta que lo coaccionen. Sin embargo, la templanza no es una prohibición radical de todo lo que nos agrada. Cuando actúa junto a la prudencia, es la manera de comprobar que “esta cosa tan agradable es excelente”, pero sólo hasta cierto punto o hasta una cierta cantidad, o para un uso o propósito específico. Cuando aceptamos una lógica de rechazo de todos los placeres

corporales, transformamos nuestra fe en puritanismo y gnosticismo. Se trata de herejías y, lo que es peor, tienen una influencia muy negativa en el mercado de muchos bienes y servicios de los que depende la vida de muchas personas.

Cuando la templanza se aplica con exceso de celo, rechaza la creación de Dios y nuestra economía cooperativa y creativa que es parte de ella. Si rechazásemos el placer de disfrutar de nuestras montañas nevadas, también rechazaríamos las estaciones de esquí, clubes, hoteles y restaurantes que construimos sobre ellas. Si rechazásemos el placer de disfrutar de nuestro mar, estaríamos burlándonos de los yates y cruceros que producimos para navegarlo. Si rechazásemos la viticultura, despreciaríamos grandes vinos.

Y esta es otra pieza importante para explicar la economía. La templanza y la prudencia nos informan de que el mundo material es en sí mismo excelso (porque viene de Dios), pero no lo es cuando lo usamos desmesuradamente o para propósitos falsos (que vienen del vicio). En consecuencia, los bienes materiales se interpretan en líneas generales como inherentemente malos y se eliminan del mercado. Esto es lo que sucede cuando el alcohol no se vende en algunos condados y ayuntamientos “abstemios” en América, porque la embriaguez y el alcoholismo causaban violencia y eran un profundo problema cultural y de seguridad. Esta reacción desproporcionada fue el origen de la prohibición en los años 20, cuando se vetó el alcohol en todo el país. Algunos productos materiales son intrínsecamente malignos, como la pornografía, y deberían ser prohibidos. Pero ciertamente no todos los bienes materiales son un mal.

Finalmente, en una crisis como la que estamos sufriendo actualmente, vemos por qué la templanza y la prudencia nos ayudan a moldear nuestra cultura moral y económica, especialmente cuando intentamos reducir el acaparamiento y evitar que los precios graviten artificialmente. Cuando la templanza va de la mano de la prudencia, nuestra voluntad poderosa nos lleva a no comprar paquetes y más paquetes de papel higiénico, entre las cosas más esenciales, porque nuestra inteligencia prudente rechaza la tendencia a preguntar “¿por qué no otro más?”. Nos damos cuenta de que aunque no seamos pobres, otros sí pueden serlo. Así que dejamos de arramplar y llenar nuestro carro de la compra. De esta manera, las necesidades básicas más buscadas, como el papel higiénico, la leche, el queso, la carne, el alcohol etílico, los guantes y las mascarillas, también pueden estar al alcance de otros. Jugamos nuestro pequeño papel en la aplicación de la justicia distributiva.

El otro beneficio indirecto de no saquear es la ayuda para mantener los precios relativamente bajos cuando los bienes escasean mucho y la demanda sigue siendo muy

alta. Cuando se compran el desinfectante o las mascarillas en un solo pedido, miles de minoristas locales se quedan sin existencias y hacen por su parte pedidos masivos de una sola vez, por encima de la capacidad de los productores. A menudo el producto llega de nuevo pero con un precio sorprendente. ¿Por qué? Pensemos en ello. Los vendedores venden a precios más altos porque el rápido suministro de mercancías de los fabricantes suele conllevar mayores costes de producción, pero en cantidades mucho menores. Este es un factor negativo doble.

Las fábricas en crisis económica no pueden esperar a recibir del extranjero envíos más baratos de materias primas cuando los pedidos de productos son tan urgentes. Así que compran las mismas materias primas a los proveedores locales (que son mucho más caras) o pagan más por el transporte aéreo. Las fábricas no pueden ahorrar energía cuando sus líneas de montaje funcionan las 24 horas del día. A veces las paradas y reinicios repentinos crean daños mecánicos en las plantas, y son aún más costosos, por lo que no pueden arriesgarse. Una fuerza de trabajo protegida por los sindicatos no puede ser despedida tan fácilmente, ni se le puede pagar menos, por lo que la parte de los costos de la mano de obra permanece inalterada. Además, los almacenes y los camiones, aunque las fábricas los llenen a medias, siempre tienen el mismo precio de alquiler cada mes y el mismo coste por viaje. Ahora entendemos por qué el acaparamiento es un verdadero pecado económico: los acaparadores egoístas presionan demasiado a las fábricas para que sean eficientes y produzcan abundantemente y de forma rentable. Como resultado, la repercusión de los productores en los mayoristas, minoristas y finalmente en los tan esperados consumidores es una alta inflación. En las economías en crisis, se paga un alto precio por nuestra intemperancia irracional.

¿Está claro el concepto? No podemos pretender que si acaparamos todo, las fábricas llenen los estantes de los supermercados al día siguiente con la misma abundancia de productos y el mismo costo de producción y por lo tanto el mismo precio que antes. Mientras tanto, he comprado veinte botes de jabón de manos (suficiente para que me dure un año o dos) mientras que mis diecinueve vecinos sólo tienen uno en total. Y todo el mundo está sufriendo en el mercado.

En resumen, la templanza y la prudencia sirven no sólo para autorregular nuestras pasiones, sino también para autorregular la economía para la producción, la distribución justa y el precio justo. Juntas, estas dos virtudes cardinales nos ayudan a crecer espiritualmente y a buscar un bien mayor, pero no nos hacen rechazar por completo el placer corporal. Al contrario, nos ahorran las "listas negras" de bienes de placer, nos ayudan a evitar las burbujas económicas, los precios políticos y el

racionamiento por parte de los gobiernos. La templanza y la prudencia preservan tanto a las personas como a la economía de la implosión y la autodestrucción. Ahora mismo, son más importantes que nunca.