

**Alfonso Galindo Lucas**

**LA UTOPIA DEL MERCADO.**

**Una revisión de la Economía dominante**

**Preámbulo**

PRIMERA PARTE: DISCUSIÓN TEÓRICA

**Capítulo I. Aproximación contextual**

*Antecedentes*

*El problema de la información*

*El problema de la formación*

*El tema del capital intangible*

*El problema del incentivo*

*La variable reputación*

*El papel de la tecnología*

*Nuevas realidades*

*Bibliografía específica*

**Capítulo II. El papel de la Ciencia Económica**

*Introducción*

*Racionalidad e individuo*

*La Ciencia complejada*

*El oficio del economista*

*Sistema económico y Teoría Económica*

*Hacia un nuevo paradigma*

*El método científico en Economía*

*El principio de incertidumbre en Ciencias Sociales*

*Qué es la Economía*

*Bibliografía específica*

SEGUNDA PARTE: LA LÓGICA DEL LUCRO

**Capítulo III. Sistema económico y tecnología**

*Introducción*

*La era tecnológica actual*

*Tecnología y competencia*

*Tecnología y libre comercio*

*Modernización y capitalismo institucional*

*Bibliografía específica*

**Capítulo IV. Comercio internacional**

*Introducción*

*Las ventajas competitivas y el comercio mundial*

*Proteccionismo y libre cambio*

*Bibliografía específica*

**Capítulo V. El Estado en libertad vigilada**

*Introducción*

*Integración y multilateralismo*

*Intervención, regulación y déficit público*

*Privatizaciones y capitalismo popular*

*Bibliografía específica*

**Capítulo VI. Sistema Financiero Internacional**

*Introducción*

*Mercados financieros*

*Instituciones financieras*

*Sectores emergentes*

*Crisis financieras*

*La Teoría de señales más allá de la empresa*

*Bibliografía específica*

**Capítulo VII. Panorama Empresarial**

*Introducción*

*Concentración y competencia*

*Las pequeñas empresas*

*Bibliografía específica*

**Capítulo VIII. Situación de la mano de obra**

*Introducción*

*La pequeña tiranía del proletariado*

*Flexibilización del mercado laboral*

*La sociedad del conocimiento*

*Inmigración y mercados*

*Bibliografía específica*

**Capítulo IX. El negocio de la pobreza**

*Tercer sector y crisis del Estado*

*Ayuda al desarrollo*

*Comercio y desarrollo*

*Cúmulos de despropósitos*

*Bibliografía específica*

**Capítulo X. Medio ambiente versus espacio vital**

*Introducción*

*Medio ambiente y riqueza*

*El asunto del narcotráfico*

*El pretexto del medio ambiente*

*Medio ambiente y comercio*

*Crisis ambiental y conflicto*

*La guerra de Bush contra el medio ambiente*

*Bibliografía específica*

## Capítulo XI. Economía y democracia

*Por qué es bueno el mercado*

*La deificación de la Ley*

*La libertad de elegir*

*Estado de derechas y fascismo de baja intensidad*

*El papel de la prensa*

*La Historia continúa*

*Otra izquierda es posible*

*Bibliografía específica*

### Epílogo

### Bibliografía general

## PREÁMBULO

Vaya por delante que la pobreza es uno de los resultados y de las razones de ser del sistema económico mundial y que el drama humano es digno de mención preliminar, a pesar de no reflejarse fielmente en las cifras más difundidas.

Aunque el propósito inicial de esta obra era reivindicar las diversas facetas de la injusticia social y, en cierto modo, el estado de desconcierto intelectual de una generación de licenciados, formados toda su vida con cargo a presupuestos públicos, finalmente, la base de este trabajo es el replanteamiento de la disciplina científica desde la que se debe confrontar la realidad económica con los modelos teóricos recurrentes.

Muchos de nosotros, que nos íbamos a dormir con la parábola del prisionero y que cultivamos el individualismo como virtud y el oportunismo como signo de agradecimiento místico, nos hemos visto obligados a investigar por qué nuestras expectativas no se cumplieron. ¿Es este el eterno oficio del Economista, en el que, según el proverbio, debemos emplear la mitad de nuestro tiempo?

Surgió la necesidad de Investigar por qué la “mano invisible” ha generado a su alrededor pobreza e injusticia en medidas crecientes y por qué aquellos que aprovecharon sus oportunidades no tienen hoy la conciencia tranquila. Como otros muchos antecedentes, este trabajo se

planteaba inicialmente una crítica al sistema. En virtud de ciertos razonamientos, el proceso de investigación se fue convirtiendo en una crítica a la ineficiencia del sistema. Como consecuencia de ello, la crítica se extiende a la evolución de la Ciencia Económica y, sobre todo, al uso que se hace de ella, en relación con el conocimiento que posee la población en general. He aquí que se vuelve a la idea de justicia y reivindicación, pero en una faceta acorde con los nuevos tiempos, relativa al reparto social del conocimiento (Touraine, 2004).

No es apropiado, por otra parte, deducir que el objetivo de este ensayo es de tipo eminentemente político, a pesar de que, a veces los políticos o sus políticas puedan no resultar muy bien valorados o los científicos puedan ser criticados de excesivamente politizados. A diferencia de algunos trabajos anteriores, no me ciño al esquema puramente empirista, pero el enfoque de este ensayo no deja de ser científico. Existe, por supuesto, en la determinación de la importancia de los hallazgos, un elemento moral, que es bastante convencional, carente de mayores sofisticaciones: La supeditación del lucro particular al bien común se considera el principal criterio general de eficiencia.

Los que en los años 80 empezamos la carrera de económicas o empresariales, nos fuimos acostumbrando a repetir proclamas y suponer que eran el resultado de concienzudos trabajos empíricos o incluso que eran nuestras propias opiniones las que enunciamos. Aunque no éramos muy conscientes, propiciábamos pasivamente la

implantación de prejuicios teóricos; en definitiva, hacíamos política y no investigación. Pronto empezamos a sospechar que nuestros dogmas eran inculcados a petición de gente poderosa, aunque este encargo es una desviación tal vez menos explícita y más efectiva que las demandas de los “ciudadanos de a pie”.

Ahora muchos están volviendo a Marx, tras afrontar las críticas de que sus conocimientos no están actualizados, pero esto se sigue considerando un retroceso aún mayor, se busca desesperadamente un nuevo paradigma. No es bueno olvidar, sin embargo, que los mejores economistas han sido marxistas y los mejores marxistas eran economistas. Pero el marxismo mal entendido nos puede llevar a un determinismo excesivo y a una predisposición fatal hacia el conflicto, que llegaría a favorecer determinados intereses poderosos.

La evolución de la Economía como Ciencia describe una tendencia muy marcada hacia la corrupción, hacia la superstición, la persecución, lo que Carl Sagan denominó la “anti-ciencia”. Sin embargo, en este ensayo trato de exponer las oportunidades que tenemos los economistas, no sólo de aparentar (como hasta ahora hemos hecho), sino de estar en posesión de las verdades más trascendentales para la humanidad actual y futura.

El título de esta obra hace referencia a lo que, hasta el momento, ha sido la piedra filosofal (que no angular) de la Ciencia Económica durante mucho tiempo: El mercado. Cuando hablamos de “utopía”, nos referimos a una

palabra inventada por Thomas More en 1516, para designar a algo que, literalmente, no está en ninguna parte. A raíz del famoso ensayo, la palabra *utopía*, ha adquirido connotaciones de algo que se considera deseable. Efectivamente, el mercado es algo deseable, más deseable en la medida en que más presente esté y mejor funcione. Como es lógico, este no es un ensayo destinado a explicar las cualidades del mercado eficiente (amplitud, transparencia, profundidad, etc.), primero porque existe una infinidad de magníficos tratados sobre ese tema y, segundo, porque es más urgente comprobar si se está poniendo o es posible poner en práctica una institución con semejantes cualidades; en caso contrario, no estaríamos ante un concepto científico, sino teológico. Primero hay que cerciorarse de la existencia de algo y luego describirlo.

El mercado, como cada uno de sus términos relacionados, comparte, en el sistema actual, algo de la naturaleza de los dioses, puesto que, en la opinión general, primero se *crea* en el mercado, luego se *comulga* con él y después se estudian sus características. Citaré algún ejemplo de entre los trabajos célebres, minuciosamente elaborados, en los que se da por sentado que los mercados asignan recursos eficientemente. Sin embargo, hoy parece demostrado que el mercado, de tan deficiente como se nos presenta, se caracteriza más por su ausencia que por sus fallos.

Por lo tanto, lo que me propongo no es, como en otros, mostrar lo que se puede encontrar el sujeto económico en su interacción con otros agentes, en un para-

digma ideal y munificente: el mercado, el verdadero mercado; ese mecanismo que, como un demiurgo, sentencia de forma inapelable cuál es el precio justo de cada bien. Previa a este tipo de análisis es la crítica de los límites materiales y formales de la disciplina científica, puesto que, al hablar de Economía, estamos refiriéndonos al desarrollo humano, a la naturaleza humana (Heilbroner, 1968) y a todo lo que a ésta preocupa.

En el capítulo sobre metodología, expongo la necesidad que existe en las Ciencias Sociales de realizar trabajos teóricos tendentes a formular hipótesis razonablemente probables, sin necesidad de experimentar y comprobar, uno por uno, los pasos del método empírico. Es bien cierto que en este libro no se están exponiendo hechos fehacientemente cuantificados, ni modelos capaces de predecir un dato, sino que se están haciendo advertencias acerca de la evolución de nuestra Ciencia, en relación con su entorno real. Son la historia y el sentido común los laboratorios apropiados, si es que, ante la urgencia, cabe alguna experimentación.

Buena parte de este libro puede considerarse una recopilación revisada de versiones de trabajos anteriores, que aparecen debidamente reseñados. De ellos, muchos se elaboraron (y algunos llegaron a publicarse) para secundar iniciativas coordinadas por Julio Pérez Serrano, de la Universidad de Cádiz. Por eso, es pertinente comenzar agradeciendo al Grupo de Historia Actual la oportunidad de permitirme plantear ciertas cuestiones en el foro abierto por los historiadores a todas las demás

disciplinas. Por los mismos motivos, las publicaciones y actividades organizadas por Juan Carlos Martínez Coll y su grupo de investigación “eumed.net”, han sido el destino de muchos de dichos trabajos previos y han supuesto, a su vez un foro abierto para los no-economistas. Una de las finalidades de la obra es ofrecer el enfoque subyacente a una serie de trabajos de temática aparentemente dispersa, que sin embargo, desde una perspectiva conjunta, han venido a completar un proceso de reflexión interdisciplinar, asumido por el autor, pero compartido. En el caso concreto del tercer capítulo, es preciso agradecer particularmente a Rafael Gómez Sánchez su colaboración, de la misma forma que a Elia Manuela Mera, con respecto al capítulo X y parte de los dos precedentes. Han aportado mucho a esta obra una multitud de personas, unos son amigos, otros casi desconocidos, con quienes he conversado puntualmente, en provecho de reflexiones posteriores. Es cronológicamente más cercano el apoyo y la ayuda de Arno Tausch, de la Universidad de Innsbruck, aunque posiblemente su ejemplo ha sido la más valiosa y definitiva razón para que este libro se publique. Debido al hecho de la “compilación” de trabajos míos poco conocidos, algunos de los casos que se comentan llegan a ser poco recientes y la mayor parte de la crítica que se hace expresamente al Gobierno, se ejerció durante las legislaturas del Partido Popular.

En la crítica al enfoque institucionalista, me animó bastante la conversación mantenida con el profesor Greenwood, de la universidad de Alberta, a quien expu-

se sucintamente estos planteamientos y me respondió pensativo “*maybe you’re right, maybe you’re right*”. En último término, el volumen y la idiosincrasia de esta obra no tendrían mucho sentido sin esta crítica teórica, que se ejemplifica una y otra vez. Por último, los medios aportados por la Universidad de Cádiz han sido decisivos para la consulta de antecedentes y la elaboración de contenidos. En este sentido, también ha sido útil, directa o indirectamente, la financiación de la Junta de Andalucía a determinados proyectos de investigación.

El contenido de este libro pretende redistribuir el conocimiento acerca de cosas que, en su mayor parte, son asuntos “que ya se conocían”, aunque entiendo que la forma en que se han compendiado transmite una idea nueva que era necesario formular: La Economía actual es la alquimia de la futura Ciencia Social. Al igual que en otras obras, que inician su contenido justificando el carácter científico de lo que sigue, el esquema que se ha adoptado empieza por el planteamiento teórico. Por motivos de comprensión, se ha optado por plantear primero la discusión sobre la validez científica del enfoque que se adopta comúnmente, para abordar, sobre la base de esta crítica, el estado actual de la discusión acerca de temas claves. El punto de vista adoptado en el capítulo II se justifica mediante multitud de ejemplos de la segunda parte. Este orden definitivo entre las dos partes es inverso al que ha producido el proceso lógico seguido en realidad, pero parece más didáctico. Es decir, para llegar a preferir un método de investigación ha sido necesario recopilar

evidencias y analizar fragmentos de realidad; a efectos de exposición, es preferible, en cambio, defender primero dicho método y demostrar luego que es el más capaz de explicar los “hechos estilizados”.

En cuanto al lenguaje utilizado, suele ocurrir que para un determinado público resultará demasiado técnico y para otros excesivamente coloquial. Recuerdo un manual de Macroeconomía en el que se daba la siguiente recomendación: Si no es capaz de comprender alguno de los párrafos, no es grave que se lo salte. Por eso creo que para cualquier público, la lectura global de la obra merecerá la pena.

Las características que van a ser destacadas del complejo sistema económico actual se expondrán en el siguiente orden: La tecnología, el comercio internacional, el Estado, el Sistema Financiero, el panorama empresarial, la mano de obra, el sector no-gubernamental y el medio ambiente. A continuación, se hace inevitable un apunte de matiz más político, que no pierde de vista el método de análisis y que evita adoptar cariz panfletario. Todas ellas son cuestiones que he considerado dignas de comentario, por lo que de novedoso pueden aportar a debates actuales.

PRIMERA PARTE:  
DISCUSIÓN TEÓRICA

## Capítulo I.

### APROXIMACIÓN CONTEXTUAL

#### Antecedentes

Por su propósito general, este libro se podría haber llamado como un trabajo de Wallerstein (1989) en el que se pone en duda que el capitalismo sea una economía basada en el concepto de mercado. En lugar de usar la expresión “utopía”, se podría haber hablado del mercado como mito de Occidente (Todd, 1999), como ideología (Touraine, 1999) o como “panacea” o “demiurgo” (Sartori y Mazzoleni, 2003). El subtítulo del presente libro permitiría elaborar una extensísima obra que difícilmente sería comprendida por el lector. Debo reconocer que no he leído completas ni la famosa trilogía de Marx, ni la también célebre de Castells, como tampoco la obra completa de Polanyi, a pesar de haberme sido imprescindible su cosmovisión. Sin embargo, en ellas subyacen planteamientos de conjunto que aconsejan que estas obras sean estudiadas. Tan sólo con el propósito inicial de criticar al sistema, se podría haber compuesto otra voluminosa trilogía consistente tan sólo en recopilar antecedentes. Por eso y para no sobrepasar el argumento final de hacer una crítica a la propia Ciencia Económica, las críticas que se han conservado son únicamente las que he considerado menos recurrentes y más ocurrentes y constructivas, menos nihilistas. Esto no significa un alineamiento opuesto a otras críticas más usuales al sistema



capitalista, que son debidamente referenciadas, aunque no de modo exhaustivo. Los distintos apartados son más bien un escueto marco que sugiere líneas de investigación futuras, pero subyace una idea original, que tal vez tenga únicamente como precedentes directos los voluminosos tratados sobre marxismo, en su aspecto metodológico (por ejemplo, Harnecker, M., 1979) y la obra de Polanyi (1944), en la conceptualización del sistema capitalista.

Aunque este libro se desvía de la línea de especialización habitual del autor, considero que hago aportaciones muy necesarias, no tanto en lo relativo a los resultados, como a los puntos de vistas. No se trata de un discurso político rancio y forzado, con económica y científica solemnidad, como el de Robert Skidelsky (1995), sino que se pretende un análisis serio, aunque desprovisto de parafernalia expositiva que acertadamente descalifica Galeano (1999).

En la actualidad, todos los economistas leen y reproducen críticas al sistema, unas más ficticias que otras. Otros, más aventajados, saben que no basta con criticar y buscan una explicación sistémica, global, y caen en tópicos globales. Otros análisis más serios, entran de lleno en cuestiones básicas y se aproximan a lo que será una explicación sintética del Sistema. Muchos trabajos más bien recientes, acerca de temas económicos, comienzan con una contextualización globalista que en otros tiempos fue sobreentendida. Antes de 1989, los artículos científicos, en las Ciencias Sociales, no empezaban proclamando en qué etapa histórica nos encontramos y tratando de

conectar esta idea, a toda costa, con el título y la temática del artículo.

Sobre el concepto de 'globalización' se ha escrito mucho, pero una de las versiones no escritas (hasta ahora) nos permite afirmar que la globalización era un maremoto que nos había pasado por encima y ahora estamos analizando lo que queda después. Con esto, nos da a entender que la globalización es algo que probablemente ya ha pasado y por eso se nos permite que la conozcamos. Entre otras cosas, la globalización es una palabra, pero su imposición ineludible al acervo cultural de Occidente responde a una realidad material, a los que muchos denominan por igual "globalización", otros "mundialización" y otros "capitalismo global". Esa realidad, como se ha dicho en otras ocasiones, ni es tan reciente este proceso ni se ha terminado de producir, pero se puede decir que hoy nos encontramos claramente en una fase global del capitalismo: Mi aportación a esta caracterización del capitalismo es el concepto de "nuevo capitalismo institucional".

Entre las facetas interesantes de este capitalismo, he destacado la existencia de relaciones de clientelismo que no son nada novedosas, pero que se hacen cada vez más insolentes y con mayor impacto cuantitativo, aunque rara vez se tienen en cuenta en la Teoría. En una etapa del capitalismo en que la búsqueda de mercados está llevando a la necesidad cada vez más urgente de exterminar al competidor y a gran parte de la población de determinados países, una solución comprensible, dentro de lo que

cabe, es la derivación del concepto de consumidor, referido hasta el momento al individuo o persona física, a un tipo de cliente mucho más interesante: La persona jurídica. Esa persona jurídica puede ser el propio sector público o bien el sector privado alentado y respaldado por el sector público: Organizaciones No-Gubernamentales (ONG) y Pequeñas y Medianas Empresas (PYME).

Sobre el funcionamiento teórico del “mercado” y sus posibles fallos, también existe gran cantidad de bibliografía, pero en general, se asume la posibilidad de encontrar un mercado para todas las cosas y las legislaciones de todos los países obligan a contabilizar aquellos valores que se puedan prever en función del mercado (el mercado está presente en los conceptos de valor residual, valor venal, provisiones por depreciación, etc.). La normativa contable, por ejemplo, confiere a las bolsas de valores la virtud de valorar ciertos bienes propiedad de la empresa; esto no es exactamente incorrecto, sino que, a falta de mercados eficientes, las cotizaciones son los únicos datos de que se dispone.

Incluso las leyes de expropiación de todos los países dictaminan que el “justo precio” se deba calcular con arreglo a “criterios de mercado”. En la práctica, al no ser comparables entre sí bienes inmuebles o —peor aún— empresas o negocios, ocurre que no existe un mercado al que se pueda consultar en estos casos. Sartori y Mazzoleni (2003, p. 167) hablan de la “extendida convicción que ahora tiende a atribuir al libre mercado soluciones milagrosas”. Por eso, los procesos de expropiación se resuel-

ven en función del poder de negociación de cada propietario frente a la Administración. Aunque pueda parecer que las expropiaciones (o nacionalizaciones) son un asunto del pasado, en el ámbito local, las pequeñas propiedades están supeditadas a la planificación urbanística y, por lo tanto, al criterio o interés de quien gobierna. No ocurre lo mismo con los grandes latifundios. La historia de los dos últimos siglos en Andalucía es en resumen un claro ejemplo del fracaso de las desamortizaciones.

Por eso, es bueno insistir en que todo esto ya se conocía; como expongo más adelante, la connivencia entre la academia y otros medios culturales, como la prensa, hacen que tengamos que repetir una y otra vez las mismas críticas que hace justo un siglo: “El capital financiero busca la dominación, no la libertad... necesita que el Estado garantice sus mercados nacionales... y conquiste mercados extranjeros...” (Hilferding, R., 1910). Tampoco es novedoso el ejercicio de críticas a la doctrina imperante en economía, de forma inseparable a las críticas al capitalismo (Galbraith, 1971; Thourou, 1980; Stigler, 1982; Krugman, 1999), aunque en muchos aspectos, el contenido de la presente crítica puede resultar muy distinto al de las anteriores.

La suposición de que existe el mercado ha trascendido inevitablemente a la sociedad y su inclusión en las normas legales ha producido infinidad de sentencias judiciales manifiestamente injustas. Por ejemplo, cuando se embargan los bienes del deudor y se espera que la subasta ejerza la función de determinar eficientemente el precio

de los bienes embargados, las leyes y sus jueces están institucionalizando el mito del mercado. Todo el mundo sabe o debería saber que las subastas, establecidas formalmente como un acto público y transparente, son en realidad un “mundillo” de entendidos y viejos conocidos, que se reparten los bienes antes de que se abra la puja. Esto redundará siempre en perjuicio del deudor.

El mercado es bueno como modelo y “los modelos son útiles, a pesar de su simplicidad, al permitir explicar la realidad...” (Fernández de Castro y Tugores, 1997), pero no es la realidad. El mercado nos es útil a los economistas como herramienta teórica, para que el estudio de sus imperfecciones y excepciones nos permita comprender y predecir la realidad, pero no es un objeto de culto que vaya a conducir al creyente hacia la verdad y la justicia.

Tal ha sido el fervor científico acerca del mercado que el propio Sir Lionel Robbins, en su famoso ensayo de 1932, lamentaba que los economistas no se ocupasen del funcionamiento interno de las organizaciones, sino de lo que sucede en el mercado (En Coase, 1994). En ese mismo sentido, el premio Nobel, Herbert Simon, apreciaba en 1991 que la Economía seguía centrada en el funcionamiento de los mercados, más que en la naturaleza y cometido de la empresa y advertía que en la actividad económica predominan las organizaciones y no los mercados. Ese mismo año recibía el Nobel el discípulo más destacado de Robbins, Ronald Coase, y en su discurso incidía en este problema: “La microeconomía se refiere

principalmente al estudio de la determinación de precios y producción... la empresa y el mercado se mencionan, pero carecen de sustancia” (1994).

Así surgió la Economía de los Costes de Transacción, que parecía aportar un remiendo al paradigma del mercado. Como continuación de este planteamiento, la Economía de la Empresa busca, en la actualidad, una explicación de cómo se dirime la disyuntiva entre empresa y mercado, en función de sus características. Una solución es propuesta por numerosos autores, en virtud de la denominada “Teoría de los derechos de propiedad”, sintetizada por Oliver Hart (1995). Según esta teoría, el poder es a la empresa, para su propietario, lo que el mecanismo de precios es al mercado. El derecho de propiedad sobre la empresa lleva consigo el ejercicio de potestades cuya contratación en el mercado ocasionaría altos costes de transacción. El ejercicio de esa autoridad, en este contexto, tendría la finalidad de proteger inversiones que tienen un escaso valor fuera de la relación de poder, pero generan gran valor en la empresa. Es un buen comienzo contar con un esquema básico materialista, en que el poder surge de la propiedad sobre los activos físicos, lo cual significa que los límites de la empresa están marcados sobre dicho conjunto de activos (Salas, 1999). Esta definición, estrictamente material, no contempla aquellos activos potencialmente rentables cuya naturaleza no es física. Discutiremos más adelante si dichos activos existen y si tienen mercado.

En aquellos ámbitos —ya sean de carácter temporal y espacial o sectorial o ya afecten sólo al lado de la oferta o el de la demanda— en que ha existido competencia, es razonable usar el vocablo “mercado”, en sentido restringido. Pero en la actualidad, cuando se produce alguna de esas situaciones, es normalmente debido a algún cliente poderoso de esa actividad, que consiente o incluso propicia la competencia y no participa en ella. Es decir, en la mayoría de los procesos de fijación de precios y en las decisiones de compra, hay agentes que están por encima del mercado y del Estado.

En vista de todas las páginas derrochadas en cansinas críticas al sistema, durante los últimos dos lustros, y las loas generalizadas vertidas en las décadas anteriores, es preciso adaptar la corriente de las modas a un discurso más perenne; más científico. Por ejemplo, es precipitado abandonar la terminología de “sistema” y sustituirla por el concepto de “orden” económico. La estructura y funcionamiento de la economía mundial responde en parte, en la actualidad, al establecimiento de un orden impuesto de forma vertical<sup>1</sup>, pero no existe un control absoluto sobre nuestras decisiones. Tampoco se trata de una situación resultante de la actuación libre y múltiple de empresas o estados, sino de una concepción prediseñada que ha tenido bastante éxito y que conlleva reglamentaciones, Tratados internacionales y campañas de concien-

---

<sup>1</sup> Esta misma idea es adoptada en Naïr, S., 2003 y en Galindo (2005c).

ciación financiadas con dinero público, entre otros elementos más o menos eficaces para dicha implantación.

El capitalismo es hoy el sistema caracterizado por la ausencia de mercado y por la ineficiencia, por el descenso de las rentabilidades y la falta de oportunidades empresariales; por la ausencia de libertad de empresa. La concentración empresarial y el exceso de capacidad hacen imposible un modo de asignación de recursos tan utópico como el libre mercado. El sistema de competencia alabado por Adam Smith llevaba, efectivamente, el germen de su propia destrucción. La providencia de la “mano invisible” ha retornado al ideario económico para sustituir a la del gasto público. Pero, desde 1989, el sistema dominante ya no representa la libertad de empresa, sino algo netamente distinto, que aspira a convertirse en un “nuevo orden”. Incluso ha mudado recientemente el nombre “capitalismo” por el de “globalización”, cuyo agotamiento también se vislumbra en una convalecencia post-global; un periodo de secuelas en el que estamos.

Es conveniente adelantar que, en Economía, hay algunos temas que están de moda y otros que son tabú. Entre los primeros, como veremos, se encuentran algunas formas de negocios que gozan de algún incentivo institucional. Entre los segundos, el más característico es el estudio de la concentración, en sus diversas acepciones, del que se huye por anticuado. Tanto las invocaciones, como los conjuros, suelen hacerse injustamente.

Hay un tema que parece que tendrá oportunidad de resurgir, en vista de la gran cantidad de críticas al capitalismo a las que podemos denominar, a su vez, utópicas, como lo hizo Marx con respecto a los socialistas de su época. Esta puede ser una buena coyuntura para las confesiones religiosas para relanzar el tema de la ética y la economía. Existen trabajos muy interesantes, en épocas previas al fenómeno de la “globalización”, entre ellos, Millán-Puelles, A. (1974). En esta línea, es muy representativo el trabajo de Tamayo-Acosta (Dir., 2002) y otros.

Por último, existen otros temas prometedores, en cuanto a sus posibles resultados y también en relación con el eco que alcanzan. Con ellos, estamos exponiendo en primer lugar lo que podría ser la propuesta de líneas futuras de investigación. De este modo, se persigue advertir que, en el trasfondo de todos los problemas económicos que se desarrollan más adelante subyace la necesidad de investigación. A continuación se expone una breve justificación de algunos de estos campos.

### **El problema de la información**

Desde hace décadas, un ámbito de estudio muy interesante, por su implicación en la realidad económica es el problema de la falta o asimetría de información en las transacciones. El coste de información, como elemento

disuasorio en la toma de decisiones<sup>2</sup> y de distorsión en la formación de precios, se estudia por primera vez en la obra de Coase (1937), en la que se habían detectado otros dos tipos de los denominados “costes de transacción”. Su obra fue desarrollada ampliamente por Williamson (1975, 1985) y por el propio Coase (1994). En sus trabajos se trata el coste o la ausencia de información como impedimento para que los mercados existan. Los mejores frutos del estudio de esta nueva variable se están produciendo en las Finanzas, como muestran los trabajos de Hellman y Stiglitz (1986) o Stiglitz y Grossman (1980).

Aunque supone un avance incorporar al análisis económico tradicional la problemática relativa al coste de la información, la modelización resultante sigue sin ser completamente fiel a la realidad. Enunciar que existe un coste para la información es equivalente a suponer que existe un mercado para ésta, pero si el coste de la misma era un inconveniente para que los mercados convencionales funcionasen, entonces, la ausencia de un mercado para la información indica la posibilidad de no poder cuantificar el problema de la información asimétrica.

El funcionamiento actual del sistema económico está basado, en gran parte, en la desigual información, en la denegación de su contenido. Algo similar sucede con lo que podemos denominar “asimetrías de la formación”. Para el tratamiento de la información como recurso, des-

---

<sup>2</sup> Para una explicación sencilla del efecto de estos costes en las transacciones, ver Galindo (2005a).

de la Teoría Económica, hay trabajos recientes (Martínez Coll, 2004; Miró, 2004) que abarca el tema de la formación y el enfoque de las instituciones.

### El problema de la formación

Tal vez sería necesario otro libro para añadir el tema de la formación, dado que los más brillantes economistas (Stiglitz, 2001, *inter alia*) tienen claro que la inversión pública en educación es la principal ventaja competitiva de las naciones en la era del conocimiento; en perfecta concordancia con sociólogos como Todd o filósofos, como Touraine (2004). El deterioro de esta estrategia competitiva en países como España es algo que salta a la vista a quienes nos hemos formado con un nivel de calidad que entonces era comparable al de la enseñanza privada; ahora la inversión pública en formación está destinada, cada vez en mayor proporción, a fines ocupacionales, de reinserción y de escamoteo de cifras de paro.

En una obra sobre el capitalismo actual y el papel de la Ciencia Económica en su desarrollo no es posible escapar de un comentario acerca de los procedimientos mediante los cuales los recursos humanos de una economía adquieren la cualificación productivamente necesaria y las aptitudes personales y colectivas que permitan a nuestros descendientes cambiar de rumbo, si estiman que el crecimiento actual no es sostenible ni conveniente. La necesidad y la dificultad de abordar este tema vienen

determinada, primero, por la implicación del autor en dichos procesos. Además, se trata de un aspecto sobre el que se ha investigado y publicado hasta la saciedad, en relación con la economía y la sociedad.

Como defienden hoy la mayoría de los grandes teóricos, la formación es uno de los principales factores competitivos de una sociedad, la fuente primordial del poder. Cuando el origen del poder o la desigualdad o —como ahora diríamos— la ventaja competitiva dependían de la pertenencia a una casta, hubo tal injusticia que fue necesaria una revolución para repartir equitativamente los derechos civiles. Cuando dicha injusticia dependió del poder económico, fue necesaria la Revolución soviética (con más pena que gloria, desde el punto de vista de la justicia, pero con una trascendencia innegable en todos los ámbitos). Cuando la Revolución francesa trató de corregir las desigualdades de partida en lo que luego se llamó libre “juego”, la clase ascendente empezó a cometer otras injusticias de repercusión social. El comunismo, implantado en Rusia y alrededores, hasta 1991, aproximadamente, respondía a la idea de evitar que, en lo sucesivo, se volviesen a producir nuevas desigualdades competitivas, mediante la supresión del derecho a la herencia (y en los *welfare states* occidentales, la redistribución de la renta y la riqueza). Era la libertad el logro alcanzado en 1789 y la igualdad en 1917. Pero de nuevo, comunismo y redistribución no eliminaron la injusticia. Dado que el origen de la desigualdad en la actualidad se encuentra en la información y el conocien-

to, la próxima revolución, como asegura Touraine<sup>3</sup> logrará redistribuir este capital, considerado definitivo e insuperable para la humanidad.

La frontera teórica y práctica entre los conceptos de formación e información no es nítida. Se puede trasplantar a la formación, como recurso, muchos de los comentarios que hemos dedicado a la información. Como ocurre con el resto de factores productivos, la formación es un bien alienable, difícil de controlar. Se producen tres problemas prácticos cuyo estudio no ha sido muy profundo hasta ahora: La fuga de cerebros, la subversión basada en la información, la necesidad de desinformación.

El primero de estos aspectos, aunque no es nada novedoso, es tal vez el más relacionado con la globalización. Debido al abaratamiento de los transportes y las comunicaciones y, por tanto, de los servicios bancarios, las migraciones de personas y de empresas se están convirtiendo en un fenómeno frecuente. Por lo tanto, también surge un problema económico muy interesante, si contraponemos a dicha “globalización de la prestación de servicios” el carácter normalmente regional o nacional de las inversiones públicas en formación. El problema de dichas fugas puede tener únicamente dos soluciones: Una, que la inversión pública en enseñanza se lleve a cabo por organismos internacionales; dos, que la docencia e investigación se presten en régimen privado, de forma

---

<sup>3</sup> Parece preferir el término “resistencia”, como modalidad de lucha.

que el alumno obtenga su cualificación por encargo y las empresas privadas los resultados de investigación que persiguen. La primera opción es, sin duda, la que se impondrá, puesto que la formación y la cultura son bienes esencialmente públicos. Eso sí, a corto plazo, no será fácil combatir determinadas expectativas de lucro.

En el ámbito de las empresas, también puede representar un problema invertir en trabajadores que son libres de prestar sus servicios a la competencia. En el orden teórico también representa un problema la valoración de dichas inversiones en formación, en virtud del comportamiento previsible de sus rendimientos futuros.

En segundo lugar, de nuevo, los medios de producción y dominación pueden ser utilizados como arma de lucha social, contra el capital que hizo posible los inventos. Si las formas tradicionales de protesta eran los piquetes y barricadas, donde los soldados preparaban tirachinas, tubos, blindajes y tornillos, ahora son la piratería cibernética y la formación de redes virtuales las que están más a mano. “Las tradicionales formas de organización y lucha de los trabajadores se revelaron obsoletas” (Pérez, 2002). El correo electrónico canaliza el revanchismo islámico, la defensa del marxismo, la concienciación étnica, etc.

Por eso, en tercer lugar, los poseedores de tales medios de producción intentan usarlos para reaccionar, con una sofisticación cada vez mayor. Paradójicamente, en la etapa en que el conocimiento destaca como recurso pro-

ductivo, los más poderosos están interesados en difundir el desconocimiento. Puesto que en el conocimiento se basa la dominación de unos sobre otros, en un determinado estadio del proceso, la desinformación, el entretenimiento y la ignorancia se convierten en los cimientos del sistema (sociedad del desconocimiento), aunque esta actitud inflija a las naciones la escasez de ideas, trabajo cualificado y organización. Esto se comprueba en el hecho de que, a pesar de hallarnos en una época de superpoblación sin precedentes, tenemos una intelectualidad muy reducida y un número ridículo de personas vivas a las que podamos catalogar como genios consagrados. Bien es verdad que nadie fue profeta en su época y que los sabios que se dieron a conocer, fueron prejuizados y perseguidos, desde Sócrates hasta Einstein, pasando por Kepler, Galilei o Heisenberg.

Por todo ello, la inversión en formación no es una cuestión meramente cuantitativa, pues se corre el riesgo de invertir en “deformación”. En los años ‘70 y ‘80, en los que la inflación era preocupante, en las Universidades europeas enseñábamos a los futuros economistas de empresa que era recomendable mantener, por motivos de solvencia a corto plazo, un determinado importe de activos ociosos financiado con pasivos caros; el denominado “fondo de rotación”. La práctica empresarial optó, sin embargo, por gestionar cada céntimo de tesorería para contrarrestar la erosión monetaria y, durante esa época, triunfaron las empresas que eran capaces de financiar parte de los activos productivos con crédito gratuito, es

decir, tenían fondo de rotación negativo. La ventaja competitiva de las grandes superficies con respecto al comercio tradicional no era de tipo productivo, sino en costes de financiación. No es fácil determinar si la Economía de la empresa se encontraba en una fase de novatada o si por el contrario, algún capital interesado del sector financiero había fomentado un tipo de enseñanza que se importó de Estados Unidos y que procuraba un mínimo de solvencia en las PYME. A esto se le llegó a denominar “regla de oro”. En la vida real, las empresas menos poderosas respetan este fondo de maniobra, no porque les haya sido recomendado, sino por falta de poder de negociación frente a clientes y proveedores. Como comentaré más adelante, el poder de negociación es una de las características que definen el tamaño empresarial.

La especie humana, obviamente, no ha evolucionado al mismo ritmo que la terminología oficial y, aunque aparentemente, estamos en una nueva época, la percepción que tiene la sociedad sobre sí misma y sobre las condiciones de vida vienen a ser similares a las de hace un siglo. En aquella época, se ponía al alcance de la élite el psicoanálisis, la relatividad, la teoría cuántica, la fenomenología y la lógica de Russell, etc., pero las masas estaban extasiadas por los inventos del automóvil, la aviación y el cine. La civilización occidental tenía la sensación, como hoy, de haber tocado techo: No más guerras, ni más revoluciones; no más enfermedades, ni más despotismo. Algunos preclaros, como Kafka, describieron la decadencia de su entorno cultural y la tiranía del



progreso. Hoy parece involucionar el capitalismo hasta el punto donde se quedó, tras el largo paréntesis bolchevique. Ahora los productos cibernéticos, las nuevas técnicas de animación y la telefonía móvil atraen a la población, mientras se les aparta de los avances en fuentes de energía alternativas, conocimiento del universo y otros avances científicos y, sobre todo, se les envuelve en un opaco lenguaje el contenido de la Ciencia Económica. Alguien podría imaginar que dicho contenido no es otro que el propio envoltorio.

Dentro de nuestra disciplina, plantea un serio problema la medición, en términos de eficiencia, de los logros en formación de un país, una Universidad, una persona,... Tenemos multitud de ejemplos diarios de que la posesión de un currículum determinado no siempre es una garantía de que se es útil para la sociedad, pero en resumidas cuentas, "la anarquía económica de la sociedad capitalista, tal como existe hoy, es la verdadera fuente de todos los males. La competencia ilimitada provoca el derroche de trabajo y la amputación de la conciencia social de los individuos." (Einstein, A., 1932). En esta afirmación tenemos un ejemplo del alcance que puede ser achacado a la pasividad científica de los economistas, pues según parece, estamos consistiendo que el sistema cultural y educativo, nada menos, corra peligro por no contrarrestar lo que más adelante denominaré "la lógica del lucro". Una cita más reciente y directa, acorde con el significado de esta idea, puede extraerse de Stanfield (1986), quien afirma que "el mito del mercado y la glori-

ficación del beneficio produce una tendencia perversa de dominación de la vida social, cultural y política por razones económicas."

### El tema del capital intangible

El capital basado en la información se ha denominado "intangible" (Grant, 1996; Itami y Roehl, 1991, *inter alia*). Por este motivo, también ha sido denominado capital intelectual. El problema teórico que representa la existencia de capital intangible es netamente distinto del descrito acerca de las imperfecciones de mercado. En este caso, no se trata de evidencias empíricas que refuten los comportamientos predichos por la microeconomía, sino de elementos que se induce que deben existir, aunque su medición y su identificación exacta se encuentren inmersas en una gran dosis de incertidumbre.

Como ocurre con la electricidad, no se puede demostrar la existencia del capital intangible, sino por la evidencia que se induce de sus efectos. La relación entre las cotizaciones y los valores de mercado de los activos son el indicio de que existen los intangibles, pero cuando tratamos de medirlos ocurre lo mismo que con el "éter lumínífero" (Ver capítulo II). Su importe no aparece asociado a ningún activo en concreto; no es posible materializarlo. Su valoración es difícil y bastante subjetiva y es el tipo de activos más característicamente identificables con el concepto de 'recurso productivo'. La posesión de capi-

tal intangible es lo que, en el lenguaje de la calle, se denomina "competitividad" (Pérez, 1999). Son derechos basados en contratos tácitos y el valor de uno depende estrechamente del funcionamiento de los otros (Ruiz, 1999, p. 129).

El primer rudimento de lo que hoy se llama capital intangible empezó a conocerse en el siglo XIX con el nombre de "Fondo de Comercio", como reminiscencia de la tradición de capitalismo comercial. Ese elemento trataba de justificar una diferencia de precios a veces enorme entre el todo y la suma de las partes de la empresa. Su existencia se achacaba a infravaloraciones de elementos importantes, como los terrenos y, más adelante, a la existencia de economías conjuntas. Hoy en día, se añaden la fidelidad del personal o del cliente, las buenas relaciones con la banca o con suministradores, la forma de trabajar en grupo dentro de la empresa, los elementos motivadores casuales, etc.

Estos elementos o circunstancias no son fácilmente transmisibles, a no ser a costa de transferir la titularidad del negocio. Si se traspasa a un empleado, su desempeño en la nueva empresa será menor, debido a la inexperiencia. Si se transmite, en definitiva, un recurso productivo, éste se deprecia; su valor es muy superior dentro de la empresa que en el mercado. Así pues, la empresa basa su ventaja comparativa sostenible exclusivamente en aquellos elementos que son difíciles de imitar, ya estén o no cuantificados y registrados.

Todos estos elementos están basados en el conocimiento. Por ejemplo, la mera existencia de reputación es efecto del conocimiento mutuo y no puede ser fácilmente comprobada por un tercero ajeno al negocio. La obtención de un óptimo tecnológico de dimensión en planta (apalancamiento operativo) depende fatalmente del conocimiento que se tenga acerca de la capacidad de absorción del mercado y de los precios de los factores. Las rutinas organizativas y los elementos motivadores provienen de la experiencia y el mutuo conocimiento de los empleados. Las relaciones con agentes "frontera" (clientes y proveedores), bancos, Administraciones públicas, etc. tienen una naturaleza similar a la cultura organizativa, pero externalizada. La imagen y la fidelidad del consumidor están relacionadas con los resultados de estudios de mercadotecnia y las campañas de información-sugestión.

Los motivos principales por los que es difícil cuantificar los intangibles son la incertidumbre sobre sus rendimientos y su explotación conjunta (Salas, 1996). Por este motivo, buena parte de su valor económico está condicionada a la continuidad de la relación empresarial de que forman parte. Como consecuencia, el valor de liquidación o transferencia es muy bajo y la contabilidad asume la prudencia, no sólo de ignorar los elementos no evaluables, sino de provisionar los activos contables según el precio de mercado. Esas sinergias derivadas del diseño del trabajo conjunto es uno de los argumentos más acertados en contra de la disolución de las compañí-

as y a favor de una mayor implicación de los acreedores en su gestión (Salas, 1993). Por otra parte, sucede que los usuarios de la contabilidad son múltiples y la información sobre intangibles puede hacerlos más imitables por su mera incorporación a las Cuentas Anuales (Moneva, 1999). Se han emitido ya los primeros intentos de normalización contable (IASB, 1999) tendentes a establecer alguna valoración (se cree que por defecto) de estos misteriosos elementos.

Una característica muy importante del capital basado en el conocimiento es que el consumo de los servicios que generan los activos intangibles no disminuye significativamente la capacidad para utilizarlos nuevamente (Ruiz, 1999). El conocimiento, como recurso específico reutilizable en la empresa, a diferencia del trabajo no especializado, puede ser acumulado, al igual que el capital. Al menos en cierta medida, el capital intelectual se autofinancia cíclicamente, ya que del conocimiento producido no todo se incorpora al producto o servicio que se vende, sino que se reutiliza en gran medida para el incremento de los beneficios futuros, es decir, se reinvierte. La gestión del conocimiento dentro de la empresa hace que éstos sean tanto “acumuladores como productores de activos intangibles” (Itami y Roehl, 1991).

Hoy se admite que los intangibles existen, pero no explican la totalidad de ese desfase entre valor de los activos y los pasivos de la empresa. Por eso, sin necesidad de que se haya procedido a comprobar fehacientemente en qué medida influyen en la formación de precios, la

obtención de beneficios o la ventaja competitiva de las naciones, ya se han establecido pormenorizadas clasificaciones de su naturaleza (Hall, 1992; Roos *et al.*, 1997, *inter alia*). El resto del importe de la sobrevaloración de las cotizaciones es atribuible a la “volatilidad” del mercado, que es también la volatilidad del concepto mismo de mercado y del presupuesto de eficiencia en su funcionamiento.

Puesto que no es posible cuantificar el valor de los intangibles, ni desde el precio de mercado de los activos, ni de los pasivos, los científicos buscan, desde hace años aproximaciones basadas en teorías que se formularon hace décadas. Salas defiende la necesidad de completar la Teoría de los derechos de propiedad —mencionada más arriba— con una extensión debida a Rajan y Zingales (1998). Según este enfoque, existen activos intangibles que no se pueden comprar ni vender, puesto que consisten en relaciones (normalmente laborales) con personas. No existen derechos de propiedad sobre los servicios que prestan los recursos humanos, pero tales recursos existen y se da, en virtud de una parte tácita del contrato, un “acceso” a tales recursos, en tanto que la empresa es beneficiaria de la creación de valor debida a tales relaciones. Eso se debe a la especialización que se alcanza entre cada recurso productivo (concretamente, los de naturaleza humana) y el resto de recursos. El trabajo de cada empleado es más valioso en la empresa que en el mercado (en otra empresa) y eso liga la prestación de su labor más valiosa a una relación contractual determinada. También

el empleado experto, según Salas, ejerce poder sobre los demás recursos, puesto que la empresa no se desprenderá de un activo que le resulta más valioso que los que pueda adquirir en el mercado con el mismo coste.

En la Teoría de los derechos de propiedad existen otras aportaciones importantes, como las de Grossman (1986, con Oliver Hart) y Moore (1995). Debido a las características de la relación laboral, en la civilización actual, excluyen a los empleados como parte integrante de la empresa, que se define por la propiedad de activos físicos, ya que esos derechos de propiedad son los que permiten el incremento de valor de los recursos humanos empleados. En esta perspectiva, el recurso intangible contenido en ese incremento de valor no es un recurso humano o identificable con la relación laboral, sino una extensión del valor de mercado de los elementos físicos empleados, debido al proceso productivo que configuran. Pero este planteamiento no es consistente con la defensa del mercado como mecanismo para la asignación de valor. Los recursos intangibles no están presentes en el valor de liquidación de dichos bienes reales, así pues, lo más correcto es suponer que los recursos intangibles, relacionados con el desempeño personal, tienen un valor propio, separado del valor de los bienes reales, a pesar de que el intangible carece de mercado y eso nos impide cuantificarlo con exactitud.

En relación con este problema, Salas invoca, junto con el enfoque del "acceso", el de los contratos relacionales e implícitos, basado en las aportaciones de Kreps (1996).

Los contratos relacionales son aquellos en que una parte está formalizada o explícita y otra parte contractual es tácita o implícita, basada en la confianza mutua de las partes. Puesto que dicha confianza, reputación, costumbre,... en definitiva, contrato implícito puede generar beneficios y crear valor para las partes, entonces debe añadirse a los activos físicos, con la naturaleza de intangibles.

Por último, Salas añade la Teoría de las complementariedades, desarrollada sobre todo por Milgrom y Roberts (1995). Cuando se trata de resolver problemas de incentivos y de coordinación, se está intentando, en definitiva, poner en valor aquellos activos derivados de contratos implícitos y potestades de dirección, que delimitarían el concepto de empresa y su tamaño. Los problemas de incentivos y de coordinación surgen, según estos autores, por la falta de complementariedad entre las decisiones de inversión en bienes reales y la contratación o dirección de recursos humanos. Así pues, los recursos humanos supondrán un aumento en el valor y, según la definición que se emplee, en el tamaño de la empresa, siempre y cuando existan complementariedades entre éstos y las inversiones reales.

No es nuevo el concepto de activos intangibles, aunque su definición exacta se venga realizando y normalizando progresivamente. Tampoco es reciente el convencimiento académico sobre la importancia de este tipo de recursos en el mundo empresarial. Los recursos humanos especializados y avanzados y los recursos del conocimiento son las dos categorías de recursos consideradas

más importantes para crear y mantener ventaja competitiva (Ruiz, 1999, p. 13; Ver también Porter, 1990, p. 121). Desde hace años se sabe que las empresas sólo pueden diferenciarse en el uso de "recursos productivos", caracterizados por su especificidad. La fidelidad del personal o del cliente, las buenas relaciones con la banca o con suministradores, la forma de trabajar en grupo dentro de la empresa, los elementos motivadores casuales, etc. no son fácilmente transmisibles, a no ser a costa de transferir la titularidad del negocio. Si se traspasa a un empleado, su desempeño en la nueva empresa será menor, debido a la inexperiencia. Si se transmite, en definitiva, un recurso productivo, éste se deprecia; su valor es muy superior dentro de la empresa que en el mercado. Así pues, la empresa basa su ventaja comparativa sostenible exclusivamente en aquellos elementos que son difíciles de imitar, ya estén o no cuantificados y registrados (Bueno, 1998).

Una aportación teórica que me he permitido con respecto a este tipo de capital es la introducción del concepto de pasivo intangible, que se explica más adelante. Esta clase de pasivos consta de la parte que toca a cada empresa en el descontento anti-globalización del consumidor y del trabajador, el deterioro del medio ambiente, el desgaste de la competición, la intranquilidad del capital ocioso acumulado, etc. Muchos de estos pasivos provienen de decisiones propias, ajenas o colectivas, pero tarde o temprano, se pagan.

## El problema del incentivo

Hace más de una década que se estudia a fondo el tema de los incentivos, en relación con la gestión de Recursos Humanos, aunque su encumbramiento se ha visto momentáneamente frustrado por los escándalos derivados de las famosas opciones sobre acciones (en inglés, *stock options*). Es procedente augurar al campo de los problemas de incentivos un futuro académico prometededor y unos resultados decisivos en la comprensión de la Economía en su conjunto, tanto a nivel micro, como macro; en qué situaciones se dan incentivos hacia la eficiencia y cómo (y quién) hacer para mejorarlos.

Tanto el antiguo "socialismo real", como el capitalismo han confirmado intrínsecamente la existencia de problemas de incentivos. Un sistema en que el incentivo es el excedente y no el servicio que se presta es necesariamente ineficiente, desde el punto de vista económico. Se puede decir, que el propio ser humano, se encuentre donde se encuentre, está incentivado a favor de la ineficiencia. En términos sociales, el problema del incentivo está muy relacionado con el tema del sistema político, que más adelante se analiza. Si una organización determinada persigue un fin concreto, puede tratar de diseñar e implantar incentivos conducentes a ese fin, pero cuando se persiguen fines de eficiencia social o justicia, entonces, los incentivos deben ser diseñados e implantados en común. Ese es el aspecto común del fracaso reciente del modelo capitalista y el anterior derrumbe del sistema

soviético; la falta de participación crea “incentivos a traicionar”.

En Galindo (2001a) se deduce, haciendo ciertas suposiciones iniciales, que el mantenimiento de una política monetaria contractiva es una de las políticas que más pueden incentivar la eficiencia en la asignación de recursos y la cooperación entre empresas o individuos, en concreto, la no-elevación de los tipos de interés o incluso su descenso provocaría que se revalorizase la reputación de los agentes económicos y se incrementase la probabilidad de cumplir los compromisos informales. Esta conclusión tiene, lógicamente, multitud de limitaciones y, por eso se abre un campo prometedor para la investigación, sobre todo, desde el momento en que el Estado transfiere sus potestades a los déspotas ilustrados, como ocurre en Europa y Estados Unidos con la política monetaria.

No es vano partir del ejemplo del prisionero para estudiar esta problemática, pero es preciso advertir que nuestras vidas no se desarrollan en una situación límite. Hay una regla, no obstante, que es muy necesario recordar: El número de cooperantes es inversamente proporcional a las probabilidades de éxito de la cooperación. Cuando este número es bajo, por ejemplo, en un duopolio, existe una tendencia casi natural al mutuo acuerdo en pos del mutuo beneficio, pero cuando los que comparten un interés son muchos y no se conocen, se diluye el incentivo a cooperar y se haría necesaria la implantación de un mecanismo adicional de incentivos. Esto puede

explicar por qué los intereses empresariales concentrados consiguen controlar a las instituciones públicas, en muchas ocasiones, con mucha mayor efectividad que los votantes o los contribuyentes y por qué los consumidores no son capaces de hacer valer sus derechos frente a las empresas de telefonía, crédito, vivienda, etc.

Los incentivos adicionales a la cooperación tendrían que ser implantados por iniciativa de los propios interesados, ya que el sector público, en el esquema que aquí se defiende, está más bien incentivado a evitar que esas iniciativas se produzcan. Esto es un círculo vicioso en el que los intereses empresariales han tenido siempre ventaja, desde que en la antigua Grecia se inventó la democracia. Es difícil de resolver, pues toda iniciativa de control ciudadano hacia las instituciones se enfrentará no sólo a la desgana generalizada de los interesados, sino también con mecanismos disuasorios desarrollados a través de dichas instituciones. Como ocurre en las sociedades por acciones, sólo tendrá incentivo para controlar a las instituciones aquél que se convierta en accionista mayoritario de éstas. El resto, se conformará con un dividendo razonable que, en términos políticos, se denomina “pan y circo”.

### **La variable reputación**

Dentro del problema del incentivo, es preciso mencionar de forma particular un campo que se está abrien-

do paso en nuestra disciplina, de una manera peculiar: La reputación. Su estudio está prosperando en temas como la cooperación empresarial o las relaciones de las empresas con los bancos y otros prestamistas. Los intentos de medición que se han hecho de esta variable tienen el aliciente de que enturbian los límites de la disciplina científica que nos ocupa, al igual que ocurre con otras variables, hasta ahora consideradas cualitativas y ajenas a la problemática económica (Boulding, 1976).

En mi artículo antes citado se hace un intento por modelizar el altruismo, en contraposición con el egoísmo y otras cualidades intermedias. La contribución más llamativa de este trabajo es quizá la formulación de una medida de la reputación que es función inversa de una variable macroeconómica crucial —el tipo de interés— y la definición de la reputación como un activo y, al mismo tiempo, un pasivo intangible. La reputación está considerada como un capital intangible, pero como ocurre en éstos, existen facetas de activo y pasivo, como en cualquier inversión de carácter tangible.

Aunque el concepto de pasivo intangible es una novedad en Economía, la formulación del concepto es importante, puesto que el sujeto económico responderá a las expectativas asociadas a su reputación únicamente en los casos en que su activo sea más rentable que costoso su pasivo.

El coste de la reputación y de la información, así como otros aspectos que más adelante se detallan, pueden

usarse como explicación de conductas aparentemente irracionales, como la falta de iniciativas empresariales en casos de aparente oportunidad lucrativa.

### **El papel de la tecnología**

La corriente historiográfica más conservadora nos hace ver la mundialización como consecuencia de los descubrimientos y las revoluciones tecnológicas como consecuencias de los inventos. Sin embargo, la tecnología no es una causa, sino un requisito del desarrollo económico y la movilidad social. La cuestión de fondo está en considerar el papel crucial de las tecnologías en una clave marxista o, por el contrario, revisionista. Las tecnologías son o bien el socorro de los intereses materiales de las clases altas o los promotores de dichos intereses. Pueden enfrentarse multitud de ejemplos a favor de ambos argumentos, pero en la generalidad de los casos, será más fácil la comprensión y la predicción de los hechos si se adopta el primer punto de vista es decir, un enfoque materialista; los inventos son impulsados por los intereses y no a la inversa. Si el progreso científico-técnico fuera previo o independiente del devenir social, todos estaríamos ya vacunados contra la caries y usaríamos motores de explosión que funcionasen con agua de mar.

El libro de Michael Andrews (1991) es una recopilación de cómo la geología y la geografía determinan las fases históricas, por encima o incluso en contra de la vo-

luntad humana y las cualidades de los gobernantes y de cómo los inventos y descubrimientos han acompañado al desarrollo social, económico y cultural. El papel de la vela en la navegación es entendido en Andrews erróneamente, aunque con relación a otros inventos, adopta un planteamiento intuitivo muy distinto, por ejemplo, cuando reconoce que el descubrimiento del petróleo y del carbón no les convirtió automáticamente a ninguno de estos combustibles en fuente principal de energía y mucho menos en fuente de poder.

Según Petras (2000), existen varias inconsistencias en el argumento de que la globalización es resultado de la revolución electrónico-informática. Para este y otros autores, “la política está al mando de la tecnología”. Esto es cierto, siempre que advirtamos que el capital (beneficios acumulados) puede estar al mando de la política. El propio Petras cuestiona “la capacidad del Estado para llevar a cabo” decisiones sociopolíticas. Estas decisiones y la existencia de capital son las que determinan, según Petras, que una inversión se lleve a cabo, en investigación, desarrollo o producción y no la existencia, por sí sola, de tecnología (conocimientos). Como ejemplo clásico, la occidental atribución del invento de la imprenta a Gutenberg demuestra que un invento conocido en un mundo más desarrollado (en el sentido simplista de Rostow) como era China, no se instaló en Europa hasta que la situación socioeconómica fue propicia.

## Nuevas realidades

El mercado se nos presenta en los libros como una situación de equilibrio a largo plazo, es decir, algo estático. Esto es equivalente a reconocer que se trata de algo que no existe. Las situaciones de equilibrio no llegan a alcanzarse y las empresas mejor situadas consiguen cambiar la realidad, para expulsar a las demás. Promueven el empuje tecnológico que crea posibilidades de aplazar, de forma sucesiva el reajuste hacia el equilibrio, porque el mercado ya es otro, es decir, el producto o servicio ya es otro y la necesidad ya es otra<sup>4</sup>. Al principio, el exceso de oferta llevó a los competidores a invertir en publicidad (engañoso, en muchos casos) y esto elevó el coste e impidió que la demanda alcanzase a la oferta; al final, cuando la tecnología evoluciona, se produce un exceso de demanda de los modelos antiguos, entre otros motivos, debido a que sus piezas son aprovechables.

En las nuevas tecnologías, las famosas “divisorias” que evocaba Drucker (1988) están cada vez más juntas. Esto es lo que hoy se llama “entorno cambiante”. En el ámbito microeconómico de la empresa, existe una intensa bibliografía acerca del “cambio organizativo” o de

---

<sup>4</sup> Por ejemplo, nunca se alcanzó el equilibrio entre la oferta y la demanda de máquinas de escribir, ni en el mercado de cámaras fotográficas no digitales, ni en los teléfonos celulares en blanco y negro, ni en los televisores en blanco y negro o incluso a color, con tubo de rayos catódicos.



cómo afectan las nuevas realidades a la estructura productiva y decisoria de la empresa.

Sin embargo, desde un punto de vista macroeconómico, el cambio no es algo caprichoso, aleatorio, providencial. El proverbial cambio es más bien una sucesión de consecuencias lógicas concatenadas, previsibles desde cierto margen temporal; por ejemplo, la crisis argentina era previsible. Esa lógica, sin embargo, no está muy elaborada, desde el punto de vista teórico, pero es implacable: La lógica del lucro, hoy denominada “lógica del mercado”, aún no está perfectamente entendida y explicada; de ahí que su nombre no sea el más correcto.

Pero esta lógica, aun en el caso en que nos llevara, dentro de un tiempo, a una situación eficiente, de la mano invisible de los deseos de Adam Smith, entrañaría un grave defecto de carácter ético. Las buenas intenciones del padre de la Economía deben, necesariamente, considerarse excesivamente conservadoras, anticuadas, propias de una época en que pocos hijos sobrevivían a sus padres<sup>5</sup>, en definitiva, de derechas. No basta con que nos creamos que, a largo plazo, esa situación de equilibrio se producirá y que será deseable u óptima en sentido de Pareto. Mientras que el mercado se dirige hasta una supuesta situación de equilibrio, hay gente que ha muerto de hambre.

---

<sup>5</sup> El propio Smith fue objeto de un rapto, siendo niño, porque la mano de obra infantil no abundaba.

Una posible interpretación benévola de la obra del padre de la Economía es que, en vista de toda la miseria que se hacía insoportable a su alrededor, Smith ideó una especie de consuelo de tontos cientifista, acorde con unos tiempos en que ya no era suficiente la religión. El mito del mercado ha constituido, desde este punto de vista, una etapa necesaria para liberar el pensamiento de otros mitos más implacables. Esto sugiere que para desvincularnos del paradigma mercantil habría que idear otro objeto de culto que fuera menos pernicioso. Ese mito tal vez existe ya, pues al parecer la ciencia se está deificando, entre la población, hasta un nivel que antes alcanzó el Derecho y, previamente, la religión. Los genes y su alcance etológico pueden sustituir en el acervo exotérico a la creencia en el libre albedrío.

Por eso no es descabellado prever que la nueva era será la de las biotecnologías (más adelante, defendemos la idea de estancamiento en los sectores de informática y telecomunicaciones). El diseño biológico de personas especialistas para funciones propias del sistema conseguirá liberar a la especie humana de sí misma, las armas genéticas tal vez consigan decidir el resultado de una hipotética rivalidad entre razas. Ya no serán necesarios los derechos ni las libertades, como tampoco lo serán sus portadores. La propia biología del enjambre dará a cada uno sus atribuciones, en función de unos determinados cometidos; no se podrán infringir las leyes, porque esas leyes serán las de la naturaleza. Ya no serán necesarias las promesas que no se pueden cumplir, ni los eslóganes, ni

los falsos debates, ni el deleite televisivo de las masas. Pero vayamos por pasos, antes de llegar a “un mundo feliz”, vamos a explicar el estado actual de las cosas.

### Bibliografía específica

- BOULDING, K. E. (1976): *La economía del amor y del temor: Una Introducción a la Economía de las Donaciones*. Alianza Editorial. Madrid. Colección: Alianza Universidad.
- BUENO CAMPOS, E. (1998): “El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual”. *Boletín De Estudios Económicos*, vol. LIII, nº 164 - Agosto 1998, pp. 207 – 229.
- EINSTEIN, A. (1932): *The world as I see it*.
- FERNÁNDEZ DE CASTRO, J y TUGORES, J. (1997): *Macroeconomía*, McGraw-Hill, Madrid.
- GALBRAITH, J. K. (1971): *Economics*, (1972) *Economía y Subversión*, Plaza & Janés.
- GALINDO LUCAS, A. (2001a): “Revelaciones del estudio de las variables de diseño de incentivos”, *Alta Dirección*, 219, pp.
- GRANT, R. M. (1996): “Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm”. *Strategic Management Journal*, vol. 17(Edición especial de invierno), pp. 109 - 122.
- GROSSMAN, S. Y HART, O. (1986): “The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration”, *Journal of Political Economy*, 94, pp. 691-719.
- HALL, R. (1992): “The strategic analysis of intangible resources”, *Strategic Management Journal*, vol. 13, pp. 135- 144.
- HART, O. (1995): *Firms, Contacts and Financial Structure*. Oxford University Press. Oxford.
- HELLMAN, T. Y STIGLITZ, J. (2000): “Credit and equity rationing in markets with adverse selection”, *European Economic Review*, nº. 44, pp. 281-304.
- IASC (1999): Norma Internacional de Contabilidad nº 38 (NIC 38). “Activos Intangibles”. International Accounting Standards Committee. Londres, 1999.
- ITAMI, H. y ROEHL, T. W. (1991): “Mobilizing Invisible Assets”. *Harvard University Press*. Re-edición. Cambridge y Londres.
- KREPS, D. (1996): “Markets And Hierarchies And (Mathematical) Economic Theory”, *Industrial and Corporate Change*, 4.
- MARTÍNEZ COLL, J. C. (2004): “El ser humano, la información y la economía”, *Contribuciones a la Economía*, en [www.eumed.net/ce](http://www.eumed.net/ce)
- MILGROM, P. Y ROBERTS, J. (1995): “Complementarities and fit Strategy, structure, and organizational change

- in manufacturing”, *Journal of Accounting and Economics*, 19, pp. 179-208.
- MILLÁN-PUELLES, A. (1974): *Economía y Libertad*, Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.
- MIRÓ ROCASOLANO, P. (2004): “ La economía de la información en un contexto neoinstitucional”, *Contribuciones a la Economía*, en [www.eumed.net/ce](http://www.eumed.net/ce)
- MONEVA ABADÍA, J. M. (1999): *Problemática del análisis económico-financiero de las pequeñas y medianas empresas*. V Jornadas de Trabajo sobre análisis contable. ASEPUC, pp. 279-302.
- MOORE, J. (1995): *Cooperation and the ownership of assets*, en Siebert, H. (ed) (1995): *Trends in Business Organization: Do participation and Cooperation Increase Competitiveness?*. J. C. B. Mohr. Tubinga (Alemania).
- PENROSE, E. (1959): *The theory of the growth of the firm*. Oxford University Press, 2.ª edición, Londres.
- PORTER, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press. Nueva York.
- RAJAN, R. Y ZINGALES, L. (1995): “What do we know about capital structure? Some evidence from international data”, *JOURNAL OF FINANCE*, vol. 50, nº. 5, diciembre, pp. 1.421-1.460.
- ROOS, J.; ROOS, G.; DRAGONETTI, N. Y EDVINSSON, L. (1997): *Intellectual Capital : Navigating in the New Business Landscape*. Macmillan, Hounds mills.
- ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W. y JAFFE, J. F. (1999): *Finanzas Corporativas*. 5ª ed. McGraw-Hill.
- RUIZ NAVARRO, J. (Coord.), CAMELO ORDAZ, C., LORENZO GÓMEZ, J. D., MARTÍN ALCÁZAR, F. y VALLE CABRERA, R. (1999): *Competitividad regional y recursos intangibles. Un análisis comparado Andalucía - España*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- SALAS FUMÁS, V. (1993): “Factores de competitividad empresarial. Consideraciones generales”. *Papeles de Economía Española*, nº 56, pp. 379-396.
- SALAS FUMÁS, V. (1996): “Economía y gestión de los activos intangibles”. *Economía Industrial*, nº 307, 1996/1, pp. 17 - 24.
- SALAS FUMÁS, V. (1999): “Poder, relaciones y complementariedades en la Teoría de la Empresa”, *Papeles de Economía Española*, nº 78-79, pp. 2-16.
- SALAS FUMÁS, V. (2001): “Sobre valor y coste de los intangibles”. *Actualidad Financiera*. VI (1), enero, pp. 3 – 11.
- SKIDELSKY, R. (1995): *El mundo después del comunismo*. Ariel, Barcelona.
- STIGLER, G. J. (1982): *The Economist as Preacher*, Chicago University Press.

STIGLITZ, J. E. y GROSSMAN, S., (1980): "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets", *American Economic Review*, vol. 70, nº. 3 (junio), pp. 393-408.

THUROW, L. C. (1980): *The Zero-Sum Society*, Basic Book.

TOURAINÉ, A. (1999): *¿Cómo salir del liberalismo?*, Paidós, Barcelona.

TOURAINÉ, A. (2004): *De la globalización a la nueva economía. Entrevista de Emiliano Cotelo, Radio El Espectador*, en [www.espectador.com/text/especial/touraine.htm](http://www.espectador.com/text/especial/touraine.htm)

WILLIAMSON, O. (1975): *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, Free Press, Nueva York.

## Capítulo II.

### EL PAPEL DE LA CIENCIA ECONÓMICA

#### Introducción

Se ha escrito mucho sobre epistemología e incluso sobre método científico en Economía. No es este el lugar para desarrollar todos los antecedentes al respecto, pero una breve descripción de lo que se espera del científico la da Bertrand Russell cuando les prescribe una "paciente compilación de hechos, combinada con la audaz adivinación de las leyes que agrupan estos hechos" (1945, p. 575). El mensaje principal de este capítulo es que la ciencia, especialmente la Economía, forma parte de las formas de organización humana, lo mismo que la economía con minúscula o conjunto de fenómenos económicos. Por lo tanto, ambas se insertan en un esquema social, que es más bien consecuencia de esta última y cusa propiciatoria de la Ciencia Económica, en su estado actual. Sin embargo, esta relación de causalidad no siempre es entendida o compartida. Al habernos repartido las disciplinas académicas en compartimentos incuestionables, los científicos hemos conseguido, desde antiguo, que el investigador del despacho adyacente nos deje trabajar, pero también esto ha contribuido al engaño frecuente de que, en la vida real, todo lo económico (supuestamente reservado a la mano invisible del mercado) está separado de lo social, lo político, lo cultural, lo teológico, etc. Uno de

los autores que reconoce este problema de forma más original fue Polanyi (1944, pp. 104-105), quien habla de “sociedad de mercado” y afirma que la “economía de mercado” no podría existir sin este marco institucional, en que se integra. De manera perversa —continúa el planteamiento de Polanyi— la economía se nos presenta como algo formalmente separado de la política y sociedad, porque este modo de dependencia es el que le permite insertarse en dicha sociedad de mercado y funcionar en alguna medida.

También es tradicional la discusión acerca de la importancia de un sistema de creencias religiosas, jurídicas, ideológicas, etc., en las estructuras socioeconómicas o la relación de causalidad entre ambos niveles de organización humana, pero no es éste el lugar para dirimir esta disyuntiva. Lo que sí es indiscutible es que el boato cultural constituye un papel que en las últimas décadas ha sido desempeñado por la Ciencia Económica, tal vez no en solitario, pero sí de manera fundamentalista<sup>6</sup>. El triste devenir de nuestra pretendida disciplina científica la ha llevado a la complicidad con las más graves injusticias de ámbito mundial, en parte por actividades o pasividades de los propios economistas y a veces por las interpreta-

---

<sup>6</sup> La expresión “fundamentalismo de mercado” procede de una conferencia redactada en 1999 por E. Sakakibara, funcionario responsable del Ministerio de Hacienda japonés en el Club de Representantes Extranjeros. Con respecto a esta idea, ver también Ali, T., 2002 y Stiglitz, J. E., 2001 y 2003.

ciones torticeras que el mundillo político-periodístico ha hecho de grandes obras del pensamiento económico.

En el terreno micro-económico, un buen ejemplo de lo que ha sido el papel de la Teoría Económica son las grandes tiradas editoriales de manuales de bolsa que tratan de estandarizar el comportamiento considerado “racional” de los inversores, para que los promotores de la idea puedan anticiparse a dicho comportamiento. En ámbitos macroeconómicos, esa jugada ha costado la credibilidad a los propios economistas, pues si alguien le convenció para que proclamase “esto va a subir” (o a bajar), fue precisamente para anticiparse vendiendo (o comprando) cuando todo el mundo compre (o venda). Además, quien contrató al economista, intervendrá en grandes operaciones y esto causará una perturbación en el mercado (en este caso, una bajada) que le dejará en el lugar de un embustero o un ignorante. Con estos ejemplos, que se desarrollan en capítulos sucesivos, es legítimo desear que la Economía nunca se hubiese desgajado de la filosofía moral.

A la gran infidencia de la Ciencia, en relación con el papel que debería desempeñar, se le suma la aleva misión de la función pública. Su cometido es anunciarnos que tenemos libertad e igualdad de condiciones. Pero al decirnos esto, los poderes públicos actúan sojuzgados por grandes capitales que gozan de grandes ventajas competitivas con respecto al resto de nosotros y que son capaces de restringir nuestra libertad, a través de la supuesta legitimidad de dichos poderes. Libertad de mo-

vimiento, derecho a la intimidad y la imagen, incluso la integridad física están ahora más amenazados que nunca, debido a que ya todo se supedita ya a la acumulación global.

### Racionalidad e individuo

Una de las debilidades más afortunadas de la Ciencia Económica es la suposición de racionalidad. Esta racionalidad se aplicará a un concepto básico que es el de interés, no el referido al coste del tiempo o tipo de interés, sino el “interés material”; Ese interés que, en términos amplios, puede venir definido por necesidades humanas, pero que, en términos estrictamente economicistas, identificaremos con el lucro. El lucro es una palabra que puede sonar desagradable, sobre todo cuando se usa, como John Reed, como explicación de la denominada guerra imperialista. Sin embargo, no hay que olvidar que el término “lucro” es, a su vez, un eufemismo para la palabra “codicia”. Ese es el concepto que asimilaremos al de interés material de un individuo, desde el punto de vista egoísta.

El premio Nobel Herbert Simon (1991), fallecido en 2001, se opuso siempre a la visión antañona ortodoxa de la racionalidad y defendió la existencia una limitación en las decisiones racionales. En consonancia con el éxito de Simon, es necesario advertir que, recientemente, recayeron sendos premios Nobel en expertos que lograban de-

mostrar la irracionalidad del comportamiento humano. También en los mercados de capitales se supuso años antes la existencia de una “exhuberancia irracional” proclamada por Greenspan (Stiglitz, 2003). A pesar de que ahora la defensa de la racionalidad constituiría la heterodoxia, me propongo argumentar que en los desorbitados movimientos especulativos lo que está presente es un exceso de racionalidad no regulado.

En realidad, los trabajos que niegan la hipótesis de racionalidad vienen a confirmar mi punto de vista, en el sentido de que hoy los economistas trabajan para los grandes intereses financiero-institucionales. En realidad, lo que se pretende averiguar en la mayoría de las investigaciones es cómo actúa el consumidor y el ahorrador.

Eso sin olvidar lo que ya se ha comentado y se volverá a explicar con respecto a los denominados “pasivos intangibles”. En relación con esto, conviene advertir que el coste de la información, en términos de tiempo empleado para las comprobaciones, es otra variable cuyo comportamiento, en términos estadísticos, puede ser predicho.

No es la irracionalidad o “racionalidad limitada” lo que impide que los mercados funcionen correctamente, sino la imperfección de la información y el poder de mercado; sin ir más lejos, la realización de campañas publicitarias con cargo al propio consumidor es producto de ambos problemas.

Una de las limitaciones que se atribuyen a la racionalidad es que sólo sería defendible en grandes números de

decisiones sobre un mismo asunto. Así, todos los agentes pueden incurrir en equivocaciones individuales o, dicho de otra forma, decisiones de las que luego se arrepentirán. La llamada “Ley de los grandes números” permitiría resolver, mediante el cálculo de probabilidad, la posibilidad de una decisión incorrecta, compensándola con otras de sentido contrario.

A pesar de todo, la hipótesis de la falta de racionalidad parte de un supuesto que no es aceptable más que en el paradigma del mercado, ese al que vengo a criticar. Este supuesto es el libre albedrío de los sujetos decisores. Cuando la aparente irracionalidad de las decisiones es inducida, mediante una inversión en desinformación o persuasión realizada por otro agente, el supuesto del libre albedrío no es sostenible. En estos casos, la ineficiencia de las empresas se externaliza y se convierte en ineficiencia del sistema.

Por eso, me mantengo en afirmar que, en promedio, existiría una tendencia a la racionalidad, si no fuera por el éxito de las campañas publicitarias y la investigación de mercados. Sin embargo, en raras ocasiones, el economista adopta también el punto de vista de las clases menos pudientes y trata de averiguar las pautas de comportamiento de las empresas poderosas. Entonces, le es útil echar mano del supuesto de racionalidad, en sentido económico.

Las teorías recientes, emanadas de la Economía Financiera de la Empresa, tienden a controlar el efecto de

las imperfecciones de mercado en las decisiones económicas. Junto con la Ley de los grandes números y pese a su antigüedad, la presunción de *racionalidad* es uno de los principales pilares de la Ciencia Económica. En sentido estricto, la hipótesis de las decisiones irracionales es una forma de huir de la posibilidad de modelizar el comportamiento humano. Una teoría supone un logro para la Economía en la medida en que sea capaz de ceñirse a la hipótesis de la racionalidad. Por ejemplo, Jensen y Meckling, en 1976 fueron capaces de explicar decisiones que hasta entonces se habían considerado irracionales por parte de las empresas, al detectar la existencia de un conflicto de agencia entre directivos y accionistas. Los psicólogos nos dicen hoy, por el contrario, que las decisiones de los consumidores no se explican por su mejor conveniencia. Podemos afirmar, de todos modos, que los fenómenos de satisfacción psicológica constituyen una variable que tiene un comportamiento predecible o racional con limitaciones, por desgracia para el consumidor.

Para nuestra joven Ciencia, la racionalidad no es otra cosa que un dogma; ni siquiera una hipótesis, pues para contrastar este aspecto fundamental del comportamiento humano, tendría que pedir permiso a otras ciencias más maduras como la antropología, la biología, la sociología, etc. (más recientes son la Psicología y la Ecología como Ciencias). El reconocimiento de esta limitación metodológica irremediable e inicial, esta desventaja con respecto a otras ciencias, puede, como se explica más adelante, acomplejar al economista. Ahora bien, no se trata de un

dogma en sentido ético, sino de un presupuesto siempre científico, es decir, una conjetura acerca del *ser*, una suposición y nunca una recomendación, ni nada relacionado con el *deber*. Muchos libros y manuales de Economía de la Empresa se extralimitan del ámbito científico puesto que emiten recomendaciones en relación con unos fines sobreentendidos y a veces malinterpretados. Normalmente esto sucede porque se asume una justificación implícita en las explicaciones.

Hemos hablado de la racionalidad como un hallazgo importante de los economistas y un avance en el conocimiento del comportamiento humano. El problema que se ha mencionado, desde el punto de vista científico, es que se trata de un *imperativo categórico* y es susceptible de ser mal interpretado. La racionalidad no debe entenderse aquí en términos filosóficos, sino más bien como una muestra de egoísmo maquiavélico. Si en una guerra mueren niños, a fin de que alguien pueda seguir acumulando inmensos capitales, eso puede no parecerse racional y, sobre todo, nada razonable. Por eso, la racionalidad no debe ser en ningún caso entendida como una *justificación* del comportamiento económico (del mismo modo que el darwinismo fue adulterado por los seguidores de Herbert Spencer), sino una herramienta imprescindible para la *explicación* de dicho comportamiento. Todos sabemos que, en la vida real, mueren niños de hambre para satisfacer la codicia de los hombres; esto es una mera descripción.

Dado que la Economía tiene aún mucho camino por recorrer, la mayoría de modelos económicos, por simplicidad, han supuesto que la racionalidad —el egoísmo— tiene lugar únicamente a nivel individual. Sin embargo, una decisión puede ser también racional, cuando busca la maximización del bien colectivo. Eso es lo que se pretende conseguir dentro de las organizaciones empresariales y en eso trabajan economistas, codo a codo con psicólogos de empresa.

Sin embargo, en el ámbito macroeconómico y en los mercados de consumo, no sólo persisten los modelos individualistas, sino que los economistas han conseguido potenciar el individualismo para que sus modelos funcionen y porque el individualismo incrementa el consumo y eleva los precios.

### La Ciencia acomplejada

La presente obra no es la primera autocrítica de la Ciencia Económica (Mishan, 1969; Krugman, 1999). Precisamente, esta es prácticamente la única virtud del economista como científico: Siente remordimientos. Además, el pecado capital y original de la Economía como ciencia es, por la fecha en que nace, la envidia hacia sus hermanas mayores, las Ciencias Naturales.

En las Ciencias Sociales, a la que pertenece la Economía, existen otras metodologías propias mucho más cien-



tíficas que el método denominado “empírico-analítico”, pero a pesar de ello, éste ha tenido un gran éxito. El mito del experto obliga a los economistas a rodearse de fórmulas complejas para tratar de explicar una realidad más compleja aún. Muchas investigaciones han pretendido un éxito de alcance tan liviano que se han conformado con ajustar una nube de datos a una fórmula con un término estocástico. Según Hernán (2003), la mayor parte del cuerpo conceptual de la economía trata de extrapolar los principios básicos de la física clásica. Cita la Teoría del consumidor de Fisher, la Ley de Say y el equilibrio general de Pareto. Este torpe mimetismo metodológico ha servido en muchas ocasiones para aparentar la seriedad de disciplinas científicas mucho más antiguas. En otras, ha sido útil a los intereses subyacentes para defender un modelo económico basado en el individualismo.

En el ámbito histórico y el sociológico, existe un enfoque llamado materialismo que, acertadamente, tiende a identificarse con el término “marxismo”. Esta palabra ha sido tabú en los años 90 y tal vez lo siga siendo en la actualidad, pero ya no lo es únicamente por la existencia de una ciencia acomplejada, sino por la confluencia de intereses entre científicos y medios de financiación de las investigaciones. Por eso, puede sorprender a muchos, en la época en que vivimos, que se hable de marxismo como metodología de investigación (Vilar, 1978). En este trabajo no se pretende una ‘comuni6n’ con la totalidad de la “doctrina” marxista, ni aún con la obra de Marx. Sin embargo, el enfoque materialista suele resultar el más apro-

piado, cuando se trata de ámbitos pertenecientes a las Ciencias Sociales (Galindo, 2004a).

En los últimos dos siglos y medio, las demás Ciencias han obtenido grandes hallazgos y no se han preocupado tanto por su estatus de disciplina científica. En este tiempo, incluso, nació el psicoanálisis, cuyo inventor fue muy amigo de Einstein, pero a cuyos discípulos les importa poco que este conjunto de estudios tenga o no carácter científico. La Economía, en cambio, ha cosechado rotundos fracasos y arduas críticas y ha dedicado más tiempo en defender su condición de Ciencia que a contribuir al bienestar humano.

La Economía es más reciente que las Ciencias Naturales y que otras Ciencias Sociales, porque trata sobre un objeto que existe de forma posterior a nuestra naturaleza. Podemos denominar, en principio y de forma genérica, a ese objeto “el capital”. Heilbroner (1968) no tenía muy clara la relación de causalidad ente el capital y el capitalismo y llega a afirmar que el surgimiento de conceptos económicos como el mercado era lo que permitió la existencia de un sistema económico-político basado en el mercado.

Ocurrió justamente al contrario: Dependiendo de las características predominantes del capital en cada etapa histórica, el conjunto de los conocimientos y creencias, incluso los valores y normas (todo ello, denominado “superestructura”, en el paradigma marxista) fueron prosperando, en la medida en que servían de justifica-

ción a dicho predominio. En la etapa actual, todo el léxico globalizador constituye la superestructura del capitalismo global. No obstante, el surgimiento de la Economía como ciencia fue un noble resultado del inevitable instinto humano de buscar la verdad o, al menos, las verdades. Hasta ahora raras veces ha conseguido la Economía desligarse de los dioses del poder, lo mismo que el resto de las ciencias, pero ese germen cientifista aplicado a las Ciencias Sociales existe, desde el siglo XXI; sobre todo, desde Adam Smith y David Ricardo.

### **El oficio del economista**

Como es lógico, este ensayo no trata sobre las posibilidades de colocación profesional de los que terminan la carrera de Económicas o Empresariales o acerca de cómo los licenciados sin vocación mercantilista nos hemos convertido en domadores de alumnos, más que maestros. Trata de responder a las críticas que nuestra profesión ha afrontado, a veces con cinismo, debido al desempeño obcecado o interesado de la actividad científica. Alain Cottrell (1980) afirmaba que los economistas “nos exhortan a fiar al mercado la solución de los problemas de la escasez”.

Se ha dicho de la profesión del economista que es una de las más lacayas con respecto al sistema, lo cual es especialmente grave cuando el mismo comentario lo referimos al mundo académico. Sin embargo, si el economis-

ta actuase correctamente, estaría en condiciones de explicar y demostrar esta condición en otros ámbitos de las Ciencias, ya que la tecnología, como veremos, e incluso las artes, evolucionan en virtud de los intereses de quienes las financian. En el último cuarto de siglo y especialmente desde que el ‘socialismo real’ se dio por derrotado allá por el año 90, los postulados de la Teoría Económica han tenido un papel participativo en la evolución de los procesos históricos. La emisión a las masas de los datos bursátiles que éstas no comprenden forma parte de un entramado propagandístico de corte cientifista. Éste ha cumplido, de paso, una labor más maquiavélica que la original idea marxista de superestructura. Se trata de una simbiosis entre teóricos y prácticos. Los primeros proporcionan justificaciones y los otros, a cambio, tratan de transformar la sociedad (y si es posible, la naturaleza humana), para dar la razón a posteriori a modelos teóricos que nunca han funcionado.

El pésimo talante científico de los seguidores de la Escuela de Chicago se caracterizó, en primer lugar, por su falta de honradez: No les importó que la adopción y difusión de sus doctrinas se debiera, más que a sus bondades teóricas, a su utilidad como justificación de ciertos intereses. En segundo lugar y paradójicamente, reflejaba un exceso de celo epistemológico que daba protagonismo de la experimentación: parecía no molestarles que se tratara de llevar a la práctica sus recomendaciones de forma tan expeditiva (mediante dictaduras y crímenes), porque

así aspiraban a crear un mundo que por fin pudiera ser explicado por sus modelos teóricos.

El cono sur americano, con sus millones de habitantes, no bastaba para hallar el Grial del mercado, la expansión del liberalismo por todo el ex-bloque soviético demostró, de una vez por todas, que el idealizado mercado no era posible alcanzarlo, al menos, en un sistema capitalista. Algunos economistas ingenuos creyeron que las políticas nefastas podrían llevar a asignaciones eficientes en los mercados y, a largo plazo, a éxitos medidos en los indicadores macroeconómicos, con tal de que se consiguiese convencer a todos los agentes económicos de la infalibilidad de sus postulados. Sólo si se alcanzaba la fe generalizada en los modelos, éstos funcionarían. Según Williamson (1993), “El consenso sobre una buena Ciencia Económica es importante, si queremos que triunfe la reforma económica. Los continuos cambios de política son obviamente perjudiciales... los beneficios de la reforma [también] dependen de la confianza en que esas políticas no variarán.”

Lógicamente, los mercados fueron los primeros que no se creyeron que tales medidas fueran a sanear la economía de ninguna nación y, en poco tiempo, los mismos intereses que habían contratado la sabiduría de los economistas, depositaron su confianza y su capital en países que no habían obedecido sus dictámenes (Rogoff y Prasad, 2003). Habría sido más fácil reconocer simplemente que la Economía todavía no ha podido explicar de una manera satisfactoria los fenómenos que son objeto de su

estudio. No obstante, como advertía Stiglitz (2001), existen conocimientos de sobra, desde hace 50 años, para haber previsto las consecuencias de las políticas “recomendadas” por el FMI.

Hay que admitir que el oficio del economista no incluye únicamente el oficio del científico<sup>7</sup>, sino que el economista es consciente (o incluso sobreestima) su capacidad mediática. El economista, en muchas ocasiones, predica que ocurrirá precisamente lo que considera que es más deseable que ocurra (o lo contrario, según los casos). También es justo aceptar que en muchos desaciertos de los economistas, las intenciones son sanas, pero su ignorancia normalmente es producto de intenciones interesadas de otros economistas.

Esta contaminación no sólo actúa, a través de la prensa, sobre las opiniones comunes, sino que impregna la propia investigación científica en las Ciencias Sociales. Los economistas de las grandes empresas aventajan a los académicos, que hacen público el resultado de sus investigaciones. Los primeros aprovechan los pronósticos de los segundos para anticiparse, mediante la toma de decisiones especulativas que, finalmente dejan a los segundos en mal lugar. Supongamos que un inversor posee un enorme capital en títulos A y necesita comprar títulos B para diversificar. Entonces la estrategia racionalmente correcta es contratar a un prestigioso economista para

---

<sup>7</sup> Acerca de este oficio, v. Bourdieu, P., 2001.

que anuncie la inminente bajada de las cotizaciones de dicho título y la elevación simultánea de “A”. Si el mercado reacciona “como se espera” a sus declaraciones, propiciarán los propios agentes económicos el cumplimiento a corto plazo de sus expectativas. Entonces interviene el inversor privilegiado en sentido contrario y consigue lucrarse, hasta que, llegado el fin de su operación (si se ha hecho bien), el mercado se dé cuenta de lo que está ocurriendo y cambie de tendencia, dando por incumplidas las predicciones de nuestro economista. Al final de todo el proceso, el valor de A será muy inferior al que tenía antes de anunciarse su alza; con B ocurrirá lo contrario. He ahí por qué se dice del oficio del economista que consiste, durante la mitad del tiempo, en hacer predicciones que rara vez se cumplen (Boyer, 2003, p. 21), y dando explicaciones en la otra mitad.

### Sistema Económico y Teoría Económica

A veces las modas tienen más poder para imponerse que el conocimiento científico, pero no es suficiente el refrendo de un gran número de investigadores para aceptar la existencia de un paradigma (Serrano, 2002, p. 71). No es casual que unos economistas adquieran más relevancia que otros en determinados momentos, según sus escritos estén más en consonancia con la corriente de pensamiento dominante, a pesar de que sus obras son casi todas más o menos contemporáneas, habida cuenta

de la juventud de la Ciencia Económica. Según Boyer (2003, p. 19), el futuro de la Economía como disciplina estará estrechamente ligado a las transformaciones de la economía con minúsculas.

La fisiocracia fue el primer y extraño intento de constreñir las decisiones económicas de los humanos a leyes naturales. Sus conclusiones reducían la riqueza e indirectamente el poder a un factor económico: La tierra.

La práctica del mercantilismo, comenzó a devengar concienzudos trabajos exentos de pretensiones teóricas, más o menos en la misma época. El factor productivo clave era de tipo mercantil: El poder adquisitivo.

Ni que decir tiene que las etapas y fechas registradas a grandes rasgos en la *Tabla 1* se solapan entre ellas y se anticipan o retardan, en países distintos, aunque la aproximación puede ser bastante indicativa y coincide con hechos históricos: El *New Deal*, la crisis<sup>8</sup> de 1973 y la caída del muro de Berlín.

Los inicios de la Ciencia Económica son casi coetáneos de una alternativa proteccionista en el continente, heredera del mercantilismo. Los clásicos escribieron en una época en la que la industria británica estaba conociendo un desarrollo sin precedentes y empezaba a necesitar la conquista de otros mercados.

---

<sup>8</sup> Ver Pérez y Pérez y Galindo, acerca de los hitos interrelacionados que marcan la fecha de 1973.

**TABLA 1. Paradigmas científicos de la Economía en distintas etapas históricas<sup>9</sup>**

Sistema económico	Paradigma científico	Principales autores	Postulados
Finales feudalismo	Fisiocracia (Precursores)	Quesnay, Turgot	Búsqueda de conocimientos científicos
Capitalismo comercial	Mercantilismo (Práctica)	Colbert, Uztáriz	Proteccionismo, Tratados comerciales, monopolios.
Capitalismo industrial	Liberalismo (Clásicos)	Smith, Say, Ricardo	Cláusula Nación más favorecida, Defensa Competencia.
Capitalismo financiero	Neoliberalismo (1870-1929)	Jevons, Walras, Menger, Marshall	Crecimiento, consumo, capitalismo popular.
(Estado del Bienestar)	Keynesianismo (1932-1973)	Keynes, Hicks, Meade	Gasto público, proteccionismo, formación.
Capitalismo financiero	Neoliberalismo asistido (1973-1989)	Friedman, Hayek, Miller	Integración, libre circulación de capital, normalización ideológica, propiedad intelectual
Capitalismo Global	Nueva Economía (1989-hoy)	Ansoff, Porter, Grant, Drucker, Hall, Barney	Legalidad supra-estatal, desregulación, Leyes de extranjería
Capitalismo institucional	Neo-institucionalismo (Fatalismo Económico)	Greenwood, Rutherford, Stiglitz, Kalmanovitz	Reforma, participación, bioética, voluntariado, donaciones.

Fuente: Elaboración propia.

<sup>9</sup> Quedan excluidos de esta tabla otros dignos economistas, como Mill, Coase, Von Neuman, Nash o Galbraith, por no considerarse paradigmáticos. Otros como Marx sí lo han sido, pero no para el capitalismo.

Esta precocidad británica en la industrialización, derivada de la posesión de recursos minerales, concretamente hierro y carbón (Andrews, 1991), justifica tanto el surgimiento del liberalismo en aquel país, como la persistencia de prácticas mercantilistas en el continente.

La crisis de 1929 fue doblemente mortífera para el sistema capitalista, puesto que en el bloque soviético no se había dejado sentir. La proliferación de los partidos de izquierda y los sindicatos en Occidente durante las décadas post-bélicas supusieron una auténtica amenaza para la entonces llamada “economía de mercado”, habida cuenta que la influencia del imperio socialista llegaba hasta el mismo centro de Europa (Fûret, 1995). Surgió el Estado de bienestar como un paréntesis en la evolución del sistema y consistió en una prolongación de las prácticas keynesianas que habían sacado a Estados Unidos de la Gran Depresión. El encarecimiento que experimentó la mano de obra durante el Estado del bienestar aceleró la sustitución progresiva de gastos de personal por amortización de inmovilizados.

La fecha de 1973 presenta una evidencia histórica contra el aparato teórico establecido por Keynes y considerado verdad absoluta en las universidades y devolvió el testigo económico a la Escuela de Chicago, que propugnaba el liberalismo a ultranzas. La crisis del petróleo, confirmó la necesidad de la robótica, por contraposición a la mecánica, y el retorno del factor trabajo (esta vez, trabajo intelectual) como más valioso que la producción fabril, altamente dependiente en capital inmovilizado

(industrial-financiero) y, por tanto, en energía. La estanción<sup>10</sup> confirmó de algún modo el predominio de las decisiones privadas y la preeminencia de la clase empresarial en Occidente. Su diseño del sistema productivo perjudicaba principalmente al trabajador y al consumidor. Por otra parte, el origen de tanta convulsión estaba en la toma de conciencia del Tercer Mundo, en un nuevo socialismo, no de las clases, sino de los países; un socialismo patrocinado por la URSS, del que son especialmente representativas Cuba o Corea del Norte (Fûret, 1995).

Entonces el sistema empresarial mundial crea la *Trilateral Commission* y ésta decide adoptar el Neo-liberalismo como arma propagandística e instrumento de penetración en mercados, especialmente, latinoamericanos. A finales de los '80 ya se había convertido esta doctrina en una epidemia de ceguera de alcance mundial. Se trata de un paradigma participativo, una versión perversa de la investigación-reacción, cuyos postulados no tienen por qué ser ciertos, sino que pretenden generar su propia validación *a posteriori*; en una tentativa fallida de lo que Stiglitz (2001) denominó predicciones auto-cumplidas. El denominado 'Consenso de Washington' (Williamson, 1990) o 'Convergencia de Washington' (Williamson, 1993) se incluye en el paradigma neo-liberal.

---

<sup>10</sup> La estanción es el nombre que recibió la aparente transgresión de las leyes de la economía (del sistema keynesiano) que consistía en un alza de precios, por la inercia de un sistema dependiente del petróleo que repercutía las subidas, acompañado de desempleo, derivado del cierre de empresas y las reconversiones.

He denominado "neoliberalismo asistido" a la doctrina que restaura la fe en el mercado, pero de una forma planificada y tras conseguir el apoyo de los poderes públicos occidentales. Mientras que el capitalismo financiero podemos considerarlo, a grandes rasgos, como un proceso natural, dentro del bloque capitalista, el globalismo, en cambio, proviene de una estrategia destinada a desestabilizar al sistema soviético y a aprovechar esta victoria con la creación de una nueva doctrina perversa y una nueva consigna: Globalización.

Se ha llamado "nueva economía", indistintamente a las exitosas formas de hacer negocio, con base en las nuevas tecnologías, y a las nuevas doctrinas económicas que proliferan desde hace unos 15 años, acerca de las instituciones, los bienes intangibles y las supuestas externalidades de la actividad empresarial. En el orden macroeconómico, la integración de mercados y su estudio responden a veces también a este término prometedor.

He denominado *capitalismo institucional* al resultado lógico de un proceso de concentración empresarial a escala mundial, que se ha visto favorecido por el *pensamiento único* y que otorga a unas cuantas multinacionales un poder de mercado superior al del sector público. El marco ideológico de esta nueva situación hegemónica se está construyendo en respuesta a las críticas que la globalización ha recibido, especialmente en ámbitos intelectuales. En gran medida, este libro es un intento de anticipación a un eventual nuevo marco ideológico que utilice a la Ciencia Económica como pretexto.

## Hacia un nuevo paradigma

Todavía está presente en Economía el enfoque interpretativo, debido a la frustración de las exigencias empírico-analítica y su no-aplicabilidad total al comportamiento humano. Sin embargo, hay quienes persisten en adoptar una apariencia de precisión y positivismo, al estilo de los grandes economistas matemáticos y los genios de las Ciencias Naturales. Por último, el método materialista, sin ser una postura ecléctica entre las otras dos, pretende ser más científico que la hermenéutica y menos preciso que la analítica. El uso de esta metodología es totalmente factible en la Economía, pues desde que la *estanflación* hizo mella en el keynesianismo, se demanda un nuevo paradigma para nuestra Ciencia.

El neo-institucionalismo se ha postulado como un paradigma emergente (Rutherford, 2002) en la Economía. En trabajos recientes, se intenta presentar este enfoque como alternativo y, por lo tanto, incompatible con el marxismo. Sin embargo, es el materialismo histórico el paradigma general para las Ciencias Sociales y el neo-institucionalismo una de las teorías posibles dentro de este enfoque. Pasar por alto la objetividad del enfoque materialista nos lleva a planteamientos inicialmente institucionalistas que encubran discursos, como el de Kalmanovitz (2003), tendentes a justificar —en vez de explicar— el funcionamiento y naturaleza del liberalismo económico (y del protestantismo). El análisis institucionalista, con todas sus virtudes (entre ellas, el reconoci-

miento del papel de la Historia en la Economía), tiene como principal inconveniente que se detiene en las instituciones y no trata de enlazar con teorías políticas o sociológicas acerca de por qué existen dichas instituciones y quién está detrás de ellas; por ejemplo, los competidores aparentes.

Fue en 1975 cuando se produjo el redescubrimiento de la obra de Ronald Coase y en 1991 cuando se le otorga el premio Nobel, por lo publicado en 1937. Williamson fue el artífice de este descubrimiento. Usando la Teoría de costes de transacción, de Coase, Williamson (1975, 1985) advierte que muchas decisiones económicas relevantes no se toman en un contexto de mercado, sino mediante el uso de la autoridad. Argumenta que la ausencia o el desigual reparto de la información impide que exista mercado.

Trabajos como éste o como los de Penrose (1959), tan conocidos y utilizados en estudios conceptuales o teóricos, han tardado mucho en ser empleados en investigación (Suárez, 1999), ¿qué significa este retraso y por qué precisamente en la etapa globalista recobra vida esta teoría? Como ocurre con los inventos tecnológicos, también las teorías tienen su clientela.

En la actualidad, ningún economista razonable afirmaría defender los principios del neo-liberalismo, no tanto por ser un enfoque incorrecto, sino por su identificación con regímenes dictatoriales atroces. El paradigma liberal ya no es válido, puesto que las empresas podero-

sas restringen ellas mismas la libertad de entrada, violando los principios del mercado y su misma existencia en muchos sectores. El esquema institucionalista parece ser el objetivo intelectual de los poderes empresariales para procurarse un marco justificativo adulterado. El neo-institucionalismo es inmune a la forma de política económica adoptada. Teóricamente, valdría tanto para una economía tipo *laissez faire*, como para un socialismo escandinavo, un centrismo peronista o una economía más bien centralizada, basada en planes quinquenales.

La palabra “institucionalismo” rescata una cierta idea de Estado providencia y alivia el oído de los usuarios del léxico económico. Sin embargo, el carácter científico del “neo-” institucionalismo actual ha cedido y se ha convertido en la doctrina de una nueva realidad económica y política, cual es la crisis de los estados y el poder político de los intereses empresariales multinacionales. La potenciación del institucionalismo como paradigma emergente es más bien una estrategia de confusión, en la que caen reputados economistas. Corremos el riesgo de terminar defendiendo políticas agresivas desde el punto de vista social y justificando el poder de mercado, bajo la terminología del neo-institucionalismo, si nuestro análisis en este enfoque no se asoma más allá de las instituciones (incluida la Ciencia) para vislumbrar a las multinacionales. El descubrimiento de dichos intereses puede servirnos para explicar muchas injusticias de índole mercantil, social, medioambiental, sanitaria, bélica, de política económica, etc.

La Administración, en su papel reciente de mero consumidor, no tiene como labor principal la de realizar un consumo que reporte mejor servicio al administrado, sino una buena salida de existencias al proveedor. A veces esas existencias no son las más apropiadas o no tienen tanto valor como reflejaría el precio de la transacción.

Otro tipo de clientes cuya creación se está fomentando cada vez más, a través de dichos poderes públicos, es la asociación o, en su denominación globalista, “organización no-gubernamental” (ONG). Por último, las empresas de nueva creación son otro fenómeno cuyo fomento está ocasionando grave despilfarro en los fondos públicos.

El desvío de las funciones públicas legítimas está muy relacionado con el carácter democrático de las entidades de derecho público, es decir, el grado de participación y control por parte de los votantes o, dicho en términos económicos, los problemas de agencia de los contribuyentes. En los organismos multilaterales, como sabemos, dicha participación no existe, pues son instituciones que se crean y se rigen en virtud de actos sucesivos de delegación.

En resumen, el principal motivo por el que empieza a imponerse el enfoque neo-institucionalista es su permisividad con respecto a aplicaciones perversas. En los años 70 se empieza a hablar de empresas transnacionales y se crea la patronal global denominada *Trilateral Commission*. Sin embargo, desde 1989, aproximadamente, la mayoría



de trabajos publicados en este marco teórico (que no paradigma) han omitido la corrupta relación de agencia que existe entre las Instituciones de Derecho público y las multinacionales, es decir, se oculta de un modo u otro aquello que sucede “de las instituciones hacia arriba”. De las instituciones hacia abajo, parece existir el mercado, las empresas compiten entre sí, los empleados también y los consumidores, la iniciativa empresarial parece renacer debido a las políticas de autoempleo, los incentivos implementados al respecto aparentan superar las barreras de entrada (y las de salida se ven salvadas por los continuos fracasos empresariales).

### El método científico en Economía

En las dos últimas décadas, tal vez para potenciar el surgimiento de iniciativas empresariales nuevas, se ha adoptado en los ámbitos académicos y divulgativos relacionados con la Economía, un enfoque de investigación denominado interpretativo o hermenéutico. Se ha optado por utilizar, a falta de explicaciones mejores, el estudio de caso y ciertas formas de investigación participativa y se ha denominado “ejemplo paradigmático” a aquellas empresas que precisamente se caracterizaban por ser la excepción: Empresas que aparentemente habían surgido de la nada y habían devenido imperios multinacionales, expulsando a los malvados Goliat de tecnología obsoleta. Bill Gates o Mario Conde, ahora un tanto maltratados

por los medios, eran El Cristo, la encarnación del *self-made-man*, en la mitología del mercado.

En él se habla de la Sociedad como una tercera persona, más que como una confrontación de intereses. La contrastación está bastante limitada y se considera como máximo ejercicio de objetividad describir los comportamientos observados, sin hacer indagación de las intenciones, presuponiendo que éstas son necesariamente el reflejo de los dogmas asumidos por cada uno.

Por múltiples motivos, la Economía sigue buscando un método que realmente sea útil a los propósitos que se arroga. El propio 'método científico' (Feyerabend, 1974) es considerado una deidad por aquellos que investigan de forma apasionada, es decir, movidos por el reconocimiento más que por el mero conocimiento. Puede admitirse que el enfoque interpretativo aspira a ser el denominado 'empírico-analítico', aunque es menos riguroso, menos científico. El enfoque empirista es el que se utilizaba comúnmente en Física, hasta que la Teoría de Einstein abarcó ámbitos en los que no se podía experimentar.

Es cierto que, en el enfoque 'empírico-analítico', una teoría o conjunto de leyes está continuamente sometida a revisión, pero, mientras está reinando, no puede coexistir con otras teorías y, si es errónea, se cometerán bajo su dominio infinidad de barbaridades, entre las que pueden incluirse el tiempo y el esfuerzo desperdiciados. El caso más reciente de este inconveniente lo tenemos en la convivencia, durante un siglo, de la Teoría de la Relatividad

con la Teoría cuántica y su mutua incompatibilidad. Esto ha apremiado a científicos reconocidos como Stephen Hawking a buscar una "Teoría de la Unificación", inexistente, de momento, como la piedra filosofal, pero augurada por todos, como en otro tiempo lo fue el *éter luminífero*. No podían coexistir dos marcos distintos.

Los hallazgos de Albert Einstein le han consagrado como el 'hombre del S. XX' y probablemente lo sea en muchos sentidos. Realmente, su construcción analítica era perfecta y su trabajo, agotador, aparte de alabado por las opiniones más célebres<sup>11</sup>, le permitió un receso para cartearse con líderes soviéticos y hacer crítica sociológica. Pero recientemente se han encontrado fallos en su Teoría: En primer lugar, se partía de una hipótesis que no había sido suficientemente demostrada y que se consideró un principio fundamental: El carácter absoluto de la velocidad de la luz<sup>12</sup>, cuya universalidad fue 'descubierta' por primera vez por Michelson y Morley (1988). Estos científicos daban por sentado que algo no medible (el 'éter luminífero') servía de soporte a la luz. Con un rudimentario artefacto, midieron la velocidad de la luz y no apre-

<sup>11</sup> Asimov, Isaac, 1973: "Si la teoría de la relatividad de Einstein fuese incorrecta, los aceleradores de partículas no podrían funcionar, las bombas atómicas no explotarían y habría ciertas observaciones astronómicas imposibles de hacer".

<sup>12</sup> Einstein, Albert 1905, pp. 891-921: "Elevemos esta conjetura a la categoría de postulado e introduzcamos, además, otro... que la luz se propaga siempre en el vacío con una velocidad  $c$  independiente del estado de movimiento del cuerpo emisor".

ciaron diferencia en los cálculos tomados para distintas velocidades de emisión<sup>13</sup>. Einstein se limitó a asumir que "Si la velocidad de la luz era constante, entonces podemos afirmar..." El propio Einstein reconoció que la realidad puede estudiarse bajo distintos puntos de vista, pero —ese fue su segundo error— eligió el menos entendible, el más inhumano<sup>14</sup>.

A pesar de estos dos despropósitos que hemos podido recopilar, el gran mérito de Albert Einstein fue la revolución que introdujo en la metodología. Acortó camino, más allá de las probetas y los cronómetros. Hizo elucubraciones que a posteriori consiguieron explicar fenómenos que parecían transgredir las leyes de la naturaleza. Mientras, los economistas siguieron intentando parecerse a Newton y hubo uno, John Maynard Keynes, que casi lo consiguió. La estanflación representó al keynesianismo lo que el fenómeno cuántico a las teorías de Newton; se trataba de algo que no caía fuera del paradigma, pero que obligaba a replantear las fórmulas y reclamaba resucitar al genio. Ahora, la globalización puede representar a la

<sup>13</sup> "... despreciando los términos de cuarto orden". *Ibidem*.

<sup>14</sup> Puesto que tanto el espacio como el tiempo son una convención y el concepto de 'no euclídeo' es tan imaginario como el propio espacio, entonces es mucho más abstracto enunciar un espacio curvo que reconocer el fenómeno empírico de que un haz de luz es atraído por un campo gravitatorio. Pero claro, si se admite que la luz cambia de trayectoria, entonces, su velocidad (o su velocidad angular, una de las dos, necesariamente) no es constante. Los dogmas se impusieron a la evidencia.

Economía lo que la fórmula de Einstein a la Física. En un ámbito global, la política económica del Estado ya no funciona del mismo modo; esta es la explicación de que la política económica usual no lograra combatir los efectos de la *estanflación*, ni de las crisis financieras de los '90.

Además de los peligros propios del método en las Ciencias Naturales, existe un inconveniente de gran magnitud cuando se trata de trasladar el método científico a las Ciencias Económicas y Empresariales<sup>15</sup>. El problema del enfoque metodológico empirista es que conlleva un proceso muy lento. Tal vez no sea grave que tardemos cien años en descifrar las características de los quásares o de los agujeros negros o en obtener energía nuclear mediante fusión, pero en Economía, el bienestar de los seres humanos (y en muchos casos, sus vidas) está en juego continuamente. Ya hemos dicho que en determinados ámbitos de la Astronomía, no es posible experimentar y es preciso formular hipótesis deductivas, del modo en que lo hizo Einstein. Pues bien, en Economía, también se dice que no es posible experimentar.

Sin embargo, se experimenta. Con esta acusación, me refiero, lógicamente, a la implantación de prácticas neoliberales en Sudamérica y en el Sudeste asiático, median-

---

<sup>15</sup> La adopción de esta metodología en Ciencias como la Economía es comparable al feminismo equivocado, consistente en buscar la liberación de la mujer mediante su progresiva homologación con el hombre, la asimilación de sus valores y la integración por mitades en una sociedad diseñada, en definitiva, por éste.

te las “recomendaciones” del FMI y a la difusión, mediante la prensa y la enseñanza, de previsiones inconsistentes. Los experimentos en Economía, no sólo han resultado fallidos, sino que han demostrado por qué se dice que no cabe la experimentación en las Ciencias Sociales. En 2002, la crisis de Argentina se convirtió en tragedia, cuando la desnutrición infantil se volvió irreversible y mortífera.

Ahora bien, si a Einstein no le hizo falta la experimentación, a sus teorías sí las consagró cierta dosis de comprobación. Si un marco teórico parece razonable, es necesario contar con los recursos para que los economistas puedan contrastar su veracidad. El modelo formulado en 1958 y revisado en 1963 por Modigliani y Miller sobre la estructura financiera de las empresas era matemáticamente perfecto; lo explicaba todo de forma inapelable, pero partía de un principio que se batía rabiosamente contra la realidad: Presuponían que los mercados de capitales eran de una sustancia tan filosofal como el éter luminífero: Eran mercados perfectos. Esta hipótesis, denominada ‘de la irrelevancia’ convivió con una serie de estudios que no alcanzaban la perfección metodológica, pero que partían de la empiria. Pasados unos años, con la formulación del *Capital Asset Pricing Model* se llegó a dar forma analítica a lo que era sencillamente evidente: Que en la estructura financiera de las empresas existía una zona o un punto de endeudamiento óptimo, debido a que el mercado descontaba el riesgo inherente a dicha estructura. El tiempo que se tardó en formular un modelo

que superase al de M&M fue el reinado del dios mercado de capitales.

### El principio de incertidumbre en Ciencias Sociales

Ahora bien, una teoría puede haber sido contrastada con éxito, de modo que el comportamiento pasado de las variables confirma sus relaciones de causalidad, pero puede perder eficacia predictiva, desde el momento en que se hace público el descubrimiento. Eso significa que la teoría comprobada no era lo suficientemente universal y, de hecho, no era una verdadera teoría. Esto es lo que ocurrió con el denominado “efecto lunes” en las cotizaciones de las bolsas de valores (Stiglitz, 2003). En cuanto alguien lo descubrió, ya no volvió a ser capaz de predecirlo: desapareció. Esto se debía a que los operadores estaban bastante informados con relación a los avances científicos en Economía.

A pesar de esta precaución, es preciso recalcar la dificultad en que nos hallamos los economistas, en comparación con los físicos, puesto que estudiamos los resultados de las voluntades humanas. Un átomo no puede tomar conciencia de que han descubierto su funcionamiento y, de repente, para ser distinto de los demás átomos, decidir tener los protones por fuera y los electrones en el núcleo. Sin embargo, el principio de incertidumbre se formuló antes en las Ciencias Naturales que en las sociales.

En la física subatómica, la averiguación de la posición y características de las partículas ha de hacerse interactuando con ellas, emitiéndoles una radiación en forma de haz de luz o de rayos. La incertidumbre se debía a que esta interacción comunicaba al electrón una energía que podía hacerlo cambiar de órbita y, por lo tanto, el dato de su posición (o su cantidad de movimiento) anterior a dicha observación sólo se podía obtener de forma aproximada.

Del mismo modo, el investigador en las Ciencias Sociales debe infiltrarse en el fenómeno estudiado. Por ejemplo, un estudio de caso en una empresa requerirá inmiscuirse en la organización, a cambio de prometer al empresario una copia del informe. Durante su estudio, el experto será objeto de consultas profesionales y tendrá que atenderlas, si no quiere ver frustrado su estudio. De esta forma, influye en la eficiencia de la organización. Este ejemplo es interesante, porque suele ocurrir que el apasionamiento del post-graduado le lleva a aceptar proyectos en empresas, que revisten la forma de científicos, mientras que no son más que prestaciones de servicios encubiertos. Lógicamente, el trabajo que realice dentro de la organización le inhabilita como observador imparcial<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Marx, K., Engels, F., 1848, p. 17: "La observación empírica tiene que poner de relieve en cada caso concreto, empíricamente y sin ningún tipo de embaucamiento... la relación existente entre la estructura social y política y la producción".

La dificultad principal del investigador de cualquier materia es su posible relación con los sujetos inmersos en las circunstancias que se estudian y que son protagonistas, a su vez, de acciones que repercuten en el propio medio y en otros sujetos. El comportamiento, en el ámbito de las Ciencias Sociales, puede determinar buena parte del contexto en que deben estudiarse los fenómenos. Debido al propio carácter humano del investigador, es fácil perder de vista cuáles son los intereses y las intenciones de los sujetos, incluso percibir que no existen y que los hechos observables son debidos al azar, el progreso, la divina providencia... Puede ocurrir, sin que el experto se dé cuenta, que su propia circunstancia sea fruto del fenómeno que pretende estudiar.

Con respecto al principio de incertidumbre formulado por Heisenberg (1978) para las Ciencias Naturales, el principio de incertidumbre en las Ciencias Sociales es algo más benévolo, puesto que no siempre es necesario obtener una cifra exacta o una aproximación estadísticamente aceptable de la medida de esos intereses, es decir, de la naturaleza del sujeto que se estudia, sino simplemente prever la decisión que se tomará, sin que importe tanto cuantificarla. En el modo tradicional de explicar las cosas, todo era justificable e interpretable; en el enfoque materialista, puede existir imprecisión, incertidumbre. La averiguación de los intereses e intenciones e incluso la propia observación pueden y suelen ser tan sólo una su-

cesión de aproximaciones, pero nunca una interpretación, pues no está ordenada por dogmas<sup>17</sup>

No se detiene a comprobar la bondad, la calidad de los genes o el grado de fervor de los sujetos para predecir su comportamiento, sino más bien las circunstancias que les rodean, empezando por su propia naturaleza<sup>18</sup>.

Esta virtud no impide que pueda existir incertidumbre en el análisis de las circunstancias o en la medición de los comportamientos. Aun así, involucrarse en el fenómeno con la falsa idea de conocerlo mejor no ha de producir otra cosa que la contaminación del análisis con opiniones y declaraciones de intenciones y la del fenómeno con la revelación de las intenciones investigadoras.

### Qué es la Economía

Como ocurre con la Historia, el Derecho y, en general, las Ciencias Sociales, existen dos acepciones, una formal y otra material, para este concepto. La Economía, con mayúsculas, es la Ciencia que estudia la economía, con minúsculas. La definición más usada de Economía es

<sup>17</sup> Marx, K. y Engels, F., 1848, p. 11: "Las premisas de que partimos no son arbitrarias, no son dogmas, sino premisas reales, de las que sólo es posible abstraerse en la imaginación".

<sup>18</sup> Marx, K. y Engels, F., 1848, p. 12: "Toda historiografía tiene necesariamente que partir de... fundamentos naturales".

muy socorrida y relativamente reciente. Fue dada por Sir Lionel Robbins en 1932 y, nos sirve, de momento, para justificar nuestros alardes y anunciar que podemos empezar a funcionar como Ciencia. La Economía es la Ciencia que estudia la relación entre unos fines y unos medios escasos<sup>19</sup>. Otra definición más irónica, ya aludida, define a nuestra Ciencia como el tiempo perdido entre la elaboración de previsiones y las explicaciones de por qué no se cumplieron. Se nos podría ocurrir una definición sumamente descabellada de inspiración periodística: La economía sería aquello que viene medido, diariamente, por los índices bursátiles. Otra sumamente pesimista sería la de Ciencia encargada de explicar situaciones que no van a volver a producirse.

La noción más usada en el mundo académico también es un tanto vaga y ya fue descartada como válida, entre otros, por Polanyi (1994, citado por Prieto, 1996). Si reflexionamos un poco acerca de la definición aportada por Robbins, nos daremos cuenta que éste puede ser el enunciado para una determinada cualidad de otras ciencias o un sinónimo de eficiencia. Cuando se trata de recursos naturales, dicha eficiencia será objeto de la Ecología; cuando hablemos de recursos técnicos, invocaremos a la ingeniería, etc.

---

<sup>19</sup> Robbins, L., 1932, p. 39: "La Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados [escasos] que tienen diversa aplicación [usos alternativos]".

Puestos a analizar cuál es el objeto material de nuestra disciplina, solemos acordarnos de las riquezas, los medios de pago y las instituciones, entre ellas, el mercado, aparte de fenómenos macroeconómicos como la subida de precios, el tipo de interés, la producción, etc. Heilbroner (1968, p. 49) no aporta formalmente una definición para la Economía, pero la define como "filosofía de la riqueza". Otros conceptos bastante relacionados son la producción y el bienestar. En ese caso, ¿Son las Bolsas de valores el "termómetro de la economía"? ¿Acaso el bienestar o la productividad pueden cambiar de un día para otro entre Tokio y Nueva York, como lo hace el capital especulativo?

Si analizamos un poco el significado de la riqueza, tendremos que identificarla necesariamente con el poder adquisitivo, incluso con otros tipos de poderes menos mercantilistas. En relación con el primero, la problemática se amplía al contexto de las transacciones posibles, es decir, los mercados (la formación de precios) y los medios de pago. En relación con las demás formas de poder, la Economía debe considerarse una parte de las Ciencias Sociales difícil de desgajar.

Por todo ello, diremos que el objeto de la economía es el comportamiento humano, en sociedad, en relación con las desigualdades de origen mercantil, en un contexto de ineficiencia. En resumen, estamos ante la *Ciencia que estudia la ineficiencia en la asignación del poder entre los seres humanos*, cuando ese poder tiene su *origen* en la *riqueza material*. Todo lo demás, son técnicas aplicadas a la eco-

nomía: Contabilidad, cálculo matemático, econometría, informática, etc. Desde este punto de vista, estamos ante una parte del discurso de Rousseau, a quien se considera padre del romanticismo y de las Ciencias Sociales. No sería materia de la Economía la adquisición del poder mediante gestas y batallas de cualquier tipo, aunque sí el móvil material de las guerras —los intereses *económicos*— y la forma en que éstas se financian. No sería materia nuestra, sino de la psicología, la obtención de poder mediante el carisma o la persuasión, aunque sí el aprovechamiento de una coyuntura de poder para acumular bienes materiales (capital tangible).

El capital llamado *intangible*, al que en otros trabajos he dedicado varias páginas, coloca a la “nueva” Economía, como la más ambiciosa de todas las ramas de las Ciencias Sociales y nos obliga a replantear la multidisciplinariedad, en el contexto recurrente del término ‘globalización’.

A mi parecer, a partir de este punto será necesario referirnos a la Ciencia Social en singular, como propugnaba Marx, bajo la denominación de “historia” (investigación), porque no han conseguido separarse de ella las denominadas Ciencias Sociales, en plural (Economía, Historia, Derecho, Psicología, Pedagogía, etc.), sino que están pugando por abarcarse unas a otras. Por el contrario, estas ramas de la Ciencia Social, están diferenciándose más por las herramientas que utilizan que por su objeto de estudio, dada la definición que acabamos de plantear.

Por último, dado que el objeto de la Economía se acaba de definir como la *ineficiencia en la asignación de poder material* y la eficiencia se define como una relación deseable entre fines y medios, habremos de establecer como medios, en las relaciones humanas, la cuestión de la parcela de poder que ostenta cada cual. Como fines de dicha eficiencia, habremos de adoptar el bienestar para la humanidad en general. Esto supone un cambio radical de perspectiva, con respecto a la corriente actual, que estudia los mismos fenómenos que aquí se exponen. La eficiencia desde el punto de vista de un interés particular puede representar ineficiencia con respecto a los intereses generales.

En cierto modo, este ensayo supone una primera victoria de la Ciencia Económica con respecto a otras disciplinas “más científicas”, puesto que se ha puesto de manifiesto que el ritmo al que progresa el conocimiento, en términos generales, depende o, más bien, está limitado por circunstancias de tipo sociológico (Bourdieu, 2001) y, en último término, económico. El economista se encuentra en situación de explicar al científico su comportamiento y echarle en cara su propia naturaleza, cuyo ámbito debería conocer y haber previsto, para saber que no está tomando la línea recta hacia la verdad, sino los senderos espirales de los intereses privados.

### Bibliografía específica

- ASIMOV, I. (1973): *Please Explain*. Houghton Mifflin.
- BORDIEU (2001): *Science de la science et réflexivité*. Éditions Raisons d'agir, París.  
Traducción (2003): *El oficio del investigador*. Anagrama, Barcelona.
- BOYER, R. (2003): "L'avenir de l'économie comme discipline », *Problèmes Économiques*, 17 marzo, pp. 19-25.
- COASE, R. H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, n. s., 4, noviembre. En COASE (1994).
- COASE, R. H. (1994): *La empresa, el mercado y la Ley*. Alianza Editorial. Madrid.
- EINSTEIN, A. (1905): *sobre la electrodinámica de cuerpos en movimiento*. *Annalen der Physik*. Vol XVII, pp. 891-921
- FEYERABEND, P. K. (1974): *Contra el método: esquema de una teoría anarquista del conocimiento*.
- GALINDO LUCAS, A. (2004a): "Sobre el método científico en Economía", *Contribuciones a la Economía*, febrero. <http://www.eumed.net/ce/agl-hist.htm>
- GREENWOOD, R. y SUDDABY, R. (2003): *Institutional Entrepreneurship in mature fields: The big five accounting firms*, documento de trabajo Universidad de Alberta.
- HEILBRONER, R. L. (1968): *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Orbis. Barcelona.
- HEISENBERG, W. (1978): *Física y Filosofía*. Albin Michel.
- HERNAN MUÑOZ G., O. (2003): "Economía y filosofía: ¿En la encrucijada de la sinrazón?", *Contribuciones a la Economía*, en [www.eumed.net/ce](http://www.eumed.net/ce)
- JARROSSON, B. (1992): *Invitation à la philosophie des sciences*. Ediciones du Seuil. p. 159.
- KALMANOVITZ, S. (2003): *El neo-institucionalismo como escuela*. Actas del I Encuentro Virtual de Economía "Desarrollo e Instituciones Económicas". Universidad de Málaga.
- KRUGMAN, P. (1999): *El teórico accidental y otras noticias de la ciencia lúgubre*, Crítica, Barcelona.
- MARX, K., ENGELS, F. (1948): *La ideología alemana*. Traducción de 1988. L'Eina editorial. Barcelona.
- MICHELSON, A. A. y MORLEY, E. W. (1888): "On the Relative Motion of the Earth and the luminiferous Ether". *American Journal of Science*, 3ª serie, vol. 34. Pp. 333-341.
- MISHAN, E. J. (1969): *Twenty-One Popular Economic Fallacies*, (1974): *Falacias Económicas Populares*, Ariel, Barcelona. (1984, Orbis).
- MODIGLIANI, F. y MILLER, M. (1958): "The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment". (1963): "Corporate Income, Taxes and the Cost of Capital: A Correction". *The American Economic Review*, vol. LIII, nº 3, pp. 433-443.



- PENROSE, E. (1959): *The theory of the growth of the firm*. Oxford University Press, 2.ª edición, Londres.
- ROBBINS, L. (1932): *Ensayo sobre la Naturaleza y el Significado de la Ciencia Económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.
- RUSSELL, B. (1945): *A History of Western Philosophy*, Londres. (2005) *Historia de la filosofía*, RBA.
- RUTHERFORD, M. (2002): *Institutionalism as 'Scientific' Economics*. Universidad de Victoria, Canadá.
- SERRANO GÓMEZ, F. (2002): *Paradigmas, líneas de investigación y modas*, actas XII Jornadas Luso-españolas de gestión científica. Vol. IV, Universidad de Beira Interior, Covilha, abril.
- SUÁREZ GONZÁLEZ, I. (1999): "El análisis del crecimiento de la empresa desde la Dirección Estratégica", *Papeles de Economía Española*, nº. 78-79, pp. 78-100.
- VILAR, P. (1978): *Historia de España*. Crítica (1999). Barcelona.
- WILLIAMSON, O. (1975): *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, Free Press, Nueva York.

SEGUNDA PARTE:  
LA LÓGICA DEL LUCRO

### Capítulo III.

#### SISTEMA ECONÓMICO Y TECNOLOGÍA

##### Introducción

En relación con el papel de la tecnología en el desarrollo de las sociedades, existen multitud de temas interesantes, como son la determinación de las consecuencias que tienen, no ya en el crecimiento económico, sino en bienestar humano, el porcentaje de gasto público o privado destinado a investigación, desarrollo o divulgación. En relación con este asunto, Buchholz (1968) se preguntaba en qué medida los inventos felices y duraderos son obra de la genialidad del investigador. La respuesta a esta pregunta conecta directamente con el dilema que hemos planteado en el capítulo primero, acerca del papel de la Ciencia como motor del desarrollo o como subalterno de la estructura socioeconómica.

Las tecnologías han permitido, desde antiguo, liberar al hombre de sí mismo y entrar en un nuevo círculo vicioso. Le liberó de la caza y el cultivo hizo posible la reproducción de la especie a un ritmo hasta entonces inédito. La revolución agrícola arrojó a toda esa gente a la ciudad y creó un factor abundante: La mano de obra. La Revolución Industrial estuvo propiciada, de forma primordial, por esta disponibilidad. Pero el obrero se había vuelto conflictivo, como antes el campesino y había que desprenderse también de él. La robótica creó nuevos pa-

rados y nuevos empleos y el sistema del último cuarto del siglo XX pasó a depender de los trabajadores de conocimiento: Técnicos especializados, burócratas, diplomáticos, sociólogos, programadores, periodistas, artistas,... son ahora mucho más revoltosos que los operarios, quienes reconocen la relativa comodidad de sus puestos y los logros conseguidos por sus padres y abuelos.

Ahora, el nuevo capitalismo debe desprenderse de la excesiva dependencia con respecto a los trabajadores intelectuales y, a ritmos acelerados, lo está consiguiendo. Ya no es apenas ventajoso tener una carrera universitaria; otorga el mismo estatus que tener oficio en sectores de reparación o artesanía. El dominio de fórmulas, operaciones y procedimientos es ahora un lastre para quienes los aprendieron. Los cartógrafos y geógrafos maldicen la hora en que los satélites terminaron de escrutar cada grieta de la Tierra, como prolegómeno del bombardeo de Afganistán.

En las carreras técnicas, todo lo que se enseña tiene que estar asistido por ordenador. Los historiadores no pueden prescindir de los gestores de bases de datos, lo cual supone un gran ahorro en personal; los economistas han empezado a olvidarse de las fórmulas financieras, porque los programas las calculan internamente. Las nuevas tecnologías han permitido el auge de la estadística sobre las ciencias exactas. Los universitarios de hoy no se imaginan el mundo sin calculadoras que precedió a esta última etapa.

Es cierto que las tecnologías han servido, a lo largo de la historia, para liberar al hombre, pero también en ocasiones para desahuciarlo y oprimirlo. Unas veces se han utilizado con fines benéficos y otras con fines perversos; a veces, los inventos más destructivos se aceleran, mediante una inversión pública ilimitada, mientras que para los más proclives a la humanidad se invierten grandes cantidades en su paralización, en virtud de intereses empresariales. La innovación tecnológica se acelera en la medida en que se financia y forma parte indisociable de ese entorno cultural que favorece y es favorecido por la clase que prevalece en cada etapa histórica. Queda demostrada la ineficiencia del capitalismo, como sistema. La concentración oligárquica, oligopolística y oligofrénica de la burguesía en su fase global supuso finalmente un freno a la innovación, puesto que los inventos ineficientes tenían que terminar de ser explotados económicamente antes de ser sustituidos por otros más cómodos, más ecológicos, más benignos o más justos. Hoy podemos observar que la primacía de las empresas petrolíferas está frenando el avance tecnológico y perjudicando el medio ambiente de una manera innecesaria.

Así como en otras épocas el orden económico ha estado basado en la agricultura, la ganadería o el comercio, la evolución de los inventos ha servido a la búsqueda de oportunidades empresariales, de modo que el capitalismo industrial ha pasado por varias fases tecnológicas en función de la preeminencia de unos negocios sobre otros. La época actual representa un agotamiento del capita-

lismo industrial y, en gran medida, el financiero. Aunque los negocios bancarios y de inversión han conseguido, en una lucha encarnizada, eliminar competidores y mantener un nivel alto de beneficios, ahora el sector financiero está supeditado a las conveniencias del sector “intelectual” o basado en la información. Las empresas pujantes, como más adelante se detalla, son las de asesoría financiera e implantación de sistemas informáticos, especialmente en ámbitos de élite como el bursátil.

Desde la era industrial y concretamente, desde la introducción de la imprenta, no sólo la economía interactúa con el desarrollo tecnológico, sino también la subversión, la controvertida labor de los medios de masas, la formación, el medio ambiente y la salud, etc.

### La era tecnológica actual

Hacia tiempo que el planteamiento de importantes estadistas occidentales, como Kissinger, era que, ante la amenaza de la planificación socialista, el único remedio posible para salvar al capitalismo serían las nuevas tecnologías. Esto implica la planificación cultural y la inversión en grandes estructuras productivas, la complicidad del sector público con el privado y, como ya hemos expuesto, la renuncia a la libertad de empresa, a favor de las grandes corporaciones. En el emblemático año de 1973, caducó la patente del ENIAC (Electronic Numerical Integrator and Computer), que fue el primer ordenador

digital totalmente electrónico. A partir de entonces la innovación tecnológica tuvo un crecimiento exponencial: En ese mismo año, se presentó el ordenador “Alto”, se desarrolló el protocolo de Internet. Al año siguiente, *Intel* obtiene el primer microprocesador para uso general<sup>20</sup>. Los inventos felices de esta época (por ejemplo, los transistores y los circuitos integrados de semiconductores), aplicados a la defensa y el espionaje, precipitaron la derrota del bloque socialista. Esta estrategia global, planificada por un capitalismo concentrado y excluyente ha sido el signo de la etapa global, primero en el sector de la informática, luego en el de las telecomunicaciones<sup>21</sup>. Y como ocurrió con otras tecnologías más antiguas, a medida que un sector pasa del *boom* competitivo a la concentración despiadada, el exceso de capacidad industrial va desmantelando por medio de reconversiones.

Justo un siglo después de la última revolución industrial, el auge del sector secundario llegó a su fin y, en los últimos treinta años hemos vivido la que hoy se denomina “era de la información”. Hoy se confía en que la flexibilidad que la tecnología confiere a los procesos productivos pueda hacer frente a las necesidades humanas, sin que las empresas adolezcan de un exceso de capacidad

---

<sup>20</sup> La evolución de estas tecnologías a partir de esta fecha puede ampliarse con Gómez Sánchez, R., 2003.

<sup>21</sup> Sobre el asunto del abuso de posición dominante de Microsoft y sobre la guerra entre los dos navegadores de Internet, ver. Gómez Sánchez, *ibid.*

productiva, “solucionando rápidamente muchas de las limitaciones [del] mercado” (Brunet y Belzúnegui, 2000).

La automatización en la empresa es una necesidad y donde nace una necesidad hay negocio. Los sistemas de fabricación automatizados incorporan la robótica y el diseño asistido por ordenador (en inglés, CAD), el control numérico por ordenador (CNC) y la fabricación asistida por ordenador (CAM). Cuando en un mismo proceso informático, se integran decisiones de producción, *marketing* y finanzas, se habla de *Computer Integrated Manufacturing* (CIM). Todas estas recomendaciones de manual no son iniciativas que las empresas deban desarrollar internamente, sino que existen empresas encargadas de suministrar la implantación de tales sistemas; éstas sí son las nuevas empresas rentables, mientras que sus clientes están realizando grandes inversiones en supervivencia, en razón de los presupuestos que sus proveedores les calculan. El caso es que existe, desde hace unos 20 años, una gran profusión de manuales que afirman, no sin parte de razón, que las empresas que quieran seguir siendo competitivas tendrán que modernizarse tecnológicamente. Este continuo recordatorio cumple además una función primordial en la denominada “era del *marketing*”: Es bien sabido que la tecnología y los diseños del proceso productivo son, a su vez un producto de otras empresas de la “Nueva economía”. Muchos de los trabajos publicados acerca de la modernización de la empresa son, en realidad, anuncios de *Microsoft* o de empresas de tecnología punta. Otros trabajos serios (Brunet y Belzúnegui,

2000), aunque no persiguen esa búsqueda de clientes, pueden contribuir a su captación.

Por otra parte, al sustituir el trabajo personal por trabajo automatizado, se está sustituyendo, en el esquema marxista, trabajo por capital. Esto hace que la empresa que se moderniza pierda competitividad, es decir, pierda plusvalía. En cambio, la empresa que le está sirviendo la modernización, está utilizando trabajo intelectual en gran proporción y, en tanto no se automatice ella misma, seguirá siendo un negocio rentable. Es una paradoja que viene impuesta por la lógica de la competencia y la concentración; la empresa que automatiza a las demás debe realizar la mayor proporción posible de su producción mediante trabajo humano. En el momento que las propias empresas tecnológicas se vean avocadas a reducir personal, eso significará que el sector ha madurado.

A este respecto, es preciso notar que en la actualidad, la fabricación o la invención de bienes tecnológicos no incorpora mano de obra en un porcentaje excesivo de su coste. Normalmente, los inventos consumen cánones de otras patentes, energía, coste financiero y servicios benevolentes de instituciones. Esto explica en gran parte por qué la empresa AMD, principal competidor de Intel en Estados Unidos, ha elegido Bremen (Alemania) para instalar su nueva planta de microprocesadores. Recientemente, también la Economía de la Información ha ocasionado un costo social; el último, los despidos previstos en *reuters*, la agencia de noticias por Internet.

Todos estos son síntomas inequívocos de estancamiento en los denominados nuevos sectores. Los descensos del NASDAQ y la concentración en los sectores de la informática y las telecomunicaciones reflejan un proceso muy acelerado que ha llevado a las nuevas tecnologías a un exceso de capacidad productiva (Stiglitz, 2003). Las consecuencias del atentado de 11 de septiembre de 2001 y el escándalo de Enron, con impensables salpicaduras a Arthur Andersen, muestran la volatilidad del sector financiero y consultor. La necesidad de conflictos bélicos para la primera potencia mundial confirma la entrada del capitalismo global en una fase de recesión.

Las biotecnologías parecen ser el sector que relevará a la informática y las telecomunicaciones en la vanguardia del Producto Interior Bruto. Tiene cierta lógica que los experimentos genéticos hayan tenido que esperar cierto estadio de madurez de la microelectrónica y el código genético necesitase de una gran capacidad de proceso informático. La nueva ciencia biológica llega en un momento en que el poder está muy concentrado y la tentación de dominación universal es casi irresistible para quienes optan a ello. Mientras tanto, la Ciencia lo sigue justificando todo y, aparentemente, los expertos tienen explicación para todo.

Dentro de pocos años, las biotecnologías probablemente habrán superado la barrera ética, debido a la celeridad de los descubrimientos que se están produciendo y a la necesidad de financiación que promueven los nuevos interrogantes científicos, que casa con la búsqueda

de inversiones prometedoras para el capital. Este sector prometerá salvar la recesión en que parece encontrarse el sector sobredimensionado de las telecomunicaciones y la informática y los problemas de protección que padece la propiedad intelectual. Cuando los éxitos científico-técnicos afloren en el nuevo sector en forma de éxitos económicos, se crearán otros mercados bursátiles especializados y las industrias farmacéuticas y biológicas reclamarán de la autoridad pública ciertos favores que a veces serán contrarios a los intereses de empresas financieras e informáticas. Si la superación de las primeras reticencias morales llega más allá de lo moralmente aceptable, probablemente, los consumidores, el medio ambiente y el sistema político se verán afectados por nuevas técnicas susceptibles de ser ejercitadas contra las personas.

### **Tecnología y competencia**

Es fácil adoptar un discurso tendente a demostrar que a largo plazo el avance tecnológico permita imponer en el mercado la supremacía de aquellas empresas que sean más eficientes, desde el punto de vista del consumidor. Sin embargo, la competencia es algo que se produce en el corto plazo, pues el consumo no puede esperar a que se resuelva la disputa tecnológica para adquirir, al cabo de los años, un producto inmejorable. Se pueden encontrar

múltiples ejemplos de que el paradigma del mercado también es rebatido por el desarrollo tecnológico.

Las empresas necesitan vender rápido para poder financiar inversiones futuras tendentes a superar tecnológicamente a la competencia. Pero vender rápido y constantemente significa, en primer lugar, diseñar envases que maximicen la probabilidad de derroche del producto, piezas mecánicas que tengan una vida útil no superior al periodo de garantía, ociosidad de inventos que esperan a que se comercialicen las últimas existencias de otros (como por ejemplo, el Pentium III). En el precio de cualquier producto, el consumidor paga por un perjuicio: La tecnología necesaria para que su producto dure menos es sufragada por el propio consumidor, como también lo es la publicidad que le indujo a consumirlo. Esto contradice la denominada "lógica del mercado", pero no es incompatible con la hipótesis de racionalidad, puesto que esta ineficiencia es derivada de los problemas de información y el carácter limitado de la oferta disponible; es decir, aunque el consumidor supiera que está pagando por algo perjudicial, puede percibir al mismo tiempo que no puede sustituir esta decisión de consumo por otra. Por eso, prefiero utilizar, con base en estos argumentos, la expresión "lógica del lucro", para describir el mecanismo de asignación de recursos imperante. La lógica del mercado presupone que a largo plazo se impondrá el producto más honesto, pero a veces esto no es posible, porque las empresas honradas desaparecen antes y sólo quedan aquellas que invirtieron en señuelos y oculta-

ción, pues la competencia, como se ha dicho, se produce únicamente en el corto plazo y desaparece, en tanto que la honestidad es difícil de comprobar *a priori*.

El propio hecho de que existan las patentes es una excepción a la libre competencia. Eso no significa que la protección de los inventos sea injusta o improcedente, sino que falla el supuesto de libre mercado. Por eso, el coste de la inversión en patentes es un obstáculo para el progreso tecnológico. Una prueba del gran montante invertido en ineficiencia es la sucesión de episodios de litigios entre la poderosa empresa de Bill Gates y los apóstoles del *copy-left*. La mayoría de éstos tienen como única finalidad frenar la inversión en mejoras de *software*, no sólo para dar tiempo a las ventas de entornos "Windows", sino también para fomentar la resistencia al cambio de sucesivas generaciones de consumidores.

### Tecnología y libre comercio

Cuando hablamos de tecnología, a veces utilizamos este término sin reparar en que la rueda, la piedra tallada o el control del fuego también lo son. Solemos referirnos, con el uso de esta palabra, únicamente a la tecnología comercializable y, más concretamente, la rentable. En definitiva, llamamos tecnología a la tecnología punta, aquella que, según veremos, marca una etapa económica y social y durante esa etapa decide la ventaja competitiva de las naciones. En esta confusión terminológica es posi-

ble que se esconda una injusticia de alcance mundial, cual es el comercio de bienes tecnológicos.

En el siglo XIX, se habría considerado una máquina de escribir como un bien tecnológico y las grandes potencias se habrían procurado la libertad para exportar estos bienes sin aranceles, bajo la excusa de la modernización. Este invento no es tan antiguo, pero sí lo son otros productos manufacturados, que sobaban en los países ricos, como consecuencia de la producción en serie. Así lo notaron economistas como Hobson (1902). De la época de Hobson es el invento de la cremallera y posterior es la máquina de escribir. Hoy ninguno de estos bienes determina la ventaja competitiva de las naciones. No son bienes de nuestra era tecnológica.

En las políticas de modernización corruptas de países tercermundistas, se encuentra a veces la importación de maquinaria y otros elementos tecnológicos que no casan con el desarrollo económico de dicho país o que, simplemente, incorporan tecnologías que han quedado obsoletas en el primer mundo. Un ejemplo de ello son las impresoras matriciales y los monitores de rayos catódicos. Las tecnologías punteras no sustituyen automáticamente a las antiguas, sino que las patentes anteriores se amortizan. Esto significa que los países pobres se convierten en vertederos de inventos cuya época ya pasó o que incluso no llegaron a tener mercado en el primer mundo.

En la actualidad, sucede que la principal potencia militar está perdiendo competitividad tecnológica y está

siendo sobrepasada por las potencias asiáticas (Stiglitz, 2003). Esto no parece representar el fin de la hegemonía o “liderazgo” mundial norteamericano. Para evitarlo y de modo contrario a lo que propugnaba el GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), la Organización Mundial del Comercio (OMC) restringe el tráfico de nuevos productos, aunque se persigue, como novedad, controlar el comercio de patentes, para que esto permita a Estados Unidos recuperar el atraso de los inventos en cuya investigación no ha invertido y convertirse en un mercader de tecnología en posición ventajosa. Mientras, las cláusulas contra la piratería tienden a proteger las tecnologías más tradicionales (especialmente, el *software*) y la producción cultural estadounidense. Por eso, por mucho que se proclame la caída global de los aranceles, es preciso notar que aquellos productos liberalizados son los que ya no suponen un peligro y que la agricultura de Estados Unidos y Unión Europea siguen estando protegidas de la competencia exterior.

### **Modernización y capitalismo institucional**

En países que no son los más industrializados, se registran infinidad de casos en que un artefacto quirúrgico o fabril es importado con la promesa de modernización y permanece indefinidamente almacenado a la espera de componentes o elementos compatibles necesarios para su funcionamiento. Sería como comprar una impresora sin



tener dinero para tinta o sin tener ordenador o instalación eléctrica. Uno de los sucesos más ilustrativos del dominio de las grandes empresas tecnológicas en las políticas públicas, muy por encima de los supuestos cometidos sociales del Estado, es la ingente cantidad de dinero destinado a subvencionar la adquisición de productos informáticos de consumo, como pretexto de modernización. Cuando los menos expertos se deciden ya por el *software* gratuito, la empresa *Microsoft* tiene como principal aliado la ignorancia de las familias y la connivencia de los poderes públicos. A quien se está subvencionando realmente en estos casos es a la multinacional, pues los computadores nuevos adquiridos deben incorporar la última versión del *Windows* para que sean subvencionables. En la actualidad, en la mayoría de países en los que se subvenciona la adquisición de ordenadores, ya se ha corregido este escollo, al permitir que el sistema operativo sea otro, normalmente, basado en linux.

### **Bibliografía específica**

BRUNET, I. y BELZUNEGUI, A. (2000): *Empresa y estrategia en la perspectiva de la competencia global*, Ariel Económica, Barcelona.

BUCHHOLZ, A. (1968): *Die Grosse Transformation* (1974): *La gran transformación*, destino, Barcelona.

CASTILLA, A.; BADER, D. Y RODILLA, F. J. (1989): *La economía de las telecomunicaciones, la información y los medios de comunicación*, Fundesco, Madrid.

GÓMEZ SÁNCHEZ, R. (2003): "Software libre vs. Software propietario: Programando nuestro futuro", *Historia Actual On-Line*, año I, n.º 2, otoño.

## Capítulo IV.

### EL COMERCIO INTERNACIONAL

#### Introducción

Tanto la etapa actual del capitalismo como otras anteriores, se caracterizan por el predominio del comercio. Si bien hemos defendido que la expresión “economía de mercado” no es fidedigna, sí habría sido un título bastante útil el de “economía del comercio” o “economía basada en el intercambio”. En *La Gran transformación* (1944), Polanyi diferencia este tipo de economía de la basada en la reciprocidad, la redistribución o la Hacienda pública. Esto nos lleva a acordarnos de que existió la planificación centralizada y el Estado del bienestar. Esta idea parece retrógrada, puesto que se admite el capitalismo industrial pareció alcanzar niveles de actividad que rebasaron el intercambio meramente comercial y que, más adelante, el capitalismo financiero hizo del comercio una actividad secundaria. Sin embargo, nunca dejaron de crecer ni el tráfico de mercancías, ni su producción, ni la acumulación y trasvase de capital. Incluso cuando los trasvases de información y las inversiones en política parecen procurar una ventaja estratégica más importante que la eficiencia en la producción o el abastecimiento, el comercio sigue siendo el elemento definidor del capitalismo y no el mercado.

Este razonamiento se sostiene en el hecho de que la actividad mercantil no afecta únicamente a la intermediación comercial, sino que la producción fabril y los productos financieros, así como la información, en sus diversas modalidades, deben ser vendidos. Todo lo producido necesita tener una salida honrosa y eso obliga a la búsqueda de mercados. En este sistema, todo está en venta, incluso lo que no debería estarlo: Las tradiciones, la integridad física, los votos,... Eso no significa que la venta se produzca siempre en una situación satisfactoria para ambas partes, ni que en un mismo momento o en un mismo lugar, se fijen precios similares para objetos similares. Pero si en un mismo “mercado”, se aprecian casos de arbitraje o injusticia, es en el “mercado internacional” donde más exagerada se vuelve esta asimetría. Es decir, si los mercados no existen, el comercio internacional no es ni siquiera algo parecido a lo que pensamos que debería ser un mercado.

Tan marcada es la vocación de transmisión onerosa que albergamos en nuestras culturas, que el tema del comercio internacional va a necesitar ser retomado en sucesivos epígrafes relativos al medio ambiente, la cooperación al desarrollo, la tecnología y la mano de obra internacional, entre otros temas.

## Las ventajas competitivas y el comercio mundial

En un sistema de libre comercio, donde podamos decir que el mercado existe, cabe esperar, según la tradición, que cada país se especialice en aquellos productos y servicios en los que tiene ventaja competitiva. Este planteamiento reconoce la existencia de elementos (el clima, el relieve, el paisaje, etc.) que son inherentes de cada país, es decir, no susceptibles de exportación. En el marco de la globalización, cada vez es más discutible este supuesto y se vuelve totalmente inaceptable cuando tratamos a los recursos humanos como factores clave de la ventaja competitiva de las naciones (Título de un libro de Michael El Porter, de 1990). El otro supuesto gratuito de la Teoría de la ventaja competitiva es que presupone el libre comercio (Mucchielli, 2001).

En Krugman (1997) se hace una crítica a la idea de que la riqueza de las naciones está determinada por su éxito en los mercados. Al respecto hay que decir que en la mayoría de los libros y artículos consultados acerca del comercio internacional se echa en falta una mención de la existencia de amenaza militar, en relación con dicho éxito. Si tenemos en cuenta esta variable, es fácil explicarse acontecimientos como los resultados de la octava conferencia internacional del GATT<sup>22</sup>. El ser la primera poten-

---

<sup>22</sup> Denominada “Ronda Uruguay”, por haberse iniciado en Punta del Este, el 15 de septiembre de 1986, aunque finalizó en Ginebra el 15 de diciembre de 1993. Curiosamente, la más larga de las ocho, culminó con la disolución del *General Agreement on Tariffs*

cia militar, comercial y política, viene todo junto (Kissinger, 2000). El principio de libertad de comercio, en la práctica, ha estado históricamente supeditado a los intereses de las potencias que han tenido una ventaja competitiva en el terreno económico, político y Militar. En Wallerstein (2003) se ilustra esta idea y se adereza con los incumplimientos, por parte de Estados Unidos, de los acuerdos de la OMC, cuando perjudicaban a algunas de sus industrias y, de forma más concreta, a los intereses electorales de la dinastía Bush.

Mientras que la implantación de medidas neoliberales en América Latina supuso a las empresas multinacionales la búsqueda de mercados, para los economistas (entonces, la Escuela de Chicago) representó la búsqueda del mercado como concepto, el ámbito ideal, en el que a largo plazo, se produjesen las situaciones de equilibrio predichas por los modelos. La caída del muro de Berlín, en 1989 y la desaparición de la URSS, en 1991, representó también un hallazgo de mercados, con minúscula, pero tampoco fue posible encontrar en Asia y Europa del Este el Mercado con mayúsculas, la piedra filosofal de los ecónomos y otros creyentes. En Stiglitz (2001) se explica cómo la apertura de los países ex-soviéticos al capitalismo contribuyó a asignar los recursos económicos de una manera menos eficiente que la planificación centralizada. Esto significa, sencillamente, que el libre comercio o no existe o no es

---

*and Trade* (GATT) y la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

una solución eficiente. En Cohen (1998) y en Sartori y Mazzoleni (2003) se comenta el incremento de la contaminación, la reducción de la esperanza de vida y el aumento de la mortalidad infantil y la pobreza en Rusia, a diferencia de los demás países de la OCDE.

### Proteccionismo y libre cambio

El debate entre proteccionismo y libre cambio, que acompaña la génesis y evolución de la Ciencia Económica no ha cesado e incluso ha encontrado nuevos temas de debate, en la medida en que las barreras no explícitas a la importación fueron teniendo efecto. En la formación del Mercado Común europeo (luego ampliado a “Mercado Único” y extendido geográficamente) la trampa de las barreras técnicas, sanitarias y controles de transporte, junto con la impunidad de las protestas de agricultores franceses fueron el frente principal del libre comercio y la razón de ser del Acta Única europea. En la actualidad, se ha alcanzado el Mercado Único Europeo y los mecanismos de protección encubiertos son los pliegos de condiciones de concesiones administrativas, las medidas *antidumping* estadounidenses o, simplemente, los incumplimientos y las medidas de represalia comercial. En muchas ocasiones, el control en frontera por medidas de seguridad (la excusa del terrorismo internacional) supone un freno al tráfico de mercancías.

Hoy se admite que el libre cambio es beneficioso para la sociedad cuando los países implicados comparten un mismo nivel de desarrollo tecnológico y económico. En los demás casos, el libre comercio puede ser perjudicial para los países más pobres, a no ser que la propia libertad de intercambio contenga cláusulas asimétricas que protegen la industria y la economía de dichos países. Este era uno de los principios fundamentales del GATT y uno de los más arduos puntos de negociación de la Ronda Uruguay.

La creación de una Organización Mundial del Comercio era una de las viejas propuestas de Keynes de 1944, pero su utilidad ha sido muy distinta de la prevista por el economista británico. La liberalización de las manufacturas, 50 años después, no sirve para favorecer a los consumidores de los países implicados, sino para explotar a los trabajadores de los países más pobres. Los nuevos negocios, es decir, la producción no fabril, sino intelectual y tecnológica y la prestación de servicios empresariales (consultoría, por ejemplo) han obtenido una oportuna liberalización internacional en el último tramo de la Ronda Uruguay, pero al mismo tiempo, una protección frente a la entrada de nuevos países competidores, mediante la figura de la falsificación. De los servicios laborales, por supuesto, no se habló. Los países siguen siendo soberanos en materia de inmigración.

En principio, parece claro que un incremento en el número o valor total de transacciones entre países es positivo para todas las economías nacionales. No obstante,

existen discrepancias en cuanto al valor del incremento que se ha producido en el comercio internacional y la efectividad de medidas o acuerdos comerciales y con respecto al propio concepto de importación-exportación. De poco sirve cuantificar cuánto se ha incrementado el comercio desde entonces o entre la creación del GATT y su sustitución, el 1 de enero de 1995. Más importante es el sentido de las transacciones y el valor añadido de las mismas, pero sobre todo, el hecho de que aproximadamente la mitad de las transacciones transfronterizas son intercambios entre empresas que pertenecen al mismo grupo industrial-financiero. Esto explica por qué la OMC liberaliza el tráfico internacional de estos componentes.

Cuando las mismas mercancías importadas cruzan las fronteras nuevamente en sentido inverso, tras una leve incorporación, envasado o etiquetado, con un sobreprecio desproporcionado, eso en términos generales no parece muy eficiente. Ahí se intuye alguna historia de inhibición del Gobierno de este último y primer estado, en virtud de un tratado internacional injusto o una Administración pública corrupta.

En sentido contrario, cuando, por las mismas fechas (1 de enero de 1993), entra en vigor el Mercado Único europeo, las transacciones entre países se aceleran considerablemente, pero esto no se computa como intercambio entre países, al no tratarse, técnicamente de operaciones de importación-exportación. Eso supuso inicialmente una efectiva aceleración del comercio intra-comunitario, pero la competencia entre empresas a escala europea inicia un

proceso aún más acelerado de concentración empresarial, con episodios de cierres, fusiones, adquisiciones, huelgas (el caso de SINTEL en España).

Según Nair (2003, p. 45), la OMC ha establecido una serie de medidas que favorecen objetivamente a los países más poderosos. Subraya la inclusión de cláusulas anti-*dumping*. Éstas sirven para impedir que empresas extranjeras compitan por ser proveedoras en igualdad de condiciones. Según Stiglitz (2001) el criterio de que disponen los Tribunales de Defensa de la Competencia estadounidenses para condenar la importación por esta práctica supuestamente desleal es demasiado discrecional e incluso manifiestamente erróneo, pues no tiene en cuenta, por ejemplo, algo tan fundamental como la diferencia de nivel salarial entre países. Por eso, los países pobres son los principales perjudicados por este tipo de medidas. De este modo, el mercado estadounidense queda reservado para las propias empresas nacionales y el contribuyente norteamericano tiene que costear esta protección. El sector naval es un ejemplo flagrante, en el que la vocación bélica del Gobierno Federal garantiza la salida de toda la producción, con exclusión de otros astilleros del mundo. Con todo, si alguna vez las guerras estuvieron justificadas, el exceso de capacidad de la construcción naval estadounidense no está completamente justificado ni siquiera por las guerras actuales.

Otro de los temas novedosos del acuerdo por el que se crea la OMC es la competencia internacional por las concesiones administrativas en régimen de igualdad. Preci-

samente en este apartado se encuentran los ejemplos más recientes de restricción flagrante al libre comercio, en concreto, en lo que afectará a la reconstrucción de Irak. Se trata de un negocio cuyos principales clientes son el contribuyente iraquí y los organismos multilaterales, como el BM. Este restringido mercado sólo está disponible para empresas procedentes de aquellos países que participaron activamente en la invasión de 2003 y en el bloqueo, desde 1991. España es un país que se salió de la guerra en 2004 y previsiblemente las empresas españolas no serán adjudicatarias de ninguna concesión en Irak, aunque pudieran presentar proyectos técnicamente de mejor calidad o más baratos.

### Bibliografía específica

- DE SEBASTIÁN, L. (2005): *La globalización y el comercio internacional*. Instituto de altos Estudios Universitarios.
- DUNNING, J. H. Y MUCCHIELLI, J. L. (ed., 2001): *Multinational Firms. The Global-Local Dilemma*,
- KRUGMAN, P. (1997): *Desarrollo, geografía y Teoría Económica*, Bosch, Barcelona.
- KISSINGER, (2000): *American Politics and American Foreign Policy*. Trilateral Commission. En <http://trilateral.org:9999/annmtgs/trialog/trlgtxts/t54/kis.htm> (10/01/02

MUCCHIELLI, J. L. (2001): *Relations économiques internationales*, 3ª ed., Hachette S., Paris.

WALLERSTEIN, I. (2003): "Las ambigüedades del libre comercio", *globalización*.

## Capítulo V.

### EL ESTADO EN LIBERTAD VIGILADA

#### Introducción

La idea que se expone en este capítulo no es nueva; la discusión existente acerca del tema está magníficamente ilustrada en Castells (1997, pp. 271 y ss.). Aquí se desarrollan algunos aspectos adicionales que pueden mejorar la comprensión del tema. Por ejemplo, la crisis del estado-nación se trata como un tránsito hacia una situación en que el escenario global negará a los ciudadanos del mundo una participación efectiva, estando ésta limitada a ámbitos territoriales concretos (véase el caso de los inmigrantes). Aunque Castells defiende la gran influencia político-económica que sigue correspondiendo al Estado y el poder formal que les queda para "bloquear los movimientos de capitales" (p. 337), mi punto de vista es más realista con respecto al ejercicio que dichos estados van a hacer de tales poderes. Cuando la obra en cuestión y otras de los felices 90 se redactan en términos de recomendaciones del experto al Estado y arengas a los funcionarios, corren el riesgo de convertirse en utópicas.

El sector público es objetivo prioritario de la mayor parte de las políticas comerciales de las grandes empresas. Esto se debe a que la Administración todavía ostenta las potestades que le confiere el ejercicio de la autoridad y, en una mezcla sin precedentes de poderes, la capaci-

dad legislativa, judicial y mediática. Esta legitimidad formal supone para la Administración una cualidad aparentemente intransferible, aunque susceptible de corrupción.

Pero el problema no es que los políticos, en particular, se corrompan, sino que el propio concepto de Estado (y en general, los entes soberanos de ámbito territorial limitado) es ya un trasto del pasado que no sirve para la nueva realidad global. Por eso, en muchas ocasiones es incompleto el discurso de culpar exclusivamente a los políticos corruptos locales de la explotación que sus países sufren por parte de las multinacionales. Las grandes multinacionales no necesitan sobornar al dirigente político, porque pueden hacer daño a la economía de un país. La amenaza de “deslocalización” y evasión de capitales explica algo que para Brunet y Belzunegui (1999, p. 48) resulta sorprendente: Que empresas con grandes beneficios, como Telefónica, Gillette o Boeing obtengan de la Administración un dictamen favorable a los expedientes de regulación de empleo. Estas empresas y otras, como Astilleros Españoles, S. A. se permiten despedir a los trabajadores con más experiencia, si exceden de 50 ó 52 años, según los casos, a cargo de los presupuestos públicos. El Estado, que no puede exiliarse de sí mismo, es quien mantiene las expectativas salariales de los prejubilados, mientras éstos siguen trabajando en la economía sumergida. A los Estados no les queda otra opción que competir entre sí en la captación de capitales y establecimientos fabriles.

Los efectos de las políticas intervencionistas (por ejemplo, el “efecto desplazamiento”) del Estado en las economías de décadas pasadas eran una prueba de que podía existir un agente poderoso capaz de influir sensiblemente en los precios y cantidades. Hoy ese agente no es el Estado, en la mayoría de los países. El poder para distorsionar variables como el tipo de cambio, la inflación o el paro son armas de negociación y a veces de dominación de las grandes empresas frente al Estado. Las estrategias de dichas empresas confluyen en la actualidad en un intento de promover la crisis del Estado en el fomento de la integración supraestatal y, de forma menos clara, en el fomento de los nacionalismos.

### **Integración y multilateralismo**

El concepto de globalización se nos tiende a concretar como la eliminación progresiva, en ámbitos internacionales, de las barreras tecnológicas y legales al tráfico de mercancías, servicios prestados por empresas y, sobre todo, los movimientos de capitales. De los dos primeros asuntos, se encarga la OMC, que abarca la protección de la Propiedad Industrial e Intelectual y la libre prestación de servicios (por parte de empresas), a nivel mundial, a favor de farmacéuticas, editoriales, asesorías y otros negocios de la “nueva economía”. Su creación supuso la liberalización de las patentes, programas informáticos e industria artística y la libre actividad de las empresas de



servicios, ámbitos todos ellos, en los que Estados Unidos estaba invirtiendo fuertemente y parecía poseer una gran ventaja competitiva. Para el resto de productos manufacturados, la rebaja de tarifas y eliminación de contingentes es más bien, como más adelante se explica, un servicio a las grandes multinacionales.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) se hace cargo de asegurar la libertad de entrada y salida de capitales en los países en los que sea interesante especular, con un absoluto desprecio por las consecuencias socioeconómicas que las desinversiones puedan tener en los países menos desarrollados (Stiglitz, 2001).

El Fondo Monetario Internacional FMI nació con una misión entendida al principio como keynesiana; la de presionar a los países para mantener la demanda agregada global a fin de impedir una nueva depresión global (Stiglitz, 2001). Hoy esa idea inicial se ha abandonado, en aras a la “austeridad presupuestaria”, que es un concepto abiertamente opuesto al keynesianismo. Es sobradamente conocida la naturaleza institucional de esta agencia especializada “independiente”<sup>23</sup>. A diferencia de otros organismos, como la ONU, donde el veto es un derecho reconocido a varios países, en el FMI, el único país que puede ejercer el veto a sus dictámenes es Estados Unidos. A pesar de ello, la Reserva Federal de EE.UU. se permite enmendar sobre la marcha dichas decisiones, ig-

<sup>23</sup> Acerca de su creación y el funcionamiento de los Derechos Especiales de Giro, Eiteman, D. K., Stonehill, A. I. y Moffett, 2000.

norando las propias recomendaciones del Fondo (Stiglitz, 2001, p. 88). En la práctica, ningún otro país es capaz de hacer esto, a pesar de que los dictámenes no sean vinculantes, puesto que las recomendaciones que emite son en realidad condiciones para que se aprueben ayudas del propio FMI y del Banco Mundial.

La otra gran institución multilateral (Global), el Banco Mundial (BM ó BIRD), es un banco y se dedica al gran negocio de esta nueva era: La cooperación al desarrollo y la reconstrucción. El impulso que se ha dado a la cooperación internacional desde el multilateralismo produjo frutos serios y beneficiosos y derivó en una innovación de Derecho internacional que se llamó ‘integración’, consistente en la creación de órganos e instituciones supranacionales. Cuando empezaron a formarse las instituciones europeas, la cooperación que realizaba la OECE se volvió insignificante y amplió su ámbito territorial, formando la OCDE, ya que en Europa el proceso seguido había traspasado el ámbito de la cooperación internacional. En el momento actual, la crisis del Estado-nación es consecuencia de este éxito, aunque también del carácter transnacional del capitalismo y el desmantelamiento del Estado del bienestar.

### **Intervención, regulación y déficit público**

La tradicional cuestión de si el Estado Debe intervenir en la Economía puede ser sustituida por la cuestión de “a

favor de quién” interviene o debe intervenir. Conforme las tecnologías han propiciado la movilidad social de los distintos tipos de productores, los clientes predilectos de los estados han podido cambiar. No hay que olvidar que el triunfo del sistema capitalista sobre el bloque soviético no ha sido posible sin la guerra fría y ésta se ha efectuado con cargo a presupuestos públicos y con graves transgresiones del principio de competencia. El Estado ha socorrido, mediante protección, a los grandes grupos empresariales de los países que hoy son grandes potencias. La carrera armamentística fue el origen de la mayor parte de inventos disponibles hoy para el consumidor. La causa de la Nueva Economía es el espionaje, que llevó a los Gobiernos a financiar nuevas tecnologías de información y comunicación. En definitiva, la planificación soviética nunca consiguió ser derrotada por un sistema de mercado, sino por otro sistema de planificación e intervención pública.

Siguiendo a Stiglitz (2003), damos por sentado que la *intervención* y la *regulación* públicas son necesarias, pues de echo se ejercen, pero no siempre están siendo encauzadas a los fines más correctos, desde el punto de vista de la eficiencia (mucho menos, la justicia). La intervención del estado, realizando operaciones de mercado es un tema tradicional en la Economía: Cuando la intervención se produce en los mercados financieros, solemos hablar de política económica; cuando se produce en ámbitos industriales o de prestación de servicios, hablamos de planificación económica. En cambio, la regulación

ofrece nuevas líneas de estudio, debido, en primer lugar, a la imposibilidad de invertir, por efecto de la “austeridad presupuestaria”. En segundo lugar, la regulación es el campo de aplicación de la Economía del Derecho, de la que se consideran pioneros los trabajos de Coase (1994).

Pero la gran cuestión, que rara vez ha sido abordada por los economistas, es si un Estado o un organismo público que no tiene capacidad económica para intervenir posee una efectiva potestad para regular en beneficio del interés general o si, por el contrario, la emisión de normas queda subyugada a los dictámenes de intereses particulares económicamente más poderosos. Esta sola pregunta es el paso necesario hacia un nuevo marco teórico, que estudie las decisiones gubernativas en función de dos tipos de racionalidad: La de los deberes formalmente establecidos y la de los incentivos materiales.

La principal de las condenas que cumple el Estado moderno es la taxativa orden de alejamiento con respecto a los mercados, si es que existen. Ya no tiene poder ni competencia para imponer trabas a la circulación de mercancías, ni de servicios, ni (mucho menos), de capitales<sup>24</sup>, por lo tanto no puede crear mercados protegiendo la economía interior de la competencia de los colosos multinacionales. En el mercado global de capitales, los

---

<sup>24</sup> En el caso de España, la liberalización del mercado de capitales se hace efectiva, con respecto a todas las divisas convertibles, el 1 de febrero de 1992, es decir, once meses antes de la implantación del Mercado Único en Europa, el 1 de enero de 1993.

países compiten entre sí por la inversión extranjera y la liberalización total de entradas y salidas es una señal al mercado de que su inversión es líquida y segura; es decir, de que no hay vuelta atrás.

En otro orden de cosas, los célebres criterios de convergencia de la zona euro continúan vigentes en el denominado “pacto de estabilidad”. En él se establece la obligación de mantener las cifras de déficit y endeudamiento público en determinados porcentajes máximos, no con respecto a los gastos o ingresos públicos, como sería lógico, sino en términos del P.I.B. Con esto se logra el efecto de dimensionar al sector público con relación a la economía nacional, impidiendo que adquiera importancia y poder de intervención económica. Las Administraciones públicas no podrán endeudarse, con relación a sus cuentas, en un porcentaje que les permita apalancar al máximo las inversiones productivas y obtener, con ellas, una rentabilidad financiera positiva. Pasan a convertirse en meras unidades de ahorro y consumo, a modo de economías domésticas comunes, pero con la diferencia de que las economías domésticas no suelen desviar las decisiones de consumo en beneficio de los proveedores. Esta restricción afecta sobre todo a las economías más pobres, pues en países como Estados Unidos, donde la renta nacional es la mayor del mundo con diferencia, establecer el déficit público en un 1% con respecto a dicho Producto equivale a permitir al Gobierno federal alcanzar un nivel de endeudamiento que le permita efectuar sus políticas sociales e incluso gran parte de las

campañas bélicas, sin restricciones financieras perceptibles.

Todas estas críticas, que se han hecho en algunos trabajos anteriores, son meras reprimendas si se comparan con el trasunto fundamental del papel del Estado, cual es el interés general. Pero, desde el punto de vista económico, hay una idea que es necesario tener siempre presente y que debemos a magníficos economistas, como Keynes. Esta idea es que el déficit es bueno, hasta un determinado nivel. A las empresas se les recomienda constantemente que asuman un cierto grado de “apalancamiento”, es decir, de endeudamiento, porque eso incrementa la rentabilidad del capital propio. En el caso de los entes públicos, lo que se incrementaría sería la rentabilidad pública.

A raíz de esta idea, aún es posible complementar la crítica con otra gran verdad poco mencionada, cual es la garantía del Estado o Administraciones públicas en general. Lo que esto significa es que los pasivos emitidos por el poder público son considerados activos sin riesgo y por lo tanto, el coste de esta financiación para el Estado no es tan alto como el que tendría una empresa o, en general, un prestatario privado. Como consecuencia de esto, las empresas públicas se vuelven más eficientes que las privadas; es decir, debido a su bajo coste de financiación, existen determinadas actividades que no sería rentable realizarlas con capital privado y que, sin embargo, al capital público le reportarían una rentabilidad positiva. Ésta podría destinarse a fines sociales.

## Privatizaciones y capitalismo popular

A modo de introducción al Sistema Financiero (siguiente capítulo), es interesante preguntarnos qué lleva al Gobierno a asumir la inversión publicitaria en pro de una participación de las economías familiares en los mercados oficiales de valores. Se denomina "capitalismo popular" a la idea de democratización de las bolsas de valores que se ha difundido a las economías domésticas occidentales, cuando, a través de campañas publicitarias en medios de masas (financiadas con dinero público), se les ha solicitado su participación en los procesos de privatización.

Muchas veces no se les informa convenientemente de los riesgos que corre. El inversor menos informado es el que menos gana y el primero en perder<sup>25</sup>, entre otros motivos, porque los títulos privatizados con mayor infravaloración se ofrecen en los tramos institucionales de las ofertas públicas, a los que no pueden acceder los particulares.

Se ha citado (Arcas y Ruiz, 2000) como "fin" del capitalismo popular, "favorecer la participación de los pequeños ahorradores", como si se diera por sentado que es de interés de dichos ahorradores participar en la institución emblemática del capitalismo: La bolsa. Tanto es así, que hasta las entidades supuestamente benéficas (Iglesia

Católica, Manos Unidas, ONCE, etc.) fueron las principales damnificadas en el caso GESTCARTERA. Estas entidades, que se dedican a colocar en el mercado de valores los fondos donados por sus benefactores, pretendían que el sector público rescatase sus inversiones con el pretexto de que aquélla labor era de interés general.

Lógicamente, dicha participación accionarial popular no es un fin en sí misma; en Galindo (2003a) se recogen algunas finalidades primordiales, para las que el capitalismo popular es un medio:

- a) Garantizar el éxito de los procesos de privatización. Si una oferta pública de venta o emisión de acciones fracasase, el emisor o vendedor (el Estado) tendría que soportar los costes fijos de la operación y volver a intentarlo. Para evitar esto, suele preferir realizar una inversión de *marketing* financiero, en campañas publicitarias.
- b) Conseguir un accionariado disperso sin posibilidad de ejercer ningún control sobre la compañía. Esto garantiza el control por parte del estado durante los primeros tramos de la oferta pública y, a veces, el control final de la compañía por grupos bancarios u otros intereses predilectos del poder ejecutivo. En Galindo (2005a) se denomina a esta técnica "apalancamiento político o accionarial".
- c) Proporcionar liquidez a los títulos, una vez colocados, lo cual facilita la colocación de los siguientes tramos, al hacer más atractivos dichos títulos.

<sup>25</sup> Rock, K., 1986. En Álvarez Otero, S., 2000, p. 19.

d) Los poderes públicos pretenden sostener el hecho consumado de la volatilidad financiera con nuevos inversores, reduciendo temporalmente el riesgo a corto plazo y prolongando las posibilidades de beneficio de los inversores mejor informados; postergando y amplificando, en definitiva, el inevitable Crack.

Además, Merton H. Miller (1923-2000), economista estadounidense, premio Nobel de Ciencias Económicas en 1990, demostró (1977) que las grandes empresas ofrecían sus emisiones de títulos preferiblemente a personas de rentas bajas e instituciones exentas o con bonificación, debido a que el tipo impositivo que estas pagan resulta menor que el de los grandes inversores. De este modo, las empresas emisoras pueden permitirse remunerar con menores intereses y dividendos a dichas personas físicas y jurídicas.

Todo lo expuesto desmiente el planteamiento demagógico y ultraderechista de Sartori y Mazzoleni (2003, p. 230) de afirmar que las multinacionales “pertenecen a todos y a ninguno, porque sus accionistas... son millones, pensionistas, clases medias, simples ahorradores”... precisamente, los lectores potenciales de su libro. A continuación, reconocen que dichos accionistas “están esparcidos por el mundo”. Esto se hace probablemente para incidir nuevamente en la idea de democracia bursátil que forma parte de toda esta “superestructura” neo-liberal. ¿Qué nos contestaría un refugiado medioambiental o “inmigrante climático” si le decimos que la Monsanto es

suya en parte? ¿Qué nos dirían los indígenas bolivianos con respecto a Repsol-YPF?

En ocasiones, el grado máximo de capitalismo popular consiste en garantizar *a posteriori* la inversión de los particulares en el capital de grandes emisores, argumentando motivos de conmoción social. Por eso, en los casos de quiebras de bancos o grandes empresas, se suele reclamar, con cargo a presupuestos públicos, la constitución de un fondo que garantiza un porcentaje alto del principal de las inversiones. Eso también es criticable desde el punto de vista del contribuyente, pues esta medida consiste en gravar las rentas del trabajo para asegurar las del capital (Galindo, 2003). En último término, a quien se trata de proteger con este tipo de medidas es al propio sistema financiero, a fin de prevenir estampidas de depositantes. Esto fue lo que se consiguió en España con respecto a los depositantes, a fines de 1993, cuando quebró *Banesto* (no tanto con respecto al accionariado minoritario) y lo que no se llegó a realizar, en cambio, en la crisis argentina de 2002.

Es un hecho observado (Galindo, 2003a) que, en un país determinado, en los momentos en que el Gobierno deseaba privatizar (En España, aproximadamente, coincide con la década de los '90), los medios de “información” creaban un clima favorable a la gestión privada de empresas y servicios y adverso a la proverbial ineficiencia de la empresa pública y el funcionariado. En 2003 hay quienes afirman (Sartori y Mazzoleni, p. 206) que el hambre y la pobreza han desaparecido en China por la

devolución a las familias de las tierras colectivizadas en la Revolución maoísta.

### Bibliografía específica

ÁLVAREZ OTERO, S. (2000): "Las privatizaciones españolas mediante oferta pública inicial". *Actualidad Financiera*, abril.

ARCAS PELLICER, M. J. y RUIZ CABESTRE, F. J. (2000): "Las privatizaciones en el mercado bursátil español: Reacciones de precios y volúmenes de contratación", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXIX, n.º 104, pp. 321-344.

BRUNET, I. y BELZUNEGUI, A. (2000): *Empresa y estrategia en la perspectiva de la competencia global*, Ariel Económica, Barcelona.

EITEMAN, D. K., STONEHILL, A. I. y MOFFETT (2000): *Las Finanzas en las empresas multinacionales*, Prentice-Hall. Naucalpan de Juárez, México.

GALINDO LUCAS, A. (2003a): *Aspectos culturales y materiales relativos a las privatizaciones en España*. En *Economía de Mercado, Virtudes e Inconvenientes*. Universidad de Málaga.

GALINDO LUCAS, A. (2003b) *Ventajas institucionales derivadas de la dimensión empresarial*. En *Actas del I Encuen-*

tro Virtual de Economía "Desarrollo e Instituciones Económicas". Universidad de Málaga.

MILLER, M. H., 1977: "Debt and Taxes", *Journal of Finance*, vol. XXXII, n.º 2, mayo, pp. 261-275.

ROCK, K. (1986): "Why New Issues Are Under priced". *Journal of Financial Economics*, vol. 15.

## Capítulo VI.

### SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL

#### Introducción

Un Sistema Financiero se puede definir como el conjunto de los mercados financieros y las Instituciones que los regulan, en un determinado ámbito. Ese ámbito puede ser, básicamente, nacional, internacional o supranacional. Cuando el funcionamiento de los mercados no asigna de modo eficiente precios y cantidades, es función de las instituciones regular e intervenir, de manera que no se produzca arbitraje u otros movimientos especulativos. Esta idea, aplicable a cualquier tipo de mercados, viene siendo evidente desde Adam Smith (1766), quien, a diferencia de lo que se suele difundir, no veía en el Poder ejecutivo un obstáculo a la concurrencia, sino en las fuerzas del mercado, es decir, las colusiones, los oligopolios,... en definitiva, la concentración.

A pesar de ello, ha quedado demostrado que las instituciones, en la mayoría de los casos, dominadas por los dictámenes del Fondo Monetario Internacional (FMI) no han actuado sistemáticamente en socorro del correcto funcionamiento de los mercados financieros, en el sentido de transparencia, amplitud y profundidad, sino en virtud de "intereses creados u otras razones ocultas no vinculadas con el mandato y los objetivos expresos del FMI" (Stiglitz, 2003, pp. 87-88). Estos intereses coinciden

con los promovidos por Estados Unidos, país que predica y trata de imponer el liberalismo económico a ultranzas y que, sin embargo, es tal vez el que más invierte en proteger de forma encubierta su industria, mediante pedidos gubernamentales ingentes.

Mientras se practica el proteccionismo para las actividades reales, para el capital financiero se procura la mayor liberalización posible. Tanto en el mundo de las finanzas como de las nuevas tecnologías y tanto en Estados Unidos como en Europa, la confluencia de intereses de ambos capitalismo obtuvo una atractiva desregulación en materia de competencia, contabilidad, fiscalidad, remuneración a directivos, etc. Se partía de la base de que "las barreras de tipo legal y administrativo... imposibilitan la correcta asignación de los recursos financieros" (Oliver, 1996, p. 31) y por lo tanto, era la regulación y la intervención administrativa el principal enemigo de la eficiencia en los mercados.

Sin embargo, ya desde 1992, el neo-liberal Fondo Monetario Internacional, el Congreso estadounidense y otras importantes instituciones públicas y privadas habían alertado sobre los elevados riesgos de los mercados de derivados. El caso de las *stock options* (opciones sobre acciones) de Telefónica es un calco de la práctica en el mismo sector en EE.UU., a pesar de que en ese país ya se había vuelto impopular esta forma de remuneración. Por consiguiente, el escándalo fue también importado coincidiendo con la polémica en aquél país.

En septiembre de 2001, afortunadamente para la Economía, ya se sabía que la Administración pública, en caso de catástrofe, debía intervenir suspendiendo el proceso de negociación. En otros muchos casos en que las instituciones han intervenido o se han negado a intervenir, se ha actuado precisamente con tendencia a favorecer movimientos (conjuntos de operaciones) que desvirtuaban variables como el tipo de cambio o de interés o perjudicaban la inflación o la inversión de los distintos países y que restringían la libre competencia en los mercados en que se intervino o en otros que dependían de ellos.

Este "exceso de liberalismo", que no es más que una restricción o adulteración de la libre competencia, se aparta de los propios objetivos de liberalización proclamados en las cartas fundacionales de éstos organismos. Esta aparente paradoja ha sido atribuida erróneamente por Stiglitz a posiciones dogmáticas de los gobernantes de las instituciones, es decir, encaprichamientos infantiles, equivocaciones, en definitiva, el llamado "fundamentalismo de mercado". Sin embargo, el integrismo liberalista no puede ser utilizado como explicación —sí como pretexto— puesto que, en primer lugar, el propio Stiglitz reconoce que la "concepción original [del FMI] se basó en el reconocimiento de que los mercados a menudo no funcionaban" (2003, p. 52). En segundo lugar, los efectos perniciosos de dichos "errores" no son aleatorios, casuales, ya que no afectan por igual a todos los países o a todos los intereses empresariales, sino que favorece a los



países ricos, en detrimento de los más pobres y a las grandes corporaciones en detrimento de los contribuyentes.

Abordaremos de pasada la problemática de cada uno de los tipos de mercados financieros y a continuación los pondremos en relación con las Instituciones de Derecho público que participan o intervienen en ellos. Se aprecia claramente que la forma en que se exceptúa la idea de mercado no es arbitraria o caótica, sino que se favorece sistemáticamente a determinados intereses (Stiglitz, 2003, pp. 87-88). Se verá que los mercados tradicionales no son suficientes para los grandes capitales que buscan diversificar el riesgo. A raíz de esto, surgen nuevos sectores y nuevos países, considerados “emergentes”.

Los mercados e instituciones no son independientes del Sistema monetario, que se define como conjunto de normas o acuerdos internacionales acerca de la convertibilidad de las divisas, que tienden a reducir el riesgo de cambio en las operaciones comerciales. La necesidad de buscar mercados para los productos de las empresas internacionalizadas sigue estando en la base de las decisiones de política económica más importantes, a nivel nacional e internacional, incluyendo las que afectan al tipo de cambio.

Los mercados financieros son un claro ejemplo de asimetría, tanto en la información que se maneja<sup>26</sup>, como

---

<sup>26</sup> Según Stiglitz (2001, p. 155), la imperfección de la información es casi la única razón de que los mercados financieros existan.

en las cantidades con que se opera, el riesgo que se asume, los beneficios obtenidos y reinvertidos por los agentes, etc. Además, en las operaciones de compra y de venta no sólo influye el ánimo de lucro directo de dichos mercados, mediante arbitraje (oportunismo), sino razones geopolíticas y estratégicas de más amplio alcance, relativas a mercados de productos y factores, y de importantes implicaciones sociológicas.

### **Mercados financieros**

Ya sean los denominados monetarios, de divisas o de capitales, los mercados financieros son ejemplos inagotables de fallo del paradigma del mercado, de inexistencia del mito. Según Brunet y Belzunegui, 2000, los mercados financieros desempeñan un papel muy diferente del que les asigna la Teoría Económica. Se supone que los mercados financieros actúan como un péndulo, pero se parecen más —advierten estos autores— a una bola de demolición.

En los mercados de capitales se negocian títulos emitidos a largo plazo, que financian inversiones reales, lo cual no significa que invertir en dichos títulos también sea una inversión real ni a largo plazo. No procede aquí explicar qué son los mercados de capitales, sino comentar las especiales excepciones de la competencia que el neoliberalismo impone, aparentando un posicionamiento fundamentalista. Estas excepciones son, paradójicamente,

camente, la norma general y el mercado, precisamente, lo inusual. Esto se manifiesta en tres fenómenos más o menos relacionados: La ausencia de regulación en mercados exteriores, la función que cumplen los mercados tecnológicos y la financiación de inversiones públicas a través de títulos negociables.

Los mercados externos, también conocidos como “euromercados” se definen como mercados apátridas, es decir, no regulados por el derecho público de ningún país, ni por convenios internacionales. No están sometidos a ninguna legislación, lo cual permite obtener ganancias o pérdidas azarosas y desproporcionadas, blanquear dinero y eludir tributación. Existen mercados externos que son de capitales, pero también de derivados, de divisas, etc. La ausencia de regulación, en estos casos, no favorece la libre competencia, sino que permite al capital concentrarse en ingentes cantidades de “dinero caliente” o de inversiones dirigidas a países políticamente aprobables.

El fenómeno de los mercados tecnológicos es un invento que tiene mucho que ver con la imperfección de los mercados, concretamente, con la incertidumbre y la obtención de altos beneficios. Consisten en un artificio institucional que separa sistemáticamente la cotización de aquellas empresas posicionadas en sectores más tradicionales del riesgo de fluctuación que suponen las empresas de tecnología emergente, por lo general de menor poder y tamaño que las anteriores. Por medio de ellos, se separa a los inversores más conservadores de los más

temerarios. Esto permite encauzar a los capitales más inestables hacia la búsqueda de grandes rentabilidades, liberando de oscilaciones indeseadas a aquellos valores con vocación de seguridad, como los emitidos por la banca. Esta solución es bastante buena, pero su puesta en práctica exige restringir las cualidades de un mercado competitivo, en que los productos fueran homogéneos. He aquí, pues un ejemplo de regulación, más que de intervención, aunque en el ámbito europeo, se puede afirmar, en cierta medida, que la regulación de los mercados de capitales se privatiza y se internacionaliza.

En los mercados de deuda pública, los títulos emitidos por organismos públicos no financieros se tratan como activos sin riesgo. Esto es así porque existe una probabilidad casi nula de que el ente emisor entre en bancarrota o deje de devolver, por algún motivo, el capital invertido. Esto es una ventaja para el emisor, puesto que la ausencia de riesgo le permite obtener un tipo de interés más reducido que a otros agentes económicos. Esto conllevaría una mayor rentabilidad neta en aquellas inversiones financiadas directamente con capital público, al margen del aireado debate acerca de la eficiencia en las empresas públicas. En la actualidad, gracias a las cualidades de los títulos que se negocian, los mercados de deuda pública son más bien un instrumento de política económica que de financiación de los Estados, pues permite la intervención de la Autoridad monetaria para controlar los tipos de interés y, de una forma más solapada, sirve para infundir estabilidad en los mercados, gracias a

la disminución del riesgo conjunto. Su función de apalancamiento de las inversiones públicas tiende a desaparecer.

En los mercados de dinero se realizan las operaciones de política monetaria, para tratar de equilibrar las tasas de inflación con la de interés, mediante operaciones en el interbancario. El sistema bancario es uno de los tipos de agentes más implicados en los mercados de activos líquidos. La estabilidad de precios es un objetivo importante, a veces antagónico con la rentabilidad real de las inversiones, por eso se considera necesario intervenir en este tipo de mercados. Según Todd, la autonomía de la autoridad monetaria, establecida en Europa en 1994, no es una independencia con respecto al poder ejecutivo, sino con respecto al control por parte de la soberanía popular.

Si los Estados en Europa ya no tienen posibilidad de ejercer la política monetaria, desde 1999, abandonaron mucho antes la política cambiaria. En España se suprimió el control de cambios definitivamente en 1991 y se liberalizó mundialmente la circulación de capitales en febrero de 1992. Si quisieran volver a retomar ese control, sería imposible lograrlo, porque la desinversión es más líquida que la entrada en vigor de decretos. Ahora los mercados de capitales escapan al control de los Estados. El dinero caliente no desea un país quisquilloso y no más se produjesen rumores de cambios legislativos el déficit por cuenta corriente sería imposible de saldar, los precios bursátiles se derrumbarían y los propios inversores resi-

dentos evadirían sus fortunas. Las empresas locales no podrían obtener financiación, a menos que salieran a cotizar al extranjero.

El mercado de divisas, totalmente liberalizado con la supresión de las políticas cambiarias estatales, depende en buena medida de los mercados monetarios y de capitales, aunque en ellos también realiza operaciones la autoridad monetaria de cada país o zona monetaria, a fin de mantener o modificar la paridad, mediante la compra o venta de divisas. En este mercado se articula la política monetaria común, a favor de un determinado tipo de cambio. Es otro ejemplo de intervención necesaria para fomentar el intercambio comercial y turístico, en la medida en que los tipos de cambio de la divisa sean más estables. Desde 1999, entre los países de la Zona euro, el riesgo de cambio desaparece y la política cambiaria es una política común. Entre estos países y los periféricos del pacto de estabilidad monetaria, dicho riesgo se reduce a mínimos, debido al sistema de paridades. Esto es algo positivo para el intercambio comercial y tecnológico intra-europeo, pero pone de manifiesto la incapacidad de la cooperación multilateral y envilece el papel del Estado.

Por el auge experimentado en estos tres lustros, tal vez sean los mercados de derivados los más paradigmáticos o curiosos. Las operaciones de derivados son, a grandes rasgos, apuestas sobre el precio que alcanzará un activo, ya sean títulos valores, divisas o incluso índices bursátiles. Dichas operaciones, por muy voluminosas

que puedan ser, han dejado de tener interacción alguna con la denominada “economía real”, es decir, no financian las operaciones productivas. Estos mercados no están sometidos a estricta regulación por parte de los poderes públicos, los productos financieros son homogéneos y no existen restricciones de entrada y salida, excepto algunas indivisibilidades. Pueden ser usados por las empresas como mecanismos de cobertura del riesgo de cambio (Camino y Cardone, 1995), cuando se compran y venden opciones sobre divisas, lo cual resulta bastante interesante en operaciones entre países cuyas monedas no están sometidas a una mutua disciplina cambiaria. Dentro de los tipos de mercados financieros, estos son la excepción, pues, hasta el momento, la política de ‘dejar hacer’ está resultando correcta en todos los sentidos. Los precios de futuros, opciones, swaps y seguros de cambio se dejan contagiar de la euforia o el pesimismo de títulos valores, pero no se suele ver contagiada la bolsa del frenesí especulativo de los derivados. Por sus características de mercado cuasi-perfecto, han sido muy estudiados desde el trabajo de Black y Scholes (1973). A pesar de que se pueda conocer cierta eficiencia en su funcionamiento, la propia necesidad de estos instrumentos de cobertura refleja la existencia de riesgo, en general, en todos los mercados financieros y no financieros.

Existen otros mercados, no conceptuales como financieros, pero que están influenciados por éstos o sirven a objetivos similares. Del aspecto fiscal procede la mayor parte de la regulación que incide directamente en el vo-

lumen de negociación y los precios asignados por estos tipos de mercado.

Una forma tradicional de colocar capitales ha sido invertir en inmuebles. Sin que se pueda medir el efecto exacto, la urgencia percibida para el blanqueo de dinero, ante la llegada del euro, era uno de los factores más señalados como causantes de la pertinaz elevación de precios en el mercado inmobiliario. Modernamente, se titulizan estos y otros activos mediante la emisión de títulos hipotecarios o pignoraticios u otras formas de ingeniería financiera que ponen en relación el Sistema financiero con el devenir de los mercados de bienes. Bastante reciente es la moda de las inversiones en títulos filatélicos y numismáticos, con sus correspondientes descalabros, fraudes y escándalos.

Otra forma muy conocida de colocar fondos se llama “Arte Contemporáneo”. Gracias a la incesante producción de obras de arte, las cajas de ahorro han conseguido durante mucho tiempo cumplir con un volumen de inversión que se denominó, por ley, “obra social” y no han dejado de llevar a cabo dicha obra cuando desapareció el coeficiente de inversión obligatorio. El estado actual del arte es algo que se ha conseguido gracias a los regímenes tributarios. El criterio de éxito es que la obra sea tan antigua como para que su edad pueda detectarse o bien que sea tan compleja que se reduzca la probabilidad de falsificación o de que haya sido plagiada. El Arte Contemporáneo es, por lo tanto, un seguro de autenticidad que reduce el riesgo de la inversión. La rentabilidad viene dada

normalmente por la situación fiscal de un futuro comprador.

A mi entender, el magnífico artículo de Stiglitz (2004) sobre las políticas recomendadas por el FMI entraña un error o incluso un pequeño peligro. Él debería saber que su opinión va a ser leída y ampliamente difundida. Por eso, tal vez proclamando el acierto y recomendación (e incluso la intención confesada en secreto por delegados asiáticos, p. 58) de establecer controles de cambio puede dar una señal al mercado. Es decir, su opinión sería susceptible de constituir, por sí sola, una manera de llevarse a sí mismo la contraria, dado que las reacciones que en los mercados podría ocasionar su artículo tienen un tiempo de realización prácticamente inmediato. Este permite al capital financiero especulativo anticiparse a los posibles controles de cambio y obligaría a los países afectados de la buena fe de Stiglitz a contrarrestar el peligro con otras señales, en sentido contrario, por ejemplo, destituyendo a aquellos dignatarios que hablaron con él.

Como advierte el propio Stiglitz (2003), estas distorsiones tienen efecto a corto plazo, mientras que a largo plazo se imponen únicamente los efectos que tienen una base material. Sin embargo, cuando hablamos de “burbuja financiera”, el corto plazo resulta excesivamente prolongado y los efectos se llegan a convertir en estragos y dramas humanos subsecuentes a las crisis financieras, que también han llamado la atención de este autor (2001, 2003).

## Instituciones financieras

Si los mercados son dioses, la Bolsa es la Iglesia donde éste mora ¿Qué sería del capitalismo sin las bolsas de valores? ¿Qué ocurriría si las gentes alzaran la voz demandando la supresión de estos mercados? Hoy se asume como imprescindible esta institución para cualquier economía, pero hay países que no tienen bolsa de valores. Sin embargo, los principales interesados en su existencia han conseguido que se propague, durante las tres últimas décadas, la creencia de que la bolsa es el “termómetro de la economía”; incluso en los noticiarios nos informan, muy de corrido, de cómo han evolucionado los principales índices y empresas, como si a la gente común le fuese útil esa información. También se ha conseguido que los sistemas fiscales favorezcan la inversión en estos mercados, incluso más que el buen destino de los fondos invertidos. El alcance sociológico de las instituciones bursátiles tiene su reflejo en el denominado capitalismo popular o en escándalos, como el reciente de Enron y Arthur Andersen. En el caso español, el escándalo propiciado por una entidad financiera como *Gestcartera* suele tener relación con las estructuras de poder fáctico bastante consolidadas.

*Gestcartera* estaba incurriendo en un gran riesgo financiero, al casar entre sí las desinversiones de sus clientes con la captación de nuevos clientes propios. Las ganancias ofrecidas en determinadas operaciones de sus clientes eran compensadas con pérdidas imputadas a su-

jetos que no poseían dinero invertido y que eran insolventes (parados, inmigrantes, etc.). Otro motivo para invertir en Gestcartera sería el blanqueo de dinero, cuyos interesados estaban dispuestos a asumir cierta disminución patrimonial, con la que retribuir a los insolventes. Con este tipo de operaciones de contado, perfectamente lícitas, al efectuar simultáneamente la compra y la venta de valores, los depósitos realizados por los clientes estaban siempre a disposición de los gestores, para el disfrute de lujos personales a cuenta de la empresa.

Esta falta de transparencia y concurrencia es un fallo grave del mercado. La función de la Bolsa como indicador de crecimiento y bienestar es ficticia y su misión como mecanismo de liquidez, tendente a proporcionar financiación (Suárez, 1998) está llegando a ser secundaria. Hoy la principal labor de los mercados de valores es salvaguardar y acumular el capital financiero de los inversores y —qué duda cabe— el blanqueo de dinero.

En la práctica totalidad de las empresas que cotizan en bolsa, la suma algebraica de los activos que forman parte de las empresas casi siempre tiene un valor sistemáticamente muy inferior al que alcanzan sus pasivos en el mercado de capitales. Esta diferencia se ha achacado, indistintamente y sin poder discernir la medida exacta de cada efecto, a la imperfección en los mercados de valores (especulación, volatilidad) y a la existencia de elementos intangibles dentro de la empresa. En términos generales, la capitalización de los valores admitidos a cotización, en relación con el valor contable de las empre-

sas emisoras (tasa  $q$  de Tobin) indica la volatilidad o “burbuja financiera” existente en una economía<sup>27</sup>. Se considera demostrado que, en la actualidad, la generalidad de los mercados de valores se encuentra en situación de alta volatilidad, lo que es sinónimo de riesgo. No hay acuerdo sobre qué magnitud puede alcanzar la “burbuja”, sin que se pueda achacar a un exceso especulativo, pero si es excesiva, puede haber una crisis similar al crack del '29, en el momento en que una desinversión significativa hiciese cundir el pánico. Eso se evita hoy en día (así se actuó el 12 de septiembre de 2001, después del Atentado de Nueva York) exceptuando la libre competencia, es decir, prohibiendo las operaciones y suspendiendo las cotizaciones. Esta intervención es totalmente pertinente, pero demuestra que hay situaciones para las que los mercados no están preparados.

El motivo por el que existe esta escalada de precios, tanto en el mercado de mobiliario, como en el inmobiliario, es múltiple, pero la excesiva concentración del capital es uno de los motivos fundamentales. Esa es la verdadera finalidad de las bolsas; no es ganar dinero, sino colocar excesos de capital; a cambio, se está dispuesto a ofrecer al pequeño inversor una cierta ganancia, con su inherente riesgo.

En cuanto al Sistema Bancario, sería arduo y prolongado iniciar un debate general acerca del sector, cuya la-

---

<sup>27</sup> La tasa (*rate*) o razón “ $q$ ” no es lo mismo que la famosa tasa (*tax*) o impuesto de Tobin.

bor, sin duda, es muy necesaria. En España, los fenómenos de la concentración y la privatización han sido muy discutidos, tanto por su naturaleza intrínseca, como por la forma en que se han producido (p. ej., Álvarez, 2000). El poder relativo que de esta situación se deriva, en relación con los clientes de la Banca, se pone de manifiesto en la gran cantidad de abusos o 'errores' sistemáticos a su favor (Lozano, 1996), irregularidades en la canalización de donaciones, coste efectivo de la valoración en fechas distintas, etc. Además, los intereses materiales de la Banca se han visto muy favorecidos por la nueva estructura económica. La legalidad de partidos políticos, asociaciones y otras comunidades cuya constitución llega a ser obligatoria (p. ej., las de propiedad horizontal) suponen una de las principales fuentes de depósitos y la ayuda humanitaria uno de los principales negocios de intermediación. En la repatriación de rentas por parte de inmigrantes<sup>28</sup>, las comisiones que se dejan en el camino sirven a los bancos para contrarrestar con creces el efecto de negocios pretéritos, como el canje de monedas que hoy no existen, debido al euro. Todos estos flujos consolidan, de momento, la burbuja financiera, gracias a la colocación de fondos por parte de los bancos y sus instituciones de inversión.

---

<sup>28</sup> A pesar de que las comisiones del envío están descendiendo, es en las conversiones de divisas donde se incrementa considerablemente el coste efectivo (Aranda Gallego, J., 2003, p. 161).

En relación con los procesos de fusión y absorción, en múltiples trabajos se asevera que, a pesar de todo, se ha incrementado la competencia en el sector bancario, debido a la entrada de nuevos competidores europeos en las economías nacionales. Esta argumentación es falaz, pues si ha de medirse la concentración en un Mercado Común bancario, no debe hacerse por países, puesto que el marco de referencia se ha ampliado. Si se hiciese de este modo, se detectaría un impresionante incremento de la concentración empresarial en el sector.

Una institución financiera a la que ya se han dedicado multitud de críticas es el Fondo Monetario Internacional (FMI). El FMI ha sido, pese a sus estatutos, el principal enemigo del funcionamiento de los mercados monetarios, en el ámbito internacional. El modelo de convertibilidad en dólares, ideado por White en 1944 era inseguro, en comparación con el sistema mundial de bancos centrales propugnado por Keynes, pero se impuso por el simple motivo de que favorecía a los Estados Unidos. Cuando el Sistema Monetario Internacional llegó a su fin en 1971, muchos afirmaron con ligereza que el esquema adoptado en Bretton Woods había fracasado, pero en realidad, sirvió a los fines para los que se había creado.

Estados Unidos no había dejado de inundar los mercados de "eurodólares" para la reconstrucción, eludiendo el papel del Banco Mundial, en lo que se ha dado en llamar Plan Marshall. La emisión de papel moneda es una forma de financiación del déficit público y, cuando se hace en el exterior, permite al país financiar ventajoso-

samente un déficit de pagos, siempre que el exceso de oferta de dólares permita depreciar dicha moneda muy por debajo de su paridad oficial en términos de oro. Saldaban esos déficit con nuevos dólares, cuyo valor era muy inferior al fiduciario y, desde 1969, con Derechos Especiales de Giro (DEG), mientras que los demás países tenían que hacerlo en oro. En 1971, algunos economistas aventajados (Kenwood, y Loughheed, 1972, p. 495) se anticipaban a dudar de la eficacia que tendría este instrumento en la resolución de los problemas internacionales de liquidez.

Aquí quedó patente que al FMI, creador y emisor de los DEG, lo que le preocupaba no era la liquidez internacional, sino la recuperación de la inversión bélica que Estados Unidos había realizado entre 1941 y 1945 y la posterior inversión en reconstrucción. Este mecanismo que, como postuló Keynes, no era el más idóneo para los fines inicialmente propuestos en Bretton Woods, fue consentido por los países europeos, como si se tratase de una indemnización de guerra, por la ayuda prestada contra Alemania y contra la Unión soviética. Lo que posteriormente se ha denominado “*Dumping monetario*” (Eiteman, Stonehill, y Moffett, 2000) era un tributo que los agentes económicos del mundo entero tendría que pagar a Estados Unidos en virtud de su nuevo papel de gendarme mundial.

Aparte de su destacado papel como banco exterior de Estados Unidos, el carácter de “prestamista de última instancia” es una de las facetas que más juego ha dado al

FMI, porque además de decidir sobre los propios dólares y otras divisas contenidos en el Fondo, este organismo puede vetar el otorgamiento de préstamos de ajuste estructural por parte del BM. Como su propio nombre indica, los “préstamos de ajuste estructural” están condicionados a la adopción de determinadas medidas de política económica estandarizadas según el ‘consenso de Washington’. Estas ayudas se otorgan, según Greg Palast, mediante un contrato de adhesión, que se toma o se deja. La necesidad de liquidez de los países en cuestión es el arma de negociación fulminante del FMI.

### Sectores emergentes

Las empresas más importantes de la economía actual no son sólo las productoras de cemento, energía, alimentación, etc., aunque algunas de ellas coticen sus títulos en Bolsas y el sector petrolífero siga estando institucionalmente muy bien situado. Ahora los negocios más rentables son los de especulación financiera, la asesoría contable y financiera y las empresas tecnológicas. A estos sectores (ya no tan) emergentes les interesa la desregulación, aunque ésta pueda llegar a tener consecuencias contrarias a los principios de libre competencia. En los mercados de valores, la competencia ya no se da entre compradores y entre vendedores de acciones, ni entre empresas emisoras, que tratan de mantener su valor bur-



sátil, sino entre sistemas tecnológicos, es decir, entre organizadores de mercado.

Las empresas tecnológicas no sólo se encargan de organizar mercados, sino que participan en ellos como emisores de valores. Crearon sus propios mercados, los célebres mercados tecnológicos. Suministran *software* a agentes financieros que, a su vez, publicarían la cotización diaria de sus suministradores. En las informaciones bursátiles, la empresa diseñadora de *software* se da a conocer y el mercado se fragmenta, de modo que, en último término, las empresas tecnológicas compiten entre sí enfrentando a diferentes mercados bursátiles innovadores gestionados por intermediarios usuarios de *software*.

Las empresas tecnológicas han estado en periodo de prueba en segmentos específicos<sup>29</sup>, hasta que llegaron a capitalizar cantidades astronómicas que crecían muy por encima de los índices de los mercados tradicionales y han creado sus propios índices bursátiles, aspirantes a

---

<sup>29</sup> El denominado EASDAQ (European Association of Securities Dealers Automated Quotation), empezó a funcionar el 30 de septiembre de 1996. El denominado Nuevo Mercado arrancó en España el 10 de abril del año 2000, a semejanza de otros, como el Techmark londinense, el Neuer Markt alemán o el Nouveau Marché. A la zaga, se creó el Nuovo Mercato, así como los correspondientes nuevos mercados belga-luxemburgués y holandés. Por un sistema de interconexión de ámbito europeo, entre todos los anteriores, surge el EURO.NM, que es, junto con el EASDAQ, la alternativa europea al fenómeno norteamericano de los mercados tecnológicos.

ser los nuevos indicadores macroeconómicos. Es interesante discutir por qué las empresas tecnológicas no cotizan en el *Eurex* o el *Euronext*, etc. En principio, esta situación beneficia a las entidades financieras, que especulan en bolsa y, a mayor número de mercados, más posibilidades tienen de diversificar riesgos e incrementar los beneficios. Los índices de los mercados tradicionales se suponen más estables y los indicadores tecnológicos, en cambio, ofrecen mayores oportunidades. Pero también es necesario advertir que estos mercados establecieron, a su creación, menores exigencias sobre los emisores. El sector tecnológico consiguió implantar una corriente desreguladora, argumentando que los nuevos sectores eran grandes desconocidos para el legislador.

Ahora bien: En junio de 2003 desaparece el *Neuer Markt* alemán, que ha sido, hasta el momento, el mercado tecnológico más importante de Europa. Sus valores han pasado a ser cotizados en el mercado convencional. En julio desapareció el *Switzerland New Market* helvético y en noviembre el *Nasdaq Europe* de Luxemburgo. Estos hechos son aparentemente inesperados, especialmente si tenemos en cuenta que en 2003, el *Nasdaq Composite* norteamericano, el índice del *NASDAQ*, se incrementó un 50% y el índice del Nuevo Mercado, en España, un 27'4%, según la CNMV. Podríamos pensar que en Centro-Europa han confluído los intereses del capitalismo financiero y tecnológico y los mercados tradicionales se han convertido en un reconocimiento de que toda gran empresa que se precie es innovadora. Otra hipótesis

plausible es que la competencia entre los mercados europeos ha sustituido a estas plataformas, tecnológicamente más antiguas por el mercado alemán *TecAll*, cuyo crecimiento, en 2003, ha sido del 62'1%; el mayor a nivel mundial. En este mercado cotizan empresas de tecnología punta, mientras que las tecnologías más convencionales se han incorporado al mercado principal.

También es necesario considerar el dato de la desaceleración económica<sup>30</sup> acaecida en la Unión Europea (a excepción de España), en un año —2003— en que los demás países han registrado altos índices de crecimiento<sup>31</sup>. Esta confluencia de fechas y países es casi demasiado propicia como para no involucrar a la Invasión de Irak en el devenir económico occidental. Sin duda, la culminación de la hegemonía estadounidense en Oriente Medio (Irak-Irán-Afganistán) significa que Alemania y Francia tendrán altos costes en consumo de petróleo. Esta circunstancia es anticipada por los mercados bursátiles, que

---

<sup>30</sup> Sin duda, este enfriamiento se ha producido, como había augurado en Galindo, 2004b y Pérez y Galindo, 2002; debido al Pacto de Estabilidad, puesto que Estados Unidos o Reino Unido han acompañado sus altos índices de crecimiento a una elevación considerable en el déficit público y España ya había eliminado dicho déficit en 1998. Stiglitz confirma expresamente esta relación de causalidad (2003).

<sup>31</sup> Tampoco es un mérito excesivo basar la economía de una nación en un keynesianismo exclusivamente bélico, donde el incremento de la demanda pública financia la totalidad del crecimiento, a expensas de mejores servicios sanitarios y educativos.

distribuyen los capitales internacionales a destinos con probabilidades de éxito (países que van a participar en la reconstrucción). Los países con mayor afluencia de capital pueden relajar los tipos de interés y pueden realizar inversiones, a modo de círculo virtuoso, mientras que los perdedores son castigados incluso por los propios ahorradores locales.

### Crisis financieras

Es obligado, aunque no se tenga mucho que aportar, dedicar un apartado del discurso a advertir de los peligros de la liberalización total de movimientos de capitales, con base empírica en las denominadas crisis financieras de los mercados emergentes (Oddone, 2003), que se inician con la de México, en 1994 y registran su último episodio en Argentina, en 2002. Inmediatamente antes, una crisis monetaria azotó Europa y puso en peligro la unificación monetaria. El problema de fondo, aunque sea difícil de demostrar, hay que reconocer que siempre es el mismo: A saber, que determinados propietarios no saben dónde invertir su capital, ya que éste es tan colosal, que la erosión monetaria asciende a importes bastante cuantiosos.

En definitiva, lo que ejemplifican estas crisis son varios aspectos del Orden económico mundial que ya han sido tratados en distintos capítulos.

- a) La crisis del estado nación. Como ya se ha explicado, los Estados se revelan incapaces de evitar la crisis, puesto que el mercado financiero es ahora algo “transnacional”, debido al papel de los paraísos fiscales y la inexistencia de una autoridad supranacional o un acuerdo válido entre países.
- b) La ausencia de base real en los mercados de capitales. Es decir, su naturaleza especulativa. Este hecho revela también la existencia de “dinero caliente”, es decir, volatilidad en los mercados financieros internacionales.
- c) El carácter perverso de las “recomendaciones” emanadas del FMI en la década de los '90, a favor de los intereses del “primer mundo”.
- d) La inexistencia del “Mercado”, como ente eficiente, capaz de asignar los recursos económicos de un modo justo e indiscutible.
- e) La alarmante y creciente concentración del capital financiero e intelectual, a nivel mundial. Desde la experiencia de Soros (V. Estefanía, 2000) se pone de manifiesto que hay decisiones muy trascendentales que pueden ser tomadas por muy pocos agentes.

Estas crisis globales no han sido consecuencia de la imperfecta implantación del capitalismo, ni mucho menos, de la falta de liberalización. Ni siquiera ha estado motivada por una ausencia de intervención; ha estado más bien desencadenada por una intervención institu-

cional de ámbito internacional; una intervención a favor de los intereses de capitales extranjeros, que confirma la ausencia de mercado, pues en todo momento, el FMI se preocupó de que las divisas no se devaluasen.

Su efecto fue de tal magnitud que los propios intereses económicos localizados en Estados Unidos han sufrido las consecuencias. No obstante, estos intereses empresariales secundarios, incluyendo empresas financieras y sociedades admitidas a cotización bursátil, no pueden más que plegarse a las políticas dictadas por las grandes multinacionales a sus gobiernos. Dado que el FMI es una especie de órgano deslocalizado del Gobierno estadounidense y que las grandes multinacionales de origen “USA” someten a las instituciones a sus intereses, podemos afirmar que el FMI es una de esas instituciones sometidas por las grandes corporaciones.

Cuando se trata de países como Etiopía, Botswana o Kenya, el FMI da la espalda a la meritoria y exitosa realización de las medidas idénticas o equivalentes a las que el propio Organismo internacional predica. Así, de forma inesperada, hace recomendaciones abusivas o contra-productivas (Stiglitz, 2001), encaminadas a perpetuar la situación de pobreza y dependencia de dichos países, deniega financiación apoyándose en cualquier excusa o impone reformas que, en los países desarrollados, fueron consecuencia y no requisito de la bonanza económico-financiera. Dichas reformas, como la brusca desaparición de controles de cambio y la libertad de entrada y salida de capitales pueden ser muy arriesgadas para un país

modesto, debido al enorme poder especulativo de los grandes capitales mundiales. Su magnitud es tal que los denominados *Hedge Funds* o fondos de cobertura<sup>32</sup> hicieron peligrar la propia Unión Monetaria Europea (Estefanía, 2000, pp. 123-128) durante las “tormentas monetarias” de 1992 y 1993.

Las multinacionales estadounidenses han tenido un problema con la competencia de Japón, a partir de los años 50 y, desde finales de los 60, las grandes corporaciones de Corea del Sur (Hyundai, Samsung, Daewoo,...). La competencia asiática no sólo se ha dado en mercados internacionales, sino en el propio mercado estadounidense<sup>33</sup>. Estas empresas eran acusadas de usar mano de obra muy barata, de vender por debajo del coste “razonablemente” calculable por las agencias estadounidenses de defensa de la competencia (Stiglitz, 2001), de proteger sus industrias con aranceles, pero ninguno de esos aspectos era la principal ventaja competitiva de estos nuevos colosos.

El milagro japonés y, en general, el milagro asiático era debido a las características de su sistema financiero. Los tipos de interés eran bajos, la participación de los bancos en la gestión de las empresas era elevada y la duración de la relación financiera era de las más prolonga-

<sup>32</sup> Sobre las características y consecuencias de este tipo de instituciones, ver Castejón (1998).

<sup>33</sup> Hace décadas que se detectó este peligro. Vid. Mishan, E. J. 1969, p. 121.

das a nivel mundial. Estos requisitos eran indispensables para que las empresas pudieran apalancar sus inversiones y así acometer una expansión a un ritmo sin precedentes<sup>34</sup>, al mismo tiempo que obtenían una rentabilidad interesante para el capital, debido a los bajos costes financieros.

La réplica a esta situación tan indeseable la llevó a cabo en los años 90 el FMI, por cuenta de los intereses multinacionales estadounidenses. El alto nivel de endeudamiento de la competencia transnacional coreana (Stiglitz, 2001) podía ser un punto débil, si se conseguía que se elevasen los tipos de interés en won (moneda surcoreana).

Las instituciones estadounidenses no podían hacer nada directamente a favor de sus clientes empresariales, pero su dominio del FMI podía permitirle entablar ciertas influencias con las autoridades de los países asiáticos. Para que estas iniciativas tuvieran éxito, era necesario que las funciones del FMI fueran modificándose; más bien ampliándose y que pudiera ejercer el socorro financiero no de una forma obligatoria, no como un derecho de los países miembros, sino de un modo potestativo. Así, pudo permitirse exigir ciertas condiciones y su nueva labor de asesor o “centro de estudios” (Velarde) se llevó al extremo de emitir recomendaciones cuyo cum-

<sup>34</sup> El crecimiento de las exportaciones de Tailandia, Filipinas, Malasia, Indonesia y Corea se encontraba entre las 10 tasas mayores del mundo (Oddone, 2004).

plimiento condicionase la inyección de financiación, no sólo por parte del propio FMI, sino también del BM.

En el caso de Corea, llama mucho la atención de que el FMI no era partidario de que el gobierno surcoreano interviniera a favor de los tipos de interés, argumentando que el libre juego de la oferta y demanda internacional de capitales establecería una tasa justa y similar a las de otros países. En cambio, defendía a ultranzas la intervención a favor de los tipos de cambio, para evitar depreciaciones de la divisa nacional, con respecto al dólar. Aquí no era conveniente hablar de libertad de mercado, puesto que una devaluación devolvería a los productos coreanos la competitividad internacional y pondría en peligro las exportaciones estadounidenses.

La historia termina en que, afortunadamente, las autoridades surcoreanas no se dejaron corromper y no adoptaron las recomendaciones. El gran error del FMI es que el aliciente que ofrecía a cambio (el rescate de la deuda externa) favorecía más a los acreedores occidentales que a la propia economía surcoreana<sup>35</sup>. Las divisas de los países en crisis (como ocurrió más tarde con el rublo) tuvieron que ser devaluadas más tarde o más temprano. Es oportuno, por lo tanto, tachar de cínicas las pretensiones de Sartori y Mazzoleni (2003, p. 246) de que la crisis asiática era inevitable.

---

<sup>35</sup> “Los organismos financieros internacionales rescatan a los acreedores y no a los deudores”. (Stiglitz, 2001).

Otro país que abandonó las directrices del FMI fue Malasia y se convirtió en uno de los principales centros financieros del mundo (en Kuala Lumpur, su capital). Lógicamente, en el FMI se sabía que este centro financiero, con las torres gemelas más altas del mundo, sería una seria competencia para Wall Street. En cambio, otros países como Tailandia, fueron víctimas de una terrible crisis de origen financiero, cuyos efectos fueron más graves y duraderos.

Hoy en día, ninguno de los países denominados “economías emergentes” puede declararse a salvo de la inestabilidad que caracteriza al capital financiero internacional (Oddone, 2004). Esto es debido a que el establecimiento de controles a la salida de capitales no puede establecerse en tanto que las entradas no hayan alcanzado un volumen considerable. Aun así, cuando se atraen capitales en forma suficiente como para contrarrestar el déficit comercial, como en el caso tradicional de España o Estados Unidos, es a consecuencia de haber emitido una señal de que no se establecerán controles a la salida. En España, los controles de cambio desaparecieron definitivamente en 1990, aunque en 1992, varios meses después de la total liberalización de estos movimientos, hubo que establecer medidas urgentes y provisionales para combatir la especulación excesiva a favor de la peseta, durante la llamada “tormenta monetaria”. Esta implantación de medidas de urgencia fue un repliegue del Gobierno español hacia los intereses comunitarios (a saber, la creación del euro), por eso, el entonces ministro Solbes no

pudo obtener el mérito que ahora disfruta Rodrigo Rato. La Teoría de señales explica por qué Rato es considerado un hombre de confianza.

### La Teoría de señales más allá de la empresa

El 7 de junio de 2004, toma posesión por cinco años, como director gerente del Fondo Monetario Internacional (FMI) un español, Rodrigo Rato Figaredo. Su elección ha suscitado un renaciente interés científico y periodístico por esta institución multilateral, en el 60º aniversario de su fundación. Diez años antes, la redondez de la cifra cumplida fue el inicio de una actitud global de protesta que hoy ha perdido efectividad.

Aparte del estado general de aceptación en los países occidentales, en España se vive una especie de clima de autocomplacencia ingenua, basada en la nacionalidad del nombrado y en los méritos realizados durante su etapa de ministro. Incluso se considera una suerte que el director del FMI sea, por tradición, un europeo, porque eso reflejaría el poder remanente de Europa y la posibilidad de decidir en asuntos de ámbito mundial. Por ese motivo, sería necesario analizar fríamente el significado que este hecho tiene realmente, en cuanto a sus causas y sus consecuencias previsibles.

La persona de Rodrigo Rato ha sido loada, en términos generales, dentro y fuera de España, antes y después del mencionado nombramiento. El prestigioso economis-

ta Juan Velarde<sup>36</sup> explica la adecuación de su perfil al puesto que ahora desempeña, basándose en varios aspectos: En primer lugar, procede de la burguesía industrial asturiana, lo que le otorga un conocimiento cercano del mundo de los negocios. Adicionalmente, se formó con los jesuitas y se relacionó con ICADE, lo que según dicho autor, le confiere una disciplina esencial para el triunfo individual. Estudió las carreras de Empresariales y Derecho, tanto en España como en Estados Unidos. Por último, militó en Alianza Popular desde su fundación en 1979.

Efectivamente, estas circunstancias iniciales y otras adicionales han llevado a Rodrigo Rato al triunfo individual. No obstante, existen otros méritos más recientes y más inmediatos en su relación de causalidad con el nombramiento; no los pasa por alto la escueta nota de prensa de Velarde, pero son susceptibles de un análisis más pormenorizado. Lo que sí es conveniente añadir es que Rato, lo mismo que Pedro Solbes o Joaquín Almunia, según ciertas fuentes<sup>37</sup>, han participado en reuniones secretas de una sociedad de carácter masónico, denominada Club de Bildelberg. Al parecer, esta sociedad masónica es

<sup>36</sup> Velarde Fuentes, J. (2004): *Rato, en el Fondo Monetario Internacional*, diario ABC, 25 mayo.

Dados los brillantes antecedentes de este científico, tal vez haya que interpretar sus juicios como una explicación razonable y no como un beneplácito moral.

<sup>37</sup> De la Cierva, R., 2002. *La Masonería Invisible*.

una sucursal del estadounidense Council of Foreign Relations (CFR), principal grupo masónico mundial fundado por Rockefeller, del que destaca Henry Kissinger como miembro. Los Rockefeller fundaron también la Trilateral Commission, de la que Kissinger es igualmente un miembro destacado. Para más méritos de Kissinger, podemos citar su planificación del golpe de estado del general Pinochet. Precisamente, el asalto y la represión en Chile fueron requisito indispensable para poner en práctica la política económica neo-liberal, es decir, el actual catecismo del Fondo Monetario Internacional.

Si es cierto que el actual cargo ha sido obtenido al ingresar en una sociedad secreta de origen masónico, ¿Cuál ha sido la prueba de iniciación? ¿Qué méritos ha tenido que hacer Rodrigo Rato para ser admitido?. Inmediatamente antes del cargo que desempeña, fue ministro de Economía y Hacienda en las dos legislaturas consecutivas del Partido Popular (1996-2004) Su labor en política económica fue avalada por todos los medios, incluyendo los de la oposición. En las críticas al conjunto del Gobierno, se solía exceptuar al Ministerio de Rato y se decía que en Economía era en lo único que el ejecutivo "Popular" había actuado correctamente. Se le atribuía la creación de 4 millones de nuevos "puestos de trabajo" —donde el entrecomillado obedece a la precariedad del mismo— a pesar de que el grueso de la reforma por la flexibilización del mercado laboral se había realizado en 1994, dos años antes de su mandato. Por entonces, ya existía esa predisposición nacional al optimismo y, ade-

más, su labor era respaldada por organismos internacionales, entre ellos el FMI. En su candidatura a la dirección de este organismo, tenía el apoyo de la mayoría de países interesados<sup>38</sup>. Era un círculo vicioso de alabanzas que el entonces ministro no tuvo más que conservar, eludiendo polémicas y declaraciones comprometidas. Por ese motivo, la discreción también se le elogió.

En el optimismo que rodea este nombramiento hay dos errores descomunales; uno de origen formal y otro de origen material. El primero es el procedimiento por el que se le elige y el segundo los motivos.

La consecución de un déficit público cero en la Administración Central del Estado, en un tiempo récord, a base de privatizaciones, fue aclamada como algo que venía siendo muy necesario para la economía nacional y que ya iba siendo hora de que se llevase a cabo. No había mejor ocasión posible que los criterios de convergencia con la Unión Europea, como requisito previo a la implantación del euro. España fue el único país que cumplió sobradamente los requisitos de austeridad, seis meses antes de la fecha en que esto era necesario. El procedimiento, básicamente, consistió en privatizar de una manera más bien apremiada. Las privatizaciones suponen una inyec-

---

<sup>38</sup> Contaba con el apoyo de Estados Unidos, Iberoamérica, el Tesoro británico y gran parte de Europa. Armero, E., 2004, *Rodrigo Rato, director gerente del Fondo Monetario internacional*.

<http://www.opiner.net/2004/mayo/rye07.htm>

ción financiera al Tesoro público, pero a veces crean situaciones de competencia injustas<sup>39</sup>.

Entre los países que entraron a tiempo, Alemania se permitió imponer al resto de los Estados miembros unos criterios de convergencia que ella misma prefiere incumplir. Consiguió mantener su producción interior, no enfriarla; a cambio, ella misma se dio un discreto "tirón de orejas" por medio del Banco Central Europeo.

Por su parte, Grecia se incorporó al euro de manera excepcional, es decir, a pesar de no haber cumplido satisfactoriamente los requisitos que se habían considerado ineludibles. Se trató de una decisión política. España y Grecia, junto con Italia, son los países mediterráneos europeos susceptibles de servir a intereses de Estados Unidos. Es evidente que estos países tenían que entrar en la zona euro, para que pudieran integrarse con intereses continentales. Si España estaba en las mismas condiciones que Grecia, ¿por qué no se aprovechó para decretar una austeridad de un grado menor, menos rígida? ¿Por qué nos sacrificamos "apretando el cinturón" incluso más de la cuenta y antes de lo necesario? Pues bien, ése es el gran mérito de Rodrigo Rato.

Nuestro ministro de Economía siguió religiosamente los dictados del Fondo Monetario Internacional. La consecuencia más inmediata a la política estabilizadora en España fue un enfriamiento de la capacidad de creci-

---

<sup>39</sup> Stiglitz, *Op. cit.*.

miento de nuestra economía; otra fue el cumplimiento de los criterios de convergencia con Europa. La propia Unión Europea ha encontrado en el déficit cero una justificación para cerrar el grifo de la cohesión y los fondos estructurales.

En cuanto al Banco Mundial, del que actualmente el Tesoro estadounidense posee el 51%, es fácil concluir que también carece de autonomía y que sus actuaciones responden exactamente a los mismos objetivos. Por eso, cuando hablamos del FMI, nos referimos a un todo dirigido desde Washington. Es interesante recordar también que el BM el organismo de donde fue expulsado el economista jefe, Joseph Stiglitz, por haber manifestado públicamente sus desacuerdos.

Una vez que se esclarece quién ha elegido al director ejecutivo, aún es necesario concretar por qué motivos fue seleccionado precisamente Rodrigo Rato y no otro y cuáles fueron sus promesas. En el ámbito de las finanzas corporativas existe una Teoría denominada "de señales" que hacen referencia a la confianza del inversor en la buena marcha de la empresa, en función de determinados comportamientos pasados de la empresa con respecto al mercado. Exactamente eso fue lo que hizo el flamante director en su ministerio, como si fuese el gerente de España. Nuestro país es la posible inversión y la señal fue la aplicación ortodoxa, abnegada y minuciosa de los criterios conocidos como convergencia o consenso de Washington. Ese es el motivo por el que se cumplieron sobradamente los criterios de convergencia con Europa.



El esfuerzo presupuestario y la austeridad impuestas a los españoles no perseguía principalmente cumplir con dichos criterios, sino favorecer la inversión del capital especulativo en nuestro país. De paso, se cumplían los requisitos de la futura zona euro y se proporcionaba a Rodrigo Rato un trampolín hacia el FMI.

### Bibliografía específica

- AB ASESORES (1994): *Historias de una década. Sistema financiero y economía española 1984-1994*. AB Asesores.
- ÁLVAREZ OTERO, S. (2000): "Las privatizaciones españolas mediante oferta pública inicial", *Actualidad Financiera*, abril, pp. 17 – 30.
- ARANDA GALLEGO, J. (2003): "La inmigración en España: Consideraciones en el sector financiero español", *Papeles de Economía Española*, n.º 98, pp. 146-164.
- BEBZUK, R. N. (2000): *Información asimétrica en mercados financieros: introducción y aplicación*. Cambridge University Press. Madrid.
- BLACK, F. y SCHOLES, M. (1973): "The pricing of options and corporate liabilities", *Journal of Political Economy*, 81, mayo-junio, pp. 637-654.
- BRUNET, I. y BELZUNEGUI, A. (2000): *Empresa y estrategia en la perspectiva de la competencia global*, Ariel Económica, Barcelona.
- CAMINO, D. y CARDONE, C. (1995): *Gestión del riesgo financiero internacional en la empresa: Teoría y ejercicios resueltos*. Dykinson, Madrid.
- CASTEJÓN, M. E. (1998): "Hedge funds: ¿los malos de la película?", *Análisis Financiero*, 89, agosto-septiembre.
- COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (2004): Informe anual sobre los mercados financieros 2003.
- COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (2004): Memoria de la CNMV. Informe anual sobre sus actividades 2003.
- COSCI, S. (1993): *Credit Rationing and Asymmetric Information*. Dartmouth. Aldershot (RU)- Brookfield (EE.UU.).
- EITEMAN, D. K., STONEHILL, A. I. y MOFFETT (2000): *Las Finanzas en las empresas multinacionales*, Prentice-Hall. Naucalpan de Juárez, México.
- GALINDO LUCAS, A. (2004c): *Sistema Financiero Internacional y fundamentalismo de mercado*. Actas I Encuentro internacional 'Globalización financiera'. Grupo eumed.net, Universidad de Málaga.
- GALINDO LUCAS, A. (2005b): *Procesos de integración y competencia en los Mercados Financieros Europeos*. Actas II

- Encuentro internacional 'Globalización financiera'. Grupo eumed.net, Universidad de Málaga.
- GÓMEZ LÓPEZ, R. (2001): "Introducción a los mercados financieros", *Contribuciones a la Economía*.
- LINDE, L. M. (1994): *La evolución de la peseta 1984-1994*. En AB ASESORES (1994), pp. 111-136.
- LOZANO GUTIÉRREZ, M C. (1996): "Linker, S.A. cancela su préstamo", *Estrategia Financiera*. n.º 124, diciembre 1996, página 12.
- ODDONE, N. (2003): Oddone, N. (2004): Mercados Emergentes y Crisis Financiera Internacional, eumed.net
- OLIVER ALFONSO, M. D. (1996): El fenómeno de la innovación financiera: la experiencia española, Ariel Económica. Barcelona.
- STIGLITZ, J. E. y GROSSMAN, S., (1980): „On the Impossibility of Informationally Efficient Markets“, *American Economic Review*, vol. 70, n.º. 3 (junio), pp. 393-408.
- STIGLITZ, J. E. (2004): "Capital-market liberalization, globalization, and the IMF", *Oxford Review of Economic Policy*, col. 20, n.º 1, pp. 57-71.
- SUÁREZ SUÁREZ, A. S. (1998): *Decisiones óptimas de inversión y Financiación en la Empresa*, 18ª ed., Pirámide, Madrid.
- TOBIN, J. y BRAINARD, W. (1977): *Asset Markets and the Cost of Capital*. En *Economic Progress, Private Values and*
- Public Policy: Essays in Honor of W. Fellner*, editado por B. Balassa, R. Nelson. North Holland.
- VELARDE FUENTES, J. (2004): *Rato, en el Fondo Monetario Internacional*, diario ABC, 25 mayo. [www.abc.es/abc/pg040510/economia/economia/200405/10/RATO.asp](http://www.abc.es/abc/pg040510/economia/economia/200405/10/RATO.asp)

## Capítulo VI.

### PANORAMA EMPRESARIAL

#### Introducción

La lucha entre empresas en el nuevo contexto se ha producido de una forma muy asimétrica. Si alguna vez hubo competencia y ésta decidió la suerte de las empresas que sobrevivieron, ahora las empresas coexisten no porque compitan, sino porque son clientes o empleadas de las grandes multinacionales. La movilidad social, si es que la hay, se produce entre clases dominantes y la estratificación se intensifica, tanto en el ámbito empresarial, como en el social. Existen pruebas suficientes contra el argumento arcaico y falaz de Schumpeter (1950) de que la posibilidad de endeudamiento contrarresta las desigualdades de partida en las actividades empresariales. Antes al contrario, la posibilidad de endeudamiento es asimétrica (Cosci, 1993, entre otros) y tiende a acentuar dicha desigualdad.

La supranacionalidad de las grandes empresas les supone en la práctica una “carencia de responsabilidad”, según Passet (2001). Las sedes de estas empresas, a efectos tributarios, se encuentran en paraísos fiscales. La central ante la que los afectados tendrían que reclamar suele situarse en países cuyas fronteras son casi infranqueables, por el pretexto de la inmigración y el terrorismo internacional. Las instalaciones fortificadas en países sub-

desarrollados contienen sus propias normas y sus propias infracciones, sus regímenes de permeabilidad de mercancías y visitas, etc.

Muchos de los trabajos consultados tratan de aplicar a las empresas más pequeñas los resultados de las investigaciones realizadas en Estados Unidos hace años y financiadas por las multinacionales. Sin embargo, dichos resultados obtenidos por encargo no son necesariamente aplicables a casos distintos. En diversos trabajos se ha comentado de forma efusiva la pérdida de oportunidades de las PYME por no realizar acuerdos de cooperación o no crear empresas conjuntas o por no solicitar la admisión a cotización en bolsa y se ha llegado a atribuir esa precariedad estratégica a la falta de cultura empresarial o de formación. En otras obras, se ha aconsejado a las PYME la toma de “decisiones” acerca de su estructura financiera (p. ej. en Acosta et al., 2000, se habla del “diseño de la estructura del pasivo”) y otras variables determinadas por el entorno.

El marco institucionalista, en caso de utilizarse correctamente, es capaz de detectar la razón por la que la empresa no emite valores negociables o no participa en determinadas iniciativas. Esta razón es la existencia de costes de transacción, que hacen que tales decisiones no les resulten racionalmente interesantes. El coste de elaborar informes (Auditorías de Cuentas, programas de inversiones, etc.) y cumplir otras formalidades sería un elemento que haría menos rentable y llega a disuadir la creación de nuevos negocios de pequeña envergadura,

así como la emisión de valores por parte de PYME, las estrategias de creación de empresas conjuntas entre éstas, la adopción de acuerdos de cooperación, las tomas de participaciones significativas en otras PYME, etc.

Así mismo, los costes de negociación se pueden considerar una explicación racional de la ausencia de reorganizaciones y crecimiento empresarial. Este razonamiento puede explicar, desde otro punto de vista, el problema de la agencia en situaciones de sucesión o ante posibilidades de expansión, puesto que son dichos costes y los de control posterior los que disuaden a una pequeña empresa del paso que supone separar ostensiblemente propiedad y dirección. En una empresa, cuanto más pequeña, mayor es el porcentaje del capital que, por lo general, se debe poseer para conservar el control, ya que es más difícil que el resto del accionariado se halle disperso.

### **Concentración y competencia.**

El primer economista que integró el fenómeno de la concentración económica en el marco de una teoría general sobre la evolución y crisis del sistema capitalista fue Karl Marx. Según el autor de *El capital*<sup>40</sup>, la propia lógica del sistema conduce necesariamente a la concentración

---

<sup>40</sup> Libro primero, Sección séptima, Capítulo XXV, *Ley general de la acumulación capitalista*.

de la propiedad del capital productivo en pocas manos. Marx conoció y estudió el capitalismo de su tiempo con gran rigor analítico (Suárez, 1998). Definió la concentración como la unión de unos capitales iniciales en un número más reducido. En esta obra, se explica el fenómeno como una consecuencia del soporte tecnológico de dicho capital, mediante lo que se dio en llamar, entre los clásicos, “economías de escala”. Esto hace que las empresas que producen a gran escala puedan vender a precios más bajos y expulsen a las pequeñas, haciéndose cada vez mayores a expensas de la cuota de mercado que éstas dejan.

La perfección de mercado perjudica enormemente a los competidores, hasta el punto de hacerse imposible; utópica. En cambio, la solidaridad entre empresas beneficia al oligopolio. En múltiples trabajos se recomienda la cooperación y en organismos nacionales y supranacionales, se potencia. La desigual distribución de poder económico en todos los sectores ha llegado al punto de que, en pocos años, descubriremos que ha dejado de existir la denominada mediana empresa (Marchesnay, 1997).

La concentración, en términos generales, de la riqueza o la renta empezó a estudiarse, en términos matemáticos con los trabajos de Lorenz (1905) y Gini. A raíz de estos estudios, la Economía Industrial consideró la concentración y la cuota de mercado como uno de los principales factores de competitividad. Estos argumentos han sido recientemente acallados por la Teoría de Recursos y ca-

pacidades, aunque deberían conservar gran parte de su vigencia.

Existen algunos desafíos metodológicos en la medición de la concentración empresarial, pues ésta suele medirse en términos de cuota de mercado. Sin embargo, el cálculo de estas cuotas está basado normalmente en definiciones de sectores bastante amplias, que considera no sólo a empresas que compiten entre sí, sino que se complementan o dependen unas de otras, realizando fases distintas de la denominada “cadena de valor”. Por lo tanto, si una empresa controla el 40% del sector eléctrico, en la práctica puede estar asumiendo el 100% de la distribución de energía, debido a que las demás empresas se dedican a la producción que suministran a aquella y, por tanto, dependen completamente de la empresa monopolística para su supervivencia. De forma contraria, puede tratarse de competidoras aparentes en la distribución, pero que dependan, a su vez, del suministro de la empresa líder. En cada eslabón tecnológico de la cadena la empresa líder puede ejercer de monopolista o cuasimonopolista de oferta o de demanda, relegando el papel de las demás empresas al de cómplices en el mero cumplimiento formal de las leyes antimonopolio.

No se tiene en cuenta, por el contrario, la concentración de capital entre empresas que, en principio, no son competidoras directas. Si estudiamos la concentración (Curva de Lorenz) de una variable como el Activo Neto Real, se podrá detectar una altísima concentración entre las empresas de un país o región o incluso en un mismo

sector. Si tenemos en cuenta que la cifra de activo contable —que es la variable disponible en todos los casos— no incluye una buena estimación del intangible, podemos deducir que las posibilidades de una empresa pequeña de ganarle terreno a una grande son muy reducidas.

La magnitud del fenómeno de la concentración, como consecuencia de la desregulación (Bader, 1989), se pone de manifiesto sobre todo en sectores de éxito, en los que unas cuantas empresas consiguen que se les deje actuar con libertad y, al mismo tiempo, imponen limitaciones a empresas más modestas. En concreto, para las cinco grandes<sup>41</sup> consultoras contables y financieras del mundo, el distanciamiento en rentabilidad y riqueza en pocos años, con respecto a la supuesta competencia, ha causado una enorme estratificación en el sector (Greenwood y Suddaby, 2003). En cambio, para el resto de empresas, la obligación de contratar sus servicios está cada vez más extendida, más cara y más controlada.

Mientras que los argumentos del neo-liberalismo se basan en la existencia de pequeñas empresas que compiten, el capitalismo es necesariamente un sistema basado en las grandes multinacionales. Hace tiempo que se usa el término “transnacional” (Jané, 1978) o sectores globales (Porter, 1988). La relación entre estas empresas y la naturaleza del sistema viene siendo la misma que hace

---

<sup>41</sup> Denominadas The big five, son Arthur Andersen, KPMG, Ernst & Young, Deloitte & Touche y PW Coopers.

unas décadas (Cea, 1978), aparte de una sustancial mejora de su relación de favoritismo con las instituciones y la ciencia, que trataré mas adelante. Algo han cambiado las estrategias, puesto que los grandes conglomerados en aquel entonces eran de carácter más comercial y financiero y adoptaban posiciones diversificadas (Brunet y Belzunegui, 1999, 2000), mientras que ahora se ven más claramente cuáles son los sectores rentables.

### Las pequeñas empresas

El tema estrella de la Economía, en la década de los 90, es la denominada PYME, un concepto cuya definición exacta no existe y que en adelante identificaremos como “pequeña empresa”. El motivo de este creciente interés es doble:

Primero, el colapso que padecen las teorías económicas relativas a las grandes empresas ha desviado la atención de los académicos hacia una realidad que consideran menos compleja. Muchos de los modernos trabajos sobre PYME, copiados unos de otros, arrastran la queja de que los métodos y teorías punteras de la economía estaban basados en la gran empresa. Esto ya ha dejado de ser así; hasta los años '80, la mayor parte del dinero que se destinaba a investigaciones empresariales era aportado a las universidades estadounidenses por las grandes multinacionales, lo cual condicionaba el resultado de la investigación, que luego se propagaba por el mundo en-

tero y a veces era aplicados a paisajes empresariales, como el español, donde la gran empresa apenas existe. Sin embargo hoy, las corporaciones van por delante de la academia; por eso prefieren hacer sus propios estudios confidenciales y han dejado de encargar y financiar investigación científica susceptible de difusión pública.

En cambio y en segundo lugar, la financiación para investigar sobre las PYME está siendo fácilmente obtenida de instituciones públicas. Esto se debe a que la moderna investigación sobre PYME está favoreciendo sobre todo a las grandes multinacionales, los verdaderos usuarios de las Administraciones públicas. Eso les permite conocer mejor a sus nuevos clientes potenciales, las pequeñas empresas, un mercado mucho más interesante que los consumidores finales, especialmente para productos y servicios como la banca, los seguros, la consultoría, etc.

En el panorama empresarial actual, la pequeña empresa no suele ser un competidor serio para la empresa grande, sino un consumidor potencial o bien una forma de autoempleo. A pesar de las apariencias, la creación de microempresas no tiene como misión principal la de reducir el paro, sino suministrar a la gran empresa y ahorrarle a ésta los costes laborales y administrativos que tendría la realización de actividades productivas dentro de su organización. Éste es un motivo adicional por el que este tipo de empresas debería ser mejor estudiado, en el ámbito de las Ciencias Sociales: Su relación con las grandes empresas. El panorama empresarial actual ha

dado motivos suficientes para restar interés a las relaciones entre proletarios y patronos, puesto que ahora existe también una relación de opresión y, aunque no se suela admitir, un conflicto de clases entre pequeños y grandes empresarios. No se trata de la rivalidad tradicional entre competidores, pues las denominadas PYME ya no representan una amenaza en los mercados locales, sino de una verdadera colisión de intereses de clase. En 2004, en España, se ha producido un hecho insólito: Una huelga de empresarios a nivel nacional, en el sector de los vehículos grúa. No se trataba de una pugna con sindicatos, ni con el Gobierno, sino un plante ante las grandes empresas —las aseguradoras— por lo que consideraban un abuso de posición dominante en su relación de clientela.

En la investigación en Economía de la empresa, ocupan un lugar destacado entre las grandes empresas con las que las PYME se relacionan, las que pertenecen al sector bancario. La financiación de la pequeña empresa se basa en la ausencia de activos (incluyendo intangibles) que garanticen a la banca su inversión. También es muy importante el problema de la información y la diferencia de poder de negociación con respecto al prestamista.

Por todo ello, las nuevas empresas se están convirtiendo en un tema prioritario de las políticas públicas y no sólo en una moda académica. De momento, se está consiguiendo que los poderes públicos fomenten la creación de nuevas empresas, como forma de autoempleo, es decir, para disimular el paro. A las empresas creadas les permitirán crecer, todo lo más, hasta tener la considera-

ción de “medianas”, pero nunca serán capaces de salvar la brecha con respecto a las denominadas “grandes”, ni eludir la barrera legislativa estatal. Más adelante, se las arreglarán para exigir a los pequeños negocios la suscripción de seguros obligatorios y la contratación de auditores externos<sup>42</sup>. Se esgrimirá como argumento la defensa de la competencia para exigir a los negocios determinadas garantías que supondrán para ellos un coste y para las corporaciones un ingreso.

La Administración, perteneciente al actual estado sin vocación intervencionista, derrocha sin miramientos cada vez más recursos públicos destinados a formar emprendedores, concienciar, alentar, asesorar, controlar,... de todo ese ineficiente conjunto de programas, proyectos, iniciativas públicas e instituciones, de las que los sucesivos intermediarios van embolsando su cuota correspondiente, tal vez se logra que un pequeño porcentaje de los destinatarios de ayuda forme una empresa, cuya esperanza de vida será cinco años. Entonces surge la oportunidad para la Banca. Al emprendedor le han enseñado que tiene que pedir un préstamo, suponiendo que no procede de familia adinerada.

Si los programas de fomento empresarial y del empleo tuvieran que funcionar de acuerdo con los intereses

---

<sup>42</sup> El caso Enron pudo suponer un pequeño contratiempo para el sistema, por la caída generalizada de las cotizaciones y por las salpicaduras que ha padecido Arthur Andersen, si no fuera porque ya no existe el mercado en sentido tradicional.

de sus destinatarios aparentes, habría sido mucho más interesante que el capital público, en la misma cantidad que se está despilfarrando, hubiera asumido la iniciativa de crear empresas acordes con los proyectos presentados. La rentabilidad de dichas empresas habría permitido la reinversión y, en aquellas regiones en que la iniciativa privada no ha prosperado, podría haberlo hecho la iniciativa pública.

En multitud de conferencias, cursos y manuales se nos vende el “*entrepreneurship*”, como si fuera un producto de consumo, es decir, como si se nos vendiese un electrodoméstico. Eso es así porque, detrás de las iniciativas empresariales se encuentra el interés de los bancos, de las aseguradoras, de las consultoras y auditoras, etc. Cada vez se hacen obligatorios más requisitos para las nuevas empresas. Las empresas que crecieron en otra época y hoy son grandes corporaciones no tuvieron que soportarlos; nadie tenía derecho a pedirles cuentas y menos aún auditorías de cuentas; nadie les pedía impuestos en los estadios iniciales del capitalismo, nadie les imponía licencias, condiciones, saldos indisponibles, garantías adicionales, fianzas, cotizaciones, honorarios, obligación de recaudar por cuenta de la Administración, sufragio de cursos a sus empleados, costes, cargas, gravámenes, responsabilidades,... esto se demuestra por el notable retraso, dentro de la Ciencia Económica, del surgimiento de la Teoría de los costes de transacción y la Economía institucional. La competencia se enfrenta a una deslealtad diacrónica, en la medida en que las nuevas obliga-



ciones suponen costes fijos y, por lo tanto, no afecta apenas a la competitividad de las grandes empresas. De hecho, el sistema fiscal nunca es progresivo en el impuesto sobre sociedades, a pesar que el Reglamento del Impuesto español de 1998 establece una pequeña rebaja, como un incentivo más a la creación de empresas. Por lo que respecta a los impuestos indirectos, la progresividad ha sido siempre inexistente., lo cual disuade a eventuales competidores quijotescos de las empresas de tabaco, bebidas alcohólicas e hidrocarburos.

Sin embargo, a las Instituciones que fomentan la creación de empresas parece haberseles pasado por alto el tema de la supervivencia y el crecimiento. Las sucesivas modificaciones de la regulación del Sistema financiero, muchas de ellas acaecidas recientemente y encaminadas a favorecer la financiación de la PYME, tienen una eficacia bastante reducida y un futuro poco prometedor, en relación con el fomento de la creación y supervivencia de las empresas españolas. En general, la política económica de los últimos Gobiernos es bastante criticable en cuanto al fomento de la competencia y las oportunidades de crecimiento. Por indicios diversos, el marco regulador parece supeditar la actividad de las pequeñas empresas a las necesidades de las grandes. Los programas de ayuda vigentes y las reformas del Sistema Financiero<sup>43</sup> están destinados a instituciones financieras, con la excusa de bene-

---

<sup>43</sup> En España, la última reforma significativa se recoge en la Ley 44/2002

ficiar indirectamente a las pequeñas y medianas empresas (PYME). Por ejemplo, la principal reforma de la ley de Capital Riesgo, consiste en ampliar el plazo en el que dichas entidades inversoras pueden disfrutar de incentivos fiscales. Por otra parte, el pretendido y casi legendario acceso de las PYME al mercado de valores, como medio para facilitar su financiación, ha fracasado siempre, porque, en caso contrario, se estaría restando demanda a los créditos bancarios.

Es preciso notar que en las empresas más recientes, la importancia relativa de los elementos intangibles acumulados es menor y, por lo tanto, la limitación de los datos contables debida a ese fenómeno es también menor. Por ese motivo, en las PYME (de menor antigüedad, por término medio), la medición del tamaño puede no ser tan relativa como en las grandes empresas. Es lógico pensar que la existencia de activos intangibles, más que una variable de medida del tamaño, sea una característica distintiva entre las empresas en que los intangibles son cuantitativamente importante (grandes empresas) y aquellas en que el tamaño es definible en términos más materiales.

La flexibilidad organizativa parece ser la única ventaja competitiva que se ha atribuido a las empresas de menor tamaño. La gran empresa ha contado con el apoyo de los Estados para imitar con éxito esta cualidad. Veamos de qué forma: Tras haberse utilizado estrategias de subcontratación en sectores de alto riesgo económico, tales como la construcción naval, el fenómeno de la desintegración

ha sido favorecido en España cada vez más, con el proceso de 'flexibilización' del mercado laboral que se inició con las reformas de 1994. A partir de la institución de las Empresas de Trabajo Temporal, las grandes compañías no sólo pueden desintegrar sus procesos productivos a través de las contrata, sino que pueden volver a integrarlo técnicamente, sin someterse a la estricta vigilancia de los comités de empresas. Podría decirse que aquella supuesta flexibilidad característica de la pequeña empresa no era otra cosa que una opacidad en los posibles incumplimientos de la normativa laboral. En el proceso de desmantelamiento institucional del Derecho laboral, el Estado proporciona ahora las mismas posibilidades a la gran empresa, en el marco de la legalidad.

Por otra parte, la flexibilidad organizativa atribuida a las PYME en comparación con la gran empresa no impide que la capacidad de reacción a la crisis del sector o del ciclo económico sea mucho más notable en estas últimas. Mientras que en la gran empresa, normalmente con una plantilla más numerosa, la flexibilidad ante la crisis se manifiesta en la reducción de empleo (Todd, 1998), el dinamismo que se atribuye a las empresas de menor dimensión está, sobre todo, ligado al nacimiento y desaparición de empresas (Salas, 1994).

Uno de los grandes logros de la oleada de flexibilización laboral es la creación de empresas de ínfimo tamaño, denominadas "microempresas" cuya finalidad principal es el autoempleo". Existe un estudio empírico (Galindo, 2005), de cuyos datos se desprende que la media

de rentabilidad financiera de las empresas españolas pequeñas es negativa y, por lógica, es de esperar que, en la de la inmensa mayoría de ellas, sea inferior a los tipos de interés. Eso significa que la práctica totalidad de empresas españolas de pocos empleados son empresas de autoempleo y que sus propietarios, con tal de asegurarse una renta del trabajo a sí mismos, se están descapitalizando, hasta el momento de arruinarse (por término medio, a los cinco años) o encontrar trabajo por cuenta ajena.

### Bibliografía específica

- ACOSTA MOLINA, M., CORREA RODRÍGUEZ, A. Y GONZÁLEZ PÉREZ, A. L. (2000): "Recursos y capacidades financieras: fuente de ventajas competitivas". *Actualidad Financiera*, 5(6), junio 2000, pp. 3 – 23.
- BADER VON JAGOW, D. (1989): *La expansión de los servicios de información y la Teoría Económica del monopolio natural*. En CASTILLA, BADER y RODILLA: *La economía de las telecomunicaciones, la información y los medios de comunicación*, Fundesco.
- BARNEY, J. (1991): "Firm Resources and Sustained competitive Advantage", *Journal of Management*, Vol. 17, N.º 1, pp. 99-120.

- BRUNET, I. y BELZUNEGUI, A. (1999): *Estrategias de empleo y multinacionales. Tecnología, competitividad y recursos humanos*, Icaria, Barcelona.
- BRUNET, I. y BELZUNEGUI, A. (2000): *Empresa y estrategia en la perspectiva de la competencia global*, Ariel Económica, Barcelona.
- CAMISÓN ZORNOZA, C. (2001): "La investigación sobre la PYME y su competitividad: Balance del estado de la cuestión desde las perspectivas narrativa y meta-analítica". *Papeles de Economía Española*, n.º 89/90, pp. 43-83.
- CEA, J. L. (1978): "Inversión internacional y supervivencia – expansión de la gran empresa capitalista", *Alta Dirección*, n.º 77, enero-febrero, pp. 17-31.
- COSCI, S. (1993): *Credit Rationing and Asymmetric Information*. Dartmouth. Aldershot (RU) - Brookfield (EE.UU.).
- FERNÁNDEZ BLANCO, M. O., CUELLO ALBORNOZ, G. y SOLER MOVILLA, M. A. (2001): "PYME y Bolsa". *Papeles de economía Española*, n.º 89/90, pp. 187-207.
- GALINDO LUCAS, A. (2005): *La pieza que falta al enfoque institucionalista*, I Encuentro internacional "La PYME en el siglo XXI", Universidad de Málaga.
- GREENWOOD, R. y SUDDABY, R. (2003): *Institutional Entrepreneurship in mature fields: The big five accounting firms*, documento de trabajo Universidad de Alberta.
- JANÉ SOLÁ, J. (1978): "Un intento de control. La Comisión de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas", *Alta Dirección*, n.º 77, enero-febrero, pp. 1-7.
- LORENZ, M. O. (1905): "Methods of measuring the concentration of wealth". *American Statistical Association*, 9, pp. 209 - 219.
- MARCHESNAY, M. (1997): "La moyenne entreprise, existe-t-elle", *Revue Internationale de Gestion*.
- OSTERYOUNG, J. S. y NEWMAN, D. (1993): "What is Small Business?". *The Journal of Small Business Finance*, 2 (3), pp. 219 - 231.
- PORTER, M. E. (1988): "La competencia en las industrias globales. Un marco conceptual", *Información Comercial Española*, n.º 658.
- SALAS FUMÁS, V. (1994): "Economía y financiación de la empresa española según su tamaño". *Situación*, 2. BBV, pp. 197 - 212.
- SHORROCKS, A. (1988): *Wealth Holding and Entrepreneurial Activity*, en Kessler D. and A. Masson (Eds.): *Modelling the Accumulation and Distribution of Wealth*. Oxford, UK: Clarendon Press, pp. 241-258.

## Capítulo VII.

### SITUACIÓN DE LA MANO DE OBRA

#### Introducción

Se ha hablado en otro lugar de esta obra de que no es aplicable, en el sentido clásico, el supuesto de libre albedrío, en relación con las decisiones de consumo. A continuación veremos cómo este supuesto teórico es mucho más débil cuando se aplica a la prestación de servicios laborales. Si lo buscáramos en la parte del contrato laboral que ejerce poder, tal vez sería más fácil de demostrar su existencia, pero no con relación a la parte que, teórica y jurídicamente, es libre de abandonar su puesto cuando lo desea. Si nos situamos en el paradigma del mercado, podríamos pensar que el trabajador puede optar por volver cuando quiera o por encontrar otro empleo similar al día siguiente. He aquí un motivo obvio para abandonar completamente el paradigma del mercado.

En la prestación de servicios laborales, suele haber multitud de oferentes y demandantes, transparencia de precios, más o menos aceptable, cierta homogeneidad entre las horas ofrecidas por uno u otro trabajador o entre las tareas asignadas por los empleadores, etc. En este caso, estaríamos ante uno de los ámbitos en que más correctamente se puede hablar de la existencia de un mercado, a nivel internacional, especialmente si tenemos en

cuenta el relativo abaratamiento de los transportes y las comunicaciones.

Sin embargo, la ley de extranjería constituye un elemento que distorsiona la competencia a favor del empresario, lo cual sería equivalente a admitir que el empleador ejerce su poder de mercado a través de las instituciones y, en cierta medida indirecta, a través del derecho al voto. Para ello, es necesario adoptar la revisión que aquí se ha realizado al actual enfoque neo-institucionalista. Podríamos pensar que la normativa referente a inmigración actúa distorsionando las cantidades de mano de obra, pero como luego se explica, actúa directamente sobre el precio, es decir, el salario medio de las horas trabajadas y no sobre las cantidades de trabajo. Eso no significa que sea la propia inmigración la que rebaja los salarios locales, pues diversos estudios empíricos parecen negar esta hipótesis.

Nos encontramos con la única esfera de la economía que los Estados todavía controlan directamente, si bien lo hacen en virtud de estrategias nacionales o macro-regionales y siempre en provecho de la clase empresarial, aunque se adopte el argumento incorrecto de la protección al empleo. La regulación de las transacciones laborales y en concreto, el tránsito de mano de obra entre países, es casi la única actividad económica (junto con el narcotráfico y otras ilícitas) que está sujeta a restricciones jurisdiccionales por parte de los Estados. Sería erróneo anunciar que persisten dichas barreras, como si se tratara de la continuidad de situaciones anteriores. No; las tra-

bas a la inmigración se han ido creando y reforzando en los últimos años; las dificultades se han ido acrecentando con regulaciones cada vez más severas. La historia de la humanidad no había conocido restricciones tan perjudiciales a la movilidad geográfica de las personas entre países (Romero, 2002). Tal vez por este motivo, la inmigración no es uno de los temas más frecuentemente tratados cuando se habla de globalización. Aparentemente, el proceso globalizador no afecta a este recurso productivo, porque el mercado no está liberalizado, como ocurre con el tránsito de capitales o de servicios empresariales y, en gran medida, el de mercancías. No obstante, es precisamente esta nueva realidad global la que hace de la inmigración un objeto de estudio sumamente interesante, puesto que este tránsito también tiene múltiples incidencias con la liberalización de inversiones y mercancías y la proliferación de entidades y programas de cooperación, entre otros temas económicos.

El estricto papel regulador del Estado parece ser compatible con la idea de libertad de empresa, ya que la propiedad tiene que estar protegida, incluso a costa del sustento. El Estado debe pagar altos sueldos a los registradores, notarios, corredores, jueces y bolsas de valores, para que puedan dar fe pública del derecho a la propiedad, de forma que se dispense una protección total de estos derechos. En lo relativo al patrimonio y las rentas derivadas que de éste deriva, siguen siendo muy necesarios los presupuestos públicos, destinados a asegurar el buen funcionamiento de las Instituciones. En cambio, en rela-

ción con el trabajo, no se protegen los derechos con tanta disciplina y efectividad, puesto que la tendencia es la libertad contractual a ultranzas y el desmantelamiento de lo que alguna vez se llamó “Derecho laboral”. Éste incluía Principios generales, como el de los derechos adquiridos, que fueron sensibles al detrimento de las fuerzas sociales que los habían promovido. En cierto modo, se pone al descubierto el carácter paccionado de dichas normas; la teoría del pacto social roto.

### **La pequeña tiranía del proletariado**

Durante los 70 años de vida del bloque soviético, el proceso que podemos denominar “la pequeña tiranía del proletariado”, no es algo que haya caracterizado a la región soviética, sino a la época soviética (Galindo, 2004b), pues la militancia en el mundo occidental y el surgimiento de regímenes socialistas en naciones poco desarrolladas son considerados como el reflejo del Bolchevismo. Muchos de esos países tuvieron el apoyo expreso de la URSS, en sentido económico, ideológico y militar. Incluso la ruptura maoísta se puede interpretar como una involución con respecto a los cambios producidos en Rusia (Fûret, 1995). En Occidente, los logros del proletariado europeo en la segunda mitad del s. XX permitieron a los sindicatos (sobre todo, los sindicalistas) consolidar derechos y esferas de poder.

Todavía hay en Europa multitud de funcionarios bien posicionados que se encuentran en situación de presionar a las instituciones y obreros jubilados o prejubilados, que poseen propiedades y cobran cuantiosas pensiones financiadas por sus jóvenes arrendatarios y sus herederos. En uno y otro bloque, el éxito de esta clase social fue incompleto y fugaz, además de ineficiente y, en muchas ocasiones, injusto. No fue así como se vendía este triunfo a los clientes del comunismo en el siglo XIX; no habría sido posible preverlo, pero mucho menos reconocerlo. En cualquier caso, el siglo recién acabado se ha caracterizado por ser una pseudo-dictadura del pseudo-proletariado. Muchas veces, las clases bajas encontraban su mejor salida laboral en el ejército o la policía. Hoy también se ha superado la expectativa de estabilidad laboral en estos cuerpos.

Las nuevas formas de contratación y el desmantelamiento del sector público empresarial responden en parte al progresivo derrocamiento de esta “tiranía”. Esto no impide que se vuelva a crear empleo público eventualmente en un futuro, pero siempre en consonancia con las nuevas y precarias modalidades. Esto ocurre, por ejemplo, en las universidades públicas, desde hace décadas, aunque en la actualidad, ni siquiera existen las mismas expectativas de consolidación laboral.

## **Flexibilización laboral**

Hubo un tiempo, al que se acaba de hacer referencia, en que las horas extraordinarias se pagaban más caras que las horas normales de trabajo. Ahora no es que se paguen más baratas, sino que, normalmente, no se pagan. El proceso de 'flexibilización' del mercado laboral que se inició en España con las grandes reformas de 1994, en la segunda legislatura del Partido Socialista. A partir de la institución de las Empresas de Trabajo Temporal, las grandes compañías no sólo pudieron desintegrar jurídicamente sus procesos productivos a través de las contrataciones, sino volver a integrarlo técnicamente, sin someterse a la estricta vigilancia de los comités de empresas. Podría decirse que aquella supuesta flexibilidad característica de la pequeña empresa no era otra cosa que una opacidad fáctica en los posibles incumplimientos de la normativa laboral. En el proceso de desmantelamiento institucional del Derecho laboral, el Estado proporciona ahora las mismas posibilidades a la gran empresa, en el marco de la legalidad.

Gracias a eso, durante la última década, se han llevado a cabo multitud de contratos mercantiles para el desempeño de cometidos laborales, especialmente, en comercialización de seguros u otros productos o servicios. Es preciso recordar que en las cláusulas de los contratos, el comercial se hace responsable, no sólo del preaviso, como el empleado, sino a la propia prestación laboral-mercantil. La utilización de este tipo de contrato tiene

como consecuencia que, muchos trabajadores, desconocedores de su obligación de correr con sus propios gastos de Seguridad Social, se convierten en infractores.

En definitiva, la libertad del trabajador queda restringida, al mismo tiempo que el despido se flexibiliza. Aparte del ámbito de las prácticas en empresas, mediante becas, que también ha sido muy explotado, se ha iniciado el auge del voluntariado, una de las principales falacias de la nueva cultura. Por otro lado, la responsabilidad acerca de los riesgos laborales se comparte ahora de tal forma que esto también supone un obstáculo para las empresas con medios más escasos y las puede situar en una posición de riesgo y/o endeudamiento menos competitiva que las grandes.

## **La sociedad del conocimiento**

En la bibliografía crítica de la reciente historia, se detectó un cambio de criterios de dominación social, en función de la era tecnológica en que entrábamos. Se defendía la idea de una "transición desde el dominio técnico hacia la dominación social" (Bourdieu, 1989), que hoy podemos identificar con la instauración del conocimiento como instrumento principal de dominación. Como diagnosticó Huxley, a principios de los 50, se nos induce a amar nuestra esclavitud "en los actuales estados totalitarios [mediante] los ministerios de propaganda, los direc-

tores de los periódicos y los maestros de escuela”, pero en su época, los métodos aún eran toscos<sup>44</sup>.

El “trabajador de conocimiento” de Drucker (p. 253 y ss.) no sólo participa en la creación de valor económico, sino en el mantenimiento y justificación de un sistema sociopolítico acorde con las nuevas relaciones en el sistema productivo. Su parte en el contrato social —'contrato global'— tiene un componente computable en el Valor Añadido agregado o Producto Interior Bruto y también le compromete a la custodia y salvaguarda del propio contrato.

El trabajo intelectual fue identificado como principal recurso productivo de la “sociedad del conocimiento” en Drucker (1989, p. 263 y ss.). Especialmente paradigmático es aquél que se contiene en los denominados “Sistemas Expertos”, que consisten en dotar a una máquina cibernética de datos y algoritmos que le permiten, mediante “redes neuronales” u otros mecanismos, dar respuesta a realidades contingentes, casos concretos. Esto permite que se materialice el conocimiento más allá de su original poseedor, de forma intemporal y más fácilmente apropiable, almacenable y mejorable. De forma opuesta al modo en que la Revolución tecnológica de carácter Industrial, en torno a 1870, permitió a los procesos de producción sustituir “mano de obra” por capital; un siglo después, la revolución tecnológica de la “Sociedad del

Conocimiento” busca la creación de valor contratando “trabajo intelectual” y extrae plusvalía a un nuevo proletariado. Desde 1973, el elemento de riesgo introducido en el coste de los combustibles hizo que se empezase a sustituir factor capital (reconversiones) por trabajo, pero para eso era necesario crear una situación de precariedad que desmantelase el entramado de derechos obtenidos por los obreros fabriles.

La incorporación de la mujer, menos conflictiva, era imprescindible para inundar los mercados de mano de obra y esta necesidad alentó el feminismo institucional, que llegó al punto ridículo de incluir modificaciones políticamente correctas en un lenguaje como el castellano y a promesas electorales que incluyen la composición paritaria de futuros órganos de gobiernos. La mano de obra femenina era una solución ideal, que ya se usó en las fábricas, pero que ahora estaba más que justificada por la naturaleza intelectual de los puestos de trabajo. Además la reducción de dedicación de la mujer a su hogar crea nuevas necesidades de consumo.

Otro elemento de precarización laboral lo constituyeron las leyes de extranjería, que se analizan más adelante. Se trata de medidas que son percibidas como protectoras del empleo, pero que juegan en contra de los niveles salariales. Otros medios de explotación más recientes son la falacia de la formación profesional y la del voluntariado.

---

<sup>44</sup> Huxley, A. L.: Prólogo a “Un mundo feliz”.



En el plano académico, esta nueva definición de puestos de trabajo hizo que los factores productivos antagónicos, capital y trabajo, se confundiesen en forma de recursos productivos, cuando se trata de trabajo intelectual. Al incluir esta prestación laboral en el concepto de activo intangible, se presenta una dificultad en relación con el tema de la apropiación del conocimiento: “Si estamos hablando de conocimiento del que son portadoras las personas,... el conocimiento es un activo de los trabajadores y no... de la empresa” (Salas, 2001, p. 11). A menos que el capitalismo actual no termine por hacer obligatoria para el trabajador la relación de dependencia laboral<sup>45</sup>, la libertad que tiene el trabajador para abandonar la empresa es un argumento fulminante a favor de la prudencia valorativa para la empresa que utiliza sus servicios como *input*.

Sin embargo, en términos agregados, el trabajador siempre estará en la “economía del conocimiento”. No es menos cierto que su conocimiento valdrá menos fuera que dentro de su empresa original y, debido a su falta de especificidad, pasaría de ser un recurso a un factor productivo, pero siempre es defendible que la experiencia que el trabajador ha adquirido en una empresa concreta

---

<sup>45</sup> Aunque pueda parecer un sarcasmo, esta afirmación se basa en la utilización de contratos mercantiles para el desempeño de cometidos laborales, especialmente, en comercialización de seguros y otros productos o servicios. En las cláusulas de los contratos, el comercial se hace responsable, no sólo del preaviso, como el empleado, sino a la propia prestación laboral-mercantil.

le hará fácilmente aprensible el funcionamiento de otra. Por la primera razón, se puede estimar bastante reducida la probabilidad de que el trabajador de conocimiento abandone la empresa y debido a la segunda, que la empresa deje escapar fácilmente a un empleado antiguo que haya recorrido un cierto itinerario promocional. Por lo tanto, valorar los intangibles en términos de probabilidad no sólo no implica actuar al margen del Derecho laboral, sino que obedece a una situación real aplicable a aquellos servicios que dentro de la empresa se prestan con carácter personalísimo. La fidelidad del empleado, como la del cliente, constituye, desde este punto de vista, un contrato tácito o implícito y, en último término, un activo. “En la medida en que los conocimientos generan rentas... son... activos de la empresa” (Salas, 2001, p. 4).

### Inmigración y mercados

La inmigración se nos presenta como un hecho consumado que pone de manifiesto la desidia científica de la Economía. En Estados Unidos el proceso de asimilación económica y (en menor medida) cultural se ha producido más rápido que en Europa y los trabajos de investigación acerca de las causas y consecuencias de este flujo demográfico han sido precursores de los referidos a la entrada de trabajadores por España. A pesar de que este hecho ya se ha reconocido como impulsor del crecimiento (en términos de P.I.B.) y la productividad, desde tiempos remo-

tos, no ha interesado a los teóricos de la Economía, como posible fuente de reformulación del paradigma al uso. Sucede que la financiación para investigar acerca de este fenómeno siempre ha estado limitada, procediendo sobre todo de proyectos de inversión públicos, que sólo han permitido una elaboración de estadísticas descriptivas y, todo lo más, la formulación de teorías económicas de alcance restringido. En cambio, en el mercado de capitales, siempre han existido poderosos motivos para financiar la investigación que se desarrolla en las universidades. Puesto que las universidades estadounidenses funcionan normalmente en un régimen de financiación privada, es el estudio de las operaciones y servicios financieros el que ha producido los mayores aportes a la Teoría económica, que configuran el paradigma actual.

El marco macroeconómico en que se considera la inmigración, en la actualidad, es el de la Economía clásica: Multitud de oferentes y demandantes, que no pueden influir en el precio, ni de los productos, ni de la mano de obra; por lo tanto, el trasvase de consumidores no se tiene en cuenta como elemento de distorsión. Sin embargo, el fenómeno de las migraciones y, en general, al mercado de trabajo, le es aplicable toda la literatura relativa a fallos de mercado, costes de transacción, asimetría y ausencia de información y expectativas razonables. Los inmigrantes, lejos de ser un *lumpen* de desheredados vagos y parásitos, son jóvenes con alguna formación y capital y con ganas de trabajar, que han sido atraídos por información asimétrica (es decir, distinta de la que poseen los

residentes) y que deciden realizar una inversión. Esta inversión no sólo consta de capital (por ejemplo, el coste del transporte), sino que incluye un lucro cesante y un daño emergente, por el coste de oportunidad de las alternativas locales a las que renuncian, por eso, supone una barrera de entrada en la mayoría de los casos, es decir, no todos los sudamericanos, europeos del este y africanos están en condiciones de emigrar hacia Europa y Estados Unidos.

Además, es necesario considerar que esta inversión es personalísima, es decir, no es posible que un inmigrante la transfiera a otro y la liquide, como se hace con un título negociable cuando nuestras expectativas decaen. El inmigrado tiene también una barrera de salida o *sunk cost*, que le impide regresar, en tanto no haya satisfecho como mínimo la recuperación, en términos de coste y riesgo, de su inversión migratoria. Por otra parte, es necesario aplicar el marco neo-institucionalista que hemos defendido, para no perder de vista que determinadas actividades de la ‘nueva economía’ no serían tan rentables sin la circunstancia específica del inmigrante: Transportes, telecomunicaciones, operaciones bancarias, empleo temporal y colocación, etc., eso sin hablar de la colocación “no-gubernamental” como modo de subsistencia.

Las políticas migratorias tienen una vertiente política que queda al margen de las leyes de extranjería. Las actuaciones de los políticos occidentales en los países de origen tienden a fomentar la inmigración, mientras que en los países de destino, con el pretexto de limitarla,

tienden a abaratar la mano de obra importada. Según un informe reciente de la OCDE (2000), la inmigración en Europa puede ser la única salvación posible a los sistemas públicos de pensiones, especialmente en países como España e Italia, en los que la Seguridad Social parecía tener un déficit estructural alarmante y la población un envejecimiento consolidado por las bajas tasas de natalidad. A las clases pasivas propias de España, se añade la existencia de jubilados centroeuropeos, propietarios de casas en el litoral mediterráneo, que vienen a incrementar de hecho el envejecimiento de la población. Sin embargo, desde hace varios años, la Seguridad social española ha alcanzado el increíble dato del superávit persistente y esto no se ha debido a la inmigración ilegal, sino a la legal, aunque también en gran medida —hay reconocerlo— a las altas ficticias que se han practicado como trámite para la obtención o renovación del permiso de residencia.

Muy en relación con la creación de zonas de estabilidad, comentado más arriba, un tema tan relevante como el de la inmigración promueve una vía alternativa para el análisis de la naturaleza del orden económico actual. Tradicionalmente difundido como un problema (aunque cabría discutir quién lo padece) se nos dice que se intenta solucionar con la inversión en zonas fronterizas, donde el nivel de desarrollo debiera ser parecido al de Europa y Norteamérica, a fin de facilitar a los trabajadores oportunidades en sus propios países, mediante el denominado co-desarrollo. Este planteamiento presupone que en el

Norte no existe necesidad de inmigrantes o que realmente los Estados intentan frenar, mediante las leyes de inmigración, la llegada de mano de obra importada. Sin embargo, esto es demasiado teórico; simplemente, la estrategia de deslocalización (hacia zonas de estabilidad) es la más indicada cuando se fabrican manufacturas o sus componentes o se construye (reconstrucciones post-bélicas, oleoductos, etc.) y la inmigración precarizada es más convenientes para aquellas actividades que se deben realizar en el mundo desarrollado (recolección agrícola, hostelería, turismo, deporte de alto nivel, prostitución, etc.).

No hay que olvidar que en la visita de José María Aznar a Colombia, en 1999, siendo presidente del Gobierno español, manifestó la necesidad de mano de obra en España, para fomentar la inmigración y más adelante implantar la exigencia de visado y otras restricciones a la inmigración legal. Esto significa que hay necesidad de inmigrantes y que las barreras legales no persiguen el freno a los flujos migratorios, sino su abaratamiento; tanto en el caso de los inmigrantes, como en el de los desplazados, en general, el apoyo prestado por los Estados occidentales a la ayuda humanitaria tienen el efecto de consumir y consolidar el desplazamiento, en vez de facilitar el retorno. Es el caso del campamento de Melilla, en el que se da la paradoja de que, mientras se contiene la inmigración de africanos, no se permite a estas personas emprender el camino de vuelta a sus países de origen. Aunque sería difícil de comprobar, es posible que sea

cierto que, en muchos casos, ellos prefieran la reclusión al destierro.

Para la comprensión del fenómeno de la inmigración, en relación con los mercados, es muy importante no perder de vista que los mercados de productos y de trabajo están muy relacionados y que la parte que ejercita mayor poder en éstos es la misma en ambos, aunque ejerce en uno de oferente y en otro de demandante. En una economía nacional, por ejemplo, los oferentes de mano de obra son los mismos que los consumidores; son muchos y rivalizan entre sí de una manera cuasi-perfecta. En cambio, los demandantes de mano de obra son oferentes de productos de consumo y ejercen el poder de mercado, debido al fenómeno de la concentración.

La Teoría Clásica ha postulado que, en un contexto de libre circulación de mercancías y de libre instalación de empresas de capital extranjero, los precios de todos los productos y servicios tenderían a igualarse en todos los países, en situación de equilibrio, debido a que esa situación ideal parte del presupuesto de la competencia entre oferentes en dicha situación. Sin embargo, la competencia se da en mucha mayor medida en productos básicos como la energía, los alimentos y las materias primas que en los productos manufacturados, especialmente de las nuevas tecnologías (farmacéutica, electrónica, informática, propiedad intelectual, comunicaciones, etc.).

La mayoría de antecedentes sobre el tema de las causas de la inmigración no parten de ámbitos teóricos de la

Economía. Por otro lado, la mayor parte de la literatura teórica o empírica sobre los mercados no tiene en cuenta el factor población y los posibles trasvases de consumidores entre economías nacionales. Las causas de la inmigración se han tratado con una profundidad tan somera como las consecuencias.

Hoy se sostiene con buenos argumentos la idea de que el gran y continuo crecimiento de la economía estadounidense durante la era Clinton fue debido a la importación de mano de obra cualificada (Todd, 1998, Stiglitz, 2003, *inter alia*) y a las medidas de bienestar mínimas implantadas para evitar la denominada "filtración" (Stiglitz, 2001). Estas impiden, en cierta medida la evasión de rentas, cuando el inmigrante se ve avocado a instalarse de forma permanente. Los estudios acerca de la naturaleza del capitalismo rara vez integran el trasvase de mano de obra en la lógica de la determinación de precios y cantidades. Los estudios de alcance macroeconómico se basan en aspectos descriptivos, como la formación, las estadísticas de entradas y las salidas de los que entraron. Los escasos análisis suelen estar centrados en las consecuencias de la inmigración en el Producto Interior Bruto (PIB). En Todd se analiza la inmigración estadounidense como un factor de crecimiento económico y se advierte y se documenta la importancia de la formación en el futuro de un país. Otros autores añaden al análisis el peligro de realizar inversiones en formación sin otro tipo de reformas, debido al éxodo de cerebros. En Stiglitz (2001 y 2003), por ejemplo, se habla del caso de los países ex-

soviéticos y de la fuga de cerebros. También la mano de obra no cualificada ha significado mucho para la economía estadounidense. El primer viaje Oficial de Bush Jr. como presidente en el 2000 fue una misión comercial a México. A cambio de asegurar el suministro eléctrico, se legisló una prórroga de no-expulsión a inmigrantes ilegales que, de otra forma, serían devueltos a las estadísticas de parados del país vecino, pero que seguían sin ser reconocidos como residentes en Estados Unidos.

Los aspectos microeconómicos tratan de elaborar modelos de comportamiento que tienden a buscar las causas de la inmigración en la frecuencia de las distintas motivaciones individuales. El enfoque que hemos adoptado al conjeturar la existencia de una relación entre el poder de mercado y la inmigración parte de un presupuesto de internacionalización de la economía y también de una 'globalidad' de los fenómenos, como pueden ser los mercados de consumo y de trabajo, que los interrelaciona de una manera mecánica. Así mismo, la globalidad que afecta a la inmigración es también de tipo conceptual, es decir, no se trata de una materia propia de la economía, ni de la sociología, ni del derecho, ni siquiera de un objeto exclusivamente científico.

La mano de obra importada es un fenómeno importante en países como España, debido a la estructura de su economía productiva. En países donde las actividades fabriles han sostenido la buena salud de los indicadores macroeconómicos, la estrategia que han seguido las multinacionales ha sido la deslocalización de plantas hacia

países del tercer mundo (entre ellos, muchas veces, España, como fue el caso de Santana Motor, General Motors, Gillette, etc.). En este país, la industrialización ha sido tradicionalmente débil, aunque con excepciones y si en otro tiempo, el bajo costo de nuestra mano de obra fue una ventaja competitiva, hoy la denominada emigración de empresas supone una pérdida de oportunidades de empleo a los españoles. Hoy es evidente que las esperanzas de los economistas oficiales se encuentran volcadas en la construcción, el turismo y en la agricultura de invernadero. Son éstas actividades que no se pueden deslocalizar y por eso es necesario importar mano de obra que abarate el coste laboral, he ahí otro problema para el trabajador nacional. Aparentemente a éste le perjudica tanto la huida de empresas como la entrada de inmigrantes. No obstante, es necesario adelantar que son erróneos determinados planteamientos que promueven el rechazo al trabajador extranjero. Primero, porque este abaratamiento no se produce tanto por el incremento en la cantidad, sino por el concurso de incentivos institucionales, en forma de leyes de extranjería, que dejan a la mano de obra importada en una situación más ventajosa que la nacional (o más precaria, desde el punto de vista del trabajador), para que sea preferida por los empresarios. En segundo lugar, los jóvenes inmigrantes son potenciales emprendedores que pueden suplir la proverbial falta de iniciativa en zonas como Andalucía. Estos nuevos empresarios llegan a proporcionar empleo a españoles, en proporciones crecientes.

La inmigración es uno de los fenómenos que más ponen de relieve la naturaleza del capitalismo actual como una variedad (o una consecuencia) del imperialismo. En su libro *imperialismo*, Hobson<sup>46</sup> siembra las bases teóricas de lo que Lenin aportó al acervo marxista. Trató de explicar el imperialismo como una consecuencia del subconsumo y éste, a su vez, como un producto de la desigualdad en la distribución de la renta, en los países industrializados. Argumentaba que los consumidores más pudientes no podían destinar a consumir el producto nacional una proporción similar a la de un consumidor medio. Como su necesidad humana venía a ser la misma, el gasto en que incurriera en productos manufacturados debía ser proporcionalmente menor y destinaría el resto de su renta a realizar inversiones productivas y adquirir bienes de lujo. Por el contrario, las capas más pobres de la población tampoco llegarían a una proporción de consumo de productos fabriles similar a la de un consumidor medio, puesto que destinaría un porcentaje cercano al 100% de su renta a la adquisición de alimentos.

Este subconsumo explica el imperialismo como una búsqueda de mercados. Otros autores, ya sean adscritos o ajenos al leninismo, han ido añadiendo la búsqueda de recursos y posiciones geoestratégicas o de poderes políticos corruptibles, etc. Otras teorías posteriores han adjun-

---

<sup>46</sup> El economista británico John A. Hobson no gozaba del predicamento entre sus colegas, debido a lo aventurado de sus teorías y a la sombra ortodoxa de Marshall.

tado el problema de la superproducción al del subconsumo, especialmente después de la crisis de 1929. Estos dos problemas nos pueden llevar a una explicación de la inmigración, si tenemos en cuenta que el subconsumo afecta a los productos fabricados a gran escala y se da en el “primer mundo”, mientras que la superproducción suele afectar a los productos básicos, como los alimentos o los minerales o, como es evidente, la mano de obra. La propuesta teórica que se formula en Galindo (2004d) sostiene que, a pesar de las barreras legislativas a la inmigración legal, la inmigración clandestina no permite una igualación de precios entre los mercados de países ricos y pobres. Por otro lado, dicho diferencial de precios no permite la igualación de salarios entre unos y otros.

Con respecto al diferencial de precios<sup>47</sup>, cabría esperar que la inmigración presionase hacia la igualación internacional de los mismos, pues el trasvase de consumidores a los países industrializados supone un incremento de la demanda interna en los mismos. Sin embargo, es preciso notar que el propio capitalismo está interesado en una elevación progresiva de salarios, para asegurarse

---

<sup>47</sup> Ciertamente es que podemos encontrar alimentos y artículos de primera necesidad más baratos en un supermercado de EE.UU. o la Unión Europea, que en un país centroamericano, por ejemplo, pero esto escapa a la lógica del mercado, ya que en estos casos, el mercado tampoco existe. Se trata del efecto de políticas proteccionistas a la agricultura y otros sectores en el Primer Mundo. Es decir, los precios en realidad son más caros, porque se paga un suplemento a través de los impuestos.

distintos niveles de consumo para dar salida a su producción de modo rentable. Necesita, en definitiva, vender más caro a la denominada “crema del mercado” y luego bajar los precios progresivamente para seguir vendiendo. El carácter restringido de la competencia o, en otros términos, la ausencia de mercado, permite que esto se llegue a realizar con éxito. Por otra parte, es necesario tener en cuenta que el diferencial de salarios es el elemento que está atrayendo la mano de obra y al sector público (ni a la clase empresarial) no le interesa que cese el flujo de inmigrantes.

En el empleo de inmigrantes, en situación ilegal, los empresarios cuentan a veces con contactos en organizaciones no-gubernamentales, de las que se comentan en el siguiente capítulo. Si usted fuera propietario de un prostíbulo, ¿dónde buscaría a sus contactos para la captación de trabajadoras? Yo merodearía a algún voluntario de las asociaciones de acogida de inmigrantes. Es oportuno aquí recordar que en España el proxenetismo dejó de estar prohibido, a condición de que el ejercicio de la prostitución se haga libremente y no bajo coacción, amenaza o estupro. De nuevo, estamos ante la justificación del mercado. Si la demanda de las habitaciones de mi hotel está formada por chichas que se buscan la vida, ¿qué me impide ofrecer mis habitaciones? La cuestión no está en la moralidad de dicha actividad, que no es objeto de este ensayo, sino en la simplicidad de considerar libre todo comportamiento que no se ejerce por amenaza, coacción o engaño.

El planteamiento es tan absurdo como afirmar que la libertad debería existir y, por lo tanto, suponemos que existe. El mismo problema se produce con respecto a la información de los consumidores, la formación de los votantes y la libertad de expresión. Ese es el paradigma del mercado, pero el poder de mercado es el elemento que distorsiona este planteamiento neo-liberal, restando libertad a la parte que se encuentra en desventaja. En el caso del inmigrante, esa parte débil es la persona que no encuentra un trabajo más adecuado a sus posibilidades, teniendo en cuenta, sobre todo, la tardanza o denegación de los trámites legales (homologación de títulos universitarios, permisos de trabajo y residencia, reagrupaciones familiares, etc.) que las Leyes de extranjería suelen incorporar, haciendo que las instituciones sean, en general, menos hospitalarias que la ciudadanía.

### Bibliografía específica

- ALBA, J.; BESTEIRO, C. (2001): “Efectos económicos de las migraciones internacionales”, *Filosofía, Política y Economía en el Laberinto*, octubre. Universidad de Málaga.
- ARANDA GALLEGO, J. (2003): “La inmigración en España: Consideraciones Económicas e Incidencia en el Sector Financiero Español”, *Papeles de Economía Española*, nº. 98, 2003, pp. 146-164.
- BORDIEU (1989): *La noblesse d'État*. Éditions de Minuit.

- CAMPIONE, R. (2003): "Globalización y migración: Retóricas contradictorias", *Cuadernos Electrónicos de Filosofía del Derecho*, n.º 7.
- CARRASCO, R. (2003): "Inmigración y mercado laboral", *Papeles de Economía Española*, n.º 98, pp. 94 - 108.
- CARRÍO SANPEDRO, A. (2003): "Inmigración, ciudadanía y clase social", *Cuadernos Electrónicos de Filosofía del Derecho*, n.º 7.
- FALLOYE, J. (1999): "Les sciences sociales, l'économie et l'immigration », *Revue de l'OFCE*, n.º 68, enero.
- GALINDO LUCAS, A. (2004b): "Contraste histórico de las teorías de Marx, desde la perspectiva del siglo XXI", *Filosofía, Política y Economía en el Laberinto*, n.º 14, Departamento de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga.
- GALINDO LUCAS, A. (2004d): *Estudio exploratorio y modelo teórico sobre las causas de las migraciones internacionales*. En actas del I Encuentro Virtual Internacional sobre migraciones. Grupo de investigación Eumed.net, Universidad de Málaga.
- GALINDO LUCAS, A. (2005): *La inmigración como reto teórico y práctico en Economía*. V Seminario Internacional 'Nuestro Patrimonio Común', Cádiz, 10-13 mayo 2005.
- GÓMEZ MUÑOZ, J. M. (2002): Algunos apuntes sobre inmigración, mercado de trabajo y economía sumergida en España.
- GONZÁLEZ, V. (2004): "Inmigración: Causas y perspectivas", *Nueva Revista de política, cultura y arte*. En [http://www.nuevarevista.net/2000/nr\\_articula71\\_2.htm](http://www.nuevarevista.net/2000/nr_articula71_2.htm)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2000): *Mundialización, migración y desarrollo*.
- RIONDA RAMÍREZ, J. I. (2004): Cambio de patrones en la migración y la distribución territorial de la población en la re-estructuración económica (Occidente de México, 1950-2000). Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Aguascalientes y Universidad Autónoma metropolitana. México.
- ROMERO, A. (2002): *Globalización y pobreza*. Ediciones Unariño.
- SALAS FUMÁS, V. (2001): "Sobre valor y coste de los intangibles", *Actualidad Financiera*, VI (1), enero, pp. 3-11.
- SAUVIAT, C. (2004): États-Unis: Les politiques d'immigration au service de la croissance", *problèmes économiques*, mayo.



## Capítulo VIII.

### EL NEGOCIO DE LA POBREZA

Los temas de la pobreza y la cooperación al desarrollo están muy relacionados con la evacuación de tecnologías obsoletas, como ya se ha comentado, y también con el tema de la inmigración (Amaizo, 2001), el medio ambiente y otros que han sido tratados en profundidad en este y otros trabajos. A continuación se desarrolla únicamente cómo se insertan en el esquema institucional, según el enfoque teórico que hemos expuesto, los fenómenos de la cooperación y ayuda al desarrollo y el sector no-gubernamental.

El sector no-gubernamental, que desde el Ejército de Salvación y los Boy Scouts, en los Estados Unidos, ha adquirido índole supranacional e importancia enorme en el P.I.B. de las naciones, es una sofisticación dentro de la lógica del lucro; una especie de disimulo, que pone de manifiesto un cambio de época. Por una parte, vienen a sustituir la ejecución de políticas diseñadas por los poderes públicos, ahorrándoles a sus erarios costes importantes y negando la condición de funcionarios a quienes hoy es tan sólo son voluntarios. Por otra parte, se asume la repugnancia cultural generalizada hacia los planteamientos teóricos neoliberales, en los que todo estaba en venta, todo vale y cada uno obtiene lo que se merece. Uno de los primeros autores en dar la alarma sobre la contaminación cultural del capitalismo salvaje fue Polanyi, al afirmar que la “sociedad de mercado” eleva el móvil de

la ganancia al rango de justificación [moral] de la vida cotidiana” (1944, p. 66). El denominado “móvil de la ganancia” —en sustitución del móvil de la subsistencia (p. 81)— viene a identificarse con mi “lógica del lucro”, desde este punto de vista ético, pero la semántica ha cambiado y la “vida cotidiana” a que se refiere este autor ha demostrado, desde entonces, que la ley del más fuerte no puede justificar la pervivencia de un sistema. Cuando el “socialismo real” murió, se adoptó un renacido encumbramiento cultural de dicho “móvil”, pero pronto afloraron (con los disturbios de Seattle, Génova, etc.) nuevas injusticias que había que camuflar e incluso tratar de evitar, en la medida de lo posible. Sin embargo, ¿Qué sería del sistema capitalista sin la miseria humana? Esto lo veremos con especial detenimiento en los capítulos sobre mano de obra y sobre medio ambiente.

### **Tercer sector y crisis del Estado**

Una de las principales singularidades de la fase actual del sistema capitalista es el auge de lo que Drucker (1988) denominó el “tercer sector”, es decir, el que no es ni público ni privado; el mundo de la beneficencia de origen privado con apoyo público: las Organizaciones No-Gubernamentales (ONG). Esta terminología es bastante acertada, puesto que no se trata de iniciativas totalmente privadas (existen programas públicos de fomento), ni se invierte capital totalmente público (de

hecho, el voluntariado y la aportación privada exime al Estado de obligaciones, infraestructuras y sueldos que se sustituyen por cómodas subvenciones).

La actividad de estas organizaciones pseudo-públicas en los países en vías de desarrollo es de dos tipos: Asistencial o benéfica —lo que antes se llamaba caridad y hoy solidaridad, por eufemismo o cursilería— y de “Cooperación al desarrollo”.

La presencia de asociaciones occidentales del primer mundo en países menos desarrollados responde a uno o varios de los siguientes motivos: El interés de ciertas instituciones en la difusión de contenidos culturales o religiosos, la necesidad de controlar a una población cuyo coste laboral ha llevado a la emigración de empresas (deslocalización) y, en muchas ocasiones, el altruismo, es decir, los móviles puramente humanitarios.

Uno de los más citados motivos no benéficos de la cooperación internacional es la creación de “zonas de estabilidad” (Norte de México, norte de África), que según se refleja en múltiples opiniones, es la atenuación del fenómeno de la inmigración. Como veremos, no está tan claro ni que la inmigración sea perjudicial, ni que los Estados occidentales traten de evitarla. Por el contrario, la formación de estas zonas medianamente desarrolladas es consecuencia normalmente de la implantación de empresas poderosas en dichos países. Estas inversiones suelen ir acompañadas de un séquito de educadores, alimentadores, médicos, enfermeros, “cooperantes” en general —

muchos de ellos con una intención encomiable y una dedicación sincera— que contribuyen a atenuar o neutralizar el rechazo hacia el país colonizador.

### **Ayuda al desarrollo**

Sin rebuscar entre hechos históricos más lejanos, podemos afirmar que el precedente más claro de los actuales programas de ayuda al desarrollo es el denominado Plan Marshall y el posterior goteo financiero hacia Europa, proveniente de Estados Unidos. Tal fue el éxito de la iniciativa, que los Comunidad Económica Europea (hoy denominada Unión Europea) realizó programas de similares características hacia países del Tercer mundo, principalmente, las ex-colonias francesas. Esta ayuda era interesada, como delatan Sartori y Mazzoleni (2003, pp. 236-237), pues se realizó con el propósito de frenar la expansión del imperio soviético. La ayuda procedente de Europa, que fue creciente, sobre todo, desde la Convención de Yaundé, estuvo cada vez más enfocada a prevenir la expansión del imperio estadounidense. Estos autores registran un descenso, entre 1988 y 1996 del 57% (Si bien no se ofrece detalle de qué parte de la ayuda era reintegrable) y, en lo que atañe sólo al Banco Mundial, un 47%.. Las fechas se han elegido para medir el efecto de la caída del muro de Berlín. A pesar de que las conclusiones de estos autores es totalmente correcta, es posible que los descensos en porcentajes sean engañosos, por-

que, durante ese tiempo, la subida de precios en los países donantes ha sido más rápida que en los países destinatarios, debido al subconsumo propio del proceso imperialista (Hobson, 1902). Tal vez más importante que las cifras, es estudiar el destino concreto, el alcance cualitativo de las políticas de desarrollo. Si dichos presupuestos se han destinado a subvencionar el consumo del excedente de producción industrial, por parte de las empresas instaladas en los países destinatarios, entonces dichas cantidades se han presupuestado en concepto de “ayuda al propio desarrollo”, teniendo en cuenta, además, que dichos importadores son, en muchos casos, filiales de las empresas europeas y norteamericanas.

Actualmente, la mayoría de países de la Unión Europea han creado Instituciones de Financiación del Desarrollo (IFD), con el objetivo de promover el crecimiento del sector privado en los países en desarrollo. Estas instituciones operan de forma parecida en casi todos los países (Cazorla, 1997). En España, la IFD lleva el nombre de Compañía de Financiación del Desarrollo (COFIDES, S.A.). Se trata de una empresa pública estatal, participada mayoritariamente por el ICEX (Instituto de Comercio Exterior, organismo público dedicado a fomentar las exportaciones, dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda) Empezó a funcionar en 1990, con el objeto formal de "contribuir al desarrollo industrial de los países menos desarrollados, con criterios de rentabilidad y fomentar las inversiones productivas de las empresas españolas en dichos países". Esta definición oficial de obje-

tivos ata los cabos que unen la pretendida política de financiación del desarrollo<sup>48</sup> con un inequívoco planteamiento imperialista, por cuanto persigue el aumento de la presencia comercial española en el Tercer mundo y la imposición de una determinada tecnología. Otras definiciones son aún más rigurosas en este sentido<sup>49</sup>.

### Comercio y desarrollo

El 26 de febrero del 2001, la Unión Europea decidió liberalizar todas las importaciones de productos provenientes de los denominados Países Menos Avanzados (PMA) (Vahl, 2001, pp. 30-31.). Eso significa, por una parte, que la UE ha estado poniendo trabas, hasta hace cuatro años, a la importación de productos agrícolas procedentes de países que se suponen más especializados en ese tipo de materias. En cambio en manufacturas y tecnologías, en que esos países son poco competitivos, se ha mantenido una zona de libre comercio que favorece más

<sup>48</sup> Entiéndase como "financiación" la inversión de capitales que tendrán que ser devueltos reportando un interés a su propietario (normalmente, el Banco Mundial).

<sup>49</sup> Cámaras de Comercio, p. 291: "Es una sociedad anónima... cuyo objetivo es proporcionar apoyo financiero a las empresas españolas para la realización de inversiones en el exterior, priorizando [aquellos proyectos] que propician un flujo de exportación estable desde España ... y que conllevan la introducción de tecnología española".

a las exportaciones comunitarias. En segundo lugar, la medida se establece sólo con respecto a 49 países, los menos desarrollados, con total exclusión de aquellos que, "no estando clasificados entre los PMA, temen tener que soportar súbitamente una fuerte competencia a nivel de productos agrícolas sensibles". En tercer lugar, el hecho de liberalizar cuantitativamente la entrada de productos agrícolas procedentes del Tercer Mundo no implica que la Política Agrícola Común de la UE vaya a renunciar a la competencia desleal que suponen los precios subvencionados a la exportación, mediante las famosas restituciones. Los fondos comunitarios que sufragaban las rentas de los agricultores europeos no tienen parangón en los países pobres. Éstos no tienen la posibilidad de aplicar ese tipo de medidas protectoras. Además, en cuarto lugar, tenemos que para los tres productos agrícolas más sensibles, el arroz, el azúcar y las bananas, la liberalización tardará entre cuatro y ocho años.

El antiguo Director General de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Michael Moore, en una entrevista publicada después de los disturbios de Seattle en 2000, consideraba que esta organización se encuentra "al servicio de los más pobres"<sup>50</sup> y mostraba una especial preocupación por las "personas en edad de trabajar". Por eso, lo que se pretendía, con toda seguridad, era evitar que determinados países llegasen a tal nivel de pobreza

<sup>50</sup> Moore, Mike Director General de la Organización Mundial del Comercio (2001, pp. 22 - 23).

que ni siquiera pudieran aportar mano de obra a bajo coste. Otro autor, en la misma publicación, hablaba de ciudadanos de los PMA devenidos un objeto saldado a bajo precio en una lógica comercial que desintegra la componente social y cultural (Amaizo, 2001, pp. 27-29). Se trata, pues, de equiparar a esos países más pobres con los que son simplemente pobres e incrementar la competencia entre ellos (Galindo, 2001).

En este afán de generosidad, la OMC ofrece a dichos países “su total integración en la economía mundial” y para ello propone nada menos que “la introducción enérgica de reformas interiores en persecución de un programa de asistencia técnica dotado de prioridad y de un calendario de acción que se inserta en el cuadro más vasto de una política coherente”. Es decir, la OMC, que, según su entonces Director General, está al servicio de los países más pobres, no les ofrece exactamente nada, sino que les exige la realización de reformas internas a fin de favorecer la implantación de la empresas; por eso, en dicha entrevista, les conminaba a “relanzar un nuevo ciclo de negociaciones comerciales” (Moore, 2001). La OMC, como su nombre indica, se ocupa de asuntos comerciales y no tiene nada que ver con el desarrollo y mucho menos, con la solidaridad, como pretende algún célebre informe difundidos por la organización (OMC, 1999).

La OMC, creada en 1994, siempre ha reconocido colaborar con el FMI y el Banco Mundial, lo cual empieza a ser indecoroso, afortunadamente, desde la perspectiva

de 2005. Está comprobado que sus propósitos obedecen a “empresas transnacionales, que influyen por sí mismas cada vez más directamente las políticas de los Estados-naciones industrializados”. La prueba está en su pretensión de globalizar los bienes y servicios, en que los países ricos son competitivos, y no permitir, en cambio, la libertad de movimiento de las personas, de las que sabemos que son más competitivas las que provienen del Tercer Mundo (Amaizo, 2001).

### Activismo y miseria

Se ha estudiado, desde hace décadas la aparente viabilidad de un sistema en que todos padezcamos una rebaja imperceptible en nivel de vida a cambio de proporcionar sustento a todos los pobres del mundo. Es por tanto legítimo manifestar públicamente que las Instituciones deben implementar medidas que reduzcan a cero la tasa de pobreza en el mundo entero. Me propongo argumentar que, en un sistema como el actual, eso es mucho pedir. Para seguir esta argumentación, es necesario considerar el marco teórico que llevo expuesto y esclarecer los medios que se utilizarían para tratar de reducir la pobreza y las posibles consecuencias socioeconómicas que tales medidas llegarían a originar.

En otro orden de cosas, es necesario analizar la efectividad de las protestas, en el sentido de que —podría pensarse— las manifestaciones no fueran tan espontá-

neas como aparentan. Sartori y Mazzoleni (2003) con una argumentación que a veces llega a ser reaccionaria, tienen razón al advertir que el denominado “Pueblo de Seattle” no habría existido si no hubiese un previo y planificado boicot comercial contra empresas norteamericanas. Para suavizar esta crítica, es necesario puntualizar que la protesta no habría alcanzado a incordiar a nadie si no existiese ese descontento incauto al que me vengo a referir. Independientemente de que los activistas pretendan aprovechar el apoyo táctico de intereses confrontados, es pertinente analizar qué se puede conseguir y quién responderá ante los pobres, en caso de que las protestas promuevan finalmente reformas legislativas. Por eso es preciso tratar de aclarar a qué llamamiento están obedeciendo aquellos a los que he llamado los activistas incautos. Para ello, en Galindo (2005) se inicia un debate que requiere el concurso de diversas disciplinas científicas y que a continuación se va a dividir en un análisis desde el punto de vista de las políticas re-distributivas, las implicaciones fiscales y las laborales. Previamente, como justificación del tema que aquí se trata y de su relevancia actual, es preciso contextualizar en el ámbito sociopolítico la reciente y creciente proliferación de manifestaciones públicas de protesta.

No es preciso hacer una recapitulación del “revival” un tanto artificial de los movimientos pacifistas del ’68, que desde los disturbios de Seattle (2000) se oponen a algo denominado “globalización”. La eliminación de la pobreza en el mundo (en el Tercer mundo, pero también en el primero) es el motivo de protesta de las manifesta-

ciones más recientes (Madrid, 2005). Sería un lujo científico opinar lo contrario, pero evidentemente, la total eliminación de la pobreza en el mundo es claramente deseable, incluso urgente, e hipotéticamente posible. La elevación del bienestar, con criterios objetivos (personal médico por cada habitante, reducción de listas de espera, etc.) también es algo técnicamente posible. Más arriba he calificado al sistema capitalista como económicamente ineficiente y, por lo tanto, una cuestión a plantear es si para conseguir la eficiencia (pobreza cero) sería necesario que el sistema de incentivos actual se modificase por medio de intervenciones legislativas. Ahora bien, si dicho modo de producción y relación social persiste, ¿cuál será la solución para la pobreza? En otras palabras ¿Cuál será la efectividad de las protestas y el posible sucedáneo de la erradicación de la pobreza?

Sartori y Mazzoleni (2003) se preguntan también ¿Por qué no se manifiesta nadie a favor de la contracepción? Se responden a sí mismos que gran parte de los movimientos activistas se apoyan en confesiones religiosas<sup>51</sup> y —podemos añadir— que éstas no osan oponerse al nacimiento de feligreses potenciales. El apoyo del activismo

---

<sup>51</sup> Es muy interesante la crítica del papel que las religiones han desempeñado en la propagación reproductiva de nuestra especie. Se dedica un capítulo a descalificar la política de la Iglesia Católica, durante la jefatura de Karol Wojtyła, por su falaz argumento moral a favor de la abstinencia, en prosecución real de una lucha contra la anticoncepción. El papel de la Iglesia es criticado, desde el punto de vista político, pues se sugiere que está luchando en el bando de la globalización y también en el contestatario.

desesperado en grupos empresariales o religiosos, aunque pueda ser válido como medida táctica y temporal, asume el grave riesgo de convertirse en una trama perversa.

Aunque es antigua la existencia de una o varias plataformas para el destino de un 0'7% del P.I.B. de las naciones ricas para combatir el hambre en el mundo, no han recibido ninguna crítica los planteamientos socioeconómicos implícitos en el concepto de P.I.B. Esta magnitud macroeconómica equivale al denominado "Valor Añadido Distribuido" (V.A.D.). Éste consta de dos componentes: Los salarios que mantienen al trabajador y las rentas que exigen al propietario de valores e inmuebles de tener que trabajar. Esta parte del V.A.D. se reparte entre un número de personas proporcionalmente muy inferior que la destinada a salarios. Teóricamente, el 0'7% del P.I.B. implica un porcentaje similar de rebaja en ambos tipos de renta. A los trabajadores ya se nos empieza a ofertar, en las instituciones o empresas en que desempeñamos nuestra pequeña contribución al P.I.B, la posibilidad de destinar, voluntariamente<sup>52</sup>, un 0'7% de nuestro salario a programas de ayuda al Tercer Mundo.

---

<sup>52</sup> También los modelos de declaración del Impuesto español de la renta (IRPF) están diseñados para incentivar la donación, tanto a la Iglesia como a "otros fines de interés social", esto sin contar con que en las ediciones del IRPF del 2003 y anteriores ejercicios, no había posibilidad de marcar un "No" y esto incentivaba al funcionario corrupto pro-católico a falsear documentos añadiendo la "X" correspondiente.

Con respecto a la parte que remunera inversiones financieras o especulación inmobiliaria sería absurdo establecer esta voluntariedad, sino que habría que decretar incrementos impositivos o al menos, incentivos fiscales a la donación. Estos incentivos ya existen, por la vía de la deducción y son útiles al blanqueo de dinero y la evasión fiscal, sin embargo, la vía impositiva ha tenido que relajarse, progresivamente en todos los países, en lo que respecta a la presión sobre las rentas del capital<sup>53</sup>, para evitar la evasión de los mismos. Como los países de América latina, España depende excesivamente de la inversión extranjera. Tal vez por eso, los activistas, muy astuta y veladamente, renuncian ahora a reivindicar la vía de la condonación de la deuda externa. Así pues, ¿es lógico pensar que el 0'7% destinado a combatir el hambre provendrá exclusivamente de las rentas del trabajo? En el sistema "global" actual, parece la solución más probable, a la que he denominado "redistribución de la miseria" (Galindo, 2005e).

En cuanto al destino de las rentas comprometidas para este benéfico propósito, es preciso oír multitud de críticas que ya circulan con respecto a la eficiencia de la Ayuda al desarrollo. En la actualidad, la política social y gran parte de la re-distributiva no es realizada por lo go-

---

<sup>53</sup> En España, el diferencial de presión fiscal en las rentas del capital con respecto al las del trabajo inicia una tendencia de equiparación y, más tarde, de crecimiento inverso que se hace visible en la Ley del IRPF de 1998 y sus sucesivas reformas y reglamentos de aplicación.

biernos directamente, sino que es delegada en el “tercer sector”, al que en otro lugar he denominado “el contubernio no-gubernamental”, ya que supuestamente tiene unos costes más bajos que la actuación administrativa, debido a la agilidad en la gestión y a la sustitución de funcionariado por voluntariado. En primer lugar, esta ganancia en eficiencia es muy discutible, puesto que en la “No-Organización” se incurre en costes de duplicidad administrativa y no se exime a la Administración (también múltiple) del procedimiento de convocatoria, adjudicación y formalización de las ayudas. En segundo lugar, el voluntariado no es tan gratuito como parece, puesto que para hacer llegar la ayuda al pobre, un gran porcentaje de los fondos quedan invertidos en las propias infraestructuras técnicas de las ONG y el sustento del personal que, por su dedicación, no está obteniendo rentas del trabajo.

Una vez que las ayudas lleguen a su destino —continúan los críticos— ésta será gestionada por los gobiernos de los países pobres, salvo que incurramos en gastos adicionales destinados a garantizar una presencia militar o un soborno diplomático a dichos poderes. Estos gobiernos destinarán los fondos a aquellas necesidades que se presentan más inmediatas en el tiempo; por irónico que parezca, esta necesidad no son ni el hambre ni la pobreza, sino los sucesivos vencimientos de “Servicio de la deuda”, es decir, intereses a favor de inversores extranjeros. En esto consiste el negocio de la pobreza; en el nuevo orden institucional, los acreedores se burlan de los beneficiarios, haciendo que ellos mismos se manifiesten para

reclamarse a si mismo la recaudación de un 7 por mil del salario.

El hecho de donar un porcentaje del salario puede temporalmente blanquear nuestras conciencias, pero si finalmente la pobreza persiste y nuestra donación se utiliza para remunerar y reintegrar a los acreedores externos, entonces nos preguntaremos si, en función de esto, la solidaridad debe consistir en un trasvase de renta desde el bolsillo del trabajador al del capitalista global. En otro orden de cosas, esta nueva iniciativa recaudatoria puede ser un poderoso indicio de que la situación de endeudamiento del Tercer mundo es realmente grave, es decir, las inversiones de los prestamistas internacionales ha devenido realmente arriesgada de un tiempo a esta parte, por eso han invertido en organizar a los activistas incautos en prosecución de un apoyo extraordinario.

Pero supongamos que se consigue obligar a las autoridades a que destinen los fondos efectivamente al pobre y no al negocio de la pobreza. En tal caso, se supone que los gobiernos occidentales dotarían partidas presupuestarias con tal destino y tratarían de financiarlas con deuda o con impuestos. Si el sostenimiento de la iniciativa 0'7 se financiera con deuda, es necesario advertir que un 7 por mil del P.I.B. supone un porcentaje mucho mayor con respecto al presupuesto público, en el actual modelo de no-intervención y utilización de la política fiscal para incentivar el cumplimiento de otras políticas. La consecuencia más inmediata de un sostenimiento presupuestario de esta iniciativa sería la ruptura del compromiso



de déficit cero. Esto es improbable que se consiga en el actual “consenso” de estabilidad entre países, destinado a garantizar una imagen de no-intervención a los mercados externos de capitales.

La otra vía para alcanzar el objetivo benéfico sería, tal como se ha discutido más arriba, la de retención de nómina. En este caso, ya sea voluntaria o legalmente establecido, esta donación es económicamente asimilable a un impuesto y, en el caso hipotético en que se regulase, afectaría únicamente a las rentas del trabajo (o tal vez una aminoración de las deducciones por adquisición de primera vivienda). Es improbable, que, en términos netos, afectase a las restas del capital. La asimilación de esta retención a un impuesto tiene dos implicaciones directas en la discusión acerca de justicia social, puesto que, para empezar, si fuese voluntaria, se estaría penalizando la solidaridad. Pero si fuese obligatoria, sería un 7‰ para todos los trabajadores de distinto nivel de ingresos (salvo que las presentes recomendaciones alcancen el necesario predicamento). Esto redundaría a favor del continuo proceso de “proporcionalización” de la presión fiscal. Podemos afirmar, sin muchas reservas, que la progresividad fiscal<sup>54</sup> es uno de los principales logros acaecidos durante el denominado “Estado del bienestar”. Ésta consiste en incrementar el tipo de gravamen conforme se in-

---

<sup>54</sup> La progresividad fiscal es un principio programático incorporado a la mayoría de las constituciones vigentes en la actualidad, entre ellas, la Constitución española de 1978.

crementalmente el nivel de renta percibida por el declarante. La progresividad empezó a dismantelarse mediante la sustitución de una gran parte importante de los ingresos provenientes de impuestos de renta y patrimonio de las personas físicas por recaudaciones de impuestos proporcionales, como el IVA, el impuesto sobre beneficios y los impuestos especiales, aparte de la subida de tasas y precios públicos. La implantación de deducciones por doble imposición en el IRPF es una prueba de decantación por recaudar impuesto de sociedades, antes que rentas del capital.

### Cúmulos de despropósitos

En función de lo que hemos argumentado, el modo más factible de conseguir los fondos necesarios para erradicar la pobreza consiste en penalizar el trabajo como forma de adquirir rentas y minusvalorar su contribución al proceso productivo; esto a pesar de que hoy se admite, en todos los foros económicos, que en el factor humano reside el origen de toda ventaja competitiva. La forma en que se gestionaría la ayuda también incide en contra del trabajador, puesto que las nuevas figuras contractuales (voluntarios, becarios, aprendices) eluden derechos laborales que se consideraban, hasta hace relativamente poco, como adquiridos y consolidados. La existencia de estos despropósitos estructurales, de carácter fiscal y de política redistributiva, son relativamente fáciles de demostrar,

pero existen otros muchos, que rara vez se recogen en estadísticas, pero que a veces comprobamos en persona, con perplejidad y sin posibilidad de prueba.

Aunque es casi imposible estudiar a fondo el destino de las donaciones que realizamos a través de bancos, los propios establecimientos crediticios se han delatado, en algún que otro comunicado de prensa, al asegurar, con motivo de una catástrofe humanitaria, que como gesto de benevolencia garantizarán que al menos un 80% del dinero ingresado por los donantes en cuentas benéficas llegarán a su destino. Por si el negocio bancario no fuera carga suficiente para la beneficencia, el lugar de destino no suele ser el bolsillo de las familias damnificadas, sino las cuentas que mantienen en dichos bancos las grandes ONG, como UNICEF, Oxfam-Intermon, Caritas y Cruz Roja. Esto significa que, en tanto que no se asignan cantidades a medidas activistas, el dinero permanece en los bancos, a no ser que los ecónomos de dichas entidades decidan entretenerlo jugando a especular en bolsa, como se descubrió al destaparse el escándalo de Gestcartera.

En esta última década, la labor del *Gramming Bank*, tan loada en documentales televisivos y documentos diversos por realizar préstamos preferenciales a mujeres emprendedoras de Bangla Desh, tiene otros efectos que, si se analizan fríamente, explican la función de las ONG en el sistema, desprovista de elementos épicos. En primer lugar, aunque se trate de motivos extra-económicos, es muy destacable que sólo las mujeres adquieran la categoría de emprendedoras o de pobres. Sin duda, se pretende

un efecto anti-islámico que trasciende de lo benéfico a lo político la actividad de este banco. Por otra parte, el *Gramming* sólo puede otorgar financiación a aquellas candidatas que han sido rechazadas como clientes de los bancos lucrativos, debido a su escasa solvencia. Si la mujer tiene éxito en su iniciativa, dejará de ser prestataria del *Gramming* y pasará a engrosar la población potencialmente deudora de la Banca. ¿Cómo, si no, iba a consentir esta institución el empleo de los ahorros en tales fines poco rentables? Al denegar la renovación del préstamo a iniciativas de autoempleo que tuvieron cierto éxito, el *Gramming Bank* proporciona clientes nuevos a la banca.

Se dan numerosos fallos de planteamiento en la precaria organización internacional de la ayuda humanitaria, en parte, debido a una falta de control democrático en estos ámbitos que exceden de la soberanía popular. El mayor despropósito de las entidades benéficas es la falta de control de sus propios empleados, la mayoría de ellos en régimen de voluntario. Es fácil suponer que una parte de ellos tratará de aprovechar su situación dentro de la organización para tratar de atender a sus propios negocios. Un ejemplo que no citaré, si no contara con testimonios directos, es la utilización de estas asociaciones para filtrar mano de obra hacia empresas, actuando, de modo ilícito, como empresa de trabajo temporal, sin la formalización de contratos laborales.

Por último, algunos de los nuevos negocios del siglo XXI son, en muchos casos, las mejores formas posibles de

dar salida a ciertos productos. Esas nuevas actividades son los productos ecológicos, el comercio justo y la ayuda humanitaria.

En otros casos —los hay— la actividad de este tercer sector es digna de mención aparte, ya que escapa de la lógica del lucro y representa la concreción de esfuerzos admirables. No existen, por ejemplo, críticas reseñables de la actividad de *Greenpeace*, constituida en 1973, como germen del movimiento *anti-globalización*. Si existe algún oponente al respecto, normalmente se trata de algún interés al que los activistas le impidieron la aplicación de dicha lógica.

Según el esquema neo-institucionalista propuesto, se puede sostener, como hipótesis más probable, que el interés de las grandes corporaciones empresariales está agazapado tras las políticas de los entes públicos. En este caso, podemos preguntarnos por qué el sector público destina cada vez mayor porcentaje de su exiguu presupuesto a la financiación de actividades “no-gubernamentales”. La respuesta debe ser múltiple. Por una parte, la necesidad de mantener contento al electorado y establecido definitivamente al inmigrante llevan a los poderes públicos a realizar servicios públicos, pero la evolución del mercado laboral hace que estos servicios sean más baratos si se prestan en régimen de voluntariado que de funcionariado. Los derechos adquiridos por los trabajadores de las administraciones públicas son a veces gravosos en relación con su aprovechamiento de cara a la comunidad (otras veces, este servicio es excelente).

Pero la asistencia ejercida por la propia “sociedad civil”, también está sujeta, como hemos visto, a corrupción, interferencia de intereses e ineficiencia.

Esto no es deseable para nadie. ¿O tal vez sí? Tal vez la actividad incompleta y de baja calidad en el servicio a personas poco pudientes sea un incentivo para el consumidor pudiente a contratar sus necesidades a una gran empresa, con un sistema de incentivos bien implantado entre sus empleados. El funcionamiento de las ONG puede terminar siendo un argumento a favor de la gestión de carácter empresarial, puesto que en el contubernio no-gubernamental, el dinero público (aunque en menor cantidad) también se despilfarra y, al final, los que se van quedando con tajadas van a usar esas migas para contratar, a nivel individual o colectivo, los servicios y productos de las grandes empresas. Tal vez este es el motivo por el que las grandes patronales no interfieren con la iniciativa civil, aunque aparentemente estén cubriendo necesidades que podrían ser vendidas a un alto precio a la Administración.

Sin embargo, esto no tiene por qué terminar tan mal, no sólo porque muchas ONG si cuentan con un personal eficiente y honrado, sino sobre todo, porque en la gran empresa también se da la ineficiencia y el despilfarro en gran medida. Como se ha dicho, esta ineficiencia se externaliza en gran parte a través del precio, pero aún así, está comprobado que la rentabilidad económica de las grandes empresas es muy inferior al de las PYME con éxito y además decrece rápidamente. Debido a la inefi-

ciencia en los mercados financieros, también se externaliza otra parte de la ineficiencia hacia la merma en la rentabilidad de los acreedores. Por lo tanto, el principal recurso (en gran parte, intangible) de las grandes corporaciones es la solvencia y no la eficiencia. El sector no-gubernamental todavía tiene expectativas de éxito, a pesar de los despropósitos.

### Bibliografía específica

AMAIZO, Y. E. (2001): "PMA ou PFI? Les pays faiblement industrialisés: la globalisation par défaut". *Le Courrier ACP – UE*, mayo-junio 2001, Comisión Europea. Bruselas.

AMÍN, S. (1976): *Imperialismo y desarrollo desigual*. Fontanella, Barcelona.

CÁMARAS DE COMERCIO DE ÁLAVA, BILBAO Y GUIPÚZCOA (1991): *Gestión de la Empresa y Comercio Exterior*.

CAZORLA PAPIS, L. (1997): "La inversión directa de la PYME industrial española en países en vías de desarrollo: Un análisis de los factores determinantes". *Información Comercial Española*, nº 761, marzo-abril 1997

GALINDO LUCAS, A. (2001): *Ayuda al desarrollo, ayuda al imperialismo*. En *La Economía de Mercado: virtudes e inconvenientes*. Universidad de Málaga.

GALINDO LUCAS, A. (2005): "Miseria cero. Análisis crítico del activismo solidario, por sus implicaciones redistributivas, fiscales y sociolaborales", *Contribuciones a la Economía*, julio, ISSN 16968360.

MOORE, M. (2001): "L'OMC au service des plus pauvres". *Le Courrier ACP – UE*, mayo-junio 2001, Comisión Europea. Bruselas. pp. 22 – 23.

Organización Mundial del Comercio (1999): "Diez malentendidos frecuentes sobre la OMC".

PÉREZ SERRANO, J. (1999): *Globalización y pensamiento único: La utopía perversa*. En *Encuentro Fin de Siglo: Utopías, Realidades y Proyectos*. Salta (Argentina): Milor, pp. 51-70.

VAHL, R. (2001): "L'initiative "Tout sauf les armes": le libre accès au marché communautaire pour tous les PMA". *Le Courrier ACP – UE*, mayo-junio 2001, Comisión Europea. Bruselas. pp. 30 – 31.

## Capítulo IX.

### MEDIO AMBIENTE *VERSUS* ESPACIO VITAL

#### Introducción

No es reciente la identificación del deterioro ambiental como “externalidad” o elemento económico no identificado en el modelo clásico. La consideración de este problema como fallo de mercado queda bien explicada en obras excelentes e informes de la OCDE (1978). Otro avance teórico en Economía consiste en asignar al agua el coste que supuestamente cobran las compañías suministradoras únicamente por el servicio. Según Sartori y Mazzoleni (2003), ha llovido mucho desde los inicios de la Economía política, en que al agua se le asignaba un valor cero, por ser ilimitada. Hoy, debido a su escasez, no sería de reprochar una subida generalizada de su costo y sería interesante estudiar como interactuarían los precios del agua del grifo y el agua mineral

También es un avance el establecimiento de un coste, en concepto de sanciones, para la emisión de gases contaminantes o causantes de efecto invernadero. No obstante, el sistema de cuotas de emisión intercambiables ha sido criticado (Ronchey, A., 2001, citado en Sartori y Mazzoleni, 2003) por mercantilizar el medio ambiente y blindar la soberanía de las naciones sobre éste. El reciente fracaso de la cumbre de Johannesburgo y el corto alcance del protocolo de Kyoto, no ratificado por Estados

Unidos, convierte el problema en algo grave y urgente<sup>55</sup>. Por otra parte, la creación de cuotas de emisión y la posibilidad de que estos derechos de emisión coticen en bolsa sitúan al medio ambiente en venta y reclaman el definitivo concurso de la Ciencia económica en esta perentoria y creciente problemática.

Este capítulo se dedica a dos importantes cuestiones; una de tipo metodológico, cual es la relación entre Ciencias Sociales y Ciencias Naturales y la consideración del capitalismo como un ecosistema. La otra es el análisis del imperialismo norteamericano, bajo la hipótesis de aplicabilidad de la famosa Teoría del Espacio Vital. En cuanto a la primera cuestión, es preciso recordar la defensa que se ha hecho del carácter subsidiario de los inventos y descubrimientos con respecto a las necesidades humanas y el sustrato material como condición necesaria<sup>56</sup> para el progreso. Esta última idea es lo que liga el aspecto metodológico a la segunda de las cuestiones. Si la expansión político-militar de un imperio es asimilable a un ecosistema (Pérez y Gómez, 1999), entonces es justi-

---

<sup>55</sup> Coincido en esto con Sartori y Mazzoleni (2003), aunque es más discutible que la causa principal del deterioro medioambiental sea la superpoblación.

<sup>56</sup> “Otra consecuencia de los grandes mares mezosóicos... tendría una repercusión más revolucionaria en la sociedad... En los últimos cien años, un mineral —petróleo— ha modificado la estructura de la civilización... Los hidrocarburos suelen aflorar a la superficie...(Noé calafateó el arca con pez)”.(Andrews, 1991, pp. 176-177).

ficable un enfoque en que las Ciencias Sociales y naturales se integren, al menos, parcialmente. En trabajos recientes, la creación del espacio vital norteamericano se ha estudiado como una ejemplificación desgarrada de las predicciones de Lenin (1916) o una confirmación de las teorías de Hobson (1902). De un tiempo a esta parte, proliferan los trabajos acerca de las repercusiones de este proceso en el deterioro del medio ambiente. Aparte de la validez de la teoría del espacio vital alemán para la política estadounidense, nos proponemos defender también la necesidad de conocimientos técnicos para interpretar y prever la historia y de conocimientos económicos para explicar ciertas injusticias.

El hombre que acabó con los mamut no podía hacer uso de la Historia como herramienta, porque aún no la había inventado. No es bueno perder de vista que el deterioro del medio ambiente es muy anterior a la difusión de esta preocupación ecologista<sup>57</sup>. Ahora, junto al estudio de las causas del deterioro medioambiental, concurren técnicas y trabajos meticulosos relativos a las consecuencias del mismo. En el tema que nos ocupa (la formación del espacio vital de América), las disciplinas científicas sociales y naturales desbordan barreras académicas para examinar al capitalismo como ecosistema y a la selva como negocio.

---

<sup>57</sup> “Hacia milenios que se conocía el carbón, pero... fue siempre muy impopular... “onerosas multas” no contuvieron la contaminación del aire” (Andrews, 1991, p. 180).

## Medio ambiente y riqueza

América dispone de los recursos naturales suficientes (tierra, costa, cursos de agua, energía, etc.) para garantizar una calidad de vida óptima a su población y abastecer a gran parte de mercados exteriores. El interés de la potencia imperialista por estos recursos se esconde detrás de los argumentos morales y humanitarios de la lucha contra el narcotráfico. El espacio vital de los Estados Unidos se ha ido extendiendo por México, Guatemala, toda Centro-América y el Caribe (En Cuba no tanto) y ahora se implica en el devenir político de Colombia y Venezuela, en un avance evidente sobre el Continente Sudamericano.

A pesar de la riqueza biológica que ha caracterizado a los países tropicales, antes y después de su conquista por el ‘hombre blanco’, resulta llamativo que en todos ellos se encuentre en la pobreza absoluta un alto porcentaje de su población y que abunde la delincuencia, la violencia y el conflicto. En la época preindustrial todavía se pensaba que “los lugares ingratos y estériles” serían poblados por “salvajes” y “en los terrenos abundantes y fértiles” reinaría un régimen armonioso y libre. Según Rousseau (1762) “hay excepciones, pero estas mismas excepciones confirman la regla, pues tarde o temprano producen revoluciones que devuelven las cosas al orden natural”. Hoy en día, el panorama parece más inmutable: La clase burgue-

sa parece haber instaurado una especie de Revolución permanente global en la que toda resistencia queda explicada por el beneficio de actividades que pueden considerarse perniciosas y que dan la excusa perfecta al Imperio para intervenir.

No es preciso hacer un repaso de las riquezas naturales, demográficas, geográficas y culturales de los distintos países latinoamericanos, pues basta con observar la gran variedad topográfica y climática, la abundancia de agua y otros yacimientos minerales, la accesibilidad de los mismos —como caso más representativo, la salvaje pugna por el petróleo— y hacer un repaso de la ajetreada historia del continente, desde 1492. En países como Colombia y Venezuela, su situación geoestratégica, como puerto de entrada al cono sudamericano (Grandes mercados de Brasil, Argentina y Chile) y su riqueza petrolífera constituyen una amenaza para la soberanía nacional<sup>58</sup>. Por su parte, la región de Centroamérica y el Caribe, la hace idónea para el comercio internacional, lo cual también ha sido origen de graves tensiones (sobre todo con Cuba y Panamá). En cuanto a recursos marinos, la confluencia de corrientes oceánicas hace de Perú una potencia pesquera de primer orden, comparable a Canadá o Japón.

---

<sup>58</sup> “Pocas cosas ocurren en Venezuela que no tengan que ver... con el petróleo: Es el cuarto exportador hacia EE. UU. y el principal proveedor de varios países del hemisferio” González Manrique, 2003.

El historial etnográfico de América ha permitido el establecimiento de una singular riqueza cultural, representada por pueblos indígenas que aún conservan su lengua y sus costumbres. Los blancos, descendientes de conquistadores europeos (que vinieron sin papeles), los negros, importados por éstos como esclavos, en las zonas cálidas de las costas y los valles (donde aún predominan) y los inmigrantes, procedentes de China, países árabes u otros orígenes, aportaron todos ellos su parte de patrimonio consuetudinario y cultural, su idiosincrasia, su idioma y sus leyes.

Entonces, ¿cuál es el origen de la crisis argentina, de las tentativas golpistas en Venezuela, de la pobreza y la corrupción estructural, la delincuencia y el conflicto armado? Lo mismo que en la antigua Unión Soviética, todos estos síntomas de decadencia vienen necesariamente explicados como una consecuencia de la implantación del capitalismo, en su forma más agresiva, la política económica neo-liberal (Escuela de Chicago). No se trata de un capitalismo nacional de libre mercado, sino de una economía dirigida de forma totalitaria, el capitalismo global, que pervierte los intereses nacionales, a favor de determinados superintereses particulares. En clara confrontación con nuestros argumentos, la original aportación de Kalmanovitz (2003) asegura, decantándose claramente a favor del protestantismo, que el atraso institucional y económico de Colombia no se debe a la política de Estados Unidos, sino a la colonización por España.

El progresivo proceso de expansión de Estados Unidos por América Latina llevó a esa nación al conflicto e intervención en distintos países de América Latina, más un intento fallido de promover un golpe militar en la Cuba castrista. Prueba de ello fue la invasión de Panamá en 1989, o la isla de Granada, en 1983 o Guatemala en 1954. En la actualidad, los principales escollos con que se encuentra la geopolítica norteamericana para el establecimiento fluido de sus multinacionales (aparte de Cuba), son el gobierno nacionalista de Venezuela y los grupos revolucionarios que se amparan en las selvas colombianas.

La naturaleza de las selvas tropicales difiere considerablemente de la de los bosques europeos y norteamericanos, conceptuados a veces como explotaciones económicas, más que como fenómenos ambientales (Leroy, 1991). El suelo del continente europeo proviene de lechos marinos emergidos durante su formación y, antes de llegar a la roca madre, dispone de decenas de metros de fertilidad abundante y estable (Andrews, 1991). Los fenómenos meteorológicos no provocan una erosión notable de dichos nutrientes, excepto en las zonas mediterráneas amenazadas por la deforestación. En cambio, en las regiones de la franja ecuatorial, el equilibrio ecológico es más frágil, especialmente, en el momento en que interviene el 'progreso', también conocido como 'mano del hombre'. Ello es debido al carácter implacable de las lluvias torrenciales, que, en ausencia de árboles, provocan escorrentías y hacen derivar los nutrientes hacia los cur-



sos de agua<sup>59</sup>. Sin embargo, las altas temperaturas, la humedad y la luz solar permiten que el bosque o selva tropical se esté regenerando rápidamente, sobre una base de nutrientes menos abundante y duradera y menos antigua, proveniente de la propia descomposición de la naturaleza muerta (hojarasca, los troncos en putrefacción, detritos, etc.). Estas características hacen que unos cultivos y ganados sean más apropiados que otros y que la sustitución de los bosques por pastizales pueda tener unas consecuencias desertizadoras menos benévolas que lo experimentado en la historia ambiental de Europa. La sucesión de estaciones del continente europeo imponen una limitación a los cultivos denominados tropicales —salvo en áreas muy limitadas y específicas, como el sur de Granada o los invernaderos del Poniente almeriense— y una rotación obligatoria de cultivos estacionales. Las heladas en las zonas del Norte también pueden suponer barbechos, con efectos beneficiosos para el suelo y pernicioso para la explotación económica de los cultivos.

Esta ventaja de las tierras tropicales es en realidad una hipoteca para su posteridad; la reforestación es aún más complicada que en Europa y la perspectiva de negocios más rentables en el subsuelo hacen que la tala se esté llevando a cabo sin equilibrio, en la región más verde —por

---

<sup>59</sup> Aparte de provocar inundaciones, como ocurrió también en Mozambique, en 2000. La deforestación fue también la verdadera causa de la tragedia del río Páez en Colombia, en marzo de 1995, cuyo desbordamiento se llevó varios poblados y cientos de vidas humanas.

el momento— del planeta. El espíritu conquistador de la Europa decimonónica estaba respaldado por una competencia por recursos económicos, incluyendo mano de obra, que condujo a Europa, África y Australia al borde de la desertización. América está avocada a repetir la historia.

Según Boff (1996), las grandes corporaciones capitalistas, han condenado a inmensas poblaciones a la miseria y a la exclusión. Según Julio Pérez (1999)<sup>60</sup>, los asuntos ecológicos no podrán escapar por mucho tiempo al sistema ideológico implantado, puesto que el sistema económico se inserta en él irremediamente y depende, más que en otras épocas, del ecosistema al que pertenece.

### El asunto del narcotráfico

Merece la pena recordar que un juicio por narcotráfico fue el pretexto que llevó a Noriega a una prisión estadounidense donde cumple condena desde 1989. Nadie duda que el verdadero motivo de su encarcelamiento y de la invasión de Panamá fue la previsible pérdida de control fáctico sobre el Canal. Con independencia de que Noriega fuese culpable o inocente de narcotráfico, su detención no aporta nada a la lucha contra la adicción de los ejecutivos y los jóvenes marchosos norteamericanos.

---

<sup>60</sup> Ver también, Daly, H., 1991.

Mientras exista la demanda, habrá narcotraficantes ¿Van a ir todos a las cárceles estadounidenses?

Como en el caso de Panamá, el narcotráfico ha sido el argumento esgrimido contra el movimiento obstructor de la expansión estadounidense en países como Colombia. En este caso, lo que se persigue es el cultivo, algo que no puede constituir delito alguno, pero que cumple la inoportuna función de procurar financiación a las guerrillas. Se trata de un delito en grado previo al de tentativa, que pretende justificar las diversas formas de contrafinanciación e intervención militar o pseudo-militar.

El cultivo de coca, como se ha expuesto, no es una alternativa nada recomendable, desde la perspectiva medioambiental, aunque no se puede ignorar que la situación económica internacional la configura como la mejor opción comercial, sin que ninguna intervención oficial trate de contrarrestar esta circunstancia. En los países en vías o subdesarrollados (cada vez se diferencian menos estas dos categorías), la realización de una actividad que en el Primer mundo está prohibida constituye la única oportunidad de negocio y, en último término, el atajo imperioso del subdesarrollo, la Fuerza mayor del narcocultivo. En otros países vecinos de Colombia, como Ecuador, Perú y Bolivia también se localizan cultivos de coca, lo cual no ha provocado todavía la intervención de Estados Unidos, puesto que estos países son proclives al establecimiento de las multinacionales. Si la Administración estadounidense hubiese aplicado el paradigma se viene predicando el Tesoro, *laissez faire, laissez passer*, se

habría considerado legítimo el tráfico de drogas, porque responde a una lógica denominada “de mercado”. Colombia se habría especializado internacionalmente por ser el productor más eficiente y los consumidores morirían de sobredosis para compensar el exceso de demanda y crear el equilibrio a largo plazo.

Lo absurdo del paradigma del mercado queda ejemplificado en este tipo frecuente de excepciones. En estos casos, es necesario intervenir, pero no militarmente. La estrategia de Estados Unidos ha sido premeditadamente favorable al narcotráfico, puesto que no ha invertido en políticas sociales que puedan a largo plazo reducir la demanda doméstica de drogas (puesto que el endurecimiento de las penas por consumo no parece ser efectivo) y, en cambio, sí ha utilizado aquellos medios que la Teoría Económica conoce de sobra que incentivan la oferta.

Además, para combatir esta actividad, ciertamente insalubre y anti-ecológica, se ha practicado una verdadera agresión contra el medio ambiente y la salud humana. Hace varias décadas que la venta y utilización del glifosato está prohibida en Estados Unidos. Sin embargo, en pleno siglo XXI, con el llamado “Plan Colombia”, se sigue permitiendo su utilización con fines bélicos. El ataque se produce directa y expresamente contra la selva, ese gran enemigo del progreso y, más concretamente, del imperio americano, por dar cobijo a grupos armados revolucionarios y posibles yacimientos minerales. También los cultivos básicos como el plátano, el maíz o la caña han servido tradicionalmente para la subsistencia y para

la ocultación de la resistencia político-militar. El conflicto entre intereses pro-multinacionales e intereses guerrilleros se convierte en una guerra declarada al sustento del campesino.

La dependencia de la economía colombiana con respecto a la demanda internacional ha convertido a estos tres cultivos de altas plantas en componentes básicos de la economía. Pero, con el tiempo, esta dependencia también ha supuesto la sustitución de los cultivos de café por plantaciones de coca, de la misma forma en que el maíz había sido desplazado por éste como cultivo principal. La coca, antes de ser un cultivo ilícito, era utilizada por los indígenas como estimulante, para mascar durante las interminables horas de trabajo y por los habitantes, en general, para usos ornamentales y medicinales (como analgésico). En los años setenta, las plantaciones de coca de las fincas particulares fueron rápidamente sustraídas de forma masiva, como indicio de una creciente demanda exterior. Actualmente, ya apenas se usa con fines domésticos.

Desde el punto de vista económico, la estrategia más eficiente para erradicar el contrabando, por parte de Estados Unidos, sería luchar contra la drogadicción, puesto que la mayor parte de la demanda de cocaína procedente de Latinoamérica se localiza en Estados Unidos. El control de la demanda haría que el cultivo dejase de ser interesante y, de ese modo, incentivaría su sustitución por otros productos exportables. Sin embargo, el planteamiento actual de la superpotencia produce los efectos

contrarios: Al luchar contra la fase agrícola del narcotráfico y reducir la extensión cultivable y al perseguir dicha actividad como algo ilícito, lo que se consigue es encarecer la droga y, de esa forma, hacer más rentable su producción. Se está favoreciendo e incentivando al narcotraficante (normalmente, residente en Estados Unidos), de la misma forma que los aranceles incentivan al contrabandista. En este sentido, la política de Estados Unidos con respecto al tráfico de cocaína es de fomento y, por lo tanto, de complicidad<sup>61</sup>.

Una de las principales apuestas de Estados Unidos — y las otras superpotencias — por el cultivo de plantas ilícitas en Colombia consiste en invertir en plantaciones de café en México, de manera que económicamente, la coca se vuelve insustituible entre el campesinado colombiano. Esta estrategia busca el pretexto perfecto para una intervención militar, al estilo de la efectuada en Panamá. El Plan Colombia asegura, como explicaremos a continuación, la destrucción de zonas fértiles para la agricultura, por medio de las fumigaciones y, en menor medida, el narcotráfico y la guerra civil.

---

<sup>61</sup> No sería razonable ni justo adoptar aquí el evasivo planteamiento de la ignorancia que la Administración norteamericana pudiera tener respecto de las leyes básicas de la Economía.

## El pretexto del medio ambiente

Ya iba siendo hora de que alguien (Sartori y Mazzoleni, 2003, p. 153) hablara de “un cierto fundamentalismo ecológico” y una fobia excesiva hacia los alimentos transgénicos que no se ha manifestado, en cambio, con tanta efectividad sobre otras actividades (estas sí) claramente nocivas, como las antenas de telefonía móvil. Nuevamente, la lógica del lucro está detrás de todo esto. Así como la defensa de la salud pública estadounidense ha facilitado enormemente la justificación de determinadas operaciones político-militares, como la tendente a impedir la nacionalización del Canal de Panamá, el medio ambiente local o mundial es otra de las posibles excusas.

Los mismos políticos que deterioran conscientemente el medio ambiente de su propio país y, por supuesto, países terceros, suelen recurrir al propio conservacionismo cuando no encuentran una excusa mejor. Durante la “Guerra del Golfo” de 1991, un cormorán embarrado en petróleo dio la vuelta al mundo en los medios de masas; era la prueba inequívoca de que Saddam Hussein no sólo era un tirano sino que también atentaba contra el medio ambiente. La imagen procedía, sin embargo, de un vertido de crudos en la propia costa norteamericana<sup>62</sup>.

---

<sup>62</sup> Sobre esto puede verse Pérez Serrano, J., 1999 y sobre el papel de la prensa en estos engaños; Sartori, G., 1997 y Ash, 2000.

En el caso, que me es cercano, de la Bahía de Cádiz, los grupos ecologistas optaron por mantenerse al margen de la excusa que finalmente no prosperó, pero que se llegó a oír en ámbitos de derechas, a favor del desmantelamiento de Astilleros, por motivos ecológicos. Como dato interesante, hay que resaltar los millares de puestos de trabajo directos e indirectos que se habrían perdido en pos del medio ambiente y las jornadas de huelga que se han vivido, con episodios violentos por parte de la policía y/o los manifestantes. Sobre estos astilleros existían pedidos de barcos que los directivos no habían dado a conocer. La opción de los grupos ecologistas fue sensata, puesto que la alternativa a la explotación naval era o la instalación de puertos deportivos. Pero lo curioso de este asunto fue, de nuevo, que la lógica del capitalismo no respondió a lo que entendemos por mercado: Existía mercado, pero los propios directivos estaban dispuestos a aceptar el pretexto del medio ambiente en contra de su empresa.

## Medio ambiente y comercio

Debido a las diferencias de poder adquisitivo entre países ricos y pobres<sup>63</sup>, la producción agrícola, ganadera y pesquera de los países en vías de desarrollo está orien-

---

<sup>63</sup> La diferencia de precios parece deberse al sub-consumo en los países industriales, como analizó Hobson (1938).

tada a satisfacer la demanda extranjera, mientras que las importaciones suelen ser acaparadas por productos tecnológicos de consumo y otras manufacturas.

La mayoría de los países latinoamericanos se caracteriza por su vocación agrícola y ganadera. Con excepción de Perú, no sacan partido a su potencial pesquero, lo cual se refleja en las estadísticas de exportación. Las características del suelo y el clima proporcionan la posibilidad de obtener productos tropicales, así como cultivos propios de zonas templadas y frías.

La producción agrícola viene determinada principalmente por la demanda internacional, debido sobre todo por el mayor poder adquisitivo del dólar y el euro. Por ese motivo, ha consistido siempre en especies y variedades agrícolas y ganaderas introducidas y cultivadas de forma extensiva. Como ocurre en todo ecosistema tropical, dichas especies suelen adaptarse bien, a costa de producir desequilibrios en el entorno. La competencia de productos agrícolas en el ámbito internacional obliga a acelerar la producción, mediante el uso de fertilizantes químicos.

El maíz es la planta autóctona que ocupaba la mayor extensión cultivada en gran parte del cono sur. Se trataba de un cultivo de subsistencia, pero a partir de principios del siglo XIX, fue sustituida por otro producto, orientado a la exportación: el café, que se introdujo procedente de Arabia. Se mantuvo mucho tiempo como cultivo principal, soporte las economías nacionales. Colombia y Brasil

siguen figurando en las estadísticas de organismos internacionales como dos de los principales países exportadores de café. Otros cultivos introducidos que se han impuesto con éxito son también de carácter extensivo<sup>64</sup>.

Esta orientación agrícola hacia la producción de monocultivos en grandes extensiones de tierra ha necesitado, aparte de la renuncia a cultivos autóctonos, la concentración parcelaria, mediante la compra pseudoconfiscatoria de pequeñas propiedades cuyos vendedores se convertían en jornaleros de los nuevos latifundios. Independientemente de los problemas socioeconómicos, los monocultivos empobrecen los suelos e inducen a la contaminación.

Todo lo que se ha resaltado como actividad principal de exportación queda eclipsado por la publicación de un informe del Congreso de los Estados Unidos, en el que se revela que las ventas totales de cocaína y heroína producidas en Colombia aportaron hasta cuatro millones de dólares anuales al Producto Interior Bruto. En toda Sudamérica, el narcotráfico superaría los ingresos generados por las exportaciones de petróleo y casi duplicaría la cifra correspondiente al café.

---

<sup>64</sup> El plátano, procedente del Sudeste asiático, ha llegado a ocupar el tercer puesto en las exportaciones de estos países, después del café y el petróleo. También destacan la caña de azúcar, el cacao y el algodón.

Como señalaba Steve Nettleton (CNN, 2000), estas cifras se habían exagerado, al difundir únicamente los datos correspondientes a los periodos de más intenso comercio de drogas, ya que el promedio, según la Oficina para el control de drogas y prevención del delito de la ONU, entre los años 82 y 98, es de sólo el 3% del P.I.B. No obstante, aunque las intenciones del anuncio estadounidense ahora nos parecen obvias, no es posible ignorar que el cultivo de cocaína en países como Colombia ha desplazado a otros cultivos extensivos y ha sido la causa y el pretexto de gran parte del deterioro medioambiental.

### **Crisis ambiental y conflicto**

La destrucción de cultivos y los éxodos poblacionales son algunos de los sucesos que unen el problema medioambiental con el de las deflagraciones. Myers (1996) aporta el concepto de desplazados ambientales o “inmigrantes climáticos”, cuyo número ya supera al de los refugiados de tipo bélico. Es evidente que precisamente la concentración geográfica de consumidores sirve a los intereses empresariales, debido a que el desplazamiento debido a conflictos facilita la distribución, aparte de que puede crear problemas de abastecimiento de alimentos y liberar tierras para la prospección minera (principalmente, energética).

El ejemplo de Colombia es uno de los más representativos, en estos momentos, debido a su posición preeminente en la geopolítica de Estados Unidos. En su conquista imperialista del Cono Sur, Colombia ya ha sido dominada, pues la guerrilla representa un problema estadísticamente tolerable y las preocupaciones se dirigen ahora hacia Venezuela y, a través de la crisis argentina, a desestabilizar Brasil (Amin, 2004), el gran rebelde del Sur, que se deja querer ocasionalmente por intereses de multinacionales europeas y, por tanto, es objeto de disputa diplomática y comercial.

La situación del campesino, en medio de los numerosos grupos armados, es la más débil de todas. Del miedo y la necesidad de alinearse con el grupo armado dominante en la región, se ha pasado a la obediencia absoluta e incluso el reclutamiento forzoso. Estos grupos están desplazándose y patrullando constantemente y se alternan en el dominio sobre cada una de las localidades rurales. La condición de víctima en el campesinado llega al punto de que la presencia de biólogos e investigadores provistos de botas, en una población rural cualquiera, suscita desconfianza, desde el momento en que no son reconocidos como pertenecientes al bando hegemónico en la zona. Esta situación obstaculiza la investigación científica, por la difícil comunicación con los habitantes y por el peligro de verse involucrado en el conflicto.

Al conflicto armado, se le suma un motivo adicional de alarmante inseguridad, que es la delincuencia. Este

fenómeno, derivado de la pobreza, es debido al éxodo rural precipitado de campesinos que, huyendo de la contienda o arrojados por las multinacionales mineras o hidroeléctricas (Chamarra, 2004), se hacían en áreas urbanas, forman suburbios en terrenos considerados geológicamente de alto riesgo y asumen otros riesgos cotidianos, como las enfermedades o el crimen. Estos asentamientos, catalogables como infra-vivienda, carecen de los servicios de saneamiento básicos. Al mismo tiempo que se expanden caóticamente las ciudades, el despoblamiento de áreas rurales permite a las multinacionales la explotación de yacimientos y recursos forestales abandonados, sin la oposición de las comunidades lugareñas.

Otra causa importante de deforestación es la necesidad que tienen los cultivadores clandestinos de coca de localizar sus plantaciones en lugares inadvertidos e inaccesibles para el ejército, es decir, en claros artificiales, en medio de la selva<sup>66</sup>. La localización de cultivos ilícitos en zonas selváticas de alta montaña, como estrategia para la ocultación de los mismos, ha generado efectos ambientales como la tala y quema de bosques, para la ampliación de plantaciones, pérdida de biodiversidad, erosión y sedimentación de cauces y desequilibrios hídricos que crean peligro de desbordamiento en zonas más bajas.

---

<sup>66</sup> La lucha internacional contra las plantaciones de coca está incentivando la introducción de la adormidera, como cultivo ilegal alternativo.

La agricultura basada en monocultivos y la ganadería extensiva han mermado la fertilidad de los suelos y ha roto el equilibrio entre la fauna y la flora autóctonas, facilitando la proliferación de plagas. Debido a ambos factores, tanto el empobrecimiento del suelo como las plagas, estos cultivos son muy dependientes de los agroquímicos, destinados a la fertilización a corto plazo y la fumigación, que resultan ser agentes muy contaminantes para los suelos y cursos de agua y terminan afectando a la salud humana.

### El espacio vital de América

El título de este apartado no pretende tanto como iniciar un debate de equiparación política entre un personaje que fue el más poderoso de Europa — Adolf Hitler— aunque hoy se le considera un demente, un incapaz (Toynbee, 1985), un indeseable,... con otro que hoy es el más temido del mundo —George Bush<sup>67</sup>— aunque algún día la historia lo entronará en el papel de Herodes o de Calígula. El término “espacio vital”, por el contrario, hace referencia a un planteamiento teórico cuya aplicación a un contexto histórico y geográfico determinado tuvo trágicas consecuencias, en un esquema prebélico que ahora parece reproducirse en el continente americano.

---

<sup>67</sup> No somos los primeros en proponer esta comparación, *Vid.* Amín, S., 2003.

Tampoco es nuestro objetivo examinar pormenorizadamente los paralelismos entre la expansión del Tercer Reich y el proceso de construcción del Área de Libre Comercio en América, sino tratar de rescatar las lecciones de la historia, reivindicando, de paso, un planteamiento de “Historia continua” en la comparación de los fenómenos de la Historia actual con la menos actual, inaprehensible, de Toynbee. Por lo tanto, el espacio vital de Estados Unidos no representa en absoluto una imitación del planteamiento ideológico del nazismo —*Lebensraum*— sino una búsqueda de recursos susceptibles de ser movilizados en posibles conflictos con potencias rivales (Toynbee, 1985, p. 35). En la actualidad, a la búsqueda de factores en competencia global hay que añadir la insaciable necesidad de mercados.

El término “América” también se presta a la misma ambigüedad que el término Europa en el imperio germánico de Hitler. En aquél contexto, porque Europa (incluida España) pertenecía jurídica o fácticamente a Alemania. En nuestro caso, porque todo el sub-continente americano está bajo la órbita estadounidense, en mayor o menor medida. Como todos sabemos, cuando los norteamericanos usan el vocablo “América” lo aplican indistintamente a Estados Unidos o a toda América, incluyendo a veces a Canadá, pero excluyendo a Cuba y a otros países que no dispongan de un régimen económico liberal; cuando los latinoamericanos usan el mismo término, se refieren exclusivamente al país “gringo”; cuan-

do lo usamos los europeos, nos referimos a la totalidad de países de allende el Atlántico.

La formación del espacio vital norteamericano no es un tema exclusivo de la ecología, sino que afecta a todas las Ciencias Sociales. Si se estudia la cronología de las intervenciones e injerencias estadounidenses (militares o paramilitares) en los países del Cono Sur. Se observa que la geografía de las mismas no es casual, sino que marca un avance progresivo que se detiene en Colombia. Dado que México nunca supuso una amenaza para los intereses estadounidenses (a pesar de la famosa invasión de Pancho Villa, a principios de siglo), Guatemala fue el primer mercado al que someter. El recorrido pasa por el intento de Invasión de Bahía de Cochinos, la toma de la isla de Granada, la financiación electoral de Violeta Chamorro en Nicaragua, la intervención militar en Panamá en 1989, la anexión de Puerto Rico, el Plan Colombia,... Este espacio vital termina en Venezuela y a ello se dedican en la actualidad, mediante la introducción de paramilitares en zonas rurales. Las crisis de Brasil y Argentina han sido propiciadas como castigo, pero no como estrategia para la toma de posesión. Quedan otros países cuyo comentario sería prolongado, pero cuyos casos no parecen contradecir la teoría de un avance territorial progresivo.

### La guerra de Estados Unidos contra el medio ambiente



El medio ambiente es uno de los aspectos más reprochables de la política estadounidense en la creación de su “espacio vital”, especialmente por los resultados de su injerencia en América Latina. El tema está muy de actualidad en el mandato del presidente estadounidense, puesto que una de las primeras medidas de Bush Jr. fue no ratificar el acuerdo de Kyoto, sobre emisión de gases contaminantes, y una de las soluciones más ocurrentes de nuestro personaje proponía talar los bosques para evitar incendios forestales en Estados Unidos (seguramente, también habrá pensado en alguna solución duradera e infinita para la pobreza o para el racismo).

El título de este epígrafe evoca un trabajo de Kennedy (2004), en el que el vocablo “America” hace referencia a Estados Unidos. En él se añade una reflexión acerca de la des-democratización que conlleva el capitalismo corporativo liderado por Bush, trayendo a colación el fascismo de Mussolini, en correlación con la posición que estamos defendiendo. El medio ambiente se deteriora, según se desprende de su lectura, como consecuencia del déficit democrático del sistema político estadounidense, especialmente en la actual Administración Bush, donde los intereses de las industrias químicas y la producción energética prevalecen sobre la preservación ambiental y la salud.

Se ha alabado, hasta fechas recientes (Pérez, 2003) la precocidad de Estados Unidos en la preocupación institucional por el medio ambiente. Bien es sabido que en 1872 se crea el Parque Nacional de Yellowstone, el pri-

mero del mundo. Sin embargo, como se afirma en Pérez (2003, p. 90), en 1866 ya existían serias advertencias acerca de los peligros de la deforestación y dos años antes una iniciativa ciudadana en California demandaba al gobierno federal la creación de un espacio natural en Yosemite Valley, que no se concedió hasta 1906 (*loc. cit.*). ¿Qué tenía entonces Yellowstone que no tuviera California? Pues que no era un buen terreno para construir. Precisamente la “maravilla” del parque Yellowstone consiste en que se trata de una zona geológicamente muy inestable, afortunadamente para los lobos y otras especies.

Si en la propia nación el respeto por el medio ambiente ha sido casi nulo, en la búsqueda de su espacio vital Estados Unidos ha arrasado paisajes y oportunidades biológicas a veces irre recuperables.

La agricultura no es el único problema para el medio ambiente en América Latina, también la búsqueda de minerales es un factor de destrucción de la selva. El reparto actual de la producción o de las reservas de petróleo y otros minerales podría verse alterado con respecto a las cifras publicadas más acreditadas (González, 2003), puesto que el retroceso de la selva amazónica sirve para llevar a cabo estudios prospectivos relativos al hallazgo de posibles yacimientos minerales, incluido el petróleo. Dado que la investigación científica suele ir a la zaga de las investigaciones comerciales, realmente son escasas las investigaciones en Ecología realizadas en las selvas amazónicas, a pesar del avance constante en los métodos científicos. Esto es también en parte debido a la situación

de inestabilidad política y bélica, que ha venido agudizándose en las tres últimas décadas. Esto permite presumir que aún quedan muchas especies y variedades animales y vegetales por descubrir. De entre ellas, una buena parte se extinguirá antes de ser descubiertas por la Ciencia<sup>68</sup>.

En la época actual, la guerra tiene muchas vertientes destructivas. Normalmente, la tragedia humana se superpone a los efectos climáticos, en cuanto a relevancia mediática y académica. Las heridas abiertas en los ecosistemas europeos, durante las dos guerras mundiales (la extinción de animales como las alcas gigantes o los caballos tarpanes o la agonía del bisonte europeo suelen ser ejemplos llamativos) estuvieron condenadas a repetirse en Hiroshima y Nagasaki (Bomba atómica), en Vietnam (Agente naranja), en Irak (Guerra del Golfo) y en Afganistán.

En Sudamérica, las formas en que se daña el medio ambiente no siempre son guerras declaradas, sino “intervenciones”, como las de Guatemala, Panamá, etc., destinadas a instaurar gobiernos títeres o políticas más sutiles, como el bloqueo a Cuba, la asistencia a golpes

---

<sup>68</sup> El concepto de descubrimiento se debe entender aquí como algo relativo y parcial, tal vez como sinónimo de catalogación, puesto que los indígenas que aún habitan las selvas hacen uso de plantas medicinales, alimentos y materiales cuyas propiedades también pueden desaparecer con la cultura tradicional de estas poblaciones o serles confiscadas por las patentes de las multinacionales farmacéuticas.

como el chileno, la financiación de grupos paramilitares (Colombia) o a formaciones opositoras a regímenes indeseados (Nicaragua, Venezuela). La corrupción es la otra gran baza de la invasión subrepticia de los intereses particulares estadounidenses en los asuntos públicos y ecológicos de América Latina.

En la década de los '80, el Gobierno de los Estados Unidos presentó a las Naciones Unidas un informe sobre las innovaciones en la guerra antidroga. Las medias estaban encaminadas a erradicar las plantaciones ilícitas. Desde el mes de julio de 1984, impuso a Colombia la fumigación aérea, mediante la aplicación del herbicida “glifosfato”<sup>69</sup>, también denominado “agente verde”, en trágica conmemoración del famoso “agente naranja” que el ejército estadounidense utilizó en la Guerra de Vietnam. Los herbicidas de amplio espectro, como el glifosfato, controlan casi todas las formas de vida a su alrededor. Algunos esterilizan el suelo, inhibiendo los procesos de regeneración, pues eliminan toda la vegetación y retrasan la invasión de plantas pioneras, sin hacer distinción entre hierbas malas y cultivos. A la toxicidad del componente activo, se le añade la de los componentes inertes. El glifosfato se recomendó y usó, a pesar de que los productores advirtieron de la alta toxicidad del producto en el ‘Manual A’ de instrucciones, especificando el riesgo de

---

<sup>69</sup> Se fabrica desde hace aproximadamente 30 años por la ‘casa’ Monsanto House. Su fórmula química se denomina N-(fosfonometil)-glicina.

causar cáncer y problemas de piel, hígado, páncreas y fertilidad, daños en fetos, abortos, etc. Estos efectos dañinos no se incluyeron en el manual de instrucciones de la DEA al gobierno colombiano.

El experimento se realizó en la Sierra Nevada de Santa Marta, en la parte norte de Colombia, con consecuencias catastróficas sobre un ecosistema considerado parque natural y había sido declarado por la ONU Patrimonio de la Humanidad y Reserva de la Biosfera. Aparte de su carácter de reserva biológica, el lugar es conocido por sus playas y hoteles y también por ser el lugar donde murió Simón Bolívar. Se fumigaron los 17.000 Km<sup>2</sup> de extensión de este complejo y completo hábitat, sin parangón en el resto del planeta. En la Sierra Nevada de Santa Marta habitan las etnias Koguis y Arahucos, descendientes de los Tayronas, uno de los más importantes pueblos pre-hispánicos, que aún conservan su lengua, costumbres y creencias. A través de los siglos, han logrado defender este patrimonio, pero no han sido capaces de defenderse y proteger su entorno de las agresiones químicas. Nunca antes se habían descrito casos de cáncer entre los nativos de esta comunidad<sup>70</sup>. La guerra química se estaba planteando contra ellos. No es de extrañar que en 1992 se hubiera conseguido paralizar la creación de un Ministerio de Medio Ambiente en Colombia, con el fin de realizar nuevas fumigaciones, a sabiendas de los efec-

---

<sup>70</sup> Lógicamente, sería muy difícil demostrar la inexistencia de casos no registrados.

tos devastadores que causarían. Éstas afectaron a otras 2.500 hectáreas, en cinco departamentos del país, y más tarde en los bosques tropicales de la Amazonía colombiana, otro Patrimonio Ecológico de la Humanidad.

Además de herbicidas, como el glifosato, se está utilizando como fungicida el *Fusarium oxysporum*, que es un hongo fitopatógeno y cosmopolita, que vive en zonas templadas y tropicales y algunas de sus especies naturales pueden causar enfermedades en el ser humano. Tiene gran mutabilidad genética ligada a las condiciones ambientales, ecológicas, geográficas y a la planta que lo hospeda. Eso significa que al introducirlo en ecosistemas tan complejos es capaz de causar estragos en cultivos perfectamente legales de consumo humano y al resto de la biodiversidad de la selva. El *Fusarium oxysporum* de la cepa EN-4 fue aislado<sup>71</sup> en los laboratorios del Servicio de Investigaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América. Sin embargo, su uso como herbicida también ha sido rechazado y prohibido en ese país.

El hongo que se ha utilizado en Colombia es muy probable que haya sido modificado genéticamente para

---

<sup>71</sup> Su gran capacidad de dispersión no respeta límites y su permanencia en el ambiente perdura hasta diez años en estado latente. No se ha estudiado a fondo su impacto en la salud humana, pero existe una alta probabilidad de que sea capaz de causar enfermedades en la piel e incluso la muerte en individuos inmunodeprimidos.

incrementar sus propiedades devastadoras, teniendo en cuenta el avanzado estado actual de las biotecnologías. Por este motivo, sería razonable su catalogación como agente biológico para la guerra, según las condiciones que se recogen en el protocolo de la Convención de armas biológicas y tóxicas.

La ayuda económica del Plan Colombia estaba condicionada a la realización de fumigaciones para la erradicación de cultivos ilícitos, en vez de centrarse, como sería más idóneo, en la eliminación manual de plantas y el establecimiento de ocupaciones alternativas para los campesinos implicados en dichas actividades. El pliego de condiciones para tal ayuda promueve la realización de monocultivos exportables y no la diversificación. Para terminar, la ayuda se está materializando en dotaciones y apoyo militar y no en inversiones agroindustriales, forestales y turísticas sostenibles.

### Bibliografía específica

AMIN, S. (2003): *Geopolítica del imperialismo contemporáneo*, epílogo al libro Dierckxsens, W y Tablada, C.: *Guerra global, Resistencia mundial y Alternativas*.

AMIN, S. (2004): *El control militar del planeta*. En ALAI, América Latina en Movimiento.  
[http://www.alainet.org/active/show\\_text.php3?key=3735](http://www.alainet.org/active/show_text.php3?key=3735) (20/01/2004)

ANDREWS, M. L. A. (1991): *El nacimiento de Europa*. RTVE y Planeta. Barcelona.

ASH, T. G. (2000), "El presente como historia". *Claves de razón práctica*, 102, p. 26.

BOFF, L. (1996); *Ecología: grito de la Tierra, grito de los pobres*. Madrid.

CHAMARRA PANESSO, N. (2004): *El pueblo indígena 'embara Katío', en lucha contra el megaproyecto hidroeléctrico Urrá 1*, En "Noticias".

[http://www.nadir.org/nadir/initiativ/agp/free/ftaa/noticias\\_nl/emberakatioes.htm](http://www.nadir.org/nadir/initiativ/agp/free/ftaa/noticias_nl/emberakatioes.htm) (26/01/2004)

CHOMSKY, N., STEFFAN, H. D. (2000): *Clinton inundó Colombia con armas*. La jornada, México, D. F., martes 3 de septiembre del 2000.

COTTRELL, A. (1980): *Economía del medio ambiente*, Madrid, Alhambra.

DALY, H. (1991): "Criterios operativos para el desarrollo sostenible", *Bebats*, n.º 35-36.

EMANUELSSON, D. (2001): *El narcotráfico, el medio ambiente y las FARC*. En <http://www.lainsignia.org/2001/febrero> (14/07/02).

ENRÍQUEZ PÉREZ, I. y FLORES SANDOVAL, R. D. (2002): *Globalización y medio ambiente. El proceso de Desarrollo y*

- la crisis ecológica ante la globalización. En [www.rcci.net/globalización/](http://www.rcci.net/globalización/)
- GALINDO LUCAS, A. y MERA CHARÁ, E. M. (2004): *El espacio vital de América. Geopolítica e impacto agroambiental*. IV Seminario Internacional 'Nuestro Patrimonio Común', Cádiz.
- GONZÁLEZ MANRIQUE, L. E. (2003): *México y Venezuela: La maldición del oro negro*. En "geopolítica del petróleo", informe de Economía Exterior. Estudios de la revista Política Exterior sobre la internacionalización de la economía español, n.º 26, otoño, p. 228.
- KALMANOVITZ, S. (2003): *El neo-institucionalismo como escuela*. Actas del I Encuentro Virtual de Economía "Desarrollo e Instituciones Económicas". Universidad de Málaga.
- KENNEDY, R. F. (2004): "America's war on nature", News & Trends: North America, 9 (1), 15 de enero. Alexander's Gas & Oil Connections . <http://www.gasandoil.com/goc/news/ntn40210.htm>
- LEROY, P. (1991): *Los bosques del planeta*. RBA.
- MERA CHARÁ, E. M. y GALINDO LUCAS, A. (2003): "Geopolítica e impacto agroambiental en Colombia. El avance del ecosistema humano". Revista de Historia Actual On-Line, año 1, vol. 1, primavera (Revista On-Line "descolgada", disponible a través del autor).
- MYERS, N. (1996): "The world's forests: problems and potentials". *Environmental Conservation* 23, pp. 156-168.
- NISSEN, B. (2002): *La "otra" estrategia de EE.UU. contra la droga*. En <http://cnnespanol.com/especial/2000/colombia/story/relateds/titulares.html> (4/07/02).
- PÉREZ CEBADA, J. D. (2003): "Entre la explotación y la conservación de los recursos naturales: Los inicios del movimiento conservacionista americano", *Revista de Historia Actual*, Vol. 1, n.º 1, pp. 87-96.
- PÉREZ SERRANO, J. y GÓMEZ GÓMEZ, C. (1999): *Historia y Ecohistoria ante la crisis ambiental*, Actas de 'História e meio-ambiente. O impacto da expansão europeia', Madeira, pp. 53-75.
- PETRAS, J. (2001): *Colombia: La geopolítica del Plan Colombia*. Cuba Siglo XXI. <http://www.cubaxxi.f2z.com> (14/07/02).
- ROUSSEAU, J. J. (1762): *El contrato social*. M. E. Editores (1993).
- SAGRADO, T. (2002): *El agente verde*. En [http://www.lainsignia.org/2001/mayo/ecol\\_005.htm](http://www.lainsignia.org/2001/mayo/ecol_005.htm) (14/07/02)
- SARTORI, G. (1997), *Homo videns. La sociedad teledirigida*. Madrid
- TOYNBEE, A. (1985): *La Europa de Hitler*, sarpe. Madrid.
- VILLAMAR, A. (2002): *El Plan Puebla Panamá: Extensión y profundización de la estrategia regional neoliberal, o nueva*

*estrategia de desarrollo integral y sustentable desde las comunidades*, Red Mexicana de Acción- Frente al Libre Comercio (RMALC). En [http:// twww.rmalc.org.mx/ppp.htm](http://twww.rmalc.org.mx/ppp.htm) (14/07/02)

## Capítulo X.

### ECONOMÍA Y DEMOCRACIA

#### Por qué es bueno el mercado

A pesar de que este ensayo será catalogado inmediatamente de izquierdista, es preciso admitir que la idea de un mercado libre es muy atractiva y que sería bueno que el mercado existiese, como lo sería también que existiese Dios. El fundamento real de este indiscutible atractivo viene a justificarse, a grandes rasgos, como sigue:

En el sector público, las decisiones las toma un individuo, puesto que los ámbitos de competencia están bastante parcelados. Ese individuo puede padecer los efectos de la irracionalidad; normalmente se encuentra aislado de la opinión general y rodeado de un séquito de envidiosos. Su devenir psicológico puede volverle neurótico o supersticioso, la responsabilidad puede asustarle, etc. Cuando Hitler tomaba una decisión, era el sector público quien asignaba los recursos económicos y vitales. En términos menos dramáticos, el decisor público puede ser honesto, inteligente y estar en sus cabales, pero eso no le cubre el riesgo de tomar una decisión simplemente equivocada. Esto es debido a que en la vida real, no se está siempre bien informado acerca del presente y mucho menos del futuro.

Sin embargo, en el mercado se supone que ningún loco rematado puede influir sensiblemente en los precios

ni las cantidades, que todos los agentes se controlan mutuamente y que la Ley de los grandes números actúa a favor de la racionalidad en la asignación de dichos recursos. Incluso muchos atribuyen al mercado la virtud de imponer la cultura o las creencias más correctas o más útiles. Por eso, cuando exista o si existiese mercado, hay que dejar que el mercado tome las decisiones libremente. Pero en los asuntos cuantitativamente más trascendentales para una economía no existe transparencia en la información. Un purista de los modelos de oferta y demanda podría afirmar que los mercados a veces se equivocan con respecto a las previsiones, pero lo que ocurre es que las grandes transacciones no se realizan en un contexto eficiente de mercado.

En definitiva, es bueno que un servicio u obra pública se otorgue por licitación, pero es difícil que la convocatoria se difunda de forma transparente y “global” y que el proceso de concesión se resuelva con verdadera competencia. La competencia debe ser defendida e incluso impuesta por los poderes públicos, pero entonces ésta sería incompatible con la libertad, lo cual demuestra que hablar de libre competencia es proclamar una utopía. La situación actual es más de libertad que de competencia, pero no es una libertad común, sino exclusiva para unos y limitada para otros. Debido a que ambos conceptos son incompatibles, aquellos agentes que disfrutaban de mayor libertad están sometidos a menor competencia y viceversa. Esta idea ha quedado suficientemente demostrada con los hechos que se han expuesto.

Allá donde ha surgido un mercado, no han tardado en prosperar iniciativas corporativistas, tendentes a restringir la competencia. Los gremios eran una solución de este tipo. Los competidores potenciales deben ser captados y mantenidos unos años bajo la promesa de que más tarde podrán incorporarse a la profesión. Esta práctica puede parecer poco ética de tan antigua, pero lo que vino después también restringió considerablemente la competencia, puesto que en el paradigma fundado por Smith, era lícito propiciar la salida del competidor más débil.

Como todas las etapas socioeconómicas anteriores de la humanidad, el Capitalismo global no sólo tiene nuevas tecnologías y nueva economía, sino que se acompaña de un sistema político propio a la que también se le podría llamar “democracia extensiva”<sup>72</sup> o también “democracia virtual” o aparente. La nueva democracia no surge como una necesidad o demanda del pueblo, sino como una imposición o injerencia de las grandes potencias a los demás países, para favorecer la implantación del mal llamado “liberalismo económico”.

---

<sup>72</sup> Según Estefanía (2000), conforme la democracia se extiende a un mayor número de países, se vuelve menos democrática.

## La deificación de la Ley

La legitimidad de la Ley es entendida como el resultado de un pacto social entre los ciudadanos en igualdad de condiciones y en ausencia de coacciones, en función de una común necesidad de justicia material y seguridad jurídica. Pero esta idea romántica de Rousseau pronto degeneró en una obediencia ciega y falaz a los antepasados legisladores. Tenemos la creencia de que dichos ancestros aprobaron las constituciones hoy vigentes únicamente por el bien de las generaciones venideras y no en función de coyunturas e intereses o de presiones localizadas en el extranjero. Las constituciones establecen unos procedimientos de delegación que se consideran legítimos, pero que han sido cuestionados desde las más altas instancias intelectuales.

Hoy se admite como solución más eficiente que determinadas decisiones las adopte un árbitro, porque es el que más entiende sobre una materia, y que otras decisiones las adopte un consejo de sabios; por ejemplo, la designación de árbitros. Es conveniente, por otro lado que a esos sabios los haya aclamado como representantes el resto del "pueblo" (ciudadanos, súbditos, contribuyentes, votantes, etc.) y que lo hayan hecho con información suficientemente completa y objetiva. En las demás cuestiones que les afecten, lo ideal es que no se delegue soberanía ni en sabios ni en técnicos. El hecho de restringir al mínimo la delegación que el pueblo hace en sus sabios debería actuar como incentivo para promover la forma-

ción y la información de los individuos, pero suele ocurrir al contrario: Se da por inevitable la ignorancia de las masas y se cree legitimado un despotismo ilustrado cada vez menos disimulado. Las diversas instancias de decisión, como nos advirtió Aristóteles, son susceptibles de corrupción. La tabla 7 recuerda las formas de gobierno identificadas por el filósofo.

*Tabla 2. Formas de gobierno aristotélicas*

Soberano	Formas justas	Formas corruptas
Líder hereditario	Monarquía	Tiranía
Comité de Sabios	Aristocracia	Oligarquía
Pueblo	Democracia	Demagogia

Fuente: Elaboración propia.

La deificación de la Ley no es una característica exclusiva de la cultura globalista, sino, precisamente, uno de los rasgos que permanecen, en los distintos tipos de sociedades. El primer precedente acerca de esta deificación se encuentra en La ideología alemana, de Marx y Engels. Estos autores nos alertan de lo falaz que llega a ser la "superestructura" al afirmar que "El derecho es el espíritu de la sociedad (y la sociedad es lo sagrado)" (1848, p. 345). El paréntesis de los autores alude a una especie de diosa denominada "sociedad".

Ahora también se exceptúan cada vez más la libertad de empresa y las libertades de expresión y comunicación y se hace normalmente al amparo de la Ley. Ésta se con-



vierte, junto con la Ciencia, en uno de los mayores Dioses inspiradores de dogmas, como antes lo fueron la religión o la figura de líderes revolucionarios.

### **La libertad de elegir**

He aquí uno de los principales eslóganes que, durante la guerra fría se difundieron en Occidente para argumentar, forzosamente, que el capitalismo conllevaba la democracia o que la libertad de empresa repercutía, en virtud de alguna mano invisible, en un ejercicio efectivo de las libertades individuales. Se nos presentaba al régimen soviético como el “mundo feliz” de Aldous Huxley o el Gran Hermano de Orwell. Sin embargo hoy ambas novelas parecen haber sido escritas para que se pudiesen aplicar a la evolución que nos llevaba, antes del paréntesis soviético, a un capitalismo similar al actual.

Es tan ingente la publicación de libros de los años '90 en los que los términos “democracia” y “mercado” se confundían, que ya parecía claro que consumir productos era equiparable a una modalidad de participación ciudadana en las decisiones importantes de una nación. Esta idea es mucho mejor de lo que, a simple vista, puede parecer, aunque tanto en comercio como en política, sigue fallando el factor información. Se sobreentendía que un mercado desregulado y abierto era, necesariamente, una democracia transparente y eficaz e incluso justa. Sin embargo, es patente el ejemplo de la zona euro,

el mercado supranacional más integrado del mundo, donde la mitad de los Jefes de Estado desempeñan cargos hereditarios o son designados en cónclave. En estos países, además, está comprobado que un alto porcentaje del PIB es producido y consumido por extranjeros que no tienen derecho al voto.

Hoy la libertad de elegir consiste en poder decidir entre Coca-cola y Pepsi, entre Demócratas y Republicanos, entre la Ser y la Cope, entre moro y cristiano. A veces, las diferencias de precios entre una compañía telefónica y otra, entre un banco y otro o entre una petrolera y otra nos parece tan insignificante que creemos que esto es debido al cumplimiento del equilibrio de mercado. Sin embargo, en más bien producto de la colusión, es decir, a la falta de competencia. Los que fuimos adoctrinados con el dilema del prisionero, enseguida encontramos justificación al argumento de que incluso un duopolio es competitivo. Las personas adineradas, no obstante, son un poco más libres, sobre todo, a la hora de contratar una asistente doméstica, un fondo de inversión, un paraíso fiscal; en estos casos, sí hay donde elegir. Como ocurre entre empresas y consumidores o entre acreedor y prestatario, entre patrón y trabajador, entre inquilino y propietario,... la competencia sólo existe en un lado (oferta o demanda), pero rara vez en ambos y eso no se puede llamar mercado.

Es necesario diferenciar dos clases muy distintas de libertad: Las de índole económica, acorde con la definición de Economía que hemos aportado, y las de índole

personal. Ocurre que en muchos casos, ambas libertades son incompatibles, es decir, para que unos sujetos de derechos puedan lucrarse, es necesario que niegue o merme a otros el derecho a ser informado, a tener un trabajo o una vivienda digna y, en muchos casos, a reunirse, a transitar, a opinar, a la propia imagen, la salud o la integridad física, etc. Parece evidente que un sistema político es más deseable (digamos, adoptando paradigmas, más civilizado, más progresista, más evolucionado, más legítimo) en la medida en que consiga restringir las libertades económicas en los límites donde empiezan las de carácter personal. En este sentido, las democracias occidentales tienen mucho camino por recorrer.

La globalización es una promesa que se está cumpliendo sólo en parte. Su aspecto positivo consiste en poder invertir un dinero en un mercado que no está localizado o establecer una empresa en otro país, compitiendo en igualdad de condiciones o encontrar trabajo en un lugar donde se puede aprender otro idioma, recibir una subvención de un órgano supranacional, mantener una conversación a tiempo real con alguien que está en la antípoda, mandarle una imagen, etc. Estos son los privilegios de una serie de personas que, en cómputo global, somos minoría.

Lo mismo que hoy sucede con respecto a la globalización ocurrió hace más de dos siglos con los derechos humanos universales; eran la promesa que la burguesía hizo a los campesinos para que combatieran a la nobleza. Durante los dos últimos siglos, tuvieron el amparo de las

instituciones en una buena parte del mundo, aunque de una forma cada vez menos efectiva. En el siglo en que vivimos, han perdido interés las garantías, en favor de las oportunidades, porque se entiende superada la necesidad de proteger los derechos fundamentales del ciudadano. A mi entender, no puede existir una sociedad basada en las oportunidades si no se ha creado sobre otra basada en las garantías, porque de lo contrario el sistema se vuelve inestable, debido a la frustración y los ciudadanos normales se convierten en asesinos en series, francotiradores, suicidas, pandilleros o mafiosos..

Tampoco podemos olvidarnos de las promesas del bloque soviético y el Estado del Bienestar: Solidaridad, igualdad, redistribución, aquello que también se prometió al pobre campesinado para poder hacer la Revolución en Rusia y que también se cumplió en parte. La burocracia soviética exceptuó el cumplimiento de sus promesas de forma similar a como la burguesía ha incumplido, por vía de excepción, las suyas.

Todo esto nos lleva a recordar las promesas de protección que la nobleza hacía en los contratos de vasallaje y que luego degeneró en abusos, como los derechos de pernada, de maltrato, etc. (Vilar, 1978, p. 34). Tanto estos abusos como los posteriores han estado amparados por el Derecho.

### Estado de Derechas y fascismo de baja intensidad

Estas fueron dos expresiones de las que más escandalizaron al lector, cuando se difundió un trabajo que publiqué hace años en *Unidad y Lucha*<sup>73</sup>, órgano de lo que antes fue el denominado Partido Comunista de los Pueblos de España. En este artículo ejemplificaba, mediante un ejercicio de periodismo, las críticas que normalmente se hacen —ya hasta con desidia— a las instituciones supuestamente democráticas. Argumentaba que las reformas acaecidas en el Código penal español para tratar de combatir al terrorismo separatista devaluaban la integridad física de las personas, con tal de extender la punición a más sujetos considerados enemigos de dicho Estado.

Algunas de las críticas más usuales parecen haberse convertido en refranes: La democracia es una dictadura de las mayorías, la democracia ocurre cada cuatro años,... Ingeniosas sin duda, pero se quedan cortas: La nueva democracia es el despotismo de unos cuantos ilustrados, que rara vez cambian cada cuatro años.

Como se ha explicado, el capitalismo global es un sistema de economía planificada: Las denominadas empre-

---

<sup>73</sup> Dicha columna se reproduce hoy en los foros de "Historia a Debate", donde no ha encontrado tanto escándalo e indignación como en la lista de distribución de la "Asociación de Historia Actual". <http://www.h-debate.com/Spanish/historia%20inmediata/anacional/galindo.htm>

sas transnacionales no sólo planifican su producción y sus inversiones, sino que intentan ordenar —más bien con éxito— las decisiones de consumidores, pequeñas empresas y trabajadores. Fijan unos estándares o cantidades previstas de producción y consumo de factores, pero también de demanda, precios de suministradores y, en definitiva, decisiones que teóricamente dependen del albedrío de otros sujetos. A diferencia de los regímenes autárquicos y socialistas del pasado, la democracia burguesa no tiene legitimidad para decretar dichos comportamientos, entre otras cosas, porque debe hacer valer el principio de libertad que, desde 1789, le otorgó el liderazgo histórico. Así pues, opta por planificar determinados valores y creencias que va inculcando de forma subrepticia y tendenciosa, con apariencia de naturalidad y voluntariedad. Esta nueva 'globalidad' no es tanto una realidad geográfica como ideológica, moral. La planificación abarca ahora temas culturales, religiosos, familiares, etc. El estado de la cultura en una sociedad se puede decir que favorece la permanencia de unos cuantos poderosos. También es de sospechar que, en sentido inverso, son esos poderosos los que favorecen una determinada cultura.

Con todo lo que hemos dicho y recopilado acerca de la palabra democracia, su significado tiende, por el contrario, a reducirse a un mero sinónimo de elecciones periódicas, con el matiz de que todos los afectados por las decisiones del elegido no tienen derecho a votarle en contra (los afganos no votaron a Bush, como tampoco a

Clinton los kosovares, ni a Bush padre los kuwaitíes). Esa votación bipartidista presenta escasa alternativa de elección, listas cerradas, desinformación y un sinfín de despropósitos, que pueden variar, desde la ley D'Hont en España, hasta los pucherazos en Florida en 2000 y 2004 y el extraño caso de los dos Viktor Yuschenko. Esta malograda palabra viene utilizándose en todos los países como eufemismo para "alianza"; si no se está dentro, se es anti-democrático.

### El papel de la prensa

En la mayoría de las ocasiones en que se critica al sistema capitalista, se ataca al denominado "pensamiento único"<sup>74</sup>, esa herramienta o "superestructura", de la que uno de los principales cómplices es la Ciencia Económica. Pero, ¿Quién es el verdadero artífice de ese pensamiento único? La prensa: Muchas de las críticas que hacemos a los prejuicios de las Ciencias Sociales son en

---

<sup>74</sup> Con la expresión "pensamiento cero", Emmanuel Todd (1998, p. 40 y págs. 297 y ss.) ha etiquetado de forma recurrente el carácter de nuestro entorno cultural inmediato, pues los dogmas que imperan ya no definen claramente un planteamiento ideológico, sino su ausencia: En todos los países occidentales existen dos partidos mayoritarios que se disputan el "centro"; los de izquierda renuncian al marxismo; los de derecha, renuncian a la tradición. En esta línea, Sartori (con Mazzoleni, 2003) denomina *alegrepensadores* a los intelectuales a los que Gramsci calificó de "orgánicos".

realidad reproches a los comentarios frecuentes de los medios de masas y su nefasta actuación como vehículo de divulgación.

De modo similar a la profesión del economista, el periodismo ha sido desde hace mucho tiempo el campo de batalla de la honradez contra la amenaza y la oportunidad juntas. Hoy sigue estando la profesión del periodista en una irresistible tensión, debido al carácter restringido de las fuentes originales (Agencia EFE, Reuters y poco más) y la presión hacia el alineamiento político-empresarial. Esto se une al gran desconocimiento e incultura de muchos de los que ejercen una labor aparentemente periodística. Todo esto lleva a la profesión del periodista a un desasosiego similar a la del economista.

La prensa es uno de los subsistemas que, en la más recurrente opinión de nuestros antecedentes más acreditados, (Sartori, 1997; Ash, 2000) faltan a la función que teóricamente tienen asignada y sirve de pieza clave a todo sistema con vocación de permanencia. El problema de fondo viene a ser, precisamente, la utopía del mercado, es decir, la ausencia de éste.

En primer lugar, ocurre que la prensa es un sector empresarial maduro y, como tal, se encuentra concentrado en grandes conglomerados que son al mismo tiempo editoriales y plataformas de emisión audiovisual. En España, el grupo de los Polanco, bajo el nombre de Prisa u otras razones sociales (Cacho, 1999) rivaliza con los grupos afines al Partido Popular, que hoy se sostiene gracias

a la empresa Telefónica, S. A., antes CTNE. Cuando el duopolio se hace patente, la regulación del sector se convierte en un gran dilema ¿Es más acorde al interés general asistir a esta guerra “incivil”<sup>75</sup> susceptible de un fin violento o una feliz colusión, o bien, crear una plataforma única regulada por el Estado, donde puedan entrar hipotéticos competidores futuros, normalmente extranjeros? Dado que el Estado no se encuentra claramente en un nivel jerárquico superior al de los conglomerados empresariales, la plataforma tecnológica propugnada por Jesús Cacho (1999) podría convertirse en “una grande y ¿plural?” arma propagandística del partido que ocupe el poder.

En segundo lugar, las tecnologías proporcionan un salidero cibernético al público no masificado que puede poner en peligro la opinión creada por los medios tradicionales (radio, TV y periódicos) y la propia imagen de la prensa en los países occidentales. Gracias a Internet, las propias tecnologías tradicionales encuentran una vía alternativa para buscar “mercados”, pero también se arriesgan a perderlos, si el espectador percibe que las alternativas informativas son más veraces.

Las clases dominantes, en todas las épocas, tienen interés en utilizar argucias (especialmente mediáticas) para confeccionar una legislación que termina por dispensar más protección a los propios mecanismos del sistema

---

<sup>75</sup> Esta rivalidad es antigua (V. Calleja, 1997).

frente a posibles intromisiones de otros grupos. Cada vez quedan más desprotegidas las víctimas y las instituciones tratan de rentabilizar su desgracia utilizándola como excusa para promover reformas. La reforma es más grave en tanto que no sólo arremete contra las libertades civiles, sino que devalúa nuestra integridad física. Los códigos penales empiezan a prescribir menores condenas a los crímenes sexuales y de sangre (especialmente, cuando se ven favorecidos por causas atenuantes y regímenes penitenciarios) que a la destrucción de bienes físicos, mediante la etiqueta “terrorismo”, previamente normalizada en los medios sensacionalistas.

Con todo lo narrado en estos y otros trabajos al respecto de los siniestros y maquiavélicos cometidos políticos de la prensa, en el propio deterioro de la Ciencia Económica, la prensa actúa de modo determinante. Ya se ha hablado del fenómeno del capitalismo popular y de las repercusiones que pueden tener las declaraciones de expertos. También en las propias concepciones erróneas que economistas y ajenos puedan formarse en sus trabajos académicos ha influido necesariamente la prensa, puesto que todos sin excepción estamos sometidos a su efecto, ya seamos o no investigadores.

En diciembre de 2004, los noticieros dieron la noticia acerca de lo que “se van a gastar los españoles en estas fiestas”; ni siquiera se necesitó advertir de que se trataba de una estimación, ya que durante muchos años sucesivos, se ha acertado en la cifra, más o menos exacta, que se aporta. Por fortuna, el público no presta mucha aten-

ción a estos documentos considerados de relleno, pero si analizamos cualitativamente este enunciado, resulta grave el hecho de que se está anunciando algo que supuestamente depende del libre albedrío, después de décadas proclamando que el capitalismo permitía la toma de decisiones libres en la elección (Friedman y Friedman, 1980).

Tres episodios recientes son ilustrativos del papel de la prensa: Las invasiones de Afganistán y de Irak, las últimas elecciones generales en España y, hace ya algunos años, la clausura del periódico "egin" y la editorial Ardi Beltza, con encarcelamientos. Los métodos rigurosos empleados por la televisión de Qatar, "Al-yazira" representaron un auténtico calvario para la campaña desinformativa necesariamente asociada a la invasión de Afganistán. Sus informes se propagaron gracias a Internet y también en la red nos enteramos de que el atentado del 11 de Marzo de 2004 en Madrid había sido obra de un grupo islamista; la falsedad de ciertos medios informativos (y del propio Gobierno) quedó al descubierto y el partido del poder recibió un castigo electoral.

### La historia continúa

La idea que se pretende transmitir en este apartado es que el futuro lo estamos construyendo continuamente y que no es posible el determinismo en las predicciones. Sin embargo, bien es cierto que, cuando confluyen ciertos

intereses y los protagonistas activos dominan a una mayoría, la historia muchas veces se repite. El propio fin de la historia es algo que se repite. En una ponencia que defendí en 2002<sup>76</sup>, se incluye el siguiente texto.

En el templo de Jerusalén, hace dos mil años, podemos imaginar una multitud que escucha al Maestro pronunciar las palabras "al César, lo que es del César". Alguno de ellos tal vez dedujo de esas palabras que no se podían contrariar los designios del *Imperio*, pues su poder derivaba, al parecer, de un acto heroico de dos hermanos etruscos. Milenio y medio más tarde, los guerreros que volvían una noche a la capital Azteca habían aniquilado a cientos de españoles, miles de indígenas traidores de pueblos sometidos y varias decenas de esos animales enormes de cuatro patas. Tras informar al cacique "Águila en picado", pudieron discutir la necesidad de adoptar aquel medio de transporte bélico tan eficaz y se preguntaban si los dioses lo consentirían. Uno de ellos tal vez reflexionó: Si ha llegado hasta aquí el *Evangelio* es porque los dioses lo han aceptado, debido a su capacidad de sacrificio y resistencia y la fuerza de los espíritus de los mártires. Por analogías del destino, siglos después, en la India, un par de jóvenes subidos a lomos de elefantes, verían pasar el tren y murmurarían algo parecido a esto: "Qué te parecería que desfilase uno de esos en las fiestas de este año. Ya mandaron un telegrama a la capital, anunciando que asistirá la Reina. Es increíble, ya ha llegado la *civilización*. Es consecuencia del uso de la razón y la sabiduría de los estudiosos británicos". Del mismo modo, cuando Fran-

<sup>76</sup> Pérez Serrano, J. y Galindo Lucas, A. (2002): *El capital intangible en el nuevo paradigma global*. II Seminario 'Nuestro Patrimonio Común'. Cádiz.

co detentaba el trono de los Borbones en España y la gente le daba vivas en un acto público organizado por el régimen, entre el público se produciría alguna conversación en el sentido siguiente: Hoy se entera todo el mundo de este tipo de eventos, porque lo anuncian la televisión y la radio. Nuestros familiares en Alemania se pueden comunicar con nosotros por teléfono. Hay que ver lo que es el *progreso* y los avances de la Ciencia. Hace unos años, escuché en mi vecindario a dos personas hablando: Ayer te vi por el canal local, no sabía que la procesión la organizaba tu asociación. Sí, ya he puesto un fax solicitando la ayuda. Tengo a mi hijo mayor en el cursillo de Internet ¿Has traído el sobre de Manos Unidas? ¿Es cierto que tu “ex” está con una cubana? Son las cosas de la *globalización*.

De esta sucesión de etapas es fácil deducir, en primer lugar, que el adoctrinamiento siempre ha de adaptarse a las singularidades locales, de tipo socioeconómico, cultural y consuetudinario. En segundo lugar, este proceso cultural que denominamos “globalización” también tiene enemigos y está llegando a su fin. Se impondrá otro paradigma, distinto del imperio, el evangelio, la civilización, el progreso y la globalización. Al principio, mostrará su semblante libertador y luego se dejará descubrir la podredumbre interior progresiva. Ahora estamos en una de esas hermosas etapas de crisis de identidad, en la que sabemos que la historia sangrienta del s. XX ha coaleado en este siglo de forma especialmente trágica.

De esto se deduce que el juego actual consiste en reconocer que estamos en una economía planificada, con el matiz de que se anunciará cínicamente que el engaño

globalista ha tenido éxito; es decir, han tomado el control sobre nosotros y ya no podemos evitarlo. Es una nueva y maquiavélica estrategia que no debemos perder de vista; pues se irá adoptando gradualmente y se usará como argumento el contenido post-globalista de libros como el presente. Sin embargo, los científicos debemos averiguar si todo está perdido y si nuestra época alberga menos esperanzas que otras etapas anteriores. Es necesario advertir que en el subconsciente de las clases menos cultas, está calando ya la resignación y la sensación de culminación promovida por la ideología globalista. Sin embargo, la cuestión de quién nos domina no está resuelta todavía; muchos tratan de ganar posiciones ventajosas, desesperadamente, ingresando en partidos de derechas, en logias conservadoras y en sindicatos verticalizados. La solución correcta, no obstante, no es de tipo individual, sino colectivo. Si cunde el pánico a la historia, los que aspiran a dominar a los demás verán “autocumplidas” sus predicciones; para eso sirve el control de los medios culturales.

La creación de ese entorno cultural sirve, sobre todo, para “autocumplir” previsiones acerca de la evolución legislativa o las costumbres que se desea que se vayan implantando. Aunque formalmente, estamos todos protegidos por la Declaración de Derechos Humanos, cuando nos dan la noticia de la detención de un activista islámico, nos dan a entender que se le ha detenido por “ideólogo”. Por eso, los ejercicios de la libertad de expre-

sión (como el presente) empiezan a no estar bien visto entre la población más manipulable.

Como en nuestros precedentes más inmediatos, hemos dedicado buena parte de esta exposición a establecer los estrechos vínculos existentes entre la globalización y el pensamiento único. Según Julio Pérez y Carmen Gómez (1999), una apuesta de estas características sólo puede explicarse por la propia inseguridad de los poderes fácticos actuales. El hermetismo y la aspiración “holística” de este marco conceptual no son sino recursos defensivos.

Contaminación, terrorismo, exceptuación de derechos fundamentales, guerra humanitaria, etcétera. La toma de conciencia de los nuevos explotados, la rápida difusión de los inconvenientes entre la opinión pública, la necesidad manifiesta de destruir para funcionar, esos son los **pasivos intangibles** de todo poder en la época actual. Nuevos debates, temas que antes no planteaban interrogantes.

Estos nuevos problemas, surgen, ante todo, en la esfera intelectual. Se trata de críticas al sistema y le hacen mayor daño que los destrozos materiales. El concepto de pasivo ya se aplicó a otro proceso histórico más localizado (Vilar, 1978), pero viene a tener el mismo significado: Un contrapeso que actúa en el balance como acicate para que se intenten rentabilizar al máximo los activos; esa es la noción económica del pasivo, cuando no tiene una exigibilidad excesiva. Cuando los pasivos se hacen muy

voluminosos o muy apremiantes, pueden dar al traste con el negocio.

Aunque la muerte no hace excepciones, los defensores del capitalismo actual aspiran a ser universales (como los anteriores sistemas), para que no pueda surgir un rival que apoye a los sublevados. Sin embargo, el capitalismo global todavía no es universal. Los asiáticos viven en sus tradiciones y no adoptan los valores occidentales, sino que utilizan los instrumentos de nuestro sistema, dentro de su lógica cultural. Los países árabes padecen el capitalismo global; ven al Imperio como un intruso malvado. Las inmensas y pobladas regiones pobres del planeta no conocen los eslóganes del pensamiento único, porque el discurso que se usa aquí en Occidente no puede ser el mismo que se les aplique a ellos.

### Otra izquierda es posible

Hay varias equivocaciones inducidas en el nebuloso mundo de la izquierda. Por primera vez en mucho tiempo, existe una cierta popularidad de los planteamientos que de aquellos que, en otras décadas, hemos osado declarar anti-sistema. La lógica antisistema es un planteamiento prodigioso, desde su base. El planteamiento ahora empieza a ser, de tan precario, destructivo y eso es bueno. Desde la caída del Muro de Berlín, ya no es fructífero elucubrar acerca de la sociedad deseable para todos, sino que todos o casi todos convergemos en un rechazo



unánime hacia el sistema que desde entonces nos oprime intelectual y materialmente.

Pero existen elementos ideológicos contaminantes que pueden arrugar toda esta frescura. Uno de los eslóganes recurrentes de la izquierda es que el mercado debe ser abolido. Sin embargo, el mercado es algo deseable; el problema es que no sólo no existe, sino que es imposible que exista en el sistema capitalista, es decir, el sistema donde tiene sentido predicar a favor del mercado. Otro error es afirmar que se lucha contra el capital, cuando en realidad el problema no es la existencia de capital, sino su régimen de propiedad y, como consecuencia, el destino que se le confiere. También constituye un error asumir el presupuesto de que el sistema es netamente autoritario, ya que en muchas ocasiones, los poderes del sistema interactúan entre sí y se entorpecen, se disipan con el tiempo. La economía actual es de modalidad planificada, como la soviética, pero no está tan centralizada como parece. El “juego” al que hemos llegado es como una novela de intriga, donde cualquiera puede ganar cualquier batalla y todos deben estar alerta permanentemente. Es una triste realidad, pero en ella se encuentran, imprevisibles, nobles iniciativas.

Otro debate confuso es el que se produce entre libertad y compromiso. Hay, sin embargo un criterio muy claro para diferenciar el progreso de un Estado en el ámbito de las libertades. Se trata de diferenciar las libertades personales (individuales y colectivas) y las económicas y ver cuál de estos dos conjuntos tiene prevalencia sobre el

otro. En las democracias actuales, las primeras son más a menudo limitadas por las segundas y eso es signo de deterioro del estado de derecho.

Según Wallerstein (1999), la izquierda tradicional es producto del propio sistema; digamos que la existencia de una estética bolchevique y una burocracia rígida en los partidos comunistas beneficia al “enemigo”, tanto como la existencia de partidos socialdemócratas, perfectamente insertados en las llamadas “reglas del juego”. Por eso, Wallerstein (1999) aboga por la labor de los nuevos activistas anti-globalización. Es cierto que los activistas antiguos son sindicalistas y políticos acomodados, asimilados o muertos, y que su labor debe ser renovada. No obstante, en alguna medida, al proclamar el activismo puro, este autor comete el despropósito de desgajar la actividad de esta corriente de la realizada dentro de los mecanismos del Estado o la emanada de la élite intelectual. Sin embargo, cualquiera de los tres foros pueden ser piezas fundamentales para un cambio político-social o, por el contrario, para cometer grandes errores, pasos en falso, palos de ciego o maquinaciones perversamente reaccionarias.

El propio enfrentamiento entre tales ámbitos puede ser mortal para las débiles esperanzas de revolución o reforma. Los que practicamos el activismo y la reflexión cultural, desempeñamos labores estatales (p. ej., enseñanza) y participamos en el negocio editorial no podemos considerarnos enfrentados con nosotros mismos y, llegado el momento de practicar la justicia, debemos lle-

varla a cabo en todos los frentes. En la época actual, debemos olvidarnos de consignas que convoquen, en una fecha, para una hora determinada, una revuelta, violenta o pacífica (también las ha habido, por ejemplo, el Portugal, 1975). La generación actual de activistas potenciales ha visto mucha televisión y ha comido muchos bollicaos. Considero más efectiva una revolución cotidiana, consistente, en una primera instancia, en orientar aquello que nos está permitido: El consumo, el voto, el debate, el derecho de reunión. Es cierto que con esto se puede argumentar que se perderá buena parte de la capacidad de sorpresa, pero esa capacidad no la tenemos.

Las empresas pueden llegar a ser grandes aliados del bienestar, el medio ambiente, la formación e información del proletariado, etc., también los organismos públicos e incluso los sindicatos. Los trabajadores y estudiantes que acuden vehementes a las manifestaciones pueden ser agentes infiltrados, votantes despechados de la Derecha, ignorantes que acuden engañados por rabia más que por raciocinio y ven como *a posteriori* les suplantán el eslogan esperado en la pancarta. Al igual que, en aquella época prometedora, el revolucionario Ernesto Guevara se interesó por entrevistarse con el Sartre arrepentido del existencialismo (y del premio Nobel) los activistas y los intelectuales deben intercambiar pareceres. De hecho en muchas ocasiones estarán tan unidos que éstas sean dos facetas confusas en las mismas personas. Esto no es incompatible con el oficio del científico, que con tanto de-

nuedo vengo a defender, ni siquiera con el estigma de economista.

Para resolver la pregunta de qué intereses debe satisfacer el sector público, en caso de conflicto entre los particulares y generales, existen dos criterios que no son necesariamente coincidentes; el criterio del votante (una persona, un voto) y el del contribuyente (el que paga, manda). En la mayoría de textos de economistas modernos, se expresa preocupación por la voluntad del contribuyente, que, en principio, es el mismo que el votante, pero no lo es en la misma medida. En el caso de los inmigrantes, sucede que los contribuyentes no tienen derecho a voto; en caso de emigrantes, muchas veces quienes ejercen ese derecho no pagan impuestos en su país de origen.

Lo mismo que ocurre entre trabajadores nativos e inmigrantes, los presuntos conflictos entre teóricos y activistas son falsos; se trata de falsos debates. ¿Quién es pues el enemigo? El enemigo es la fuerza policial o militar que se presta a defender el lucro de las multinacionales. Son las propias multinacionales, cuando fomentan el conflicto y la injusticia (el engaño o injusticia cultural, el deterioro del medio ambiente y la salud y la pobreza o injusticia social). Son también los políticos que supeditan el interés público a sus intereses empresariales o profesionales o a los dictámenes contraproducentes de otros organismos o empresas. Son los medios de masas cuando confunden o engañan al público, para que las empresas vendan. Por último, es la Universidad, cuando prolonga

el entorno favorable al consumo y aísla al individuo. ¿Cuál es el mecanismo de lucha o el castigo que merecen? Eso podría dar para uno o varios libros, secuelas del “¿Qué hacer?”, en los que, según he podido conocer, ya se está trabajando. Mis líneas futuras de investigación se quedan en las Finanzas empresariales, la inmigración, la Teoría de incentivos y otros aspectos específicos de la naturaleza del capitalismo actual.

### Bibliografía específica

ASH, T. G. (2000), “El presente como historia”. Claves de razón práctica, 102, p. 26.

BRUNET, I. y BELZUNEGUI, A. (2000): *Empresa y estrategia en la perspectiva de la competencia global*, Ariel Económica, Barcelona.

CACHO, J. (1999): *El negocio de la libertad*, ed. Foca.

CALLEJA, B. (1997): *La guerra incivil del fútbol. La verdadera historia de la lucha por la supremacía mediática en la España de final de siglo*, Plaza & Janés.

FRIEDMAN, M. y FRIEDMAN, R. (1980): *Free to choose*, Harcourt Brace Jovanovich, Inc., Nueva York.

SARTORI, G. (1997), *Homo videns. La sociedad teledirigida*. Madrid

SINGER, P. (1999): *A Darwinian Left, Politics, Evolution and Cooperation*, Weidenfeld & Nicolson, Londres. (2002) *Una Izquierda Darwiniana, Política, Evolución y Cooperación*, Crítica, Barcelona.

## EPÍLOGO

Como ocurre en otros ámbitos científicos, en Ciencias Sociales, las hipótesis más plausibles se pelean por conseguir financiación y al final todo es demostrable, con tal que alguien se dedique a demostrarlo. Sin embargo, otras hipótesis menos afortunadas se estrellan una y otra vez contra el método (Feyerabend). Hace décadas que la aficionada Elaine Morgan publicó su teoría acerca de una fase acuática en la evolución humana y, a pesar de que en nuestro fenotipo existen evidencias de que esta hipótesis es plausible, los profesionales del gremio antropológico insisten en que, a falta de pruebas fósiles, no se puede demostrar. Es una de las consecuencias perniciosas del gremialismo académico.

En función del marco metodológico que he defendido y la revisión subsiguiente del enfoque neo-institucionalista, es preciso apreciar que las nuevas líneas de investigación en Ciencias Sociales (Historia significa etimológicamente *investigación*) no deberían descartar hipótesis científicas que, por comprometedoras o subversivas, sean susceptibles de no ser incentivadas o vayan a padecer intentos de contrarrestarlas.

Para ser imparcial, desde el punto de vista científico, es necesario tener presente que la Ciencia no es un juicio penal, ni un procedimiento sancionador; por lo tanto, no se puede esgrimir presunción de inocencia para ocultar las verdades que afecten a personas vivas. El investigador que publica, deberá, eso sí, advertir claramente que

está hablando de la hipótesis más probable, en el ámbito de sus conocimientos teóricos, y no haciendo una acusación. Como escribió Bertrand Russell en 1944, todavía no se ha inventado un método para elaborar hipótesis; sigue siendo un arte la formulación de hipótesis científicas.

A estas alturas de la Historia, a nadie escapa ya que Henri Kissinger, beato patrón de los grandes empresarios y delegado de la familia Rockefeller, facilitó el golpe de Estado en Chile, con la idea de controlar la nación (y su mercado) a través de Pinochet. No obstante, podemos dar la espalda a las narraciones épicas de historiadores convencionales y enunciar, de una vez por todas, que la implantación del neo-liberalismo en el cono Sur americano no se debió a los caprichos de los dictadores, sino a la previa situación de excesivo endeudamiento en dólares. La estrategia de la Reserva Federal fue fácil: Subiendo los tipos de interés, estaremos en condiciones de obligar a estos países a implantar políticas económicas experimentales, toda vez que la dictadura militar asegura el cumplimiento absoluto de los decretos y permite eludir el problema del paro mediante ejecuciones sumarias e ilegítimas.

Nadie se cree tampoco que a Chuchescu lo “ejecutó” el populacho sublevado contra la tiranía; fue más bien un ajuste de cuentas del mundo capitalista a la metodología Bolchevique.

Pocos dudan que las enemistades étnicas de Ruanda y Burundi fueron alentadas por los intereses antagónicos de las multinacionales sobre las minas de Coltan.

Vergüenza nos produce acordarnos de que las “armas de destrucción masiva” de Irak no existían y que Ben Laden no estaba en Afganistán. Ahora se sabe que las tropas estadounidenses usaron dicho tipo de armas contra la población iraquí.

Lo que tal vez sí le parezca más novedoso al lector es el dato de que a Pablo Escobar lo asesinaron (eufemísticamente, lo abatieron en un tiroteo) justo después de su anuncio de saldar la deuda externa de Colombia y que este señor había realizado una obra social (construyó barrios para pobres) que ningún presupuesto público se atrevía a efectuar durante el “estado del bienestar” y mucho menos ahora.

Tampoco se ha propagado mucho la hipótesis que flota en el aire (por así decirlo) de que la catástrofe del petrolero “Prestige” frente a Galicia fue causada por una decisión del Gobierno del Partido Popular (presumiblemente, por mandato expreso de la Casa Blanca) en la que incurrió, no por despropósito trágicamente desafortunado, sino en un intento de que nunca se llegue a saber la verdad. Una sub-hipótesis acerca de esa verdad sumergida, naufragada, sería precisamente que las armas de destrucción masiva que se iban a “encontrar”, después de arrasar Irak, serían suministradas por los bajos fondos del Prestige.

Debe, asimismo, tomarse en consideración la hipótesis de la experimentación en humanos como única explicación posible de que los presos islamistas de la guerra de Afganistán cumplan condena en un campo de concentración global (Guantánamo), donde teóricamente no serían aplicables los Derechos Humanos.

Podríamos preguntarnos, para no finalizar, por qué Osama Ben Laden acude a los medios, justo a tiempo de dar un empujoncito electoral a su fiel amigo Bush, en vísperas de las elecciones de 2004. A raíz de eso, es necesario reabrir el caso de los atentados de 2001. Según Tariq Ali<sup>77</sup>, Osama se encuentra sano y salvo en Arabia, con su familia (nunca salió de allí). Podemos preguntarnos si Ben Laden trabaja para Bush o son los Bush los que trabajan para los Ben Laden (como afirma en su película-documental Michael Moore).

Es trabajo del economista y, en general, el investigador en Ciencias Sociales, determinar a quién favorecen los turbios acontecimientos y mediante qué mecanismos se implican los medios de comunicación. El científico, en tanto que intelectual disconforme con el orden establecido, no puede desdeñar la labor de los activistas (y viceversa). Por eso estaba previsto que la dedicatoria de este libro recordara a la víctima mortal del activismo anti-sistema de la era global, Marco Giulliani. No estando muy claro si este ensayo sería digno de tal ofrenda, he

---

<sup>77</sup> ALI, T. (2002): *El Choque de los Fundamentalismos*, Alianza Editorial, Madrid.

preferido dejarlo sin dedicar. A finales de los 60 y principios de los 70 también se ejerció la violencia contra la gente que protesta por el drama humano del capitalismo. Con la mención a ese drama he iniciado mi reflexión y del mismo modo termina. Es necesario advertir que tal vez no todas las empresas rentables son perjudiciales para el medio ambiente o la justicia, que no todo el aparato estatal está al servicio de “oscuros intereses”, que los Organismos internacionales están simplemente en una fase inicial e infame de su prometedor relevo, que los intelectuales de la Economía no son un comando bajo las órdenes de la reacción y que la iniciativa del ciudadano no está, por el momento, tan adormecida como para equipararnos a rebaños.

He expuesto algunos ejemplos de ineficiencia y de engaños que se esconden bajo las buenas noticias, pero existen acciones certeras y dignos cumplimientos que no llaman tanto la atención. Incluso en situaciones llamativas, como la catástrofe asiática del maremoto de diciembre de 2004, se puso de manifiesto el carácter solidario de las gentes y la faceta humanitaria del ejército. Tanto los despropósitos como los logros de justicia y bienestar, son ejemplos de incumplimiento de la lógica predicada por el paradigma del mercado. He de advertir, por último, que el fantasma del capitalismo no debe convertirse en un ser incorpóreo y sobrenatural, del mismo modo que el mercado lo ha sido hasta ahora; el capitalismo somos nosotros; así pues, cambiemos.

**BIBLIOGRAFÍA GENERAL**

- AMIN, S. (1998): *Capitalism in the age of globalisation*, Zed Books. Londres.
- ANDREWS, M. L. A. (1991): *El nacimiento de Europa*. RTVE y Planeta. Barcelona, páginas 180-181.
- BORDIEU (2001): *Science de la science et réflexivité*. Éditions Raisons d'agir, París.  
Traducción (2003): *El oficio del investigador*. Anagrama, Barcelona, pp. 8 y 17.
- CASTELLS, M. (1996): *La Era de la información, vol. 1. La sociedad red*, Alianza Editorial.
- CASTELLS, M. (1997): *La Era de la información, vol. 2. Economía, Sociedad y Cultura*, Alianza Editorial.
- CASTELLS, M. (1999): *La Era de la información, vol. 3. Fin de Milenio*, Alianza Editorial.
- COASE, R. H. (1994): *La empresa, el mercado y la Ley*. Alianza Editorial. Madrid.
- DRUCKER, P. (1988): *Las nuevas realidades*, Edhasa.
- ESTEFANÍA, J. (2000): *Aquí no puede ocurrir*. Santillana y Suma de Letras. Madrid.
- FURET, F. (1995): "El pasado de una ilusión. Ensayo sobre la idea comunista en el siglo XX". Fondo de Cultura Económica. Madrid.

- Le passé d'une illusion. Essai sur l'idée communiste au Xxe siècle. Éditions Robert Laffont, S.A. Paris.*
- GALEANO, E. (1998): *Patas Arriba. La escuela del mundo al revés*, s. XXI editores.
- GALEANO, E. (199): *Prólogo a Las venas abiertas de América Latina.*
- GUITÁN y MUNS (1998, dir.): *La cultura de la estabilidad y el consenso de Washington*, Colección de estudios e informes n.º 15. La Caixa.
- HARNECKER, M. (1979): .... *Materialismo histórico.*
- HEILBRONER, R. L. (1968): *Vida y doctrina de los grandes economistas.* Orbis. Barcelona.
- HILFERDING, R. (1910): *El Capital Financiero*
- HOBSON, J. A. (1902): *Imperialism.* (1938) B. Allen und Unwin, Londres.
- KRUGMAN, P. (2000): *El retorno a la economía de la depresión*, Crítica, Barcelona.
- KENWOOD, A. G. y LOUGHEED, A. L. (1972): *Historia del desarrollo económico internacional. Desde 1820 hasta nuestros días.* Istmo. Madrid.
- LENIN, V. I. (1916): *El imperialismo, fase superior del capitalismo.* Fundamentos, Madrid.
- MARTÍNEZ COLL, J. C. (2004): *Economía de mercado, virtudes e inconvenientes*, en [www.eumed.net](http://www.eumed.net).
- MARX, K. (1867): *El capital.* Libro primero, Sección séptima, Capítulo XXV, *Ley general de la acumulación capitalista.*
- NAÏR, S. (2003): *El Imperio frente a la Diversidad del Mundo*, Mondadori, Barcelona.
- PASSET, R. (2001): *La ilusión neoliberal*, Debate, Madrid.
- PÉREZ SERRANO, J. (2001): *Globalización y pensamiento único: La utopía perversa.* En Encuentro Fin de Siglo: Utopías, Realidades y Proyectos. Salta (Argentina): Milor, pp. 51-70.
- PÉREZ SERRANO, J. y GALINDO LUCAS, A. (2002): *El capital intangible en el nuevo paradigma global.* II Seminario 'Nuestro Patrimonio Común'. Cádiz.
- PETRAS, J. (2000): *La izquierda contraataca. Conflicto de clases en América Latina en la era del neoliberalismo*, Akal, Madrid.
- POLANYI, K. (1944): *The Great Transformation, 1957*, Beacon, Boston.
- (1989) *La Gran Transformación*, ediciones La Piqueta, Madrid.
- POLANYI, K. (1994): *El sustento del hombre*, Mondadori, Barcelona.



- PRIETO, C. (1996): "Karl Polanyi: Crítica del mercado, crítica de la Economía", *Política y Sociedad*, nº 21.
- ROBBINS, L. (1932): *Ensayo sobre la Naturaleza y el Significado de la Ciencia Económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1980.
- ROGOFF, K. y PRASAD, E. (2003): "The Emerging Truth of Going Global", *Financial Times*, 2 de septiembre, p. 21.
- ROMERO, A. (2002): *Globalización y pobreza*. Ediciones Unariño.
- ROUSSEAU, J. J. (1755): *Discurso sobre el origen de la desigualdad entre los hombres*. Alba (1998).
- ROUSSEAU, J. J. (1762): *El contrato social*. M. E. Editores (1993).
- RUTHERFORD, M. (2002): *Institutionalism as 'Scientific' Economics*. Universidad de Victoria, Canadá.
- SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J. L. (Director) (1998): *Curso de bolsa y mercados financieros*. Ariel Economía. Barcelona.
- SARTORI, G.; MAZZOLENI, G. (2003): *La Tierra explota. Superpoblación y desarrollo*. 2005 Suma de Letras.
- SERRANO GÓMEZ, F. (2002): *Paradigmas, líneas de investigación y modas*, actas XII Jornadas Luso-españolas de gestión científica. Vol. IV, Universidad de Beira Interior, Covilha, abril.
- SCHUMPETER, J. A. (1950): *Capitalismo, socialismo y democracia*. George Allen & Unwin Ltd. (1983, Orbis, Barcelona).
- SIMON, H. A. (1991): "Organizations and Markets", *Journal of Economic Perspectives*, 5, pp. 25-44.
- SINGER, P. (2002): *One World*, Yale University Press, New Haven  
(2003) *Un sólo mundo, la ética de la globalización*, Paidós, Barcelona.
- SMITH, A. (1766): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Orbis (1983). Barcelona.
- STANDFIELD, J. R. (1986): *The Economic Thought of Karl Polanyi*, McMillan, Londres.
- STIGLITZ, J. E. (2001): *El malestar en la globalización*. Santillana – Suma de letras.
- STIGLITZ, J. E. (2003): *Los felices 90. La semilla de la destrucción*. Santillana Ediciones Generales.
- STIGLITZ, J. E. (2004): "Capital-Market Liberatization, Globalization and the IMF", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20, nº. 1, pp. 57-71.
- TAUSCH, A. ( ):
- TAMAYO-ACOSTA, J. J. (DIR., 2002): *10 palabras clave sobre globalización*, editorial verbo divino, Navarra.

THURLOW, L. (1996): *El futuro del capitalismo*, Ariel, Barcelona.

TODD, E. (1998): *L'illusion économique. Essai sur la stagnation des sociétés développées*. Ediciones Gallimard. Edición en español por Grupo Santillana, 2001.

WALLERSTEIN, I. (1989) : *El capitalismo, ¿enemigo del mercado ?*, en F. Braudel, *Una lección de historia de Fernan Braudel*, Fondo de Cultura Económica, Mexico.

WALLERSTEIN, I. (1999) : *El futuro de la civilización capitalista*, Icaria, Barcelona.

WALLERSTEIN, I. (2003): "Las ambigüedades del libre comercio", *globalización*, En [www.globalizacion.rcci.net/globalizacion/2003/fg393.htm](http://www.globalizacion.rcci.net/globalizacion/2003/fg393.htm)

WILLIAMSON, J. (1990): "What Washington Means by Policy Reform", En Williamson, J. (1990); *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics.

WILLIAMSON, J. (1993): "Democracy and the "Washington Consensus"", *World Development*, vol. 21, 1993, pp. 1329-36.

WILLIAMSON, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press. Nueva York.