

editado por  
**eumed.net**

ISBN-10: 84-690-1997-X  
N° Registro: 06/81830

---

Para citar este libro puede utilizar el siguiente formato:

**Ureta-Vaquero, I.** (2006) *América Latina Hoy ¿Y Hasta Cuándo?* Edición electrónica. Texto completo en [www.eumed.net/libros/2006c/205/](http://www.eumed.net/libros/2006c/205/)

---

**AMÉRICA LATINA**

**HOY  
¿Y HASTA CUÁNDO?**

**Por, Iván Ureta Vaquero**

**Colaborador: César Calvo**



## ÍNDICE

|  |     |
|--|-----|
| Prólogo  | 5   |
| 1.- Análisis del discurso económico y político: Racionalidad y Emotividad.   | 13  |
| 2.-Hombre y Economía: La integración de los radicales humanos.   | 24  |
| 3.-La evolución del Pensamiento Económico al Economicismo Pensante.  | 36  |
| 4.-La generación y desarrollo de patrones culturales basados en la consolidación de una conciencia existencial crítica y problemática. | 54  |
| 5.-1900-1945. El período “pre solidario”   | 68  |
| 6.-La aparición de los organismos internacionales; Cuando a la solidaridad se le pone un precio.                                       | 86  |
| 7.-Teoría económica, desarrollo y acciones individuales. César Calvo.  | 99  |
| 8.-América Latina hoy ¿y hasta cuándo?   | 109 |
| 9.-Como punto y seguido. Primero las actitudes, después las destrezas.   | 126 |

# AMÉRICA LATINA HOY ¿Y HASTA CUÁNDO?

Iván Ureta Vaquero\*

*“Una función importante de la vida académica es la enseñanza y esta actividad, más que ninguna otra, nos obliga a ser sinceramente modestos.”*

Darío Menanteau.

## PROLOGO

Este libro nace como consecuencia la preparación y dictado de un curso de doctorado en economía titulado *Análisis social y político de Perú y de América Latina*, desarrollado durante el primer semestre del año 2006 en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Para un extranjero como yo el reto era grande, sin embargo, tenía la ventaja de haber vivido casi durante cuatro años en el país y de haber visitado otras zonas de la región. Además, gracias a mi trabajo, he tenido la oportunidad de convivir con sociedades rurales y urbanas. El encargo de desarrollar este curso, no fue por tanto algo fácil de asumir, pero sin embargo, el entusiasmo por compartir varias sesiones con alumnos muy bien formados, fue suficiente para llevarlo a cabo.

La temática bien podría prestarse a interpretaciones sesgadas e inundadas de ideologías desprovistas de la necesaria y madura reflexión racional. De este modo, y desde el principio quiero manifestar que los argumentos que se desarrollarán en adelante encajan perfectamente con la siguiente frase de Leonardo Polo cuando dijo en una de sus conferencias que “el análisis de cualquier realidad o de cualquier ideología requiere imparcialidad. El desacuerdo con ella debe ser mostrado de modo racional, no acudiendo a golpes retóricos más o menos efectistas”.

Estoy plenamente de acuerdo con esta declaración de principios, ya que, en la pérdida parcial de los mismos, estamos debilitando la posibilidad de ejercitar la práctica sana de la búsqueda de la verdad. La verdad, sin relativismos, es la piedra angular del trabajo científico, universitario. Es su fundamento. Para ello creo que sería interesante recuperar algunas de las palabras de José Pérez Adán en una conferencia para la *Fundación Interamericana Ciencia y Vida* y para la *Universidad Libre Internacional de las Américas*.

---

\* Experto de la OIM (Organización Internacional para las Migraciones). Profesor de la facultad de economía de la Universidad de Piura y del programa de doctorado de economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú. Mail: iureta@udep.edu.pe

“Un científico comunica su saber con sus escritos y sus clases, por eso pensamos que la pretensión de no pocos colegas de establecer lazos de prioridad comunicativa con el poder político es, cuanto menos, sospechosa de falta de rectitud de intención. (...)Por otra parte, pensamos que el medio de acercamiento al prójimo, el cómo transmitimos el saber, no debe de estar condicionado por el planteamiento mercantil. El sabio no puede venderse ni a banderías ideológicas ni, sobretodo, al dinero. (...)Un científico solo puede comprometer su labor como tal en la lealtad a una opción política si esta está manifiestamente abierta a la vida y dignidad de todos sin exclusiones. El científico, repetimos, no está obligado a tener lealtades políticas, pero si quiere tenerlas y en ausencia en el panorama político de una opción que vele por todos, su obligación primera es la denuncia”.

Insisto en esta idea principal desde el inicio de este texto una, para manifestar mi posición y en segundo lugar, porque el factor educativo, en cuanto a su reforma, es uno de los más problemáticos e importantes que los países de América Latina deberían comenzar a planificar para enfrentar su futuro. La educación es un indicador de primer orden, el cual, permite evaluar la calidad de la sociedad presente y futura. América Latina tiene un problema grande sustentado por una gran ventaja que no presentan muchos países europeos: su población joven. Una población joven con ganas de formarse, pero que se encuentra en la boca de una bestia desorientada de muchas cabezas, que da zarpazos sin sentido y que trata de sacar provecho de la noble digna necesidad de querer formarse. De la necesidad se está haciendo negocio y eso es muy peligroso. No se está invirtiendo en futuro y ese será uno de los principales problemas que tendrá que enfrentar América Latina.

La vida universitaria es crecimiento. Optimismo. América Latina necesita formar docentes y alumnos que guiados por el principio de la aportación, donen, en virtud a la justicia que el trabajo humano requiere, las mejores bases para que el horizonte se aclare. La universidad no es un núcleo de luchas banderizas. La división provoca debilidad y la debilidad corrupción y con ella, la muerte de cualquier propósito digno. Desde la introducción de este libro, manifiesto que este problema, el universitario, el educativo en suma, es el problema fundamental que tendrá que resolver América Latina, si es que quiere seguir hablando de crecimiento económico, desarrollo sostenible, de emergencia, de libre mercado, o de cualquier otro concepto tan usado hoy, pero con un respaldo tan poco coherente.

Hay que alejarse de la cultura fetichista de ser un “pieidich” o PH.D. que significa ser Doctor in Philosophy. En América Latina se abusa con el título. Siempre se antepone el título al nombre y así se anuncia la supuesta calidad de la persona a quien representa, pero no nos dice nada en realidad de quien es la persona que nos habla. Filosofía ya sabemos que significa. Amor a la sabiduría. Un compromiso por la búsqueda de la verdad. No sirve de nada que hayamos sido el número uno del nido, del colegio, de la universidad y que tengamos uno o dos doctorados en cualquier universidad de prestigio internacional, si no amamos la verdad, si no somos justos, generosos, si somos impermeables a las injusticias que nos rodean o si nuestro único objeto en la vida es que saque yo el máximo beneficio posible aprovechándome del caos reinante. Humildad y trabajo ante todo. Quizá sería muy interesante hacer un posterior estudio sobre este problema que tan solo he incoado pero que tiene mucha trascendencia.

Como podemos ver, la amplitud del tema a abordar sin duda exige la utilización a manos llenas de conceptos e ideas procedentes de varias ciencias. Lo que inicialmente puede considerarse como algo complejo, debido a la cantidad de variables que hay que tener en cuenta, al final, ofrece diferentes ángulos de análisis e interpretación que pueden ayudar a comprender de una forma más integral lo que afecta al individuo y lo

que caracteriza a las sociedades latinoamericanas. Soy un absoluto convencido de la virtud del trabajo interdisciplinario y entiendo por interdisciplinariedad no a la capacidad individual de solventar los problemas presentados por varios ámbitos de estudio, sino a la tendencia aperturista al comentario y a la interacción con otros especialistas, lo que sin duda, conlleva a un diálogo próspero y a un esfuerzo por establecer esferas de entendimiento mutuo.

Por estas razones, en este curso, gracias a los alumnos asistentes, se ha podido desarrollar esta metodología interdisciplinar. En algunos casos, esta metodología, tan universitaria en el sentido clásico, tan natural, en muchas escuelas y universidades no fluye de forma espontánea, por ello, a pesar de su carácter, tenemos que forzarla. Nos damos cuenta que forzar el diálogo no es algo sencillo. Sin embargo, cuando las posturas se relajan y la mente busca la interacción y la búsqueda de respuestas, no hay nada más grato para el crecimiento y la creatividad intelectual.

Desde el inicio, y como un acto totalmente premeditado, diseñé las sesiones de una forma bastante flexible. Pero la flexibilidad debe tener un punto de equilibrio a partir del cual, las fuerzas inclinan y balancean al objeto de estudio, pero este, siempre al final, regresa a su posición original. Creo que esta flexibilidad tiene que estar presente en toda manifestación del conocimiento. En la teoría y en la práctica. Esta flexibilidad tiene que ver con la humildad de quien se enfrenta con recursos limitados al análisis de un problema.

Esta asunción de la flexibilidad, exige, como dije anteriormente, la existencia de un eje gravitacional. Me refiero a cuestiones básicas o ideas aparentemente simples, pero que debido a su supuesta simplicidad, son extremadamente maleables y manipulables, perdiendo así su esencia. Me refiero a cuestiones básicas como saber quién es el hombre o que es la libertad. Es necesario por lo tanto aclarar un panorama intelectual un tanto oscurecido por campañas publicitarias que en múltiples coyunturas se han servido de mecanismos irracionales para proponer nuevos paradigmas. Paradigmas que posteriormente son consumidos en masa.

El texto que se presenta a continuación, no es un texto exhaustivo por cuanto resume muchas de las ideas que han ido surgiendo en los debates mantenidos en el aula. De este modo, se ha restringido al máximo las citas bibliográficas para, en su lugar, exponer algunas de las ideas de los alumnos. Por mi parte, lo único que he hecho, ha sido exponer algunas ideas que me parecen básicas. Es decir, me he concentrado en fijar un punto de gravedad y el resto se refiere a la flexibilidad anteriormente citada.

De forma sintética, los capítulos que se presentan a continuación, no son más que el resumen de las sesiones que fueron llevadas a cabo. Así, si se quiere, este libro es como un diario de clase en el sentido original, pero mis reflexiones se ven acompañadas, no interrumpidas, permanentemente con el diálogo de mis alumnos. Digo no interrumpidas, porque todos los docentes tenemos que tener siempre presente que una pregunta en un aula no es una interrupción, es una oportunidad.

Desde el principio quise felicitar a los estudiantes por asumir el reto de realizar un doctorado en economía. Ellos fueron: Merici Huertas, Marco Antonio Corona, Lino Cruz, Edgar Flores, Pablo Rijalba, Edgar Saravia, Vicente Ticse, Palermo Vargas y Juan Manuel Vásquez.

Es muy posible que el alumno de doctorado latinoamericano (y que estudie sobre todo en Latinoamérica) sea, en bastantes casos, diferente al alumno europeo o norteamericano. El esfuerzo por estudiar e investigar de forma intensiva tiene a su vez que competir con la obligación de trabajar y de mantener a una familia. Por eso, su mérito es muy grande y desde aquí, mi aplauso y reconocimiento. En segundo lugar me interesó conocer los motivos por los cuáles estos estudiantes había decidido hacer un

doctorado. Para mi sorpresa, en contra de lo que suele ocurrir en universidades europeas o norteamericanas, mis alumnos me explicaron desde la primera clase que temas habían estado investigando y que hipótesis estaban comenzando a manejar para hacer su investigación doctoral.

No eran investigadores ni profesionales que empezaban de cero, sino que, debido a las problemáticas que se habían ido encontrando en sus carreras profesionales, tenían más o menos claro lo que querían averiguar y resolver. Lejos de parecer presuntuosos, los temas que presentaron no fueron demasiado sofisticados. Ni desde su planteamiento ni desde la metodología a emplear, sin embargo, su sentido común y aplicabilidad, realzaba la importancia de los mismos. Es muy habitual hablar de crisis económicas. Pero en realidad, ¿qué es una crisis económica? De la forma que se trata este concepto, pareciera que la crisis tiene identidad, tiene voluntad, por tanto vida propia, y que las formas en las que actúa hace que todo lo subsiguiente se determine por ella.

Esta construcción cultural, impide diseccionar los distintos males que integran una crisis y por tanto, entre tanta abstracción, las soluciones a problemas particulares se pierden en la gran dispersión de energía que se libera ante un fenómeno de tan imperceptibles límites. Y además, parece que la crisis tiende a desarrollar una fuerza expansiva que termina llegando hasta límites impredecibles. Por eso la economía hace tantos esfuerzos por predecir, para de alguna manera, tratar de hacer manejable el problema y así darse cuenta de algunos problemas. Sin embargo, como los problemas no son solo económicos, la ciencia económica no se basta a sí misma para responder a estos retos y así es cuando se hace necesaria la intervención de otras disciplinas, las cuáles todavía tienden a hacer más difuso el problema, por cuanto los aparatos conceptuales que manejan en muchos casos no están unificados.

Por tanto, ¿quién, que, como y cuando se define un contexto de crisis? Ya lo veremos en el apartado oportuno. Lo que quería manifestar en el anterior párrafo es que esta visión caleidoscópica del problema, necesita, exige, el análisis de temas que aparentemente son sencillos pero que en su esencia se esconde el mecanismo de la resolución del conflicto. En ocasiones, nos resulta complicado ver lo sustantivo de las cosas y esta tendencia a la complejidad, es la que nos impide ser más prácticos, más resolutivos. La simplificación está de moda, en todos los ámbitos tecnológicos, pero no así en los hábitos de vida humana. Se simplifica la tecnología para complicar la vida. Como he dicho anteriormente, mi propósito no es un análisis erudito, sino más bien, la proposición de ideas manadas de reflexiones, muchas de las cuáles no tienen por qué estar de acuerdo con lo habitual, y que en algunos casos, incluso, podrían parecer separadas del tema de estudio.

En realidad poco hay que saber de ciencias económicas, de política, de sociología o de matemática. Las cifras que evidencian el hambre y la enfermedad en el mundo, como referentes principales de la pobreza, se leen y se comprenden muy fácilmente, pero parece que su estadística queda relegada únicamente a una base de datos que resulta curiosa descubrir de vez en cuando, pero que los gobiernos de todos los países, pero sobre todo de los que se encuentran en vías de desarrollo, deberían tener delante todos los días, pero no como recurso político populista, sino para establecer políticas de mejora desde el convencimiento propio.

Insisto en esta idea, más que seguir pensando en que los países industrializados son los que deben proponer las líneas de ayuda y financiación, hay que cambiar la forma de pensar y establecer, que muy aparte de que haya factores que apunten a teorías de la dependencia, el fracaso de las políticas de los países periféricos se debe a la propia forma en que se organizan social, política, económica e institucionalmente. De esta

debilidad institucional, las clases más altas y las más bajas –aunque esto suene paradójico, y luego lo explicaremos- son las más beneficiadas de forma directa, mientras que los grupos sociales ubicados entre ambos grupos, con todos sus matices, son los más afectados. Los problemas son graves. Según el informe de *Pobreza infantil en el mundo en desarrollo* (OIT, ONU, UNESCO, UNICEF, 2003):

1. Pobreza: Más de 1.000 millones de menores del mundo (más de la mitad), no tienen cubiertas sus necesidades básicas. La pobreza absoluta afecta a 674 millones de personas en todo el mundo.
2. Vivienda: Más de 500 millones (1 de cada 3) se hacen en viviendas con más de 5 personas por habitación o que carecen de suelo.
3. Agua: 375 millones necesitan caminar más de un cuarto de hora (por término medio 2,5 kilómetros de ida y los mismos de vuelta) para conseguir agua, o usan fuentes inseguras.
4. Saneamiento: Casi 500 millones (31%) viven en lugares donde no existen estos servicios.
5. Inmunización: Más de 260 millones no han recibido vacuna alguna.
6. Sida: Los huérfanos del sida, superan a los 13,5 millones. Los seropositivos menores de 15 años sobrepasan los 3 millones.
7. Educación: 104 millones están al margen del sistema educativo.
8. Información: 450 millones no tienen teléfono ni acceso a la prensa, radio o televisión.
9. Alimentación: Entre los menores de 5 años, 275 millones sobreviven al borde el hambre.
10. Trabajo: Los niños trabajadores rondan los 250 millones. Casi 180 millones sufren la explotación extrema.

Con estos datos hablar sobre bienestar en países industrializados podría ser un sarcasmo. Las medidas que hay que tomar, en primer lugar se basa en un análisis causal, fundamental y sistémico. En muchas ocasiones, aún dentro del mundo científico se confunden las consecuencias con las causas. Estas por estar ubicadas en un lugar más profundo, inhóspito e inaccesible, suelen pasar desapercibidas, o se confunden, como dije antes, con las consecuencias. Esto se ve claramente en los análisis que suelen hacer, con muy buenas intenciones algunas organizaciones que con escaso bagaje científico establecen las supuestas “causas” de la pobreza y se comienzan a esgrimir ideas contra los grandes poderes capitalistas –usando la terminología propagandística, la cual es sumamente emotiva- o contra las multinacionales que parecen ser las culpables de todo, o a las fuerzas de un mercado capaz de dominarlo todo. Si esto es cierto, lo es en parte, pero muchas de las causas habrá que buscarlas dentro de nuestra propia casa.

En este intento por iluminar algunas de las causas que están presentes en el problema latinoamericano, he creído oportuno comenzar este libro con un primer capítulo que hace referencia al análisis del discurso económico y político, incidiendo en los aspectos que se vinculan directamente al pensamiento y a la acción, es decir, la racionalidad y la emotividad. El propósito de este capítulo inicial tiene que ver con la crítica de los conceptos que más suelen utilizarse como recursos políticos y que por su utilización desmedida, provocan desajustes entre las expectativas que generan con su publicidad y con las expectativas de los ciudadanos a quienes van dirigidas. Emisor y receptor por tanto no se sitúan en el mismo plano y por ello, se provocan distorsiones

que difícilmente pueden superarse y que terminan por enquistar una estructura imaginativa cada vez más hipotecada por falta de claridad.

Estas ideas iniciales nos llevarán a plantear en el segundo capítulo las relaciones entre la economía y el hombre, habida cuenta que, las dimensiones de ambos conceptos parece que no están muy claras. Es importante destacar, aunque también se hará patente más adelante, que el objetivo fundamental de este libro es analizar causas que afectan a lo que hoy es América Latina, por eso, se desciende a aspectos esenciales que ponen de relieve las bases de las consecuencias que habitualmente se estudian y que suelen ser confundidas con las causas mencionadas anteriormente. Este es el principio que dificulta la toma de decisiones racionalmente maduras.

Otro aspecto sobre el que me parece esencial reflexionar, es sobre el papel que ejerce el pensamiento en la economía. Para ello, en el tercer capítulo se establecen las diferencias entre el concepto de pensamiento económico y el de *economicismo pensante*. Esta antítesis no es una virtualidad. Más bien, se trata de un juego de palabras poco inocente sobre el papel que ejerce el pensamiento en la toma de decisiones y en el posterior plan de acción o, en caso contrario, las “acciones” ejercidas por una fuerza impersonal bajo la cual se “deciden” y se “piensan” las necesidades de los grupos sociales.

Habiendo establecido estas ideas conceptuales, en el cuarto capítulo se analizan factores relacionados con las herencias que la historia ha depositado sobre el presente de los países latinoamericanos, herencias que sin duda, hipotecan el futuro. Pero hay que decir, que en este caso, asociamos la historia a la teoría de la decisión, ya que esta es la clave que permite ver con mayor claridad, aunque no siempre se haga un esfuerzo por comprenderla, de cómo unos países o unos grupos sociales pueden progresar a un ritmo distinto. Tras un análisis interdisciplinar, puesto que esta es la metodología empleada en estos pensamientos, se puede concluir que los países de América Latina tienen una calidad media-baja en la calidad de ámbito decisional, factor fundamental que tiene muchas implicaciones de cara a proyectar marcos y políticas de futuro.

Siguiendo con el enfoque histórico, en el quinto capítulo realizo un breve análisis sobre el período al que he denominado *pre-solidario*. Entre 1900 y 1945. La falta de equilibrio internacional durante este onda cronológica, marcó episodios de violencia mundial. América Latina durante este período pudo haber aprovechado la situación para encontrar en un modelo de compromiso autogestionario las líneas maestras para trazar un camino mantenido hacia el desarrollo, sin caer en la obsesión desarrollista que se cayó, ya que la inflexibilidad de esa visión terminó por restringir aún con mayor contundencia, la posibilidad de imaginar, de querer y establecer “nuestro” hoy. Y sobre todo insisto en la idea de imaginar. Este libro se titula *América Latina hoy ¿y hasta cuándo?*, precisamente porque el *hasta cuándo* durará tanto tiempo como América Latina tarde en *poder-y-en-querer-imaginar* su futuro.

El período de la guerra fría marcó precisamente esta incapacidad de imaginar el futuro. Aunque sí es cierto que a nivel mundial se establecieron los mecanismos para lograr un cierto equilibrio, dicho equilibrio se mantuvo por ser un equilibrio dual, dentro de cuál la dialéctica de dos formas de concebir la economía y al hombre, distribuyó el mapa internacional bajo sus intereses. A pesar de esta cuestión que no puede obviarse fácilmente, surgió una idea de solidaridad basada en la *no-repetición* de los episodios violentos de la primera mitad del siglo veinte. Pero en un mundo absolutamente monetizado, la solidaridad que se desarrolla gracias a mecanismos extraeconómicos, fue igualmente “monetizada” así que, paradójicamente a su naturaleza, a la *solidaridad se le puso precio*. Y fue este precio marcado en el mercado de solidaridad internacional, lo que contribuyó a que existieran países de primera, de segunda, de tercera, y otros

simplemente, inexistentes. Siendo una obsesión la del precio, los países de América Latina, como se mencionó anteriormente, basó su modelo de “desarrollo” si es que se le puede llamar así, en el capital y no en las capacidades de sus sociedades, y hacer esto o creerse esto, es creerse una gran mentira y la mentira no está implícita en la idea de desarrollo, aunque sí que puede estarlo en la idea de crecimiento, la cual, ha contribuido a distorsionar nuestro hoy y nuestro mañana. La acción social pasó a un segundo plano.

Consistente con estas ideas previas, para el séptimo capítulo invité al profesor César Calvo, a quien agradezco especialmente su colaboración. Profesor e investigador de la Universidad de Oxford y de la Universidad de Piura, el profesor Calvo realiza una visión dinámica y crítica sobre la *teoría económica, desarrollo y acciones individuales*. Esta visión, cuestiona algunas anclas de la teoría tradicional sobre el crecimiento y el desarrollo y diseña un marco flexible dentro del cual, las acciones individuales, nuevamente enmarcadas en el ámbito decisional son las pautas claves para superar el *hasta cuándo*. Esta dimensión temporal expresada en el título, no es ni mucho menos una visión pesimista, sino una apuesta que coloca sobre la mesa algo más que un diagnóstico. Pone sobre la mesa una intención, una actitud que debe poder marcar un cambio de ritmo basado en la toma de decisiones y en la actuación política, social y económicamente concertada. Por ello, en el octavo capítulo se continúa reflexionando sobre aspectos sociales que posibilitan entender algunos problemas que deben ser resueltos.

Creo y soy consciente de que América Latina puede emprender un gran cambio que busque e imagine su futuro para, sobre todo, reducir el lapso abstracto del *hasta cuando* para sustituirlo por el *a-partir-de-hoy*.

Iván Ureta Vaquero.  
Lima, 14 de agosto 2006.



# **1.-Análisis del discurso económico y político. Racionalidad y Emotividad.**

## **1. Emergencia y consolidación de creencias.**

El pensamiento determina la forma en la que alguien o un grupo se expresa, y, consiguientemente, como es entendido por el o por los interlocutores con quienes se relaciona. Así dependiendo de la naturaleza del discurso, así también se generan relaciones tipo. El lenguaje político y el lenguaje económico tienen sus propias características y su desarrollo habilita un marco de interacción política y económica. Es decir, la utilización de un idioma o de un dialecto permite generar plataformas de acción colectiva. En este sentido se puede decir que política o económicamente se utilizan diferentes dialectos. Aquí radica la dificultad o facilidad para hacer comprensible un mensaje político o económico.

De acuerdo con Michel Foucault (1960), para descubrir lo que nuestra sociedad entiende por cordura, debemos investigar lo que viene sucediendo en el campo de la locura y la cuestión no es retórica. Si decimos que socialmente se pueden aceptar o reprochar ciertos condicionamientos del pensamiento y de la conducta, no se podría dejar de decir, que dichas aceptaciones o reproches vienen de la mano del convencimiento, de la validez o invalidez de ciertas proposiciones. La validez o invalidez, que originalmente pueden interpretarse como los productos de un sistema normativo, también van evolucionando con el paso del tiempo a través de un hilo conductor esencialmente dinámico. Este dinamismo provoca que muchas veces este hilo se tense y otras se relaje, pero nunca debería existir ausencia de fuerzas externas que provoquen reacciones. Lo contrario sería asumir la muerte de la sociedad. En el universo de las creencias colectivas podemos observar una lucha entre la seguridad que nos provee el estatismo y el stress que generan los cambios de la dinámica.

Si queremos analizar la forma en la cual las sociedades asumen como válidas algunas proposiciones y descartan otras, deberemos pensar en cómo se generan y cuáles son los mecanismos de creación de convenciones culturales y de paradigmas aceptados. Es decir, ¿cómo se crean y cómo se difunden nuevas proposiciones? En este sentido la comunicación permite desalojar la creación individual y situarla en un nicho ecológico cultural, el cuál se encargará de ignorar, sofocar o aceptar las novedades. Lo habitual es que un punto de vista de observación filosófico, nos puede abocar a cuestionar las creencias más habituales con las que convivimos y sin pensar las aceptamos. Si escribimos esto es porque pensamos que la construcción de creencias varía completamente en su génesis y desarrollo. Esto se debe a que estos constructos artificiales dependen como dice Nagel (2003:11) de tus experiencias y pensamientos, sentimientos e impresiones sensoriales. Estos indicadores suponen una plataforma a partir de la cual, se puede seguir trazando la evolución en la aceptación o descarte de creencias que suponemos válidas.

Por estas razones iniciales, el proceso a partir del cual se establecen desde un punto de vista eidético y práctico las proposiciones que pueden desembocar en creencias, es sumamente voluble y así, el método de diseño es afectado eficientemente por una intencionalidad. Esta intencionalidad es caleidoscópica y por serlo puede ser

regida por dos aspectos fundamentales. Que la intencionalidad se construya a partir de un motivación racional o que la motivación sea espontánea y por lo tanto emocional. El acto, concepto exclusivamente humano, ya que como diría Husserl, evidencia una intencionalidad, además de revelar al hombre a través del mismo, siendo racional, se piensa y se proyecta de forma libre, evaluando las consecuencias de la acción. Por esta razón, el acto racional sería un modo final. Sin embargo el acto espontáneo y emocional sería un modo mediático. En pocas palabras, la propuesta de proto-creencias, desarrolladas de un punto de vista irracional, es manipulación pura.

Pienso desde este punto de vista, siguiendo a Aristóteles (2004:158) que el acto voluntario y racional, que piensa finalmente bajo supuestos no relativos, es también justo. Mientras que de forma opuesta, lo que no es racional y en su irracionalidad instrumentaliza el modo de acción se basa en un principio de injusticia, ya que persigue un interés que saca provecho de la desigualdad. Esta es la razón por la que en este momento creo que es oportuno rescatar la imagen de vulnerabilidad del marco de creencias individuales y colectivas. Las creencias, por tanto se ven afectadas por estas dos fuerzas. ¿Qué es realidad y qué es representación? Quizá sea más sencillo comenzar por explicar que es la representación para luego caer en conclusión de que la realidad es lo opuesto a lo que ahora se argumente.

Conscientemente he comenzado a utilizar el concepto re-presentación porque de acuerdo con Aristóteles (2004, b), ésta se hace posible a partir de soportes formales. Desde un punto de vista instrumentalista, un artista puede representar lo que se expone en una obra. Y la obra es ficción, no es realidad. La ficción es lo construido, lo diseñado con un determinado propósito. Pero pienso que la ficción tiene mucho que ver con la imaginación y la forma en la que se interpreta algo. Por lo tanto, es posible que la ficción sea una re-presentación de la realidad, pero también, podría ocurrir, que la ficción anticipe un modelo que se quisiera re-presentar en la realidad, por lo tanto la realidad en este caso sería re-presentación y la ficción presentación. En ambos márgenes podría buscarse la existencia de una locución racional o una locución irracional, que al final, generen y permitan re-presentar la génesis y difusión de una nueva creencia.

La creencia por lo tanto tiene una dimensión dinámica y es muy vulnerable. La creencia tendría mucho que ver con otro concepto que ahora introduzco y que será tratado más adelante: las necesidades. Las necesidades vienen de la mano de la generación de problemas, siendo los problemas exclusivamente humanos. El ser humano tiene innumerables necesidades que cubrir y estas no son finitas. Las necesidades como las creencias son muy variables y se encuentran afectadas desde su origen eidético. Así, si se puede decir que las necesidades son abstractas, las creencias también lo serían. De igual manera que una creencia comienza a existir desde el momento en que se diseña el concepto o el problema, así las necesidades surgen cuando se comienzan a concretar y a definir. Como dice Millán-Puelles (1985:15) las necesidades son apremios y por lo tanto, nos urge darles una satisfacción. Las necesidades tienen diferentes niveles –ya especificaremos esto más adelante- por tanto también podría decirse que las creencias son una subcategoría de las necesidades. Las creencias son necesarias y avanzando el tiempo, urge generar nuevas respuestas ante nuevas formas de organización y relación.

De la misma forma que las necesidades se suceden unas a otras desde una perspectiva dinámica, así las creencias se suceden unas a otras. Lo que ayer era una necesidad puede que hoy no lo sea, lo que ayer era una creencia hoy ha caducado. Esta renovación dinámica se presta a los juegos de la irracionalidad, cuyo cebo es precisamente, la urgencia de la satisfacción de una necesidad. Ante la urgencia, ¿cómo reaccionamos? ¿racional o irracionalmente? Esto significa que si bien las necesidades

pueden generarse, también las creencias, como subcategoría pueden generarse. Pero las creencias también pueden generar necesidades y eso es lo que vamos a tratar de argumentar en este momento.

Según lo que hemos expuesto anteriormente, parece que existiera un esquema dual basado en la generación de necesidades a través de creencias y viceversa. Esta dualidad podría ser cierta si mantuviésemos y defendiésemos un planteamiento solipsista, recordando que el solipsismo estima que nada es real sino que todo es producto de la mente. Sin embargo sostendremos que es cierto que las necesidades integran a las creencias, pero esto no significa que aceptemos que las necesidades creen o den lugar a las creencias. Que las integran tan solo quiere decir que “en” o “dentro” de las necesidades hay unas creencias de fondo. Asumir lo contrario, es decir, que las necesidades generan creencias, supone desprenderse de un concepto original, a partir del cual se establecen las necesidades. O sea, el concepto antropológico subyacente.

Por ejemplo, en el marxismo se considera que la estructura, es decir, la economía, provee y genera a la superestructura, es decir, lo que se supone adicional: la filosofía, la religión, la ética, la normativa moral. Según esto, defendemos que sin excluir radicalmente la idea de que las necesidades generan creencias, deben ser las creencias las que generan las necesidades. Como podemos observar, y ya lo seguiremos argumentando más adelante en el capítulo que tratará sobre economía y antropología. Pero en este momento queremos dejar claro, como sostuve en otra ocasión (2006) si los sistemas económicos o las propuestas económicas fallan, no es debido a una incapacidad técnica por establecer las prioridades y las necesidades insatisfechas -aquí entra el capitalismo, el marxismo y cuantas más ideas económicas se quieran exponer- sino por una incapacidad cuáles son las necesidades y sobre todo quién es el hombre.

Suponer un planteamiento como el inicial sin restricciones –las necesidades generan creencias-, entraña un problema fundamental, que se enraíza en la explicación del fracaso de los sistemas económicos basados en el materialismo, uno porque no saben, ni han pensado quien es el hombre y por tanto no sabiéndolo, no saben las necesidades que tiene. Dos, porque si se no se sabe quién es ni el hombre ni sus necesidades, la descripción y la argumentación que se pueda hacer sobre las necesidades será demagógica, y siéndolo así, manipulables. Si esto es así, la consecuencia será un discurso sometido a las fuerzas de la irracionalidad y la pura emotividad. Por eso, el discurso político y económico, se ven afectados por estos problemas de origen que no se pueden dejar de analizar, para así, poder comprender las bases de la manipulación del discurso materialista generador de pseudo-necesidades. Por tanto, si racionalmente no se conocen las necesidades, menos todavía la forma de tomar decisiones y tomar acciones con justicia. Veamos a continuación las características del lenguaje y de su manipulación siguiendo este esquema previo.

## **1.2. Expresión racional e irracional.**

En este punto no vamos a descender a explicar de forma instensiva las relaciones existentes entre el pensamiento y el lenguaje. De forma genérica podemos decir que hay dos corrientes opuestas. La primera idea consiste en la verbalización y en la afirmación de que pensamiento y lenguaje son la misma cosa, mientras que la segundo criterio indica que el pensamiento tiene lugar independientemente del lenguaje, siendo el lenguaje el vehículo o el recipiente de un pensamiento ya cumplido como señala Ausubel (1989). Sin embargo, profundizando un poco más, según Sartori (2004:29), las respuestas pueden ser 4: a) entre lenguaje y pensamiento no existe ninguna relación intrínseca, b) lenguaje y pensamiento coinciden, c) el lenguaje no es indispensable para

el pensamiento, pero es indispensable para comunicar el pensamiento y d) las palabras son indispensables tanto para comunicar como para pensar.

Desde nuestro punto de vista nos suscribimos al postulado de Piaget, donde señala, como mínimo, que los principios del pensamiento anticipan al lenguaje. De esta forma, cuando analizamos las características del discurso tenemos que comprobar si este está afectado por un modo racional o irracional. Así hay que tener mucho cuidado cuando estudiamos el lenguaje político y económico, que es lo que nos ocupa en este instante. Iremos para este propósito a comenzar por un texto clásico. Generalmente, de acuerdo con Aristóteles (2004a:48-50) observemos las siguientes ideas:

“la política, y así su discurso, ordena que ciencias tiene que haber en las ciudades y cuáles debe aprender cada uno y hasta donde. Y vemos que las facultades más estimadas caen bajo ésta, como la estrategia, la economía y la oratoria. Y como esta –la política- se sirve del resto de las ciencias e incluso establece normas sobre qué se debe hacer y de qué cosas hay que abstenerse (...) Cada uno juzga bien aquello que conoce y de esto es buen juez: por ende, en lo particular, lo será el hombre educado en ello, y en lo general, el hombre educado en todos los temas. Por eso el joven no es un alumno apropiado de política, porque carece de la experiencia en las acciones de la vida, y las argumentaciones parten de éstas y versan sobre ellas. Más todavía, como el joven se deja llevar por las pasiones, escuchará en vano y sin provecho, ya que la finalidad no es el conocimiento sino la práctica. Y no hay diferencia alguna entre el joven de edad y el que es inmaduro de carácter, pues el defecto no acompaña al tiempo, sino que se debe al hecho de vivir y perseguir cada cosa de acuerdo a la pasión”

En primer lugar se indica que corresponde a la política, la tarea de ordenar el campo de intervención de las ciencias que como herramientas deben permitir una buena gestión de los asuntos públicos y privados. De este modo puede suponerse que los discursos de las ciencias que se comportan como herramientas, deben estar articulados en función a una lógica racional que busque el bienestar de la sociedad. Esta idea significa por tanto, que el pensamiento racional tiene que converger con una expresión también racional. No pasional. No emotiva. Por eso, posteriormente indica que el joven no es adecuado para la política, debido a que no ha acumulado experiencias sobre las cuáles se supone el ejercicio de pensamiento, decisión, acción y validación.

Estas ideas las estoy escribiendo en pleno proceso electoral. Quizá para glosar estas ideas no tendría más que reproducir algunos ejemplos de discurso político y examinarlos brevemente. No hace falta exponer ninguno porque se convendrá en que el manejo de las emociones del electorado es uno de los objetivos fundamentales los diseñadores de discursos. El publicista político se deja persuadir por la idea simplista de lo que quieren escuchar los electores. Así, lo más socorrido es el empleo de palabras clave que supuestamente coinciden con las expectativas y necesidades que supuestamente son urgentes en un panorama socioeconómico. Lo complicado surge cuando dichas palabras se malinterpretan.

Es decir, lo que en el lenguaje político y racional debería denominarse como *logos*, se puede catalogar de *pathos*. En este sentido, en vez de usar conceptos y significados descargados de su dimensión emotiva, se ven revestidos por una falsa tónica. Los conceptos más habituales provienen de la economía y por ello, a continuación analizaremos un pequeño elenco de conceptos que suelen estar muy presentes en los discursos políticos. No estudiamos ningún discurso político en general porque no es necesario. Independientemente de la forma escogida, subyacen problemas respecto al significado real de los conceptos abusados. Empezaremos por el más básico de ellos: necesidades. Continuaremos con: crecimiento, desarrollo, crisis y libertad.

Podrían ser muchos más, pero de momento nos centraremos brevemente en los citados, aunque más adelante hablaremos de justicia y bienestar entre otros.

### **1.3.Las necesidades.**

Al comenzar este punto, no tengo la intención de aclarar lo que son las necesidades, sino mostrar el panorama abstracto y complejo que se deriva de ellas. Lo quiero hacer así, para mostrar que un concepto tan manido y tan usado, en realidad es muy complicado de definir y de estructurar. Sin embargo, a pesar de su supuesta ambigüedad, el lenguaje político y económico, encuentra en este recurso conceptual un ingrediente fundamental. Que un concepto tenga altas dosis de abstracción significa que puede ser altamente vulnerable a la manipulación. Como decíamos al principio, desde un punto de vista demagógico, las necesidades pueden sustituir al discurso racional y así generar por sí mismas una estructura creencial artificial y postiza. El producto, es materializar el discurso y así al hombre. Por ello, resulta muy sencillo instrumentalizar las necesidades y ponerlas al servicio de la justificación de cualquier propuesta económica irracional.

No es fácil responder a la pregunta que me interroga acerca de si se lo que necesito. Antes de decir sí o no, tendré que hacerme una pregunta sugerida más arriba. ¿Se quien soy? En la medida que pueda responder a esta incómoda cuestión, podré definir mejor lo que necesito. Pero podemos seguir inquiriéndonos un poco más. ¿Sabemos quiénes somos por nosotros mismos? O ¿La idea de nuestra identidad es una construcción eidética que nos ha sido proporcionada externamente? Si la respuesta es afirmativa en el segundo caso, también podríamos decir que nuestra noción de necesidades está supeditada a la forma en la que nos muestran que es lo que nos hace falta.

El asunto es grave por cuanto, la segunda idea significa el desprendimiento de la soberanía del ser personal y de su libertad. Quizás desde un punto de vista operativo nos podríamos preguntar si entonces, para satisfacer a esas necesidades-producto, recurriremos a acciones pensadas por nosotros o “impuestas” también externamente. Quiero decir, que si no se quien soy, tampoco puedo saber qué necesidades tengo, y si esto ocurre, tampoco sabré de forma autónoma como enfrentarme a su satisfacción.

Hace pocos días recibí un correo electrónico con una convocatoria –no voy a indicar la institución- para un proyecto de investigación. Se habla cada vez con mayor intensidad de la existencia de una sociedad de la información, hasta el punto de manifestar expresamente conceptos como brecha digital o incluso, pobreza digital.

#### **Análisis de la oferta. Nuevos modelos de propiedad y gestión de redes.**

En la región, se están probando nuevos modelos de gestión de las redes y de los servicios que se oponen al modelo ya tradicional de un gran operador, verticalmente integrado que llega hasta la última milla. En esta línea de trabajo, es importante conocer sobre las nuevas herramientas para la inclusión digital, como plataformas tecnológicas alternativas (digital TV, powerlines, Wi-Fi) y formas de provisión alternativas, tanto en contenido como en aplicaciones. Un enfoque interesante es el desarrollo de juegos y aplicaciones de entretenimiento que puedan servir como estrategias de aproximación para demostrar el valor para los más pobres de acceder a las TICs, incorporando la noción de aprendizaje a distancia, facilitando la capacidad de usar las TICs a través de la promoción de culturas locales. El análisis de las posibles barreras regulatorias existentes al uso de tecnologías alternativas y nuevas aplicaciones es también relevante a esta temática.

### **El reto del servicio universal**

En la Sociedad de la Información, las nociones de servicio y acceso universal a las telecomunicaciones adquieren un contenido diferente al tradicional de una vivienda – un teléfono. En este contexto, es importante abordar las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los modelos existentes y qué limitaciones presentan dadas las nuevas necesidades de información y de comunicación y las nuevas demandas que ellos implican? ¿Cuáles son los incentivos que la regulación puede plantear a las operadoras para el desarrollo de las redes en áreas remotas y excluidas o con predominio de pobres? ¿Cómo las PYMES pueden contribuir al desarrollo de alternativas de última milla y cómo estas estrategias pueden cuestionar los marcos regulatorios existentes?

### **Herramientas regulatorias para promover el acceso, la participación y el empoderamiento de los pobres**

Esta línea de trabajo abarca los retos regulatorios y las alternativas de solución para promover el acceso, la participación y el empoderamiento de los pobres en la Sociedad de la Información, haciendo énfasis en las herramientas disponibles para el regulador del sector. Un aspecto importante es la identificación de las mejores prácticas para la participación de los excluidos, así como para la resolución de conflictos y controversias que involucren a los usuarios de los servicios. Dentro de esta perspectiva, se encuentra la necesidad de desarrollar mecanismos efectivos de rendición de cuentas del regulador a la sociedad, explorando cuáles son las mejores prácticas a nivel internacional.”

He extractado este aviso como podría haber reescrito muchos otros de características similares. Como dijo uno de mis alumnos, durante la pasada sesión, la pobreza es una condición, un imperativo para que las instituciones sigan existiendo y justificando su trabajo. Así, en este caso, lo más relevante no es la creatividad que se despliegue a la hora de generar nuevos conceptos, sino, la manipulación de conceptos elásticos y abstractos, sin tener clara ni su epistemología ni su alcance. Se puede observar en el texto la forma en la que se genera un lenguaje derivado de una concepción material de una carencia. En este caso, las herramientas digitales. Es decir, se está suponiendo que el pobre, además es más pobre que antes por no disponer de estos medios tecnológicos. Desde este punto de vista material, las dimensiones de la pobreza parecen no tener límites. En la medida que surja una nueva “necesidad” material que cubrir, colateralmente nacerá el pobre que no puede cubrir esa necesidad.

Si poco a poco el lenguaje va cediendo ante esta exposición de necesidades materiales que cubrir, podríamos ver como pobre a quien no tiene esos productos. Recuerdo que durante mi infancia mi familia nunca compró un reproductor de video cuando salió al mercado, nunca compró un giradiscos cuando en todas las casas había uno, nunca compró televisión en color cuando los cátodos inundaban con destellos psicodélicos las salas de las casas modernas. Nunca hubo ni hay microondas, ni videojuegos, ni reproductor de CD, ni, ni, ni... ¡Qué pobres éramos! Qué pobres éramos según el concepto que estamos criticando. Porque siempre pude estudiar en los mejores colegios, tener la mejor alimentación y sanidad así como asistir a una de las mejores universidades, pero además, siempre me he sentido muy cuidado por mis padres, muy atendido, pero creo que sin caer en una filiación dependiente.

Con estas ideas quiero exponer, que la utilización de un lenguaje que genera necesidades producidas, o como he comentado anteriormente, necesidades-producto, provoca la gestación de creencias basadas en la satisfacción de esas necesidades. Así, yo no soy quien soy sino lo que tengo y ni siquiera eso, porque seré incapaz de sentirme satisfecho, ya que el concepto de pobreza es tan maleable y dinámico que seguro que rápidamente tendré una nueva “escasez” que tristemente me provocará una desazón y una gran frustración. Seré “pobre” nuevamente y si lo soy y no resuelvo la situación,

despertaré la lástima de mi entorno y así, seguramente, me excluirán de él. Ya no seré quien soy sino lo que no tengo y al no tener, no seré.

Thorstein Veblen, cuando habla de *obsolescencia programada* en su *teoría de la clase ociosa*, en gran medida está hablando de esta idea. Las empresas necesitan inventar productos novedosos cada vez a una mayor velocidad para incrementar sus ventas. Pero lo que esto genera de forma directa en una sociedad que basa sus creencias en la satisfacción de las necesidades, es un complejo por no poder acceder a esas supuestas cotas de bienestar, representadas por un artefacto x o y. En el anterior extracto, lo que estamos viendo es que la literatura está comenzando a generar una nueva dimensión de la pobreza y esto entraña peligros objetivos graves desde el punto de vista de la reflexión de, nuevamente, quién es el hombre y cuáles son sus necesidades y conociéndolas, ayudar a resolverlas. Lo que ocurre, es que en la medida que surjan nuevas dimensiones dentro de un espectro conceptual expansivo, aparecerán también nuevos puestos de trabajo, nuevas instituciones, que generalmente no están compuestas por esos “pobres” y que tampoco obtendrán un salario mínimo, para tratar de resolver esas “injusticias”. Vayamos ahora a reflexionar sobre un par de conceptos que son claves dentro de estas consideraciones.

#### **1.4.Crecimiento y Desarrollo**

Creo que son estos dos conceptos –más que la idea de necesidades – los que más veces se han citado y se citan en la literatura económica y en los discursos políticos de las realidades latinoamericanas. ¿Qué es el crecimiento y el desarrollo? Son dos conceptos que han alcanzado rasgos casi divinos desde el punto de vista de la veneración que se les tiene. Y como tales, parece que alcanzar el secreto que entrañan es tarea de una inteligencia superior. Por eso hay tantas interpretaciones, tantas ideas al respecto y por ende, tantas confusiones.

Una de las principales preguntas y de los enigmas de los historiadores económicos es: ¿qué es lo que hace diferentes a los países entre sí y porque existen diferencias entre sus modelos de desenvolvimiento histórico? Desde el punto de vista histórico, la historia del pensamiento económico, según Vilar (1983:18), en el pensamiento económico medieval no encontramos una idea fija respecto al concepto de crecimiento. Hay que anotar en este punto, que desde el punto de vista intelectual, el pensamiento económico medieval es mucho más preciso y humanista que por supuesto, el mercantilista, y el pensamiento económico actual. Así la base del pensamiento escolástico, presidido por personajes de gran talla como San Alberto Magno o como el Aquinate, significa el replanteamiento de las cuestiones sugeridas por autores como Platón y Aristóteles. De este modo, ni el dinero ni la acumulación son aspectos fundamentales del pensamiento escolástico, de ahí las restricciones a una idea de crecimiento.

De forma opuesta, andando el tiempo, las tesis mercantilistas dudan de la posibilidad de “crecimiento” humano universal, propio del pensamiento escolástico y buscan la consolidación de los estados nacionales a base de acumular metales preciosos. Aquí puede comenzar a observarse un cambio de dirección en el planteamiento de crecimiento, entendido como un fenómeno casi, exclusivamente cuantitativo. Lo que importa es el fortalecimiento del aparato estatal, que lo es todo. Es omnipresente. El

individualismo y el universalismo escolástico se pierde por lo tanto. Los valores humanos se pierden y el materialismo comienza a lograr un espacio protagónico.

Más adelante, sin analizar los postulados fisiocráticos podemos observar las ideas de crecimiento y decrecimiento en autores como Smith y Marx. Sobre estos dos autores se puede decir, que son de los más citados y menos leídos, y por tanto, desde el punto de vista crítico, muchas veces, malinterpretados. No es que quiera en este momento hacer una biografía del de Kirkaldi, pero hay que saber que aunque el libro más conocido sea *La Riqueza de las Naciones*, hay que decir que la formación humanista y sobre todo moralista de Smith, precede biográficamente a sus esfuerzos por sistematizar toda la teoría económica que hasta entonces había plagado la historia de forma espontánea algunas veces y oportunista muchas. Por tanto tampoco hay que ser excesivamente optimista y decir que Smith era un absoluto convencido de la no intervención estatal ya que, manifestó que su gran obra iba a ser una obra sobre jurisprudencia. Es decir, en pocas palabras, de regulación jurídica y eso significa un reparto de responsabilidades entre las esferas públicas y privadas.

Volviendo al tema, Vilar (1983:21) indica que el vínculo entre los problemas económicos modernos más familiares y el nacimiento del pensamiento clásico se anuda precisamente alrededor de la noción de *crecimiento* y de forma más concreta en torno al *despegue económico*, el take-off rostowiano. Y este problema es algo que preocupa a Smith y a Marx casi de la misma forma. Desde este punto de vista, Marx y Smith están preocupados por el proceso de acumulación y de reproducción, dejando al individuo, en cierta manera al margen. Es decir, se produce una materialización de la economía, porque ya veremos que no siempre la ciencia económica ha sido lo mismo.

De este modo, si la economía se restringe casi exclusivamente a la función de cómo crecen las naciones, el modo económico sería exclusivamente técnico. Por serlo, está supeditado a varias formas interpretativas de aplicarlo y consecuentemente sus métodos para conseguirlo también. Si esta tendencia se convierte en obsesión, el papel del individuo y consecuentemente de la sociedad, pasarán a un segundo plano. Nuevamente vamos al planteamiento que estamos demostrando en todo el texto. La concepción y el pensamiento sobre lo humano se subordina a los intereses exigidos por ciertos postulados económicos y así, también la política se pondrá al servicio de los mismos.

Los planteamientos técnicos que siguen este esquema, en su práctica suelen estar desprovistos de un marco normativo que restrinja las posibilidades de acción, ya que la decisión y la acción se ven supeditadas por unos fines que hay que conseguir a toda costa. Esto degenera en una ambivalencia de concepciones. Asumiendo la ambivalencia en la acción, desechamos aspectos no relativos y por tanto, este relativismo también se escurre o empleando la conceptualización económica, y chorrea hacia los patrones comportamentales de los individuos.

Sin abundar en el tema, ya que es únicamente introductorio, nos quedaría esclarecer qué es el desarrollo. Quizá habiendo explicado brevemente las consideraciones del crecimiento nos resulte más sencillo explicar que es el desarrollo, aunque en este punto daré mi punto de vista. El desarrollo consistiría en la propuesta de una economía puesta al servicio del hombre, entendiendo que el hombre es libre y que tiene unas necesidades muy concretas que no son precisamente las que supone el modelo de crecimiento actualmente vigente. Con esto no estoy cayendo en el tópico de pensar que el crecimiento es cuantitativo y el desarrollo cualitativo. Si no se conocen las necesidades del hombre, tampoco se puede hablar de cuáles son los indicadores cualitativos más representativos.

### 1.4.1.Crisis

Sostendré una idea que quizá resulte un tanto provocadora a priori. Hace referencia al relativismo del concepto indicado. Lo podría manifestar del siguiente modo: ¿existen las crisis? Nuevamente, aun a riesgo de parecer solipsista la idea, las crisis existen desde un punto de vista cultural. Por ejemplo en China, una crisis no se gestiona como un peligro sino como una oportunidad. Las crisis forman parte de las creencias y por tanto la gestión de la creencia puede ser variable. Las crisis no solo son económicas. La crisis económica es tan solo una manifestación. Sin embargo, es más difícil constatar la situación de la estabilidad familiar o temas semejantes.

El concepto de crisis no ha existido toda la vida sino que tiene un origen que hay que conocer. De acuerdo con Miguel Alfonso Martínez de Echevarria (1983:97), el concepto de crisis económica nace en el siglo XIX cuando se hacía patente el descrédito del viejo principio de la doctrina clásica de que en toda la actividad económica subyace una natural armonía, idea procedente de los postulados fisiocráticos y que tan influenciados por los conceptos de la física newtoniana, sobre todo en sus tres principios fundamentales. Obviamente, se estaba manifestando que esa armonía no era tal y por tanto, las crisis económicas se asumieron como un elemento endógeno e inevitable del sistema económico.

De igual manera que en la actualidad, en estos compases del siglo XIX surgieron autores que criticaron la ortodoxia económica y como consecuencias de esas críticas surgió un lenguaje propio, unos conceptos propios, que todavía existen y se usan en la actualidad. A estos conceptos se les atribuye una característica natural y se les supone una relación intrínseca con el fenómeno económico. Por lo tanto, podemos observar que efectivamente, la crisis económica es una manifestación cultural, que sin embargo, se alzado como paradigma, como enemigo a batir por políticos y economistas. Así la sociedad internaliza este concepto y lo traspasa a su propia vida familiar, a su propio estado de ánimo. La crisis se filtra por todo aquello sujeto a las emociones y las hace su patrimonio. Se pasa así de su concepción objetiva a la subjetiva. Y es sujeto porque actúa y nos pensamos a través de ella.

### 1.4.2.Libertad.

El concepto sobre el que vamos a tratar a ahora supone nuevamente pensar sobre la identidad del hombre y su forma de actuar dentro de un esquema normativo moral. ¿Cuál es el concepto de libertad que hoy en día se maneja? El concepto de libertad norteamericana<sup>1</sup> está pues completamente distorsionada y se exporta como un producto de máxima aspiración y sin embargo, este concepto de libertad supone una dependencia a un sistema consumista, individualista, que engendra aislamiento, neurosis y comportamientos obsesivos –y sabemos que el comportamiento obsesivo es fundamentalmente rígido, inflexible.

Todo lo contrario al concepto de libertad que se contrapone al principio de independencia que rige el concepto cultural norteamericano y que se ha expandido

---

<sup>1</sup> Como señaló con gran criterio en su momento Ludwig Erhard, “*Un pueblo que ya no sabe hacer ningún sacrificio material en defensa de su propia libertad se verá condenado a la larga a desaparecer de la historia*”. En ERHARD, L. 1959: Bienestar para todos. Omega. Barcelona. Tercera edición. Pág. 288.

como el modelo del desarrollo social. Con buen criterio y no por casualidad Amartya Sen tituló a uno de sus libros *Libertad y Desarrollo*. El problema de fondo lo encontramos en que el concepto de libertad humana se ha impuesto como consecuencia del modelo de libertad económica. Del *laissez-faire* de países con regímenes políticos inspirados en la *democracia liberal*, como dice Gómez Pérez (1975). Pero tendremos que tener en cuenta que este perfil no hay que achacarlo a un modelo clásico o liberal o neoliberal como se le quiera llamar, sino que también hay que pensar que con la Revolución Francesa y por la “Declaración de los derechos del Hombre y del Ciudadano” se marcó de forma indeleble los valores morales del individuo, teniendo en cuenta que dicha moralidad se fundamentó en una libertad individualista de corte utilitarista que terminó por excluir de forma completa la figura de Dios, tendiendo a sembrar que solo lo inmediatamente útil –¿podría verse aquí también la visión maquiavélica de que el fin justifica los medios? - debe ser la finalidad de los actos humanos y de las sociedades en sí. Por tanto es tan frecuente confundir la libertad con el hedonismo y esto desencadena en una gran negación de la libertad social como reconoce Rodríguez Casado (1984:37).

Ahí encontramos por tanto la clave que determina al país que es desarrollado y al que es subdesarrollado. El país subdesarrollado apabullado por el éxito del sistema económico liberal interpretará la libertad como únicamente alcanzable llegando a ese sistema económico o al menos, tratándolo de emular. Tratándolo de imitar. Estos países que tratan de emular dicho sistema económico son los que se pueden denominar como países en vías de desarrollo. Por tanto son países en vías de ser *libres* y que aspiran a serlo. En este sentido el lenguaje político y económico recrean todo un estado de opinión entre la ciudadanía. Si queremos ser libres tenemos que imitar este sistema sino seguiremos siendo reprimidos, esclavos.<sup>2</sup>

## 1.5. Algunas conclusiones

Estas ideas fueron expuestas durante la sesión, pero la discusión gravitó sobre un punto que deseaba que surgiera y que de alguna forma provoqué. Hemos observado que aparentemente las necesidades podían ser tomadas como un producto de las creencias. Que las creencias por tanto al ser dinámicas, pueden presentar proposiciones relativas, y que por serlo, así también lo serían las necesidades. Y si decimos que las necesidades revelan al hombre, no podemos negar, que el hombre también revela a las necesidades. Pero en el segundo caso, si no existe un consenso sobre cuáles son las necesidades del hombre, es porque no se conoce ni la dimensión ni la naturaleza humana y por consiguiente las creencias inundarán el basto panorama de la conformación de las sociedades y de sus patrones culturales y comportamentales.

El caso es suponiendo que las creencias pueden generar las necesidades, rápidamente surgió un debate en torno al relativismo y al absolutismo de las proposiciones. Desde una posición argumentada se comentó que de forma sustantiva

---

<sup>2</sup> Es muy interesante la siguiente reflexión de Vicente Rodríguez Casado al decir sobre la concepción materialista de la libertad que: “Esta posición claramente materialista, tan frecuente hoy en los países del **mundo libre**, está en abierta contradicción con las exigencias de responsabilidad individual y social que encarna la libertad”. Op. Cit. Pág 31. La negrita es del autor. También interesante la siguiente reflexión en la que “para el industrialismo, la defensa de la libertad adquiere un tinte peculiar: se trata de la libertad para el desenvolvimiento creativo de la actividad económica, eliminando las limitaciones que tradicionalmente oponían los gobiernos al desarrollo autónomo de la industria y del comercio”

todo es relativo. Sin embargo aplicando el criterio de validez, se podría decir que también es relativo que todo sea relativo, y que por lo tanto ya hay algo absoluto. Luego habiendo algo absoluto la proposición de inicio es falsa. Ya tendremos que pensar por tanto un poco más. Pero lejos de aspectos abstractos a una de las alumnas le pregunté si tenía hijos. Ella me dijo que tenía dos y que los amaba con locura. Posteriormente le dije: ¿les amas absolutamente o relativamente? Respondió: absolutamente.

Al alumno que defendía la postura del relativismo le pregunté si había cenado anoche o almorzado a mediodía. Me dijo que sí, pero que era relativo lo que había comido pues podría haber escogido otra opción. Sin embargo, no así el hecho de lo que comió, sino la acción mecánica de comer, no era algo relativo sino absoluto. Sin abundar en estos ejemplos, pudimos llegar a un consenso: que todo aquello que era vital era absoluto y que lo que no lo era, relativo. Pero no solo los actos fisiológicos son absolutos, sino la motivación y los motivos que nos llevan a actuar de una forma personal. En la introducción decíamos que analizaríamos los puntos que siendo relativos han alcanzado una posición de absoluta incontestabilidad, mientras que los aspectos que son absolutos, han pasado a engrosar la lista de las abstracciones relativistas. Queríamos por tanto reubicar el punto de gravedad a partir del cuál expresar que existen conceptos e ideas abstractas que se encuentran en la periferia y otras que son centrales, absolutas y que debemos conocerlas con exactitud, sobre todo, para poder actuar con libertad y buscar la verdad. Pero en este caso, para ir buscando cual es el *ethos* de la economía y de su discurso, que no puede ser *pathos*, sino *logos*. Esto exige un esfuerzo y sobre todo ser muy crítico, puesto que el relativista no lo es.

Finalmente, quiero expresar que en un determinado momento de la sesión se comentó que tener ideas absolutas respecto a aspectos esenciales de la vida y sobre todo de la esencia de la naturaleza del hombre y de sus acciones, era un signo de intolerancia. Sin embargo, la intolerancia pienso que no se muestra en el esfuerzo por buscar la verdad, sino en la dejación de su búsqueda, puesto que al relativista, su supuesta tolerancia se vuelve en su contra y le hunde en una ambivalencia donde todo vale. Por tanto, desde un punto de vista práctico, el relativista huye de la responsabilidad de mejorar y en esencia, es intolerable con la idea de que el hombre aprende, que es libre y es perfectible. Obviamente, el peligro de tener ideas absolutas sobre ciertos puntos vitales, es la defensa fundamentalista de esos postulados sin comprender precisamente lo mismo que el relativista obvia: que el hombre aprende, es libre y perfectible.

## **2.-HOMBRE Y ECONOMÍA. La integración de los radicales humanos.**

### **Introducción**

Muy posiblemente a los alumnos les haya sorprendido el tenor de la anterior sesión en un programa doctoral de economía, donde lo que se persigue es encontrar las claves fundamentales, analizar, la realidad política y social latinoamericana. Sin embargo, como decíamos anteriormente, es necesario exponer, criticar y debatir algunos conceptos que han creado prácticas nefastas para la humanidad. Hemos partido de aspectos esenciales que relacionaban a las creencias y a las necesidades y hemos podido ver cómo el lenguaje utilizado en política y economía abusan de conceptos abstractos, que en esencia tienen significados absolutos, pero que se los relativiza, para poder conseguir, a través del populismo o de lo que se quiera, unos resultados. Y de eso vamos a hablar en esta sesión. De resultados. De qué es la economía y que relación tiene con el hombre. Además, afinaremos más las ideas respectivas a las necesidades de la justicia, el bienestar, la cooperación y la creación de sociedad.

### **2.1.¿Mi hijo es primer puesto del nido, me han ascendido y me he comprado un auto nuevo! ¿Qué más le puedo a la vida?**

Con frecuencia tengo que hacer viajes a otros países y siempre me ha sorprendido cómo siempre que voy a un sitio, independientemente del día de la semana, del mes, y de la hora, hay gente que debe ir al mismo lugar al que me desplazo. Es evidente que diariamente se desplazan por los aires, miles de personas. Pero a nadie se les puede admirar más que a esos ejecutivos, trabajadores hasta el agotamiento, que aprovechan cualquier esquina, preferiblemente visible, del aeropuerto para hablar por celulares preciosos y conectarse a computadoras portátiles ultramodernas. Quizá sea un curioso, o tenga poco que hacer cuando viajo, lo que me convierte inmediatamente en un hereje a ojos de los súper ocupados y lustrados ejecutivos. Pero bueno, me gusta caminar y ver que están haciendo en sus computadoras. La mayor parte de las veces, no les he visto haciendo nada referente a sus trabajos: o juegan, o ven fotos, muchas veces de su familia. ¿Se sentirán solos? ¿Tendrán necesidades afectivas? ¿Cuáles son sus prioridades vitales? ¿Qué necesitan y cómo actúan?

No hay que centrarse exclusivamente en los ejecutivos de los aeropuertos. Hablaré de vecinos como usted, que posiblemente nunca hayan viajado para hacer negocios, ni tenga una empresa exitosa. Se pueden realizar las mismas preguntas que para el caso del ejecutivo. ¿Se siente solo? ¿Tiene necesidades afectivas? ¿Cuáles son sus prioridades vitales? ¿Qué necesitan y como actúan? Desde este punto de vista podemos, para analizar inicialmente estos puntos creo que es un buen ejercicio fijarse en la utilización de las expresiones y usos del lenguaje común.

Cuando uno habla de si mismo generalmente puede observarse que el acento de su discurso se centra en manifestar todo aquello que tiene. En función por tanto a lo que tiene se revela su autoestima. Esto ya lo comentamos en otro libro cuando hacíamos las

reflexiones en torno al ser y al tener. Decíamos, siguiendo a Fromm, que el hombre actual utiliza más las expresiones verbales derivadas del tener que de las del ser, más propias de épocas en las cuáles no se había implantado de una forma tan sólida los principios de conciencia material. Cuando hablo de conciencia material, me refiero a la reducción del radical vital a este materialismo. Por tanto, la inclinación al tener supera a las posibilidades del pensar en ser.

Retomando el punto inicial, he observado que en una sociedad como la peruana, existe una competencia que tiene dos caras. En este primer momento nos centraremos en analizar la primera cara que consiste en el ensalzamiento de los logros personales del individuo desde su infancia.<sup>3</sup> Aunque pueda parecer anecdótico, casi todos los padres con los que he hablado tienen hijos que han sido “primeros puestos” del nido –guardería– “primeros puestos” del colegio y “tercio superior” en la universidad. Estadísticamente es difícil encontrar semejante concentración de niños prodigio. ¿Todos son “primeros puestos”? si lo son ¿a que se debe la obsesión por manifestar quienes son sus hijos a través de los logros y de los resultados? En caso de que no sean “primeros puestos” ¿son como los apestados de la familia?

Creo que esta perspectiva no es baladí desde el punto de vista en que los padres, imbuidos por una presión social, hacen hincapié en decirle y en convencerle al hijo que tiene que ser el “primer puesto”. Así el niño, se educará sabiendo que tiene que ser “primer puesto” y que si no lo es, casi pierde el sentido de su existencia. Sin embargo esta competencia prácticamente se resume a los resultados y la persona no es solo resultados. Pero esta manifestación cultural tiene su origen en una concepción muy particular que es, como dije antes, la reducción del radical vital a una expresión material, fundamentalmente impuesta por un tipo de homo faber, que parece ser el único que importa y que es capaz de mover la maquinaria de la economía, de forma “eficiente”, según una mala e incompleta definición de eficiencia.

¿Ha generado esta visión de la economía este perfil de hombre mutilado? Podríamos seguir poniendo ejemplos de reducción del radical vital humana, a aspectos relacionados con los resultados, como los casos de ejecutivos “exitosos”, como el caso de grandes gurús del management, etc, pero creo que el ejemplo puesto, resume desde una perspectiva doméstica, la raíz de muchos de los actuales males. Según estas proposiciones podemos observar que efectivamente el hombre se convierte en un recurso para la economía, en un capital, y no al revés. La economía desde mi punto de vista debería ser un recurso para el hombre. A continuación realizaremos una breve nota explicando aspectos que muchas veces se desconocen de la historia y evolución de la economía y su relación intrínseca con el hombre.

## **2.2.La economía.**

De acuerdo con numerosos autores, el nacimiento de la economía, como ciencia, no es muy antiguo y además tiene profundas relaciones con el desarrollo del hombre. Para adelantar acontecimientos, siguiendo la sentencia de Protágoras: el hombre es la medida de todas las cosas. Por lo tanto el objeto de estudio es el hombre como el “qué”

---

<sup>3</sup> Me refiero a esta segunda cara de la competencia a la que se manifiesta entre la población económicamente activa. Pienso, como lo veremos más adelante, que esta competitividad incentivada desde la infancia, luego no representa un tipo de estímulo para emprender actividades innovadoras. Por tanto, se observaría una desconexión o una mutación del espíritu de competencia.

o “lo que” estudiar y el “cómo” lo constituiría la pregunta socrática de cómo hay que vivir.

El hecho de aludir a la pregunta socrática no es lo mismo que decir o pensar que el origen de la economía la debemos buscar exclusivamente en Grecia. Quizá desde una perspectiva occidentalista así sea. De este modo tenemos fuentes clásicas desde donde nos podemos acercar al pensamiento económico griego, que como veremos también es fundamentalmente interdisciplinar. Historiadores como Heródoto y Tucídides dan importancia al elemento económico en la historia. Hipócrates, médico famoso, escribió acerca de la influencia del medio físico en la vida social y económica. Demócrito escribió libros sobre la riqueza y la agricultura. Ya en el siglo V a.C. los sofistas, representados por Protágoras y Polo, desbrozaron nuevos campos de investigación por medio de un concienzudo y sistemático estudio de la ética y la teoría del estado.

En el siglo III a.C. los estoicos y los epicúreos, encabezados por Zenón y Epicuro respectivamente, expusieron con audacia la meta última de la vida humana: el primero, sosteniendo que el premio es la virtud y el segundo que el hombre está hecho para el placer. Ambos redujeron al mínimo la responsabilidad del individuo hacia la sociedad. Sin embargo, quienes merecen más atención entre los pensadores griegos son: Jenofonte 444-354 a.C. Platón 427-347 y Aristóteles 384-322 a.C. y son ellos quienes más han determinado el pensamiento económico occidental. A pesar de ello no podemos olvidar que existen textos anteriores de tradición oriental pero igualmente interesantes como el *Código Hammurabi* (2.000 a.C) que estableció salarios para los artesanos de la época, así como el precio del ganado para los babilonios. Confucio (551-479 a.C.) con su regulación de precios para el gobierno y el retiro para la vejez, la igualdad y la universalidad de los impuestos y de la abolición de las tarifas aduaneras. El *Chanakya* (Hindú) más de 1000 páginas sobre problemas agrícolas. O el *Antiguo Testamento* donde Amós, Oseas, Isaías, Jeremías y Ezequiel se lamentaban de la tiranía y opresión. Anecdóticamente el primer libro con un título similar al de economía – *Instrucciones sobre la prosperidad material*- fue el *Arthasàrtra* de Kautilya escrito en el siglo IV a.C. Este tratado encierra sus contenidos entre cuatro aspectos fundamentales: 1) la metafísica 2) el conocimiento de la justicia y la injusticia 3) la ciencia del gobierno y 4) la ciencia de la riqueza. Como puede observarse, ya sea en la tradición oriental como en la occidental, los pilares de la economía se cimentan sobre la ética y la moral.

Como podemos ver, la concepción de la economía no es un atributo exclusivo de la cultura griega, aunque sí es cierto, que los griegos supieron definir y sistematizar con mucha precisión quien era el hombre y empezó a definir cada vez mejor que es lo que necesitaba. En el siguiente epígrafe haremos referencia a esta evolución de los radicales humanos en la economía, pero antes, hay que ensalzar el trabajo intelectual griego, para por lo menos, establecer un orden lógico a través del cual poder diseñar estructuras sociales que busquen un cierto equilibrio.

La economía para Aristóteles (2004:49) tenía un lugar natural y no era precisamente el principal. Para ello, podemos recurrir a la siguiente cita:

Parecería que pertenece a la más importante y a la directiva por excelencia, y es manifiesto que ésta es la Política, pues es ella la que ordena que ciencias tiene que haber en las ciudades y cuáles debe aprender cada uno y hasta donde. Y vemos que las facultades más estimadas caen bajo ésta, como la Estrategia, la Economía y la Oratoria. Y como ésta se sirve del resto de las ciencias e incluso establece las normas sobre qué se debe hacer y de que cosas hay que abstenerse, el fin de ésta incluiría los de las demás, de manera que éste sería el bien propio del hombre. Porque si es el mismo para un individuo y para un Estado, mejor, desde

luego, y más perfecto parece ser el del Estado como para obtenerlo y conservarlo: es deseable incluso para un solo individuo, pero mejor y más divino para un pueblo y para los Estados.

Como se puede deducir del anterior párrafo, la economía es entendida como una herramienta, como un medio que puede servir para el beneficio de las necesidades del individuo, y como consecuencia de esta validez individual, para la satisfacción de las necesidades colectivas. La política, se resume como la actividad racional que tiene muy claro el fin al que apunta y que es o debe-ser el bienestar general. Lo que ocurre, es que cuando empleamos bienestar en este sentido, no estamos pensando en la concepción actual de bienestar. El bienestar actual se encuentra supeditado a la satisfacción de, sobre todo, unas necesidades materiales impuestas por una sociedad consumista, en la que el hombre se autocanibaliza y se consume a sí mismo. Y si esto es válido para un hombre, como diría Aristóteles, también será válido para la sociedad. Por tanto, cuando hablo de bienestar en este contexto, me estoy refiriendo a que se sabe, se conoce, cuál es el fin de la economía y su fin es el hombre, no es su medio. Es decir, se conoce al hombre y se conocen sus necesidades. Por ello, la economía no tiene ningún tipo de capacidad organizativa por sí misma y tampoco puede organizar ni jerarquizar la escala de necesidades individuales ni colectivas. La concepción de la mano invisible es válida solo parcialmente, no es un axioma desde ningún punto de vista. Esto ya lo veremos en el siguiente capítulo cuando hagamos algunas reflexiones sobre la historia del pensamiento económico.

Por razones históricas puede sorprender que la economía actual, o moderna está premeditadamente o no, desvinculada de una dimensión ética y moral de la cual nació. No podemos olvidar que la economía es una ramificación de la ética. Como ejemplo podremos observar que Adam Smith, el llamado padre de la Economía Moderna, fue catedrático de Filosofía Moral de la Universidad de Glasgow.<sup>4</sup> Incluso, hasta hace relativamente poco tiempo, en Cambridge se enseñó economía como una parte de la “Diplomatura en Ciencias Morales”. Incluso el debate abierto continuó en la década de 1930, cuando Lionell Robbins mantuvo en su obra *An Essay on the nature and significance of economic science* : “*Que no parece posible, desde un punto de vista lógico, relacionar las dos materias (economía y ética) de ninguna forma, excepto por mera yuxtaposición*”. Con ello, se rasgaba por completo la teoría de la interdisciplinariedad de la economía con otras ciencias afines, a pesar de que en las humanidades autores como Febvre, Bloch o Braudel la defendían de forma combativa.

La economía como el resto de ciencias trataron de buscar su identidad desde los compases finales del siglo XIX y principios del XX. En este contexto es cuando surgen las luchas intelectuales, por ejemplo, entre los orígenes de la sociología impulsada por Durkheim y la historia. Sobre todo lo que se aprecia en esta aparente civilización de creciente y constante es que las ciencias buscaron su compartimento estanco. Ese dominio donde hacerse fuerte y terminar por desprestigiar aspectos relativos a las humanidades. Sobre este punto, aunque quizá no se conozca mucho, Julio Verne hizo una predicción quizá más relevante que la invención de los submarinos o la llegada a la luna. En su obra *Paris en el siglo XX*, publicada en 1863, anunció un debilitamiento de las humanidades y una mayor concesión al mecanicismo y a la técnica. Incluso más adelante, en vista al desarrollo del siglo XX, Francis Fukuyama se atrevió a titular su famoso libro como *El fin de la historia*, como reflejo de esa pérdida de los aspectos más relacionados con la ideología, los cuales habían cedido al implacable avance de las

---

<sup>4</sup> En este momento pasamos por alto algunas ideas que posteriormente criticaremos del pensamiento de Smith. Su evolución del concepto antropológico entre la Teoría de los Sentimientos Morales y la Riqueza de las Naciones es notable.

ciencias. Sin embargo, regresando al tema que nos ocupa, la economía también ha tratado de desligarse de toda rémora relacionada con la filosofía, la ética o la moral. En este sentido las ciencias se han comportado como un niño contestón que se despegó por completo de sus orígenes. La novedad de la economía es absoluta, y no podemos olvidar, por ejemplo y argumentando esta idea, que los premios Nóbel de economía se establecieron en 1969.

La senda es la de la interdisciplinaridad. El trabajo conjunto que permita responder a las cuestiones más básicas del ser humano. A sus formas y estilos de vida. En este sentido los trabajos de los últimos premios Nóbel de economía evidencian este cambio de tendencia que también deben filtrarse en las metodologías de las universidades. Por ejemplo uno de los principales libros que inauguró esta tendencia es el titulado *La calidad de vida*. Se trata de una compilación realizada por Amartya Sen y Martha Nussbaum. Nada novedoso hasta que comprobamos las disciplinas que analizan este concepto tradicionalmente restringido a la economía: economía, filosofía, ciencias políticas, historia o lingüística (no podemos olvidar tampoco el caso de Noam Chomsky, filólogo y lingüista). Incluso Martha Nussbaum es profesora de filosofía, clásicos y literatura comparada. Este libro publicado en 1993 muestra que la tendencia a la convergencia de las ciencias es reciente pero además que alcanza resultados satisfactorios. Es posible, no obstante observar dentro del ámbito latinoamericano economistas con un profundo sello multidisciplinar como el brasileño Celso Furtado, pero son excepciones. El caso más extremo que ilustra esta tendencia creciente a la interdisciplinaridad y sus éxitos es el del premio Nóbel de economía del año 2002; el psicólogo Daniel Kahneman.

En las teorías de administración de empresa, los estudios de Daniel Goleman, del propio Sen, ilustran nuevamente una tendencia a la interdisciplinaridad, pero sobre todo en la nueva reflexión en autores clásicos. Es decir, una vuelta a la epistemología para comprender en que nos estamos equivocando. ¿Qué significa esta tendencia? Que en contra de lo que puede parecer, hay aspectos que no son relativos, sino que se han relativizado artificialmente, y esa búsqueda de los patrones normativos, que sitúan al hombre como algo más que un ser humano racional, es algo que preocupa y nos revuelve intelectualmente. A continuación reflexionaremos sobre estas ideas, mostrando la evolución que ha sufrido el concepto de hombre y por ello, poder explicar mejor la situación actual.

### **2.3.La evolución de los radicales humanos en la economía.**

El título de este epígrafe sin duda parece provocador y de hecho lo es. Para empezar y no confundirnos desde el inicio tenemos que despejar los posibles prejuicios que existen sobre el adjetivo radical, tanto más cuando lo asociamos al sustantivo humano. En este sentido se entiende radical como la parte fundamental, el aspecto esencial de algo que quiere definirse y explicarse, por ello, el radical humano, será la explicación fundamental de la raíz de lo humano. Habiendo explicando esto podemos pasar al primer argumento.

Max Weber, en su libro *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, resume de forma magistral algunos puntos que sirven para interpretar el desarrollo de la civilización occidental. Sin embargo, muchas de sus ideas se han visto interpretadas de forma sesgada y así se corre el riesgo de no ajustarse al criterio crítico que sería lógico desplegar. El libro mencionado no dista por tanto demasiado, del objetivo de la Riqueza

de las Naciones de Smith o de los intentos de Rostow por explicar los factores diferenciales que han caracterizado a los diferentes momentos históricos de varios países. En su esencia, tratan de buscar aspectos formales que *ceteris paribus* puedan explicar la misteriosa naturaleza del crecimiento económico.

En la obsesión por explicar el crecimiento económico, estos autores, Weber en menor medida, el papel del hombre y de su libertad se malinterpreta y consecuentemente, cae en la subordinación y en la objetivación debido a la supremacía de un modelo económico que misteriosamente se autorregula con cierta armonía. Si a partir de la obra de Smith decimos que existe la economía, aunque sea en su concepto clásico, también podemos decir, que, asumiendo esta idea, se están olvidando los radicales humanos previos desarrollados hasta el comienzo de la modernidad y muy olvidados como consecuencia de la ilustración. El punto de partida por tanto es inconsistente y como tal, el edificio científico e intelectual de la economía, adolece de patrones de referencia que la sitúen.

En este punto, Weber (1955:12) representa algo distinto. Se da cuenta que hay más factores que los puros elementos clásicos que conforman las fuerzas de la naturaleza económica. Dice expresamente:

Procesos de racionalización, pues, se han realizado en todas partes y en todas las esferas de la vida. Lo característico de su diferenciación histórica y cultural es precisamente, cuáles de estas esferas y desde que punto de vista fueron racionalizadas en cada momento. Por tanto, lo primero que interesa es conocer las características peculiares del racionalismo occidental, y, dentro de éste, del moderno explicando sus orígenes...Esta investigación ha de tener en cuenta, muy principalmente las condiciones económicas, reconociendo la importancia de la economía, pero también deberá ignorar la relación causal inversa: pues el racionalismo económico depende en su origen de la técnica y el Derecho racionales como de la capacidad y aptitud de los hombres para determinados tipos de conducta racional...Entre los elementos formativos más importantes de la conducta se cuentan, en el pasado, la fe en los poderes mágicos y religiosos y la consiguiente idea del deber ético.

De este párrafo se pueden descolgar varias ideas que no se pueden obviar. Por orden de aparición, Weber se da cuenta con gran mérito, que a lo largo de la historia se aprecian diferentes momentos, hitos, dentro de los cuáles se desarrollaron novedosos procesos de racionalización, que trataban de descubrir, de definir, de perfeccionar la presencia del hombre en el mundo. Obviamente, asumiendo este pluralismo cultural y geográfico, Weber incide en el hecho de que resulta necesario detenerse a pensar en los patrones de racionalización que se han venido desarrollando en el mundo occidental. Y esta detención no es por casualidad. El propio autor en las primeras páginas de su libro va haciendo relaciones entre la existencia de pensamientos relevantes en diferentes partes del mundo, pero que finalmente, el pensamiento occidental había terminado por imponerse de una u otra forma.

Podemos observar de forma fehaciente que el pensamiento económico actual, que se ha extendido por todo el mundo, tiene que ver con una forma en la que fueron evolucionando diferentes conceptos en el seno del mundo occidental. Por esta razón, es necesario pensar y seguir avanzando en las ideas que manifestábamos en el primer capítulo, cuando hacíamos referencia a los problemas de origen que nos preocupan hoy, ya no solo en Perú, ni en América Latina, sino en todo el mundo. Decíamos, que de origen, tenemos un problema para definir quién es el hombre y que necesita, pero vayamos por partes. En la última parte del fragmento extractado, Weber señala que el racionalismo económico, por supuesto de la técnica y el derecho racionales, pero sobre todo, de la aptitud de los hombres para determinados tipos de conducta racional. Señala

aptitud, no actitud, puesto que la última se supone. La aptitud racional significa posibilidad de desarrollar un tipo de mecanismos motivantes de esa característica humana. Los motivos de acción pueden variar de diferente forma en función a la prioridad de las necesidades que supongamos prioritarias para nosotros y nuestro entorno. Estos motivos de acción, están directamente influidos por la percepción cultural de quiénes-somos o cuánto-somos.

Así titulé unas charlas que impartí a unos grupos de estudiantes de ingeniería. Los profesores de la facultad de ingeniería, me pidieron que les hablara a los alumnos sobre la importancia del estudio de las humanidades. Obviamente, no me interesaba definir que son estrictamente las humanidades, sino que alcance pueden tener y sobre todo, aún no estando del todo conforme con el concepto utilitario, para qué sirven. En este caso, tienen mucha utilidad, pero hay que descubrir porqué la tienen.

Al comenzar la sesión pregunté a los alumnos que tal estaban. Con absoluta franqueza uno dice: bien. Otro dice: mal. A ambos les pregunto porqué están bien o mal. Uno me dice que está mal porque tenía que rendir un examen. El otro estaba bien porque se acercaba el fin de semana. Como se puede ver, desde el punto de vista del alumno optimista, su ánimo estaba relacionado con la dejación de las responsabilidades semanales, de estudio y asistencia a las clases. En el caso del pesimista, también, su estado de ánimo estaba relacionado por no querer enfrentar la responsabilidad, pensando que quizá podría dedicarse a algo mejor. En ambos ejemplos podemos observar, que en sí, sus estados de ánimo dependían de aspectos materiales.

Inmediatamente les pedí que imaginaran un estado en que se sintiesen completamente libres. Con variedad de conceptos las respuestas se podían resumir en una: hacer las cosas sin sentir la responsabilidad de lo que uno hace. O sea, que desde este punto de vista, una persona drogada o borracha se sentiría completamente libre. No asociaban el concepto de libertad al de responsabilidad. Obviamente, la acción o el acto, es exclusivo del ser humano, puesto que se supone que además de ser racional, debe actuar con libertad siendo responsable de lo que se hace. Posteriormente pedí una definición de átomo, la cuál fue dada perfectamente y con consenso total. Cuando pedí una definición de persona, no ocurrió lo mismo. Se puede decir, que no sabemos definirnos. ¿Cómo hemos llegado a este punto? Y ¿como esto afecta a una ciencia como la economía?

Para finalizar esta imprescindible introducción al tema, Weber, dice al final de la cita que “Entre los elementos formativos más importantes de la conducta se cuentan, en el pasado, la fe en los poderes mágicos y religiosos y la consiguiente idea del deber ético”. Es decir, esta conducta, esta aptitud, se debe a la forma en la que un individuo o una organización actúa en función a un deber ético, cuyas bases suelen ser absolutas no relativas. Por eso, el principio de la sindéresis forma un aspecto importante en la formación de los valores y de las virtudes, ya que es preciso definir lo que es bueno y lo que no lo es, para, sobre todo, poder actuar racional y libremente en función ese marco que definen las virtudes-no-relativas. La importancia de este marco normativo regido por la existencia de unas virtudes-no-relativas, que evidencian la aptitud y a través de ella la conducta, representan un esquema fundamental para definir cómo nos vemos, como queremos que nos vean, o cómo nos deberíamos definir y cómo deberíamos querer que nos vieran. Estas ideas sobre las virtudes-no-relativas, entre otros, fueron puestas de relieve por Martha Nussbaum, en el ya célebre libro coeditado junto a Amartya Sen y titulado La Calidad de Vida. Para definir el actuar estatuto de la economía hay por tanto que definir como se ha interpretado al hombre a lo largo de la historia aprovechando el esquema de los radicales humanos.

## 2.4. Los 3 radicales humanos...y un cuarto.

Siguiendo la recomendación metodológica de Max Weber, a continuación definiremos los aspectos radicales de la humanidad que han ido evolucionando a lo largo de la historia y que han permitido que el hombre, se muestre y actúe de una determinada forma en función, primero a sus aptitudes y hoy, más que a sus aptitudes a sus actitudes. El salto cualitativo es importante de cara a observar diferencias en identidad del hombre y de las características sociales, si es que deseamos estudiar las características propias y “dinámicas” de las organizaciones humanas. Pongo “dinámicas” entre comillas, porque de acuerdo con Genara Castillo (2001:76) “la organización del espacio humano puede entenderse mal si no se la ve según esa clave de crecimiento humano...Asimismo conviene advertir que toda *acción humana práctica* tiene consecuencias externas, aunque el propio sujeto no sea siempre consciente de ello; pero esa apertura hacia fuera de la acción humana es más fecunda cuando está sostenida por un constante crecimiento interior”. Por tanto, observamos que el punto de origen es la dificultad para definir los parámetros del crecimiento interior, cuando todo se mide en función a unos resultados materiales, lo cuál más que provocar dinamismo provoca estatismo.

Era necesario explicar esta idea para pasar al primer radical humano. Persuadido por esta necesidad explicativa, Leonardo Polo indica que los griegos fueron quienes diseñaron al primer radical humano, diciendo que el hombre era un ser viviente racional con una naturaleza peculiar. A partir de este momento arranca la historia intelectual de occidente y ya dijimos porqué era importante hacer hincapié en este marco. Por tanto, los albores de nuestra cultura comenzaba muy bien, porque era capaz de diferenciar al humano del resto de seres vivos.

Andando el tiempo, en el pensamiento occidental surge un nuevo radical, o radical cristiano, donde puede observarse que se pasa de una definición de ser racional a la de ser personal y esta dimensión es más profunda y obviamente más digna que la anterior. Aunque desde ningún punto de vista se excluyen mutuamente. Como dice Polo, “es un radical más propiamente tal. No es que el hombre no fuera persona antes ni fuera animal racional antes de estos descubrimientos, pero sí que los descubrimientos marcan el comportamiento humano, el sentido de la vida, la manera de cómo el hombre se orienta y la existencia depende de la adquisición y propagación de estas grandes convicciones, que el hombre es un ser racional y un ser personal”. Lejos de pensar que aquí acaban las cosas, entró en escena un tercer radical humano que ha provocado más confusiones que aclaraciones respecto a la necesidad de integrar a todos los radicales. Este tercer radical es el que descubre la gran capacidad productiva del hombre. Este radical surge cuando el mundo moderno comienza a desarrollarse en función al despertar de un comercio de larga distancia. Como dice Leonardo Polo “precisamente, al poner el acento en esto, al entender al hombre como constructor, como gran artista de sí mismo, se podría decir que se descubre otra radicalidad que llamo el principio de resultado: lo importante del hombre es lo que hace, lo que resulta del enorme dinamismo humano.

El ensalzamiento del radical moderno ha significado la generación de unas fuerzas centrífugas que han terminado expulsando a zonas periféricas y marginales a los dos anteriores radicales humanos, convirtiéndose así, este radical en un antirradical

antropófago.<sup>5</sup> Así, observamos una tendencia prácticamente absoluta a reducir al ser humano a los resultados que es capaz de generar. Retomando las palabras de Polo, “el radical moderno, además, está hoy en situación bastante vacilante, está experimentando muchas críticas, porque se ve que es insuficiente, pues ese radical moderno está aislado, está en crisis, pero no debería estarlo. Pero para que no lo esté es menester fortificarlo con esos otros radicales que la edad moderna dejó un poco de lado al ser criticados”. Se puede ver por tanto, que la validez del hombre queda supeditada a ese principio de resultado. En los próximos capítulos seguiremos incidiendo en estos aspectos, pero ahora sería necesario conectar con estas ideas, algunos conceptos aliados que permitirán definir el problema con mayor claridad.

Juan Antonio Pérez López (1991) distinguió tres tipos de sistemas: 1) Sistemas estables 2) Sistemas ultraestables y 3) Sistemas libremente adaptables o sistemas libres. Para Pérez López, los sistemas estables son aquellos que no tienen ningún tipo de aprendizaje y que por tanto podrían resumir las cualidades de objetos no animados. Los sistemas ultraestables son aquellos en los que si existe un aprendizaje. Sin embargo no es un aprendizaje basado en la racionalidad sino en la experimentación del tipo ensayo-error. Sería el sistema que resumiría el comportamiento instintivo de los animales. Por último, los sistemas libres, son aquellos en los que existe un aprendizaje basado en la experimentación que a su vez es guiada por la razón, atributo exclusivamente humano. Se supone en este nivel que un individuo escoge, inteligente, racional y libremente sus acciones y que obviamente analiza las posibles consecuencias.

Pero vayamos un poco más allá. De acuerdo con Pérez López, teniendo en cuenta que en resumen los tipos de necesidades son tres -materiales, cognoscitivas y afectivas- también existen tres motivos que se corresponden con cada uno de los tipos de las necesidades y que son guías para comprender qué es lo que le mueve a cada uno a la hora de hacer algo. El plano decisional más básico es el que se corresponde con los motivos extrínsecos. Es decir, actuar dominado casi exclusivamente para satisfacer las necesidades materiales. O en palabras de Etzioni, actuar motivado casi exclusivamente por factores económicos o relativos.

¿Se puede hablar de necesidades en el hombre de una forma simple? Efectivamente no. Las necesidades del hombre las podemos establecer en tres planos; el material, el cognoscitivo y el afectivo, como explican Ferreiro y Alcázar (2002). Como reconoció Santo Tomás de Aquino, el hombre debe tener bienes que le permitan vivir con dignidad. Este aspecto se relaciona con el plano material. Pero no se puede olvidar que la naturaleza humana no se compone únicamente de este ingrediente básico sino que se completa con los planos cognoscitivos y afectivos. Por tanto, las necesidades materiales, reflexionan directamente sobre el cuerpo y el tener, las cognoscitivas sobre la inteligencia, el saber y el hacer, y las afectivas sobre la voluntad, el ser y el servir. Otros autores como Allardt (2000:126) coinciden en estos puntos, que podrían ser resumidos del siguiente modo:

| <b>Necesidades</b> | <b>Dimensión</b>         | <b>Motivos</b> |
|--------------------|--------------------------|----------------|
| Materiales         | Cuerpo/tener             | Extrínsecos    |
| Cognoscitivas      | Inteligencia/saber/hacer | Intrínsecos    |
| Afectivas          | Voluntad/ser/servir      | Trascendentes  |

<sup>5</sup> Cuando me refiero al concepto de la antropofagia no lo estoy relacionando con esquemas planteados por autores como Antonin Artaud.

Según el esquema previo, el radical moderno, incide en la satisfacción de unas necesidades materiales y las canaliza a través de motivos extrínsecos. Sin embargo, los radicales referentes al ser racional y al ser personal se enfocarían en mayor medida en la satisfacción de las necesidades cognoscitivas y afectivas, las cuáles se guían por motivos intrínsecos y trascendentes, los cuáles son los que pueden provocar comportamientos de solidaridad, espíritu comunitario, cooperación. En definitiva, recrear un esquema engendrador de humanismo. El paradigma del hombre actual, desarrollado a partir del radical moderno, está muy influido por esa dimensión humana basada en la satisfacción de unas necesidades materiales. Las necesidades materiales son indefinidas, son infinitas, y por ello, muchas de ellas relativas. Esto genera que se tenga una visión relativa de quién es el hombre. Por ello, también tenemos una idea equivocada de lo que es el bienestar, pues se supone que el bienestar es directamente proporcional a la posibilidad de satisfacer una creciente demanda de necesidades relativas.

Así pues, la conducta del hombre se relativiza y en la consecución de resultados todo se resume. Yo seré valorado por lo que he conseguido, no por cómo lo he conseguido. De modo que los principios de justicia, también se tambalean. ¿Cómo me comportaré según este esquema con mis semejantes? Martín Buber y más tarde Amitati Etzioni explican las relaciones sujeto-sujeto y las relaciones sujeto-objeto. En el primer tipo de relaciones, el individuo es observado como un fin en si mismo, mientras que en el segundo esquema está completamente instrumentalizado, y se entiende como un medio para el logro de un fin. Para una utilidad concreta. Muchos de nuestros valores actuales se rigen bajo este segundo paradigma asociado al concepto del radical moderno.

Con todo lo expuesto, pienso no obstante, que falta un cuarto radical. Así quizá la explicación sería más completa. Si es cierto que los tres anteriores radicales son complementarios, debe existir un cuarto radical que los ordene y los haga cooperar buscando dicha integración. Así pienso que sería útil introducir el concepto de *radical humanista*. Desde este punto de vista, entendiendo que cada uno de estos radicales representa un tipo de causa distinta podría decirse que el radical griego del hombre racional, se podría relacionar con una causa material y el radical cristiano, o del ser personal con la causa formal, teniendo así completas las causas intrínsecas. Las causas extrínsecas serían la causa eficiente, en este caso radical del hombre productor basado en el principio de resultado y la causa final, el radical humanista. Con este esquema podríamos explicar el problema del desarrollo. Para mí desarrollo significa *humanizar*.

Esquema causal de los radicales humanos

| <b>Causa</b> | <b>Radical</b> |
|--------------|----------------|
| Material     | Ser racional   |
| Formal       | Ser personal   |
| Eficiente    | Productor      |
| Final        | Humanista      |

Las dimensiones causales que se han mostrado en el anterior cuadro, evidencian que la integración de los radicales humanos históricos, es posible, sino que tienen un fin muy concreto que se puede resumir en la necesidad de crear una actitud, suponiendo

que la aptitud para conseguirlo preexiste. Teniendo en cuenta esas dimensiones causales, también nos hacemos eco de la importancia de integrar las necesidades humanas, habida cuenta, que la satisfacción de las necesidades materiales, las cognoscitivas y las afectivas, forman también parte de esa necesaria integración. Además, estos aspectos se fundan sobre los motivos de los que anteriormente hacíamos referencia. Un último cuadro, podría permitir observar la integración de todos estos factores.

| <b>Necesidades</b> | <b>Motivos</b> | <b>Radicales</b> | <b>Causas</b> | <b>Integración</b>     |
|--------------------|----------------|------------------|---------------|------------------------|
| Materiales         | Extrínsecos    | Moderno          | Eficiente     |                        |
| Cognoscitivas      | Intrínsecos    | Ser Racional     | Material      | <b>Humanista-Final</b> |
| Afectivas          | Trascendentes  | Ser Personal     | Formal        |                        |

## 2.5. Algunas conclusiones

El objetivo de la clase estuvo dirigido a reflexionar sobre las conexiones existentes entre una ciencia de la que se supone que se conoce mucho, la economía, y de otro factor sobre el que no se sabe que se desconoce tanto, el hombre. Era necesario por tanto, antes de entrar a realizar los posteriores análisis establecer algunos principios de reflexión sobre los cuáles poder ir construyendo el discurso posterior.

Para comenzar pedí una definición de economía. La respuesta fue el concepto tradicional que se suele hacer de la economía: ciencia que estudia la forma de gestionar eficientemente recursos escasos. Aquí nos encontramos con un problema. ¿Qué es gestionar eficientemente? Y ¿qué son recursos escasos? Al hablar de los radicales humanos en la economía –que por cierto, serán la clave para establecer los análisis posteriores- llamó mucho la atención el principio de resultado asociado al radical moderno. Efectivamente, con este radical pueden comprenderse muy bien los traumas y las ansiedades del hombre actual, desde un punto de vista psíquico y desde un punto de vista operacional. Casualmente, estuve viendo una película sobre un exitoso presentador de televisión norteamericano, que logró ascensos en su carrera profesional, a costa de arruinar su familia. Su padre, le felicitó por su último ascenso, que significó un salario de un millón de dólares al año, y que representaba un “éxito norteamericano”. El éxito del resultado.

Cuando comenzamos a hablar del principio de resultado, alguien comentó que era lo mismo que el principio de eficiencia. Ser eficaz y eficiente pueden confundirse y de hecho eso ocurre. Por eficaz se entiende el logro de un objetivo y por eficiente, su logro estableciendo un plan de acción de minimice los costos. Pero al final, todo se resume en alcanzar un resultado. ¿Importan los medios? Si observamos que el predominio del radical moderno basado en el principio de resultado es pan de cada día, así, la eficacia y la eficiencia dominarán el esquema relacional, fundamentado en dicho principio. Todo vale con tal de conseguir el resultado. Todo se instrumentalizará para lograr el objetivo. El resultado será el fin, todo lo demás, un medio. En estas circunstancias, los motivos intrínsecos y trascendentes no tienen ningún tipo de validez. Ni la tendrían entonces tampoco los radicales anteriores al moderno. ¿Quién es hombre? Un medio.

Como veíamos, la economía es una herramienta al servicio del hombre. Por tanto es del hombre de quien depende organizar el estatuto de la economía y de dotarla de significado. Dotarla de significado equivaldría a conocerla y a poder definirla estableciendo sus limitaciones. Si no se dota a la economía de significado, sino se acotan sus limitaciones, observaremos que será la economía la que dotará de “un” significado al hombre, y por cierto, no será un significado inocuo. Será puramente instrumental, y, desde el punto de vista de los sistemas comentados anteriormente, el hombre será tratado como un sistema ultraestable, no libre.

Así la eficiencia no está basada en el análisis de un plan de acción que busca la reducción de los costos en busca de un resultado, sino que debería estar relacionada con un concepto de responsabilidad. Ninguna acción injusta puede ser eficiente, puesto que la eficiencia y la justicia buscan la sostenibilidad y esta la búsqueda incansable del bienestar global del hombre libre. Sostenemos por tanto, que no acción eficiente si no es responsable. De este modo, la gestión económica tampoco podrá ser eficiente, sino es responsable, teniendo en cuenta que el hombre es un fin en sí mismo.

Ser un fin en sí mismo, significa que no puede ser utilizado instrumentalmente. Por lo tanto tampoco podría definirse al hombre “recurso humano”. Como veíamos en la definición anterior de la economía, se hablaba de la gestión de recursos escasos. En este caso, la economía y el lenguaje que permite la utilización de este concepto de “recurso humano” es el producto de una pseudo ideología basada en el principio de resultado. El hombre no es un recurso porque no es un medio.

Durante la clase critiqué este concepto de igual manera que critiqué el concepto de capital humano o capital social. La base de la crítica se argumenta de la misma manera que en el anterior caso. Tengo que reconocer que criticar conceptos que están tan arraigados de forma aparentemente muy sólida, no es fácil, por cuanto, al “pensar” al hombre desde una dialéctica puramente material, los conceptos derivados son muy fáciles de digerir y de reproducir. Cuando critiqué estas ideas, algunos me comentaron que eran conceptos necesarios para poder analizar las características diferenciales entre realidades y que todavía, estas definiciones no habían sido superadas. La superación de un concepto como capital social, capital humano, o recurso humano, no es dificultosa en absoluto, y no exigiría una crítica, si es que se conociera quién es el hombre y cuáles son sus aptitudes y dimensiones. Por tanto, más que buscar la sofisticación conceptual, se requiere una vuelta a un pensamiento humanista que permita integrar, la dimensión productora con los otros dos radicales humanos.

Al hablar de humanismo también estamos pensando en la crítica directa al conductismo y en defensa de una contracultura que tendería a revertir el estatismo provocado por el mal llamado “pensamiento único”. A continuación, haremos unas reflexiones sobre la historia del pensamiento económico, que tiene mucho que ver con lo que hemos venido exponiendo más arriba.

### 3.LA EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO AL ECONOMICISMO PENSANTE.

*“Es posible licenciarse en ciencias económicas en Estados Unidos y, a la vez que se aprende un montón de teoría económica, no aprender nada de economía.”*

Douglas Down

#### Introducción

La historia del pensamiento económico, es la historia de cómo el hombre ha interpretado la forma de gestionar de forma eficaz y eficiente sus recursos escasos. Aunque tampoco estemos de acuerdo con esta definición, y será dicho porqué más adelante, se observa que la expresión *pensamiento económico* coloca antes al pensamiento –sustantivo- que al adjetivo. Es decir, lo económico es una consecuencia del pensamiento. Dicho de una forma más clara, es el producto del pensamiento. Pero ¿qué es pensar o pensamiento? Pensar es una acción exclusivamente humana y para serlo debe ser racional y operar de forma libre y siendo libre, responsable. Si no es así simplemente no es pensamiento. Por tanto, veremos la forma incluso en que no es factible hablar de pensamiento económico, sino de *economicismo pensante*, donde el anterior adjetivo alcanza una situación de sustantivo. ¿Es apropiada esta figura? Desde el punto de vista en que la teoría económica se convierte en el protagonista personalizado que describe los contornos de un ser que está a su servicio y que por tanto lo piensa, sí.

Con estos criterios analizaremos lo que es *pensamiento económico* y lo que es *economicismo pensante*. Aquí por tanto entraremos en la visión muchas veces caleidoscópica e incluso alucinógena del mito y la realidad. Muchos de estos mitos se deben a que debido a nuestra desorientación –es gracioso saber donde estamos incluso cuando tenemos navegadores satelitales como GPS, cuando no sabemos quiénes somos- caminamos cansinamente y sin rumbo por un desierto que tiene un horizonte que no deja de mostrarnos espejismos. Lo malo es que estos espejismos se han convertido en el *atrezzo* de un teatro en el que debemos cumplir con un guión políticamente correcto.

Estatismo y dinamismo. Estas dos fuerzas contrapuestas se disputan una plaza protagónica en todos los eventos cotidianos. Aunque pueda parecer algo paradójico, el estatismo es una fuerza importante que atenaza con los brazos del miedo a la libertad, la posibilidad de pensar y actuar dinámicamente. Sin embargo, el dinamismo como fuerza opuesta, significa una revelación a favor de la vida, y así, pensar y actuar dinámicamente significa estar vivo. Existir y ser. Un tronco en un torrente de agua no puede dirigir, aunque sea con mucho esfuerzo su destino. Un hombre, aunque sea con la fuerza de sus brazos y de sus piernas, puede alterarlo. Esta idea tiene mucho que ver con uno de los primeros mitos que pesan sobre el pensamiento económico.

¿Existe el pensamiento económico? Y si existe ¿Qué es? Y si existe y es, ¿para que sirve? o sea, ¿para que es útil? Mi respuesta sería, con las restricciones que comentaré después, que el pensamiento económico sí existe. Por tanto, existiendo, habrá que ver que es y para que sirve, aunque esta idea también es problemática. Es abrupta debido a las restricciones que anunciábamos cuando decíamos que el pensamiento económico sí existe. Dentro de la formulación “pensamiento económico” hay que señalar que efectivamente hay dos partes: pensamiento y económico. Antes que pensamiento económico tiene que haber pensamiento.

### **3.1. Doctrina o pensamiento.**

Si hiciéramos caso a la revista Fortune, deberíamos comenzar los análisis del pensamiento económico a partir de Adam Smith. La misma revista dice que los seis economistas más importantes de la historia son: Smith, David Ricardo, Robert Malthus, John Stuar Mill, Karl Marx y Marshall. Puede que la revista tenga razón, sin embargo, aceptar este planteamiento sin realizar unas consideraciones adicionales puede ser un tanto ilegítimo, siendo esta ilegitimidad, uno de los elementos más problemáticos si queremos realizar un análisis racional y por tanto, lo menos parcializado posible. El peligro de sugerir a estos autores como los más relevantes del pensamiento económico significa obviar sus fundamentos y partir de un momento histórico dominado por un planteamiento basado en el radical moderno y en el principio de resultado. En pocas palabras podemos decir, que si descuidamos el análisis de la economía según los dos previos radicales humanos, estamos dando carta de naturaleza a una economía fundamentalmente basada en el utilitarismo, en el egoísmo y en el determinismo. Y la culpa de entender la economía de este modo, hoy en día, se debe a estas imprecisiones.

Debido a esta deuda histórica, quizá habría que prestar más atención que la que habitualmente se presta, a todos los autores previos que trataron de resolver problemas de corte económico. Obviamente, esto no significa que nosotros lo vayamos a hacer ahora. El interés de este capítulo se centra básicamente en proponer algunas ideas, nacidas de interrogantes aparentemente sencillos de responder o incluso, desde su formulación, entendidos como algo innecesario. Pero es precisamente esa posibilidad de impertinencia, la que nos puede permitir criticar con cierta frescura, paradigmas de base culturalmente aceptados.

Para empezar quizá sea necesario establecer una frontera entre dos conceptos que suelen usarse indistintamente cuando hablamos de esta materia: ¿doctrinas económicas o pensamiento económico? Si aceptamos el concepto de doctrinas, estamos asumiendo un conjunto de creencias defendidas por un grupo más o menos homogéneo. Sin embargo, decir pensamiento, significa ensalzar las facultades de una actitud racional más profunda que la doctrina. Se podría decir que la doctrina no piensa, sino que cree. Cree porque no le hace falta pensar, debido a que se muestra una fe inquebrantable sobre su objeto de defensa. Este punto de vista puede llegar a ser sumamente peligroso desde el punto de vista de las ideas.

Debido a esta razón, cuando aludíamos a los riesgos de restringir el inicio del estudio de la economía a un momento en el que el radical moderno está fuertemente instaurado, estábamos anunciando que en este momento, el pensamiento se puede entender como doctrina y que esta doctrina, generadora de una visión de ortodoxia, elimina la noción racional del pensamiento. La ortodoxia en este caso, es una manifestación de supuesta racionalidad cultural válida para un momento histórico

preciso y determinado, difícilmente aplicable a todas las circunstancias ni momentos. Esta visión de ortodoxia es lo que genera a la doctrina y desecha el planteamiento del pensamiento.

### 3.2. ¿Qué delimita la ortodoxia?

Quizá se podría introducir este tema con una frase de Marx (Down 2002:9) en la que indicaba que “las ideas predominantes en cualquier época son las ideas de la clase dirigente, es decir, de la clase que es la fuerza *material* rectora de la sociedad; y es al mismo tiempo su fuerza rectora *intelectual*”. Es cierto, esta hipótesis puede ser ampliamente aceptada si entendemos que el individuo carecería de inteligencia, de voluntad y de libertad. Pero aceptando la predominancia fundamental del radical moderno, basado en el principio de resultado, podemos observar que el hombre se comporta y se le observa desde una perspectiva que restringe su naturaleza humana y pasa por tanto de ser tratado como un sistema libre a un sistema cuando menos, ultraestable. Así en la medida que el hombre desconozca quién es exactamente, se podría llegar a aceptar esta proposición marxista. Aceptarla significa mostrar que de alguna manera, la forma en la que se crean las reglas del juego promocionan la generación de un pensamiento primario que se convierte en doctrina para todas aquellas realidades que observan como referencia a dicho pensamiento.

Celso Furtado (2001:12) reflexiona sobre un tema que titula “imaginación *versus* ciencia institucionalizada”. Cuando se refiere a *ciencia institucionalizada* está refiriéndose a la ortodoxia que aludíamos anteriormente. Concretamente indica que “la ciencia institucionalizada es siempre conservadora. Véase cualquier revista de economía *clase A* en inglés. Sus criterios de selección de artículos que han de publicar comportan un visible contenido ideológico”. Esto está absolutamente claro, pero me parece más interesante detenernos en el contenido que tiene la palabra imaginación en su discurso.

La pasada sesión, surgió un pequeño debate en torno a lo buenas que son las universidades de los Estados Unidos. Es cierto, no se puede decir que no haya buenas universidades, sin embargo también habría que pensar qué se entiende por bueno. Los Estados Unidos, como el resto de realidades que en algún momento de la historia fueron preeminentes por uno u otro motivo, actúan como auténticos agujeros negros, que, con gran voracidad atraen la energía y la absorben. La fuerza centrípeta de realidades como la estadounidense, provoca que sea posible creer que el pensamiento generado en estos centros, representa la verdad. Marca las reglas, marca la ortodoxia. En América Latina, salvo algunas y raras excepciones, la tendencia a emigrar como estudiantes se convierte en una obsesión. Analizando los motivos, ciertamente muchos tendrán poderosos motivos cognoscitivos que les impulsan a buscar una educación lo mejor posible en estas universidades, sin embargo, muchos otros, quizá una gran mayoría, se mueve por motivos extrínsecos, dentro de los cuáles subyace una idea de vivir unos años allí y, por qué no, tener la posibilidad de quedarse a vivir, dado que los aspectos relativos al ingreso potencial es complicado de relacionar con sus realidades de origen.

Esta ilusión extrínseca por emigrar, significa que en los postgrados norteamericanos podemos encontrar un número muy alto de estudiantes extranjeros. Muchos de ellos procedentes de realidades como la latinoamericana. Estos estudiantes de maestrías y de doctorado llevan las problemáticas de sus países para estudiarlas allí según métodos particulares. El conocimiento finalmente suele quedarse almacenado en forma de experiencias variadas en las propias universidades. Me pregunto ¿qué hubiera

sido de las universidades norteamericanas de no haber existido una segunda guerra mundial? Muchos de los intelectuales de Europa occidental y oriental se exiliaron encontrando en Estados Unidos un campo casi virgen donde poder seguir desarrollando sus investigaciones.

Siendo esta un factor muy relevante, nos encontramos anualmente miles de los mejores estudiantes latinoamericanos –también africanos, asiáticos y europeos– aplicando a estas universidades. En el proceso de aplicación se suelen gastar grandes cantidades de dinero. Pero este costo puede representar la concreción de su aspiración y merece la pena llevarlo adelante. Las expectativas personales sobre este aspecto son muy altas. Personalmente vivo cerca de la embajada de los Estados Unidos en Perú y como me gusta caminar muchas veces paso frente a ella. Casi todos los días, a la salida del local, puede verse gente llorando desconsoladamente tras haberles sido denegado el visado para viajar. Realmente hay, como vemos un tremendo vuelco sobre las expectativas futuras en casos como estos.

Daniel Kahneman escribió un libro titulado *Atención y Esfuerzo* (1997). Recordemos que a Kahneman le dieron el premio Nóbel de economía de 2002 siendo psicólogo. En este libro podemos observar las relaciones directas existentes entre la atención-esfuerzo y los resultados. Obviamente, para desarrollar una actividad económica –una micro, una pequeña empresa– hay que prestar mucha atención y mucho esfuerzo. La creatividad, como señaló Edison de forma práctica y Mihaly Csikszentmihalyi en sus estudios sobre varios científicos preeminentes, no sólo está relacionada con las capacidades y aptitudes de los sujetos, sino también y sobre todo con su actitud ante el logro de un reto. Este binomio atención-esfuerzo, con unas características muy particulares, está fuertemente imbricado en los sistemas sociales de sociedades como las latinoamericanas.

Veamos un caso práctico relacionado con la idea anterior. Teniendo un mínimo de sensibilidad, y más siendo extranjero, puedes recorrer las calles de las ciudades de un país como Perú y preguntar a la gente si les gustaría emigrar. La respuesta es que por supuesto que les gustaría emigrar. Muchos tienen familiares en el extranjero y de una forma u otra se dedican a pensar varias horas al día la forma en la que pueden organizar su proceso de emigración. Así puede verse que el binomio atención-esfuerzo está diversificado y desde el punto de vista productivo se disuelven muchas de las fuerzas que serían necesarias aplicar a los modelos de creación y promoción de empresas.

Los ejemplos prácticos que hemos comentado con brevedad<sup>6</sup> vienen a relacionarse con los aspectos de la imaginación versus ciencia institucionalizada con los que introducíamos el epígrafe. Como hemos venido sugiriendo más arriba, no estoy de acuerdo con quienes hablan sin demasiada reflexión sobre las crisis económicas. Repito que mi idea fundamental es que las crisis económicas están edificadas sobre una crisis de pensamiento económico propio. Retomando a Furtado, indicó que “debe recordarse que la lucha que libramos en la CEPAL se opuso a una *academización* precoz de la ciencia, que acaba subordinándola a limitaciones que inhiben la creatividad”. Esto significa que, efectivamente la ortodoxia del pensamiento económico norteamericano se traduce en doctrina y que dicha doctrina se ha expandido por toda la región, gracias a los grandes esfuerzos realizados por muchos políticos y tecnócratas latinoamericanos.

Esto ha inhibido la creatividad propia del pensamiento económico latinoamericano, que debería, cuando menos, tener la inquietud de diseñar sus propias líneas de pensamiento, porque como he dicho en algún momento, y como veremos más

---

<sup>6</sup> Podría resultar muy interesante realizar estudios más precisos y concretos sobre el binomio atención-esfuerzo, analizados en las claves que hemos indicado.

adelante, la historia del pensamiento económico a partir de la época moderna es la historia de los intereses comerciales y por tanto, este pensamiento económico se creó desde, por y para realidades muy concretas y por consiguiente, difícilmente aplicables sin modificaciones en otras realidades.

En cuanto a la difusión del conocimiento ortodoxo también el lenguaje juega un papel importante.<sup>7</sup> Casi todos los foros y congresos importantes a nivel mundial se desarrollan en inglés. En este sentido, el español no se suele ver como un lenguaje científico. No es *nice*, no es *cool* escribir un *relevant paper* en español para publicarlo en un *journal* de impacto. Algunas asociaciones como la *Society for the Advancement of the Socio Economics* (SASE) desarrolla sus sesiones anuales en tres idiomas: inglés, español y francés. Es necesario que se haga un esfuerzo en América Latina por promover el uso del español como idioma científico. Es necesario ser consistente en este planteamiento, debido a que si no se realizan esfuerzos en este aspecto difícilmente se podrá construir un pensamiento económico adaptado. Un pensamiento, no una doctrina.

Esta defensa del idioma, por ejemplo, la tienen bien aprendida en Francia. Hace varios años fui invitado por la Universidad de París-Sorbona, para dictar un seminario sobre conflictividad laboral en el sector de la electricidad europeo. Sin preguntar, supuse que dicho seminario debía prepararlo en inglés y así lo hice. Cuando llegué a la sala de conferencias dije que habría preparado las exposiciones en inglés. Inmediatamente me dijeron que preferían que expusiera en español mientras implementaban un sistema de traducción simultánea. Este es un ejemplo y no únicamente restringido al ámbito académico, también es válido para la vida cotidiana, donde posiblemente nos dirán: in France we don't say good morning, we say bonjour.

A lo largo de este capítulo seguiremos argumentando más ideas referidas a esta dualidad que en sí, encierra parte del gran misterio de las ideas económicas “buenas” o “malas”. Teniendo estas ideas inicialmente planteadas, podemos pasar a describir algunos conceptos conflictivos que enmarañan esta cuestión. Por razones obvias no vamos a hacer un análisis exhaustivo respecto a la historia del pensamiento económico, pero quizá, sería interesante realizar esta breve síntesis relacionándola con los radicales humanos que anteriormente habíamos señalado. Posteriormente hablaremos de un término un tanto confuso como es el capitalismo para entrar de lleno en el pensamiento económico actual.

### **3.3. Algunas ideas sobre el origen del pensamiento económico.**

Abramos cualquier libro cuyo título indique historia del pensamiento económico o historia de las doctrinas económicas y observaremos cómo se tratan los diferentes capítulos. Los “orígenes”<sup>8</sup>, es decir, los temas relacionados con Grecia y Roma suelen resolverse en unas pocas páginas. Páginas que por lo habitual tienen que existir puesto que queda muy bien y parece erudito hablar de Platón, de Aristóteles, de Zenón, Jenofonte o de un mal interpretado Protágoras. Si avanzamos en el tiempo, el

---

<sup>7</sup> Así también podemos observar que en el siglo XIX el alemán fue uno de los idiomas más representativos en la creación y generación de conocimiento científico. Andando el tiempo podemos observar que esta influencia histórica permitió que en Alemania se concentraran varios premios Nobel. Concretamente treinta en química, veintiuno en ciencias físicas, veinticinco en medicina y diez en literatura, mencionando además los ocho Nobel de la paz.

<sup>8</sup> Señalo los orígenes entre comillas porque generalmente casi nunca se hace referencia a textos relacionados con autores orientales y el pensamiento económico oriental también debería tener su parcela.

pensamiento escolástico se trata de una forma un poco más extensa, el mercantilismo y la fisiocracia todavía más y cuando llegamos a Adam Smith, la atención se intensifica sobresalientemente.

Puede que este aparente desprecio se deban a opiniones como las de Gide y Rist o Cannan, quienes dicen que “nos llevaríamos una desilusión si esperáramos encontrar especulaciones económicas interesantes en los escritos de los filósofos griegos” o Dühring quien indicó en su *Kritische Geschichte der National Ökonimie un des Sozialismus* (1874) “que el pensamiento antiguo y medieval, no aportaron nada positivo a la ciencia económica” o de un Schumpeter que en su *Epochen der Dogmen und methodengeschichte* (1925) admite la influencia indirecta de la filosofía griega, pero minimiza sus aportaciones. Como podemos observar, las fechas en las que están explicitadas estas ideas corresponden con un período en el que la ciencia económica va labrando un cauce propio sin una desembocadura prevista. Finalmente estas ideas irían cuajando de una forma cada vez más galopante después de los acontecimientos de la bolsa del 29, hasta llegar a la célebre expresión de Robbins, pocos años después.

Con estos antecedentes introducíamos el capítulo con una sugestiva cita de Down, en la que se indicaba que paradójicamente, en un país que se supone tiene la preeminencia del pensamiento económico, curiosamente, se puede terminar la licenciatura sin saber nada de economía, aunque sí, mucha teoría económica. El autor se refiere a la economía en su dimensión de ciencia social. Es decir, la idea de economía que estoy defendiendo en estas páginas y que no debería ser otra. De todos modos, suponiendo, como se supone desde la ortodoxia, que la ciencia económica es lo que es, es posible aceptar casi sin ningún tipo de restricción la acotación que hacía Marx respecto a la influencia de los grupos económicamente poderosos en la rectoría de lo intelectual.

Cuando indiqué siguiendo al profesor Polo los diferentes radicales humanos que se habían desarrollado en la historia, las distintas dimensiones, que de forma integrada significaban la globalidad de la naturaleza humana, estaba completamente convencido que ese esquema iba a permitir aclarar desde el principio algunos problemas. Y esos problemas han llegado. El primer problema es precisamente lo que comenzábamos a denunciar en el primer párrafo de este epígrafe. Se restringe el análisis del contenido económico asociado a los pensadores griegos.

No se les puede negar el valor a los escritos de Platón en cuanto a algunos aspectos de su teoría política, que sin duda contribuyó a crear las bases interpretativas del pensamiento social. Igualmente estudia la conformación de las ciudades y explica, también como Jenofonte en su *Ciropedia*, la teoría que le haría célebre a Smith; la división del trabajo. Tampoco puede despreciarse su idea del gobierno de elite que sería más tarde asumida por Pareto pensando en que este es la fuerza impulsora del progreso y Wells, quien expresa que la semilla de un gobierno racional. También persisten hasta la actualidad la impresión de que existen ocupaciones indignas.

En Aristóteles tenemos nada más y nada menos que los fundamentos de la ciencia. Además en contra de Platón defenderá la propiedad privada. Trabajó temas relacionados a la conceptualización de la riqueza y de cómo conseguirla de forma justa o no. Respecto a su teoría del dinero, podría decirse que incluso anticipa a la teoría estatal del dinero posteriormente desarrollada por Knapp, la cual, hace al dinero una criatura de la ley. Hay pocas ideas que actualmente nos preocupan que no fueran tratadas de una forma directa o indirecta por Aristóteles. Recuerdo a un alumno que quería hacer un trabajo sobre la corrupción y no sabía por donde comenzar. Inmediatamente le dije: ¿has leído las ideas de la Generación y la Corrupción de Aristóteles? A lo que me respondió ¿es que también Aristóteles escribió sobre eso?

Quizá uno de los aspectos más relevantes de la obra del estagirita, sean sus estudios sobre la justicia. El capítulo V de su ética a Nicómaco es realmente inspirador a este respecto y sin duda, marca unas pautas fundamentales. Pienso que sus estudios sobre la justicia es uno de los pilares que marcan de forma directa a su pensamiento económico, y por supuesto, al pensamiento económico posterior, sobre todo expresado en la figura de San Alberto Magno y Santo Tomás de Aquino, quien siguiendo la estela de Aristóteles indicó que la “homo naturaliter est civilis et oeconomicus”. Integrando por tanto las dimensiones del ser racional, del ser personal y avanzando el concepto del radical moderno.

Para terminar estos breves comentarios, tampoco sería justo criticar a los romanos por la escasez de su pensamiento económico, ya que una de las principales herramientas regulatorias de la sociedad y la economía, la encontramos en su *corpus iuris civilis*. Incluso, los estoicos como Séneca, Marco Aurelio o Epícteto, criticaron el lujo y la ostentación, como también lo criticaría Smith en su momento.

Como vemos, desde una perspectiva puramente materialista puede justificarse el cierto desprecio con el que se toman las reflexiones de los autores griegos fundamentalmente. Los críticos pueden decir: eso es filosofía. Pero esa actitud puede ser debida a los supuestos sinsabores o las conquistas supuestamente efímeras conseguidas por el pensamiento filosófico a lo largo de la historia, que tanto Nietzsche como Marx denunciaron. Sin embargo, ambos autores, no pudieron alejarse de la filosofía para edificar sobre unos cimientos particulares su mundo ideal.

Con todo, queremos manifestar que la verdadera importancia del pensamiento griego y medieval tiene que ver con la construcción de los dos radicales humanos: el del ser racional y el ser personal. Ambos radicales dotan al hombre de razón y de dignidad. A través de estos aspectos el hombre actúa y los actos le revelan. De este modo, la economía es un instrumento empleado por el hombre. Esta forma de entender al hombre de forma completa y protagónica es lo que en si permite dignificar su dimensión económica tanto teórica como práctica. Observamos que para estos autores la acción económica está sujeta a un marco normativo que no debería transgredirse. Dentro de los autores escolásticos, como hemos mencionado antes, uno de los autores más significativos es San Alberto Magno. Indicó que la injusticia hace insostenible cualquier régimen político y económico. Esta idea se debería escuchar hoy con mucha atención y observar si nuestro entorno está organizado por propuestas políticas y económicas basadas en la justicia. Si esto no es así, nuestros modelos son simplemente insostenibles.

Sería muy necesario seguir profundizando en estas ideas, sin embargo, a continuación procederé a analizar sobre estos fundamentos algunas reflexiones sobre el capitalismo, puesto que sobre el pesan supuestos que enturbian una visión de por si poco diáfana. Es obvio que haciendo un repaso por la historia del pensamiento económico hubiese sido deseable analizar aunque sea brevemente el feudalismo, pero para mi propósito es más interesante dedicarle algo de tiempo al capitalismo.

### **3.4.El Capitalismo.**

El capitalismo es...Así comienzan muchas clases de historia, de economía, e innumerables libros. Y quizá esta reducción ya tan tradicional es la que genera un desconocimiento de las dimensiones complejas del fenómeno, provocando así la instauración de una falsa doctrina ortodoxa en cuanto a sus características teóricas y sus

procedimientos aplicativos. Definir el capitalismo no es tarea sencilla. Ejemplos de dificultad y grandes polémicas al respecto de la definición de sistemas económicos los podemos encontrar en las célebres disputas sobre el feudalismo que sostuvieron en la década de los cincuenta Maurice Dobb y Paul Sweezy. Otros ejemplos del desacuerdo en la denominación del feudalismo los podemos encontrar andando el tiempo en otros autores como Witold Kula, Perry Anderson o Guy Bois. Es esta falta de univocidad lo que hace atractivas estos esfuerzos.

En términos generales podría denominarse al capitalismo como un sistema económico basado en la propiedad privada, la libertad de empresa, el interés propio como motor que incita al capitalista a arriesgarse, la competencia, la observación de los precios y del mercado o la predominancia del capital sobre el trabajo, siendo posible que dicho capital esté concentrado en pocas manos. La puesta en marcha de este sistema sumamente dinámico afecta y es afectado por un mercado regido por las cuasi míticas fuerzas de la oferta y la demanda, la cual, tiene la “potestad” de fijar precios. Así, desde una perspectiva clásica, el capitalista tratará de maximizar sus beneficios y para que esto se produzca el estado debería estar lo más relegado posible dentro de sus múltiples campos de acción. Sin embargo estas características un tanto frías en definitiva contornean el problema pero no terminan por definirlo de forma precisa y sobre todo da la impresión de ser, a priori, una forma impuesta de explicar un fenómeno económico que determina las relaciones sociales.

Para empezar observamos algunos problemas. Dobb indica que la supuesta abstracción de un término como el capitalismo, ha provocado también, a su vez, diferentes corrientes de opinión sobre su naturaleza. Incluso podría sugerirse que este concepto nace de las entrañas de un espíritu crítico que lo inventa y le dota de rasgos diferenciadores para posteriormente usarlo como testaferrero de denuncias políticas. Es decir, como mero recurso político. Si suponemos que esto es cierto, es decir, aceptando que el capitalismo no es un fenómeno histórico, estaríamos criticando y reflexionando sobre una alegoría imprecisa. En este punto estamos de acuerdo con la visión de Wallerstein (1988:1) quien indica que el capitalismo es, ante todo y sobre todo, un sistema social histórico. Indicamos y reiteramos la idea de sistema social. Sin embargo de acuerdo con Tawney, citado por Dobb, “si los especialistas han reconocido al capitalismo como categoría histórica, esto no garantiza que quienes pretenden estudiar este sistema se refieran a la misma cosa”.

Esta falta de univocidad en el criterio de definir comúnmente la naturaleza y el alcance de un concepto como el capitalismo, exige algunas precisiones. Parece innecesario decir que capitalismo procede del concepto de capital. Pero, ¿qué es el capital? Podría parecer que simplemente es riqueza acumulada, sin embargo, como indica Dobb, el concepto de capitalismo puesto en circulación por los representantes de la escuela austriaca, poco tiene que ver con la idea del capitalismo como una interpretación histórica, ya que su intención es puramente técnica desde el punto de vista de describir a unos determinados métodos de producción que permiten una mayor eficacia dentro del proceso productivo.<sup>9</sup>

Otra de las características asociadas al capitalismo es la idea del individualismo, de una supuesta libertad, donde también cabe la libertad de empresa enmarcada en la filosofía del *laissez-faire*, *laissez-passe*. Esta idea defendida con fuerza desde las tesis de Smith, basándose en la mano invisible, tienen sin embargo algunas restricciones que no se han anotado y que tienen mucha importancia, de cara despejar algunos paradigmas de

---

<sup>9</sup> No decimos eficiencia puesto que para nosotros tiene un significado diferente asociado a la responsabilidad de la acción basada en un toma de decisiones libre.

base comúnmente aceptados. Si bien aunque más atrás en el tiempo el mercantilismo presentaba características dinámicas, la fisiocracia comenzó a esbozarse en función a unos criterios estáticos. Dicho estatismo está muy relacionado con el pensamiento físico que comenzaba a desarrollarse en el siglo XVII. Generalmente no suele relacionarse el pensamiento económico con la evolución del pensamiento científico y sobre todo físico pero sus relaciones son más que notorias y no se producen por casualidad como ya dijimos más arriba.

El estatismo fisiocrático será posteriormente heredado por Smith al desarrollar la teoría de la mano invisible. Para los fisiócratas existían una especie de fuerzas que de forma armónica permitían estructurar de forma natural a la economía, lo que representa el mecanismo impuesto naturalmente por la mano invisible. Desde este punto de vista, tanto Smith como Marx se darían la mano, puesto que para el primero existe imposibilidad de escapar de esas fuerzas que natural y armónicamente dirigen los roles de las relaciones socioeconómicas basadas en el interés particular, mientras que cuando Marx habla de la estructura está indicando que todo está sujeto a ella y por lo tanto determinado. Este determinismo es lo que todavía ocasiona que se interprete al capitalismo como ese ente abstracto que organiza de una forma potente y caprichosa, la aparentemente única forma de organizar económicamente a una sociedad. Pero el fracaso del mismo puede observarse y ya lo hemos dicho varias veces anteriormente, no se debe a su propuesta, sino al supuesto antropológico que subyace al modelo capitalista.

Si suponemos que el fracaso del modelo capitalista que actualmente está desarrollándose dentro de un nuevo momento histórico se basa en la incapacidad de haber adaptado dicha evolución a un concepto antropológico adecuado podemos decir que dicho modelo inversamente desarrollado –digo inversamente porque de haber sido directamente desarrollado, hubiera manado naturalmente de una concepción antropológica capaz de reconocer sus necesidades y como consecuencia de ello, imaginar el modelo adecuado para la satisfacción de las mismas- imagina las necesidades del hombre que a su vez construye una falsa creencia cultural que satisface a las necesidades de perpetuación de un sistema injusto. De aquí se derivan las dificultades de superar el modelo. ¿Cómo podría superarse este esquema aparentemente circular? Pienso que el capitalismo como cualquier modelo que debería adaptarse a las necesidades del hombre en realidad es una construcción cultural y que por serlo representa intrínsecamente un dinamismo que debería permitir adaptarlo a los diferentes momentos históricos.

Por esta razón, quizá, todos los males que aquejan a las sociedades se deban a una estructura cultural invertida respecto a su capacidad natural de diseñar propuestas. Siendo consistente con este planteamiento diría que el capitalismo, como se entendería vulgarmente, sería una construcción cultural basada en unas prácticas disociadas del conocimiento intrínseco de la naturaleza de las necesidades humanas. De este modo, el capitalismo, al tratarse de una construcción cultural que termina por imaginar y construir la forma en la que la sociedad se autoobserva y se gestiona, la imaginación de la actividad humana vital es dependiente de la abstracción que la piensa y por ello la estructura de las relaciones sociales y políticas son una alegoría del modelo cultural “pensante” que como tal, en su origen no tiene una identidad propia. Por tanto quizá lo importante del capitalismo no sea su significado conceptual sino su lo que representa.

Y por esto, reniego de la idea que dota al capitalismo de una cierta naturaleza perversa, porque hacerlo sí que representa la utilización de un recurso político que no se desarrolla de una forma objetiva ni racional. Lo perverso en todo caso será la forma en la cual el hombre se adapta a un supuesto sistema objetivo que se pliega a las exigencias

de su egoísmo natural. Por tanto, el capitalismo, desde este punto de vista puede atacarse por ser el generador de las “desgracias de la humanidad” y consecuentemente, para minimizar las desgracias individuales, este marco garantiza la justificación de actuar del modo que sea para lograr un objetivo. Así el capitalismo no se convierte el por si mismo en un fin. El capitalismo no tiene la capacidad de hacerlo, porque no puede actuar, no piensa. El capitalismo es un medio y posteriormente, debido a esa presión de la modificación cultural, el hombre lo convierte en un fin. Así es el propio hombre quien se sitúa en una posición de medio y el resultado es la búsqueda de culpables conceptuales sobre los cuáles verter y canalizar las bilis de su frustración.

Como dice Sachs (1999) Marx y Engels predijeron en 1848 la expansión global del capitalismo y efectivamente esto se ha cumplido. Se ha cumplido, como argumenta el autor, solo, después de un tortuoso y violento curso de cambios institucionales en muchas partes del mundo. Su ensalzamiento ha exigido ese violento cambio institucional. Pero siendo consistentes con nuestro planteamiento no podemos estar de acuerdo con esta idea tan ampliamente admitida. El capitalismo no ha exigido un violento cambio institucional porque no tiene la capacidad de pensar, de decidir, ni de actuar ni de evaluar las consecuencias de sus acciones, sino que los responsables son los hombres que han plegado, que han promocionado un cambio cultural basado en una racionalidad antinatural.

Algunos autores como Werner Sombart sugieren también esta idea ya que no busca la esencia del capitalismo en la anatomía económica, sino que como se puede observar en sus escritos sobre la burguesía, pone un especial acento en el *geist*, en el espíritu que caracteriza a una época. Debido a esto, la evolución de capitalismo histórico se debe a una evolución de la construcción cultural inversa y artificialmente diseñada como se ha sugerido más arriba. Más adelante observaremos que entre el capitalismo y el marxismo en esencia hay muchas similitudes y dichas similitudes se basan fundamentalmente en la recreación de sistemas de creencias, de construcciones culturales, que diseñan las necesidades humanas en la proposición de sistemas antinaturales que terminan por generar convenciones.

Esta postura que estamos sosteniendo está completamente reñida con una supuesta visión de la economía que defiende, asociado al capitalismo, un misterioso concepto de racionalidad. Racionalidad que por supuesto, no se disocia de la idea del individualismo, ni del interés propio. La posición que defiende esta supuesta racionalidad es uno de los principales indicadores que evidencian un desconocimiento particular de la economía y obviamente del hombre. Suponiéndola, es así posible encontrar que algunos autores de libros muy vendidos como *El mito del desarrollo* de Oswaldo de Rivero, muestren una actitud negativa ante la posibilidad del desarrollo. En este caso, Rivero indica que la supervivencia económico-social y no el desarrollo se ha convertido en una prioridad para casi el 80% de los Estados-Nación en el mundo actual.

Particularmente estoy absolutamente de acuerdo con Rivero al indicar que el desarrollo es un mito, pero no porque sea imposible, sino porque el concepto de desarrollo *ad intra* se utiliza mal. ¿Por qué? Porque se observa conceptualmente al desarrollo de igual forma que al concepto de capitalismo. Se los observa como dos entes abstractos con la suficiente capacidad de sobreponerse a la capacidad de decidir de forma racional y libre del hombre, en vez de observarlos como dos productos del hombre. Es decir, se trata de darles una dimensión subjetiva, no objetiva. En caso contrario, supondría que el hombre sería el producto del sistema capitalista o del desarrollo. De este modo aceptar la tesis de Rivero, significa colocar al hombre dentro de un sistema ultraestable y asumir el estatismo más atroz. Este estatismo es lo que provoca que el triunfo de una mal entendida idea de capitalismo se haya convertido en

la dinámica que como un torbellino arrastra y elimina la capacidad crítica y de acción del hombre paralizado. Por eso echamos la culpa al capitalismo, porque debido a una equivocada interpretación antropológica, el hombre y la cultura occidental se ha convertido en algo absolutamente estático donde somos vulnerables por una fuerza económica incomprensible. Así, este tipo de tesis que descansan sobre la clásica idea que indicábamos más arriba al traer a colación ese significado insustancial e inconsistente de lo racional es el principal ingrediente de nuestro modelo cultural artificialmente creado a partir de factores extrínsecos.

¿Se puede pensar que la racionalidad pueda ser amoral? Si hablamos de una racionalidad que no contempla la moralidad, esto no puede llamarse entonces racionalidad y por consiguiente tampoco acción humana y si no lo es tampoco existe pensamiento y al no existir pensamiento tampoco existiría ni la economía, ni el desarrollo ni el concepto de capitalismo. De este modo de acuerdo con Alfons Auer, “ el hombre alcanza cierto conocimiento de su ser y así también del orden moral a través de su razón... La racionalidad de la moral surge de la naturaleza racional del hombre... La racionalidad de la moral implica su autonomía”.

En este punto, Dunning (2005) en un paper titulado *¿es el capitalismo moralmente defendible?* muestra que todavía parece que hace falta la existencia de títulos como ese. Para Dunning, los grandes retos del capitalismo son la integración de la responsabilidad social corporativa, con los retos de desarrollo del milenio y la apertura de las economías de planificación central a un contexto de mercado abierto. Como se puede ver, estos retos tienen mucho que ver con la reflexión racional de lo que está bien y lo que está mal. Es decir, de tratar de buscar en el radical humanista que hemos expuesto anteriormente, el protagonista que releve y de por zanjado el estatismo cultural provocado por la obsesión perseguidora del principio de resultado consecuencia del radical moderno o productor.

Quizá sea interesante observar como Amartya Sen atacó hace treinta años, esta supuesta visión conductista al titular una conferencia *Tontos Racionales*. Como dice Hahnel (2002: 181), en esta conferencia Sen refutó las asunciones de que la gente siempre se comporta por interés. Es decir, se supone entonces que la racionalidad también aplicada a lo económico estaría regida por fundamentos morales. Y como consecuencia, también se debería entender al altruismo como algo que pertenece a la economía y porqué no, al capitalismo. Así es como Nagel defiende racionalmente al altruismo diciendo que “la visión que se presenta aquí se opone no sólo al relativismo ético, sino a toda pretensión de que los postulados éticos apelan a nuestros intereses: tanto el interés propio como el interés que podamos tener en otras cosas u otras personas. El altruismo, que a mi modo de ver subyace a la ética, no debe confundirse con un apego generalizado por la raza humana. No es un sentimiento.” (2004:15) y continúa diciendo que “la base de la ética en la motivación humana es algo distinto del deseo.” (2004:17). Lo más interesante del caso es que algunos lectores podrían decir que este planteamiento puede tener una determinada inclinación religiosa, pero baste decir que en el caso de Nagel, estamos ante un autor autoproclamado como ateo. Con estas ideas tampoco estamos diciendo que los moralistas sean capaces de resolver los problemas económicos. Esta idea la defiende Millán Puelles (1985:88-89) en el siguiente extracto:

“Los moralistas carecen de competencia para la solución de los problemas económicos, incluyendo entre estos los que atañen a la realización del quehacer económico de una manera moralmente conveniente. De ahí que el uso complementario de la ética en la ordenación de este quehacer sea sólo el correspondiente a una pura *norma negativa* cuyo papel se expresa de este modo: nada que contravenga los preceptos morales debe ser realizado, por muy conveniente que

resulte desde el punto de vista de la economía. O, dicho con otros términos y habida cuenta de la dimensión social que ésta posee: nada es contradictorio con la mutua ayuda que los hombres se han de prestar entre sí para conseguir humanizarse debe llevarse a cabo en el quehacer económico, ni aún cuando pudiera ser correcto según la mera técnica económica. De esta suerte, la moral no nos dice cómo hay que proceder económicamente, sino más bien cómo no hay que proceder (de ahí su oficio de *norma negativa*), y en virtud solamente de la carga inmoral que una conducta, por ser perfecta que fuere desde un punto de vista técnico, pueda llevar consigo. Aquí está el núcleo mismo del problema”

¿Qué es entonces el capitalismo? Siguiendo con estas ideas, después de haber revisado mucha bibliografía, no solo de economistas, sino también de filósofos y sociólogos creo que una definición muy adecuada para este fenómeno es la que indica Weber (1954) cuando dice que el capitalismo “debería considerarse precisamente como el freno o por lo menos, como la moderación racional de este impulso (la ambición) irracional lucrativo”. En esta visión no se excluyen los motivos intrínsecos ni los trascendentes y por tanto, tampoco las posibilidades de que dentro del capitalismo también entren conceptos como la solidaridad y el altruismo.

### **3.5.Capitalismo y Comunismo: la convergencia de la divergencia.**

Cuando emitimos una opinión, corremos el riesgo de dejarnos embaucar por los delirios que la posibilidad de emitir un juicio nos presenta. Así, el pre-juicio deja inválida la posibilidad de pensar de forma global los entresijos de un problema. Y es cierto que durante la última mitad del siglo XIX y la práctica totalidad del siglo XX, los antagonistas gaseosos de una misma guerra se han debatido por una primacía pseudointelectual, que poco o nada tenía que ver con el pensamiento racional. Me refiero a los conceptos de capitalismo y comunismo. Quizá sea un tanto osado lo que se propone en esta reflexión, pero desde aquí defenderé una mayor cercanía de lo que se piensa entre ambas posturas. Al final, parece que la expresión “*los opuestos se atraen*” es cierta. El comunismo, doctrinario desde un plan escrito y definido presentó de forma programática un paradigma de relaciones socioeconómicas basadas en las restricciones de la libertad y el racionalismo humano. El capitalismo por su parte, sin un programa tan evidente como el comunismo, escribió y escribe muchas páginas que contienen consecuencias similares a las que combatieron de forma furibunda y espontánea.

De esta conexión entre capitalismo y comunismo se da perfecta cuenta Jost Herbig (1983; 115) cuando dice que “independientemente de cómo se valoren las consecuencias , se puede afirmar que, bajo las condiciones del capitalismo democrático, el crecimiento de la economía industrial es el presupuesto necesario del pleno empleo y, así, de la estabilidad social. Una análoga constricción al crecimiento rige las actuales sociedades industriales socialistas desarrolladas, puesto que producen con las mismas técnicas, habiendo sido las decisiones de ahorro-inversión simplemente centralizadas (y, al debilitarse el mercado, privadas en cierta medida de eficacia)”. Incluso, si hacemos un estudio de la Doctrina Social de la Iglesia (DSI), término introducido por el papa Pío XII (1939-1958) en plena guerra fría, casi medio siglo después que León XIII publicara su famosa *Rerum Novarum* (1898), observaremos que se condenan de igual forma al capitalismo y al comunismo.

Como dije en un libro anterior (Ureta; 2006), los sistemas económicos no son ni buenos ni malos. Son lo que son. Lo que los hace malos es el perfil antropológico que se

les supone a cada uno de los sistemas. Así lo problemático no está en pensar que un sistema económico es malo, sino que la interpretación del hombre que lo pone en práctica no es consistente. Tanto en el capitalismo como en el comunismo vamos a observar un hecho fundamental que afecta al hombre, a su pensamiento y a su acción de una forma sustantiva. La obsesión materialista. Y si estas sociedades materialistas no son sostenibles desde el punto de vista del proceso de humanización, que para mí es el sinónimo del tan abusado término de desarrollo, es porque el hombre de estos paradigmas cuenta más con lo que tiene que con lo que él es. Porque en esencia sabe lo que tiene pero no sabe quien es. Así los dos sistemas –con las convenientes reservas de plantearlos como sistemas monolíticos y autodefinidos- presentan un modelo social basado en los elementos cuantitativos del tener, no del ser. Veamos a continuación cuáles son los puntos de convergencia de estos dos polos.

Esencialmente, los discursos relacionados con la política y la economía, tanto desde una perspectiva capitalista como de una marxista tienden invariablemente al pleonasma, a una actitud sofista debido fundamentalmente a su obsesión por el factor económico y lo material. Este tipo de discurso basado en una construcción cultural forzada y antinatural provoca la visión obsesiva del principio de resultado y de fines que sustituyen a los medios moralmente restringidos.

Cuando nos interesamos por los aspectos relativos al comunismo, socialismo o capitalismo se podría utilizar el modelo comentado por Polo que resume fácilmente las relaciones e interacciones entre diferentes dimensiones. Retomando el discurso poliano, y acudiendo a la teoría de los juegos, nos podemos encontrar con aquellos juegos que representan una suma cero y los que representan una suma positiva. En la suma cero se gana unilateralmente a costa de un perdedor. En la suma positiva los dos jugadores ganan.<sup>10</sup> Es importante comenzar realizando estas observaciones por cuanto, cuando analizamos la teoría de la *mano invisible* de Smith, podemos observar que este pragmatismo está influido y afectado de forma práctica y también tácita por un modelo de suma cero basado en el egoísmo natural de que interviene en la actividad económica y en segundo lugar, actividad social. Volviendo al tema introducido podemos observar tres dimensiones:

- A. Producir y comerciar.
- B. Promover el Estado como factor protector
- C. Vivir del botín. Robar.

Es interesante observar, como esta caracterización hecha por Brunner puede aclarar de forma sencilla las diferentes combinaciones asociadas a diferentes praxis ideológicas o políticas. Para un defensor de la *mano invisible* se podría decir que lo más importante sería A, mientras que para un socialista sería B, aunque para A, C podría ser un medio para conseguir su fin y B podría ser una excusa para C. Como podemos ver, en ausencia de Estado, las ambiciones de C pueden desear la generación de B para poder robar institucionalmente. Y así puede crearse un Estado que supla las necesidades de C. Por tanto, entre un sistema y otro las tendencias de acción política convergen debido a una concepción humana similar basada en una obsesión por lo material. De modo que si ambos sistemas fracasan es por la misma razón.

---

<sup>10</sup> Al reflexionar sobre este particular nuevamente podemos acudir a las figuras mostradas por Sen en cuanto a las ventajas de actuar de una forma egoísta o no basándose en el juego exclusivamente egoísta de DP (egoístas), y en los menos JS (Solidarias) y PO (Compasivas). Y aquí vamos nuevamente a la frase de San Alberto Magno al decir que una sociedad que no sea justa es insostenible.

### 3.5.1. Internacionalismo y globalización.

El internacionalismo y globalización son dos conceptos que tienen mucho que ver desde los puntos de vista eidético y práctico. Sin embargo, ambos pueden decirse que se emplean en contextos ideológicos distintos. La idea de internacionalismo es un concepto muy arraigado en la cultura comunista. No tenemos más que observar las definiciones de las principales denominaciones del mundo comunista. Por ejemplo la Primera Internacional, también llamada Asociación Internacional de los Trabajadores, tuvo la vocación de reunir a todos los trabajadores de diferentes países. Es decir, se trata de unificar los criterios de planteamiento y de acción de colectivos humanos. Se fundó en Londres en el año 1864, 16 años después de la redacción del Manifiesto Comunista, gracias a la unión de grupos de sindicalistas, anarquistas, socialistas del otro lado del canal y los entusiastas italianos republicanos tras la proclamación del nuevo reino de Italia en 1861. Los fines como comenté más arriba, estaban relacionados con la organización política del proletariado mundial. Fracasada la Primera Internacional en 1876, la vocación expansiva e internacional volvió a concretarse en la Segunda Internacional, instaurada en 1889. Hasta su disolución en 1916, promovió y continuó la filosofía de la Primera.

El posible fracaso de la Primera y la Segunda Internacional, se debe a las diferencias culturales, que presentaban aquellos países que se quería fueran anexionados a una forma de pensar y actuar muy concreta. Tras estos intentos, que volvieron a repetirse con la reorganización de la Segunda Internacional en 1920 que terminaría por fenecer en 1940, un año antes, en 1919, se creó la Tercera Internacional Comunista o la Kommintern. La misión programática de la Tercera Internacional, como en las dos anteriores consistió en la difusión global de su ideario. No puede dejarse pasar que esta idea de internacionalización resumía los esfuerzos invertidos por el Partido Comunista Soviético para encauzar su ideología por todo el mundo. Incluso, en esta planificación ideológica pensaron en un tipo de hombre muy concreto que se resume en el estribillo del himno de La Internacional, en el cual se dice explícitamente que “el género humano es la Internacional”.

Dejando de lado este breve análisis sobre la vocación expansionista e internacionalizadora de las propuestas comunistas, en el capitalismo no observamos la existencia de ningún himno que de forma ideológica aspire a diseminar una forma de actuar concreta. Sin embargo, observamos que de forma tácita, la imposición de un modelo de pensar basado en la ortodoxia de la teoría y la práctica económica, es un hecho. En sí, la convergencia de los dos bloques se da en la búsqueda de una identidad que se encuentra internamente amenazada por la permeabilidad que presentan dichos sistemas. La obsesión por la búsqueda de la formación de un bloque culturalmente homogéneo que no distinga variaciones psicosociológicas, demuestra la debilidad interna que dichos programas tratan de paliar, debido sobre todo, a que persiguen la conformación de un marco de determinación del hombre, el cuál se piensa completamente desposeído de sus atributos naturales. La generación por tanto de la idea de un pensamiento único es completamente antinatural y la explicación de los fracasos de dichos modelos antropológicos se deben a la misma razón.

En el caso de la cultura capitalista, al hombre se le presuponen unos principios de libertad completamente desvirtuados del origen del concepto, ya que la “nueva libertad” se debe a la interpretación de tesis utilitaristas gracias a las cuáles, el individuo y sus supuestos de egoísmo, provocará, sin una intervención fiscalizadora del Estado,

los mejores progresos en virtud a sus capacidades. Podemos observar por lo tanto, que los conceptos de libertad comunista y de libertad capitalista son primos hermanos. Repito, uno desde el punto de vista teórico y doctrinario y el otro desde el punto de vista práctico. En el comunismo, se habla de la liberación del proletariado, en el capitalismo, de la libertad del hombre para desarrollar sus capacidades en su propio beneficio sin la intervención de un corpus doctrinario que le coaccione. Pero en sí, encierran un programa similar. Expandir y hacer valer sus tesis en cualquier parte del mundo. Los resultados, en el caso del comunismo, la desintegración de un sistema cultural basado en la restricción de la libertad individual y en el capitalismo, la negación del principio del Ser Personal, basado en la elección racional y en la responsabilidad de las acciones. Sigamos con el siguiente aspecto en el que se produce convergencia.

### **3.5.2. Religiosidad.**

Si hacemos un análisis de la doctrina comunista podemos observar el recelo contra las instituciones temporales y atemporales que diseñan un marco moral de convivencia colectiva. Sin dilatar el tema, volviendo nuevamente al himno de La Internacional podemos observar la siguiente estrofa: “Ni en dioses, reyes ni tribunos está el supremo salvador. Nosotros mismos realicemos, el esfuerzo redentor”. Se observa por tanto, a través de una declaración de principios una religiosidad basada en unas doctrinas definidas y estas doctrinas imponen unas restricciones morales muy fuertes. De forma artificial, el partido a través de una disciplina basada en unas doctrinas ejerce una influencia coercitiva que se basa en la observación de una moralidad muy exigente. Esta imposición está directamente reñida con la libertad y el libre albedrío que caracteriza al hombre por eso el sistema no solo es estático sino que es autodestructivo. Por tanto, esta filosofía es fundamentalmente conservadora, tan conservadora como el capitalismo.

El cuerpo “dogmatico” capitalista<sup>11</sup> no reprime de forma explícita las manifestaciones religiosas. Es más, si reflexionamos sobre las ideas de Weber en cuanto a la formación de espíritu capitalista, estaríamos deteniéndonos en grupos esencialmente religiosos como los protestantes. Paralelamente, a partir de este período reformista, es cuando el radical moderno que comentábamos más arriba, relacionado con el principio de resultado comienza a implantarse de una forma más tangible. A medida que se han ido desarrollando los modelos sociales basados en el urbanismo y se han incrementado los niveles de consumismo, el número de “vocaciones” religiosas ha disminuido de forma muy notable, lo que puede indicar, que en el pasado, hayan ocurrido dos cosas. 1) Que la vocación esté directamente influida por un factor de debilidad económica o 2) Que los modelos sociales al basarse en otros motivos y en otras prioridades sean más sensibles a la vocación religiosa. En la sociedad occidental se ha observado una reducción muy importante de la sensibilidad religiosa. Sin embargo desde la década de los noventa se ha desarrollado una corriente solidaria entre jóvenes de estas realidades que realmente critican la visión del capitalismo tradicional y desarrollan un discurso mucho más humanista. Por tanto en los últimos tiempos se observa un incremento de las actividades entre muchos jóvenes que revalidan el espíritu humanizador.

---

<sup>11</sup> Señalo dogmático entre comillas, debido a que, a diferencia del comunismo, el capitalismo no tiene un cuerpo doctrinal tan definido como el comunismo, sino que se debe más a una práctica basada en diferentes aportaciones procedentes de diferentes campos.

De acuerdo con José María Mardones (1998), a finales del siglo XX y principios del XXI se aprecia un incremento del interés por la religión. De una u otra forma, los exaltados episodios que son diariamente noticia y alarma en todo el mundo tienen detrás algún tipo de justificación religiosa, sea de forma fundamentalista o neotradicional. Y esta tendencia, trata de combatir esas oleadas relativistas que a través del tiempo han impedido que un pensamiento más humanista y volcado en la esencia del ser. La pérdida de la reflexión filosófica significa la pérdida del punto de referencia fundamental. Cuando Alain Touraine dice que el siglo XXI podría ser más violento que el siglo XX, podría deberse a esta causa. A la falta de reflexión filosófica sobre aspectos fundamentales. Aspectos que están directamente relacionados con una visión de hombre muy deteriorada.

Como hemos indicado más arriba, uno de los principales factores de fracaso de una sociedad, está relacionado con el grado de estatismo que presenta su modelo. Al grado de conservadurismo. Nuevamente, con Mardones (1991) hoy en día la tendencia socio-cultural más fuerte es el Neo-conservadurismo. Comparto plenamente esta visión, ya que para el Neo-conservadurismo, los grandes problemas de la sociedad capitalista son problemas culturales y espirituales, aunque particularmente no soy partidario de la utilización de este concepto, ya que para nosotros, el conservadurismo está inscrito en los esquemas y modelos tanto comunista como capitalista tradicional y esa idea de pensamiento único es lo que genera un rechazo a la verdadera libertad.

### **3.5.3. Colectivismo.**

Una de las principales características del sistema ideológico comunista consiste en el ensalzamiento del colectivismo y en la aniquilación del ego. Algo similar ocurre cuando hablamos del tipo de *homo consummens* que se podría caracterizar como agente del sistema capitalista. ¿Acaso no se puede decir también que el *homo consummens* no está finalmente incluido en una colectividad diseñada a través de los estudios de marketing de las empresas productoras? ¿No es cierto que cuando algo se pone de moda, todos la seguimos creyendo que somos originales, cayendo así en la uniformidad? ¿Dónde está el supuesto ego que a través de la personalidad permite decidir sin incurrir en la aceptación de paradigmas de base convencionalmente aceptados? Analizábamos que ambas corrientes convergen también por ser esencialmente materialistas y por ser así, el hombre de estas sociedades se esfuerza por insertarse en una comunidad que le acepte por lo que tiene y no por lo que es. Como expresa Zygmunt Baumann, el hombre tiende a buscar el calor de una comunidad donde se sienta como en casa, seguro. Algo que también comparte Amitai Etzioni cuando habla del comunitarismo.

Cuando uno convive en una comunidad, tiene que ceder una parte de su interés personal por adecuarse al marco normativo impuesto por el entorno que también le protege, de modo, que esa cesión se puede entender como una parte de aceptación de colectivismo. Un colectivismo impuesto en el caso del comunismo a través de un programa doctrinario que no piensa, que solo cree y un colectivismo autoimpuesto por el hombre capitalista quien se encuentra aislado ante tanta abstracción individualista, la cual, le obliga a buscar puntos de referencia artificialmente diseñados por una gaseosa sensación de pertenencia a una clase autodefinida por su posibilidad de tener.

En los dos casos, el ego es aplastado. El individuo ni le importa al comité comunista ni a la espontaneidad capitalista. A ambos les interesa la fuerza que la

sensación de pertenencia del individuo a una comunidad, puede avocar a la perpetuación de unos sistemas que no se basan en el pensamiento individual sino en la creencia colectiva. ¿Quién puede decir que esto no es así? El otro día recibí un correo electrónico un mensaje que ilustraba la realidad que se vive en España en lo referente a los jóvenes y a la vivienda. El relato habla por si solo.<sup>12</sup>

“La nómina de mi padre en diciembre de 1979 era de 38.000 pesetas. Él trabajaba como peón en una obra. En ese mismo momento le ofrecieron comprar una casa. Le pedían un total de 500.000 pesetas por ella. Decidió no arriesgar y continuar viviendo en régimen de alquiler, en unas condiciones muy buenas. Se trataba de una casa modesta pero muy bien ubicada, en pleno centro de un pueblo cercano a Barcelona. A los pocos meses mi padre y mi madre compraron un terreno en otro pueblo de la misma provincia y en menos de cinco años de esfuerzo ya habían levantado y pagado una vivienda de 120 m<sup>2</sup>. Han pasado 27 años. En 2006 y en el mismo pueblo donde viven, un piso modesto de 75m<sup>2</sup> a las afueras no se encuentra por menos de 35 millones de pesetas, y estoy siendo muy generoso.

En el año 1979 el coste de un piso era del orden de 14 mensualidades de un peón de obra 38.000 pts/mes x 14 meses = 532.000 pts. El sueldo en 2006 de un universitario recién titulado en ingeniería informática sin experiencia profesional no llega a las 200.000 pesetas mensuales. En el año 2006 una vivienda modesta cuesta 175 mensualidades (14 anualidades!!!) de un ingeniero informático. 200.000 pts/mes x 175 meses = 35.000.000 pts. Las jóvenes de hoy necesitaríamos cobrar 2,5 millones de pesetas mensuales para estar en igualdad de condiciones con nuestros padres que compraron una vivienda a principios de los años 80. 2.500.000 pts/mes x 14 meses = 35 Mill. de pts

Los pisos en el año 2006 deberían costar 2,8 millones de pesetas para que los jóvenes de hoy estemos en igualdad de condiciones con nuestros padres en 1979. 200.000 pts/mes x 14 meses = 2.800.000 pts. No encuentro adjetivo alguno en el año 2006 para calificar lo que mi padre consideró arriesgado en 1979. Está claro que los pisos no van a pasar a costar de la noche a la mañana 30 veces menos, de 35 a 3 millones. También está claro que no voy a cobrar 2,5 millones de pesetas mensuales, por muy buen trabajo que encuentre y por muchos estudios que tenga. Lo primero que se le ocurre a uno es seguir viviendo en casa de sus padres y ahorrar el 100% del sueldo durante los próximos 14 años, para el año 2020 (yo rondaré ya los 40 años de edad) tendré el dinero suficiente para comprar una vivienda al coste del año 2006 pero, por supuesto, no al coste del año 2020. Evidentemente esta ocurrencia la desecha uno antes de hacer cualquier cálculo.”

Como puede observarse, esta no es una situación producida de la noche a la mañana, sino que se ha venido produciendo a lo largo de varios años debido a una condescendencia moral alta. La justicia da paso a la especulación y la especulación da muestras de una fuerza que subordina la capacidad de una sociedad por regirse de forma racional. Por ello, a pesar de existir un fuerte individualismo, para llegar a un fenómeno de esta naturaleza es necesaria la existencia de un colectivismo que apoye intelectualmente esta corriente, de otro modo no se hubiera podido desarrollar.

### **3.5.4. Familia y sexo.**

El otro día visitando algunas páginas de internet buscando información sobre la situación de la familia encontré una dirección en la cual se hacían chistes sobre los divorcios. Uno de ellos, bien representativos venía a decir: “*Si el 50% de los matrimonios acaba en divorcio, ¿no sería mas fácil tirar una moneda para decidir si te*

---

<sup>12</sup> Si es necesario hacer el cálculo: 1 euro=166,386 pesetas.

*casas?”* Como podemos observar se está haciendo chiste de una de la principal institución que provee de estabilidad a una sociedad como es la familia actual y potencial y aparentemente esta situación ocasiona risa. Desde el punto de vista del capitalismo, comunistas y socialistas criticaron duramente los destrozos que “dicho sistema de producción” había provocado en la familia. Y no se equivocaban. De este modo, utilizando al capitalismo como recurso político para defender ideas particulares, estos grupos ideológicos mostraron una reacción basada en la promoción de los nuevos valores comunistas, dentro de los cuales, la tutela del estado en la organización del modelo social era omnipresente. Sobre este particular me parece interesante mostrar los siguientes párrafos que sin duda, resumen la citada ideología. Se trata de un escrito de Kollontai escrito en 1921, bajo el título *El comunismo y la familia*.

“Esta *unión libre*, fuerte en el sentimiento de camaradería en que está inspirada, *en vez de la esclavitud conyugal del pasado, es lo que la sociedad comunista del mañana ofrecerá a hombres y mujeres.*”

Una vez se hayan transformado las condiciones de trabajo, una vez haya aumentado la seguridad material de la mujer trabajadora; una vez haya desaparecido el matrimonio tal y como lo consagraba la Iglesia -esto es, el llamado matrimonio indisoluble, que no era en el fondo más que un mero fraude-, una vez este matrimonio sea sustituido por la unión libre y honesta de hombres y mujeres que se aman y son camaradas, habrá comenzado a desaparecer otro vergonzoso azote, otra calamidad horrorosa que mancilla a la humanidad y cuyo peso recae por entero sobre el hambre de la mujer trabajadora: la prostitución.”

El texto, escrito por Alexandra M. Kollontai, es reflejo de una época muy particular. Kollontai perteneció a una familia con fuertes rasgos autoritarios lo que sin duda provocó con mayor acento la proclama de su pensamiento. Fue representante de Rusia en varias embajadas e incluso ocupó el cargo de comisaria del pueblo. Como una de las principales teóricas del movimiento escribió otras obras como la *Autobiografía de una mujer sexualmente emancipada*. Con estas muestras es obvio que la exposición en torno a la familia sean por su parte un tanto particulares. De alguna manera, la *unión libre* promueve la posibilidad del divorcio. En sí, facilitar, aunque sea eidéticamente el divorcio significa escapar de las responsabilidades propias de un individuo maduro. En cuanto las cosas se complican un poco, adiós. Se fue el amor, como hoy en día se dice. Y es que cuando se dice esta frase parece que el amor es algo ajeno a nosotros que se puede ir sin que nosotros podamos intervenir. El amor no se va a ninguna parte, en todo caso lo que se debilita es nuestra capacidad de amar, porque amar no nos parece importante, ya que ni siquiera nosotros nos amamos.

Esta forma de relativizar el amor y la sexualidad está directamente relacionada con las vías propuestas de forma teórica por el comunismo y de forma práctica por el capitalismo. El problema es que ambas al basarse en lo material, el amor y la sexualidad pasan a integrar la nómina de factores efímeros, perecederos y de consumo. Y de consumo es también la familia. Porque hoy la familia ya no es la célula de la sociedad, es la célula básica de consumistas que alimenta un modelo materialista. Es decir, el amor y sexo no son un fin en si mismo, sino que se observan como un medio para la satisfacción de necesidades primarias sin ningún tipo de trascendencia. Así es como surge desde una perspectiva y otra la idea de que el divorcio es un triunfo de la mujer, que consigue así, independizarse del yugo machista. Pero de acuerdo con Beck (1998:97) “los datos más recientes son inequívocos: lo que hace caer a las mujeres en la *nueva pobreza* no es la falta de formación ni el origen social, sino el divorcio. Ahí se expresa el grado de la liberación –irreversible- respecto al matrimonio y del trabajo doméstico. Con ello, la espiral de individualización entra también *dentro* de la familia:

el mercado laboral, la educación, la movilidad, todo ahora duplicado o triplicado. La familia se convierte en un malabarismo continuo de ambiciones contradictorias entre las exigencias del trabajo, los imperativos de la educación, las obligaciones de los niños y la monotonía del trabajo doméstico. Surge el tipo de la *familia negociada*...”

Como puede verse, en ambos casos, tanto en el comunismo como en el capitalismo, la forma en la que se termina por desarrollar tanto la familia y el sexo tienen características comunes basadas en la deshumanización de la vida. El amor, base de los motivos trascendentes y motor de la mayor fuerza movilizadora social es el negociador débil del nuevo contrato social firmado por una individualidad masiva que se basa en criterios puramente extrínsecos, relativos y que finalmente le abocan a consumir grandes dosis de antidepresivos. Por todo ello podría decirse que el hombre, además de ser un ser político o un ser social es fundamentalmente un ser familiar.

#### 4. LA GENERACIÓN Y DESARROLLO DE PATRONES CULTURALES BASADOS EN LA CONSOLIDACIÓN DE UNA CONCIENCIA EXISTENCIAL CRÍTICA Y PROBLEMÁTICA.

*“Un problema es la formalización para un actor de una discrepancia entre la realidad constatada o simulada y una norma que el acepta o crea como referencia”*

Carlos Matus.

Cuando uno llega a América Latina percibe un entorno social en el que una de las palabras más recurrentes es: problema y crisis. De este modo, da la impresión que al concepto *problema* se le atribuye una cierta autonomía. Esta autonomía es respecto a la capacidad del hombre y de la sociedad de tomar decisiones y acciones. Por tanto, el concepto *problema* se acepta culturalmente como algo externo sobre lo que difícilmente se tiene capacidad de modificación. Es decir, el individuo observa como algo ajeno a él el *problema* que le limita, que le obstaculiza. El *problema* se subjetiviza y así el principal creador del concepto se autoexcluye del proceso de solución. Como resultado: se limitan las capacidades de cambio y se llega a una cierta sensación de estancamiento.

Esta aparente incapacidad de generar respuestas innovadoras y eficientes que resuelvan el *problema*, teniendo en cuenta que el *problema* no es extrínseco sino intrínseco, se debe a que su idea estructural se ha ido forjando en un largo tiempo. Y ha sido el tiempo quien se ha encargado de crear el sustrato que favorece la germinación de un paisaje en el que el individuo se comporta como un agente pasivo. Subsistiendo netamente. Prácticamente sin aportar. En esencia, sin decidir. Esto nos llevaría a decir que el sujeto que genera culturalmente el *problema* en esencia, es el *problema* mismo. Por ello, los *problemas* no existen sino es en el seno de la esfera humana y es el hombre el único que tiene la capacidad de generarlos, y esto significa que el *problema* no es ajeno al hombre. Podría decirse incluso que el *problema* nominalmente definido no es el *problema* en sí, sino que lo problemático es su concepto en abstracto. Si esto es así, podemos decir que el *problema* parte de una idea *problemática* del individuo, lo que da como producto el medio ambiente que comentábamos más arriba.

Partiendo de estas consideraciones se puede observar que la población latinoamericana tiene incorporado un discurso social más político que en algunos países europeos. En América Latina hay muchos y grandes catalogadores de problemas, geniales analistas que son capaces de diagnosticar los grandes “males” pero curiosamente, tras esa masa crítica, no se aprecian acciones que ejecuten cambios. Esa actitud muestra lo que evidenciábamos en los anteriores párrafos respecto a la construcción de un panorama culturalmente problemático, que artificialmente se supone ajeno al individuo e independiente de la sociedad y que por consiguiente inhibe la capacidad de generación de soluciones. Estas soluciones no son más que la muestra de la aportación de la que más tarde se hablará. A lo largo de este capítulo trataremos de observar los procesos y los hitos a través de los cuáles se ha generado la actual conciencia colectiva y de sus limitaciones de superación a varios niveles: político, social, económico, financiero y empresarial.

#### **4.1. Formación histórica del concepto cultural de “problema”.**

La segunda vuelta de las elecciones peruanas de 2006 se batió entre un candidato socialdemócrata, Alan García y la propuesta personalista de Ollanta Humala. La diferencia entre ambos ha sido estrecha mostrándose una profunda fractura social entre diferentes sectores de la población. Dicha fractura está alimentada por un resentimiento basado en elementos raciales y étnicos. Como vemos, uno de los principales elementos problemáticos del Perú se basa en una construcción cultural que hunde sus raíces siglos atrás, pero no vamos a detenernos en un análisis tan alejado sino que comenzaremos con algunas apreciaciones que coinciden con el proceso de independencia.

Desde las primeras décadas del siglo XVI, se fueron creando las bases del imperio español. Obviamente en su formación, los motivos sobre todo, trascendentes tanto de Carlos V como de Felipe II, guiaron toda una empresa que tras su desaparición, poco a poco fue desintegrándose. En este paulatino deterioro de las instituciones públicas y de la gestión administrativa, se podría decir parafraseando a John Lynch, que la historia de España fue la historia de las grandes oportunidades perdidas. Y ese signo sería exportado a América, donde a partir de la constitución de las repúblicas oportunidad tras oportunidad, las posibilidades de cambio se han venido produciendo con graves problemas, cuyos orígenes están muy cercanos precisamente a los motivos que originaron los movimientos independentistas.

Carlos II, último representante de dinastía Habsburgo murió en 1700 sin dejar descendencia directa. Tras varias disputas por la sucesión del trono finalmente otra dinastía extranjera, la Borbón, representada por Felipe de Anjou, siendo reconocido como Felipe V. La situación política, económica y tecnológica de España respecto al resto de Europa era de franco retraso y esto produjo que el nuevo rey iniciara políticas de reforma con el fin de saldar dicha situación. Estas políticas reformistas, con diferente signo se fueron produciendo a lo largo del siglo XVIII. Sin embargo, las relaciones entre las futuras repúblicas americanas y la metrópoli se desarrollaron bajo otro signo entre el período de 1767 y 1821.

Cuando las reformas borbónicas se instauraron en España, los nuevos procedimientos renovadores quisieron imponerse en las colonias que tradicionalmente habían dependido de la península ibérica. Así en durante la segunda mitad del siglo XVIII y con Carlos III quién gobernó entre 1759 y 1788 se comenzaron a ver signos más evidentes del principal objetivo de dichas reformas: recuperar el papel protagónico que la corona española había tenido durante los austrias, pero con algunos matices. Sus esfuerzos se centraron en recuperar el poder que los anteriores monarcas habían delegado en algunas instituciones y a asociaciones de comerciantes, quienes habían evolucionado concentrando en sus manos todo el poder que la corona con el paso del tiempo fue incapaz de controlar. Por tanto, esta situación iba a generar muchas disputas y controversias entre unos grupos elitistas que se habían hecho fuertes en las colonias y que se regían por sus propias reglas y un nuevo espíritu monárquico que quería recuperar su papel.

Como es obvio, uno de los principales intereses de la dinastía borbónica era recuperar y aglutinar en sus manos los beneficios económicos que representaba el hecho de poder controlar a las colonias sin las interferencias de los grupos de interés local. Revertir esta situación no iba a resultar nada fácil y los conflictos se extendieron por todas las colonias. Por lo general, las nuevas disposiciones borbónicas afectaron tanto a

la iglesia católica, así como a las organizaciones políticas y militares, a la economía en general y al fisco. Uno de estos ejemplos fue por ejemplo la expulsión de la orden jesuita en la zona del noroeste novohispano en México, algo que también ocurriría en otros países como Perú.

Concretamente en Perú las medidas borbónicas generaron una rebelión entre los diferentes sectores de población que se vieron afectados. Obviamente, un incremento de la presencia institucional española generó fuertes celos y una merma de la capacidad operativa que hasta entonces habían tenido las élites criollas. Poco a poco, esta nueva burocracia criolla se fue viendo relegada a un papel mínimo. Sin embargo, no se lograron exterminar los gérmenes que provocarían el alzamiento del pensamiento independentista. Dentro de este pensamiento ilustrado que tendría su culminación en los episodios de la revolución francesa, a través de una pragmática sanción se exigió la expulsión, como se dijo anteriormente, de los jesuitas en 1767.

Tras el gobierno de Amat, la entrada del virrey Manuel Guirior en 1776, significó para Perú un momento de tensión económica. En estas fechas se creó el virreinato de la Plata y este hecho afectó a la economía peruana por varias razones: 1) La zona del Alto Perú y Puno pasó a formar parte del dominio de Buenos Aires y 2) Lima tuvo que soportar la financiación de la consolidación del nuevo virreinato. No solo eso. Un año más tarde, en 1777, Areche, llegó al Perú con la clara intención de incrementar las rentas de la corona y reestructurar la administración pública. El fin último era lograr una mayor fiscalización. Se crearon aduanas terrestres, se empadronaron los mestizos a quienes se les obligó a pagar impuestos como a los indios. Sin embargo, los métodos que se utilizaron para imponer estas medidas fueron despóticos y la prepotencia contra las élites criollas ocasionaron fuertes enfrentamientos.

Andando el tiempo, la escalada de impuestos y las medidas fiscales provocaron levantamientos en zonas como Chumbivilcas, Humalíes, Huaylas o Conchucos. Las protestas se incrementaron y se extendieron por el sur del país, en Arequipa y por Cuzco. Las cosas se siguieron complicando para la economía peruana cuando se decretó el libre comercio en el año 1778. Este tratado se dio con el fin de que se favoreciera el dinamismo económico de las zonas que no habían participado del intercambio comercial con la metrópoli, pero en sí, buscaba nuevos abastecimientos de materias primas para las fábricas españolas. Gracias a estas medidas comerciales el comercio intercontinental se quintuplicó en tan solo dos lustros. El ritmo característico hasta la aparición de una crisis para el momento que estamos analizando según las muestras de Juglar. Sin embargo los más favorecidos fueron los mercaderes bonaerenses y los del puerto de Valparaíso. Esta desviación de los ejes comerciales ocasionaron graves pérdidas a los comerciantes ubicados en el Callao, principal puerto peruano. De una u otra forma, los comerciantes peruanos pudieron soportar los efectos de la reducción del volumen comercial previo.

Los enfrentamientos siguieron produciéndose tras la asunción del cargo de virrey, Agustín de Jáuregui entre 1780 y 1784. Al sur del Cuzco, se produjo la rebelión de Tupac Amaru II. La razón fue evidente y coincidió con que esta zona había sido la más afectada tras la creación del virreinato del Río de la Plata, lo que ocasionó una mayor presión tributaria sobre una zona completamente desatendida. Estos episodios no hicieron sino anunciar lo que vendría casi coincidiendo con el fin de las guerras napoleónicas; el proceso de independencia. Con las tesis de la revolución francesa y con un mundo que dibujaba una nueva época donde las cosas estaban por escribirse tras la derrota de Napoleón, en América Latina se acentuó el rechazo hacia los dictados provenientes de la Europa continental. Los criollos que antes de las reformas borbónicas

habían sido “dueños” casi absolutos de lo que ocurría en las colonias, retomaron por su mano los esquemas de la independencia, siguiendo un espíritu que se expandió a gran velocidad por toda la región.

La secuencia de los levantamientos comenzaron con Francisco de Zela en 1811 y a partir de entonces surgieron; la rebelión indígena de Huanuco un año más tarde, o la del Alto Perú el mismo año, la segunda revuelta de Tacna en 1813, las diferentes acciones producidas en 1814 y 1815, que anunciaba el período álgido del conflicto entre realistas y republicanos. No es necesario explicar en este momento el episodio del desembarco de San Martín en la bahía de Paracas y de lo que a partir de ese momento comenzó a concretarse y que terminó con la consabida frase de San Martín el 28 de julio de 1821: *“El Perú es, desde este momento, libre e independiente, por la voluntad general de los pueblos y por la justicia de su causa, que Dios defiende. ¡Viva la libertad! ¡Viva el Perú!”*. Atendiendo a los antecedentes que anteriormente hemos comentado respecto a los verdaderos motores que impulsaron a los diferentes procesos independentistas cabría al menos reflexionar sobre esta supuesta independencia. ¿Qué significa que el Perú es libre e independiente?

## **4.2. Sobre la supuesta independencia del Perú.**

Cuando se suelen realizar análisis económicos en general se tiene en cuenta una perspectiva histórica muy pequeña. La historia económica sobre la que se reflexiona tiene un corto recorrido y por lo general se restringe a un período de diez o veinte años. Uno de los temas más espinosos en la historia económica de los países de América Latina es la deuda externa. ¿Qué es la deuda externa y cuando se origina? Existe una gran tentación por desarrollar estudios que indican al gran colapso que se produce en los primeros años de la década de los setenta. La deuda externa de países como Perú, al menos no se produce en este momento, sino que hay que echar la vista muy atrás. Quizá cuando poníamos en interrogación qué significa la libertad de Perú, analizando lo siguiente se pueda responder.

En esencia se podría sugerir que uno de los principales motivos que incitaron un proceso independentista en Perú fueron las reformas borbónicas, las cuáles limitaron al máximo los beneficios que una elite criolla había disfrutado hasta 1767. Tras esos años de amargura y con un clima revolucionario también latente en Europa –no hay que olvidar los procesos revolucionarios que se producen a partir de 1820- las elites criollas, que en su momento fueron elites comerciales querían recuperar su anterior nivel de influencia y poder. Así se puede ver, que en caso de la deuda externa de Perú, su comienzo hay que rastrearlo incluso, como dice Klauer (2004) en los comienzos de la República. Expresamente, nació con la República.

Concretamente antes de 1824, cuando se desarrollan las batallas terminales de Junín y Ayacucho, el Perú estrenado firmó la primera deuda externa con Londres. En el momento una de las principales economías del momento y que se estaba preparando para el asalto al mundo gracias a las tesis librecambistas de Robert Peel. Efectivamente se puede apreciar que esta primera deuda alcanzó una cifra de 1,2 millones de libras esterlinas, las cuáles en la actualidad representarían unos respetables 13.000 millones de dólares. De este préstamo total, Perú tan solo recibiría 900.000 libras esterlinas, lo que convirtió el interés nominal inicial del 6% al 8%. Esta deuda tendría que ser pagada en treinta años y como garantía se hipotecaron todas las rentas del Perú. Así, tal y como indican Bonilla y Spalding (1972), en 1821, de la dependencia formal española, el Perú

habría pasado a la dependencia informal británica y esta relación duró aproximadamente un siglo, tiempo suficiente para que se produjera una mayor intervención de los intereses políticos y económicos de Estados Unidos sobre la región.

Sin embargo a la hora de buscar culpables, tanto si hablamos de la consabida teoría de la dependencia económica, ya sea formal o informal, como señala también en su estudio Carlos Contreras (2003), no debemos obsesionarnos con la búsqueda de nuestros males en factores externos, sino que muy posiblemente los motivos del atraso se deben a factores internos. Siendo consistente con esta idea, me atrevería a sugerir que los 28 de julio se celebra la independencia política de España, pero la dependencia económica del país respecto a las elites criollas civiles y militares<sup>13</sup>, que tratando de superar el complejo de inferioridad generado durante la colonia, pero sobre todo, durante las reformas borbónicas, se asociaron interesadamente con la potencia económicamente más poderosa: Gran Bretaña. Y Gran Bretaña aprovechó sin duda la oportunidad que pusieron en bandeja los nuevos administradores de la nueva república.

Las cosas durante los primeros años de la república poco cambiaron, ya que como dijimos, en 1821 con el proceso de independencia peruana ya culminado, dirigido, además, por descendientes de españoles, se modificaron las divisiones territoriales coloniales y se sustituyeron por los distritos, las provincias y los departamentos que agrupaban a las anteriores. Sin embargo esta modificación no solucionaba el problema fundamental relativo a la gestión óptima de la totalidad de las regiones. Es más, debido a que esta nueva demarcación fue diseñada exclusivamente con criterios administrativos procedentes de Lima, en realidad se estaba hipotecando de forma inconsciente y onerosa el futuro bajo un sistema basado en el centralismo, que no se despegaba sustantivamente de las antiguas instituciones coloniales. A medida que iban avanzando las necesidades del estado y se iban haciendo más complejas las instituciones públicas, se continuaron proponiendo nuevas demarcaciones territoriales, pero ninguna de ellas lograba superar el problema de una economía de exportación, una economía centralista, en la cual, la capital, Lima, privilegiaba el desarrollo de las economías de costa obviando las necesidades reales del resto del país.

Obviamente, las “políticas económicas” que siguieron fueron favorecidas por varios motivos: 1) La debilidad del nuevo estado criollo que abandonó a la economía a los caprichos de la intervención inglesa, 2) Los intereses particulares de una nueva elite criolla, civil y militar previamente desposeída de los privilegios que gozó antes de las reformas borbónicas, 3) El crecimiento de una gran fractura económica entre las diferentes áreas del país 4) La división social que existente y 5) La comunicación deficiente y vertical consecuencia de la gran división económica y política regional asociada a los grandes complejos étnicos.

Por estos motivos no soy partidario de forma absoluta en la teoría de la dependencia, ni de la total independencia, sino que hay que observar esta particularidad con algunos matices. Aceptar un modelo neo-dependiente, aunque sea a nivel económico, hubiera significado la existencia de una estructura planificada y definida, tal y como ocurrió para el caso colonial a pesar de existir, como sabemos, una fuerte desintegración regional, que incluso hoy día se evidencia con fuerza. Como señaló Paul Gootenberg en varios de sus trabajos (1989 a-b) la inestabilidad que caracterizó a Perú dentro de los años posteriores a la independencia, le protegió de los diversos intereses imperiales de otros países, pero de quien no le protegió fue de las nuevas elites ansiosas de recuperar su posición y esto al menos lo explica el primer préstamo que hemos

---

<sup>13</sup> Si se hace un breve estudio de los presidentes peruanos hasta Alejandro Toledo, en total 56, podemos observar la gran predominancia de militares. El primer civil, Domingo Elías, fue presidente entre 1843-44.

indicado anteriormente. Esto muestra que los nuevos gobernantes del Perú y los protocapitanes de la industria quisieron jugar a ser un país moderno de la noche a la mañana y esto provocó graves desajustes a largo plazo. Sinceramente, tengo la intuición que la mayor dependencia del Perú no es de ningún bloque o país extranjero, sino de la estructura e idiosincrasia de su sistema cultural basado en una gran fractura social fundamentada en una gran desigualdad de oportunidades y recelos étnicos.

Por tanto, tanto la teoría de la dependencia o de la independencia la enfocaría más por este factor cultural, que por un motivo puramente económico o financiero, aunque estos dos elementos evidencien lo anterior. Posteriormente seguiremos analizando estos factores económicos pero por ahora, mostraré cuáles fueron las limitaciones de desarrollar industria en Perú, a pesar de que el 60% de los ingresos por guano fueron gestionados por el propio gobierno peruano. Pero como bien explica Bonilla (1974) no es lo mismo retener dinero que crear capital. Y es que el aspecto de crear capital constituye un nuevo ejemplo de actitud y de generación de patrones culturales que lo permitan. Veamos por qué.

### **4.3. Iniciativa empresarial y teoría de la aportación.**

Cuando uno estudia historia económica y empresarial, una de las principales preocupaciones consiste en buscar las claves que caracterizan a diferentes realidades. Por eso, cuando realizamos un análisis interdisciplinario sobre la realidad política, social y económica de los países latinoamericanos, la cuestión empresarial es un factor muy sensible. ¿Qué es una empresa? ¿Qué es el espíritu o los espíritus empresariales? ¿Qué importancia tiene la calidad de los ámbitos decisionales?

Para analizar estas cuestiones a lo largo de la sesión fue necesario introducir los conceptos de capital industrial y capital financiero. Estas dos dimensiones son muy necesarias para explicar fenómenos intrínsecos asociados a la generación y desarrollo de tejido empresarial. Antes de definirlos comencé a comentar algunas características de las micro y las pequeñas empresas propias de países latinoamericanos. Es muy habitual observar en los medios de comunicación o en publicaciones especializadas un gran número de análisis sobre el sector de las micro y pequeñas empresas en el ámbito latinoamericano. Esta gran explosión, ha generado la aparición de tesis como la del *misterio del capital* de Hernando de Soto. Tesis que es difícilmente refutable por su sentido común, pero que entraña problemas intrínsecos que desmontarían fácilmente dicho paradigma. Más adelante lo comentaré.

También podría decirse que en América Latina se aprecia un fenómeno de *microempresarialización* que muestra las capacidades que hasta entonces habían estado escondidas. Otra de las grandes incógnitas radica en tratar de saber el impacto que este fenómeno puede tener en la economía de estos países. Particularmente creo que el problema no está tanto en los factores cuantitativos del proceso, sino en una falencia interna por definir y restringir elementos que pueden permitir por un lado, mostrar una visión más nítida del problema y en segundo lugar, evidenciar problemas más profundos que el análisis desenfocado impide ver.

Inicialmente sería necesario preguntar ¿qué se entiende por empresa? Si por empresa se entienden todos los proyectos “empresariales” que inundan la realidad, el problema sería muy amplio. Sin embargo, desde mi punto de vista, las micro y pequeñas empresas, en un porcentaje muy alto, son iniciativas de subsistencia. Obviamente, la subsistencia puede ser el percutor que inicie una actividad empresarial,

pero no es el factor más importante. Podemos observar, que, una vez iniciada la actividad “empresarial” la actividad de esa organización se mantiene y no evoluciona. Se mantiene dentro de un esquema de subsistencia. Mantienen su característica de subsistencia. Por tener esa característica no pueden denominarse empresas, ya que la empresa exige otro tipo de planteamiento inicial basado en la característica fundamental de la aportación. Entiendo por aportación, a la cualidad intrínseca que rige *ad intra* la conformación ideal de un proyecto empresarial extravertido. Pero hay que decir, que esta actitud no está restringida únicamente al factor de subsistencia asociado a muchas de las micro o medianas empresas, sino que también puede aplicarse a aquellas organizaciones más grandes. Por tanto, desde el punto de vista de la aportación, el espíritu empresarial estaría directamente relacionado con la una actitud a priori que se desprende de las restricciones impuestas por, al menos: 1) La subsistencia 2) La visión mercantil de la empresa 3) Los motivos de acción extrínsecos 4) La motivación espontánea y 5) El capital financiero.

Lo habitual es que estas cinco restricciones del concepto de empresa se den juntas, porque se retroalimentan entre ellas. Ninguna de ellas tiene como fin la aportación, sino que la aportación es un medio para la autosatisfacción, presentando esta un estatismo impropio. De este modo, si hablamos de empresa estaríamos pensando o, en la inexistencia de la empresa, si tenemos en cuenta el principio de la aportación o la existencia de una categoría inferior del concepto empresarial. A continuación vamos a exponer un ejemplo surgido en el aula para mostrar la hipótesis de que una “empresa” de subsistencia no es empresa por carecer de sus potenciales esenciales.

#### **4.3.1. Actitudes asociadas a los tipos de capital industrial y financiero.**

Durante el año 1982 en Piura, al norte de Perú, el fenómeno del niño provocó grandes desastres infraestructurales. Varios puentes fueron arrastrados por las aguas dejando incomunicada a la ciudad. Muchos de los llamados microempresarios se vieron abocados a padecer las dificultades para abastecer sus negocios, sin embargo, se improvisó una forma rudimentaria para cruzar el río, significando esto tener que esperar largas colas para poder hacerlo. Sin embargo, nadie tomó la iniciativa para, trabajando de forma colectiva poder desarrollar una estrategia más eficaz. Se esperó a que de forma externa se arbitrara una solución al conflicto social que se generó.

Este ejemplo ilustra con gran precisión lo que en el anterior punto comenzamos a sugerir. Para mostrar que las empresas, si son de subsistencia no son empresas, sino negocios. Analizando los cinco factores señalados más arriba, la subsistencia arruina el principio de aportación que hemos mencionado. Podría decirse, que en muchas ocasiones, una situación de crisis puede propiciar y promover una actitud que justifica la informalidad y la perpetuación de la subsistencia, no aportando así nada, sino más bien, generando una actitud que absorbe y seca el germen de la proactividad. Esta actitud receptora es característica del capital financiero. Ahora explicaremos las diferencias entre los conceptos de capital industrial y financiero.

Anteriormente hemos comentado que el capitalismo es una construcción cultural. Así también, el capital industrial y el capital financiero se pueden entender como construcciones culturales basadas en actitudes. Leonardo Polo indica que la empresa como estructura no es mercantil, sino que únicamente lo es de cara al mercado. La empresa es una organización de hombres y como tal, en ella no rigen las leyes del mercado. Mas exactamente (Polo, 1985), indica que:

“El mercado consta y está alimentado por instituciones que tienen de económico lo que tienen de incidencia en el mercado, pero que hacia dentro no son económicas. Es importante que los empresarios se den cuenta de esto. Seguramente ya han percibido ustedes el valor decisivo de lo que se suele llamar *factor humano*. Las relaciones que tienen ustedes con sus propios empleados no son estrictamente mercantiles, sino que trascienden constantemente el ámbito mercantil, y solo en la medida en que lo trasciendan, su empresa es rentable... Así pues, la relación entre la empresa y el mercado se define de este modo: la empresa está en el mercado, pero es impenetrable en el mercado; constituye una institución, un tipo de organización que no obedece a las leyes económicas, es decir a las leyes del mercado. No hay inconveniente en admitir las leyes del mercado. No hay inconveniente en admitir las leyes del mercado, con tal de no extrapolarlas a las instituciones”.

Como puede apreciarse en el anterior párrafo, Polo señala que la rentabilidad de la empresa está directamente relacionada con la visión humanista de la misma y no con los aspectos más relacionados con el mercado. Y se puede explicar su argumento con relativa facilidad. Tal y como indicaba en el anterior epígrafe al hablar de Mypes como iniciativas de subsistencia. En esencia, la subsistencia muestra la capacidad creativa por detectar una necesidad y tratar de satisfacerla en un entorno supuestamente estático. Digo supuestamente estático porque el dinamismo viene impuesto por la capacidad de generar respuestas innovadoras que tendrían mucho que ver la creatividad impulsadora de las condiciones necesarias para promover un cambio cultural.

Esencialmente, las empresas gastan enormes cantidades de dinero por buscar los mejores mercados, las mejores oportunidades, por tratar de anticiparse a otras compañías. Es decir, las empresas se orientan en función a las exigencias del mercado. De esta forma, en cuanto las previsiones sobre el comportamiento del mercado fallan, las empresas toman decisiones que afectan en primer lugar a los empleados, lo que ya se ha demostrado que afecta a la rentabilidad a mediano y largo plazo. Sin embargo, la prioridad que se le da al mercado como ente rector de las organizaciones humanas es lo que permite que al hombre se le denomine recurso. De este modo se aprecian algunos casos empresariales en los cuáles, a pesar de la coyuntura o del comportamiento del mercado, la adaptación al mismo se resuelve de una forma más satisfactoria. Cuando digo satisfactoria no me estoy refiriendo al corto plazo, sino al mediano y al largo, porque la empresa al ser de largo aliento hay que evaluarla en un período de tiempo. Como podemos ver, tratamos de diferentes tipos de actitud.

Nuevamente volviendo a este particular, por lo general aquellas empresas que se comportan partiendo de una autodefinición mercantil suelen tender a manifestar una excesiva dependencia de las fuentes de financiación. Es decir, del capital financiero. En estas circunstancias se podría decir que el sistema empresarial está desnaturalizado. Y esta es la mayor tendencia que se observa en el mundo empresarial actual independientemente del nivel de empresa del que hablemos. Por tanto, el capitalismo financiero se considera superior al industrial y ello muestra una gran debilidad de un factor fundamental: el *factor humano* y el *ámbito decisional*. Esto provoca que hoy día vivamos una crisis en la capacidad de toma de decisiones y esto puede evidenciarse en el ejemplo que se comentó en el principio respecto a los comerciantes y esta es la explicación.

Cuando a alumnos tanto de licenciatura como de maestría les pregunto acerca de lo más importante que necesitan para desarrollar una empresa, la respuesta no se hace esperar: dinero. Algún tímido dice: una idea. En otras ocasiones, cuando he viajado por diferentes lugares de la sierra peruana como representante de una fundación de cooperación internacional, los representantes de ONG locales siempre me han dicho que

su problema es el financiero. Posteriormente me he reunido con responsables de agencias internacionales de cooperación internacional y me han manifestado con preocupación que tras haber invertido mucho dinero en proyectos de diferente tipo, una vez terminada la financiación, todo vuelve a los niveles previos. Esto indica que el problema no es financiero. Según los factores que hemos ido comentando en los capítulos previos los elementos que se han introducido en este momento se podrían resumir del siguiente modo:

| <b>Capitalismo</b> | <b>Motivos</b>              | <b>Actitud</b> | <b>Principios</b>   | <b>Organización</b>            | <b>Ámbito decisional</b>      |
|--------------------|-----------------------------|----------------|---|--------------------------------|-------------------------------|
| Industrial         | Intrínsecos y Trascendentes | Empresa        | -Aportación-<br>-Aceptación<br>-Crecimiento<br>-Suma 1    | Humana:<br>Hombre como fin.    | -Óptimo<br>-Responsable       |
| Financiero         | Extrínsecos                 | Negocio        | -Absorción-<br>-Subsistencia<br>-Estancamiento<br>-Suma 0 | Mercantil: Hombre como recurso | -Deficiente<br>-Irresponsable |

#### **4.4. Déficit histórico de la capacidad de toma de decisiones; uno de los principios de la teoría de la dependencia.**

Hemos desarrollado el anterior análisis porque sirve para explicar el aspecto de la dependencia cultural como base de una posterior interpretación económica. Además, este análisis tiene la virtud de poder aplicarse a cualquier momento de la historia económica y he preferido desarrollarlo en este momento para que se entiendan mejor las características de la evolución de la historia económica peruana, que mucho tiene que ver con los esquemas que se reproducen en otros países de la región.

Como hemos dicho anteriormente, poco después de que se produjera la independencia, Perú, a través de el préstamo indicado más arriba, inició su nueva andadura con una de las operaciones financieras más grandes de toda su historia. Pero no es por casualidad que en este mismo momento, Inglaterra les realizara préstamos a países como Colombia, Chile, México o Argentina. En total 202.000 millones de dólares corrientes. Como podemos ver, estos países recientemente independizados pensaron obsesivamente en el factor del financiamiento como la vía para su desarrollo industrial y obviamente hubo quien apoyó esta fácil inquietud, por los réditos, que como poco, a corto plazo representaba.

De este modo volviendo a lo resumido en el último cuadro, la tendencia de perseguir el financiamiento implica una serie de restricciones de la capacidad de acción basada en la decisión y en la movilización de motivos. Por este motivo, cuando se comienza una estrategia basada exclusivamente en el financiamiento, lo cual supone una actitud como hemos dicho más arriba, es muy difícil escapar de esa tendencia, llegando a un punto de entrapamiento que impide o dificulta un paradigma de crecimiento económico y de desarrollo distinto. Y esto explica la posterior historia económica de casi todos los países de América Latina.

Por ejemplo, tras el primer préstamo, en 1825, cuando ni tan siquiera se habían pagado los intereses del primer préstamo, se pidió un segundo préstamo de 5.500

millones de dólares corrientes adicionales, y el 7,2% fueron destinados a la compra de fusiles. A partir del siguiente año, en 1826, el Perú ya no pudo pagar los intereses y así, pasaron dos décadas hasta que el guano y el salitre aparecieron en la escena y durante los años siguientes, podemos observar la tendencia hacia un endeudamiento irreversible.

### Cuadro de endeudamiento

| Año  | Préstamo US\$ corrientes | Acumulado US\$ corrientes |
|------|--------------------------|---------------------------|
| 1824 | 13.000 millones          |                           |
| 1825 | 5.500 millones           |                           |
| 1856 | Refinanciamiento         | 4551 millones             |
| 1862 | Refinanciamiento         | 4,722 millones            |
| 1865 | Refinanciamiento         | 6,010 millones            |
| 1873 |                          | 31,600 millones           |

Elaborado por el autor.

Como puede apreciarse en el cuadro en el último tercio del siglo XIX existe ya una gran deuda acumulada. Esta escalada de endeudamiento se forjó de forma definitiva durante el gobierno de Balta entre 1868 y 1872. Nicolás de Piérola y Manuel Pardo eran los ministros de hacienda, y dos extranjeros, Dreyfuss como financiero y Henry Meiggs como constructor, terminaron por definir un panorama que muy bien supieron retratar dos italoperuanos, Luis Copello y Juan Petriconi, quienes tan solo unos años más tarde, en 1876 publicaron un opúsculo titulado: *Estudios sobre la independencia económica del Perú*. En esta recopilación de artículos periodísticos retrataron la imagen de un Perú que mucho se parece en la actualidad. Este libro suelo recomendarlo leer en la primera clase de cursos como pensamiento económico o historia económica. Los comentarios de quienes lo leen son del tipo: ¡Si es lo que está pasando hoy en Perú! ¡No hemos cambiado nada, todo sigue igual! Aunque no sea cierto que no se haya cambiado y de que todo siga igual, sí puede admitirse en algún grado la permanencia de algunos factores. Para comprobarlo nada mejor que acudir a algunos párrafos de este texto, ciertamente olvidado, como también lo fueran otros publicistas de la época como Samper.

Ya en estos últimos años hemos liquidado muchas ilusiones sobre nuestra aparente prosperidad y sobre los pretendidos elementos de ella; hemos visto a lo que ha servido y a lo que puede servir el guano, el salitre, los ferrocarriles, los bancos, la inmigración, las grandes haciendas y empresas, y estamos viendo que a pesar de tantos vapores y telégrafos, y movimiento comercial inmenso, un malestar nuevo, profundo, inexplicable nos devora, nos desconcierta, nos desanima, y nos amenaza de un porvenir todavía más triste; y que esta situación ninguna revuelta no haría más que agravarla y empeorarla, porque ella no viene ya de la naturaleza de los hombres sino de las cosas, no deriva de los hombres del presente sino de los hombres del pasado, es decir, de todo lo hecho en estos últimos 30 años, y de los errores económicos que han formado nuestro modo de ser y de vivir. Y por lo mismo que tantas ilusiones se han disipado, por lo mismo que desconfiamos ya de las ideas económicas que nos prometían la prosperidad, y nos han conducido al margen de un abismo, por lo mismo es natural, es patriótico que tengamos ideas económicas muy distintas, y que tengamos valor de publicarlas y discutir las.

Acaso esta crisis terrible que atravesamos nos sea muy útil si nos conduce a conocer y estudiar, y aprovechar y explotar los elementos de verdadera riqueza que tenemos, de que

podemos disponer y que solo con una inexplicable indolencia, o con errores imperdonables de la ley pueden hacerse estériles. O en otras palabras, si llegásemos a persuadirnos que a nada sirven los empréstitos sino a producir el pan de hoy y el hambre de mañana; y si sólo han servido para darnos una prosperidad ficticia, y agotar nuestro crédito y nuestros recursos fiscales; que a nada sirven los ferrocarriles si no hay productos que transportar; que a nada sirven grandes y bien colocados terrenos, si les falta la irrigación de que son susceptibles; que a nada sirven los grandes y fértiles terrenos de la costa y de la sierra si no hay brazos que los cultiven, y si falta una corriente de inmigración, si es esclava, si no se le da más expectativa que un salario, si no se interesa a esa inmigración con los beneficios del suelo, si no es multiforme y representante de todas las industrias, y que lejos de ser la causa debe ser el efecto de nuestra prosperidad y de la sabiduría de nuestras leyes; es decir, que la inmigración vendrá a buscarnos, sin que la vayamos a buscar, si establecemos las condiciones de un bienestar grande y permanente para todos.

Si llegásemos a persuadirnos que a nada sirven las riquezas minerales sin seguridad legal, sin capitales, sin máquinas, sin caminos; que a nada sirven las grandes haciendas si destruyendo la pequeña agricultura han destruido la pequeña propiedad, la población pobre libre e indígena para sustituirla con la china; que a nada sirven los grandes productos de azúcar, de algodón, de aguardiente, etc, que se mandan a los mercados extranjeros, si con ellos no podemos pagar el comercio de importación, y si los mismos propietarios no pueden pagar los grandes gastos y los intereses de sus deudas; que a nada sirven los bancos o establecimientos de crédito, si no garantizan los valores que emiten, y si representan valores ficticios e imaginarios: que a nada sirve exagerar un sistema de contribuciones directas e indirectas para crear cierto tipo de equilibrio si todas las clases del pueblo que deben pagarlas son pobres y oprimidas por la falta de vida económica, en todas las formas de la industria; y por lo caro de las subsistencias creado por nuestras imprudencias.

Tras la lectura de estos párrafos poco más puede añadirse puesto que el análisis tiene muchas de las respuestas que hoy en día sería necesario aplicar a problemas supuestamente actuales. Durante el período guanero el 60% de lo que importaba el Perú se concentraba en tan solo el 2% de la población. Con este dato podemos constatar que existía una gran desigualdad en el reparto pero hay que tener cuidado y no utilizar esta información como argumento a favor de la teoría de la dependencia como a veces se hace. Hacer una defensa de la teoría de la dependencia significa en pocas palabras, analizar las características de aquellos fenómenos con criterios actuales. Sin embargo, debido a las características de organización territorial y de demografía el porcentaje restante estaba muy al margen de las operaciones económicas basadas en datos macroeconómicos modernos. Exactamente, la población peruana, desde el inicio de la república hasta finales del siglo XIX varió de un millón y medio a tres millones y medio. De estos números más del 60% era campesino, por lo que fue necesario “importar” mano de obra para los emprendimientos empresariales que exigía la administración pública del país. Por tanto este dato no es representativo para defender la teoría de la dependencia. Esta evidencia se puede ver en lo tardío de las primeras medidas para organizar política y económicamente el estado.

Concretamente, a finales del siglo XIX, se produjeron dos intentos de reorganización política del estado. El primero de ellos, en 1873 inscrito en el gobierno civil de Manuel Pardo, propuso y creó los Concejos departamentales. El segundo, en 1886, favoreció la creación de las Juntas Departamentales. Ambos intentos evidencian un interés por desarrollar una política gubernamental descentralizada, en la cual, los departamentos comenzaran por lo menos a debatir de forma independiente sus problemas internos. Sin embargo, nunca se consiguieron niveles satisfactorios de gestión. En 1892 y quizá más interesante que las anteriores desde el punto de vista de la

integración de las provincias y las regiones, sea la organización del sistema municipal, en virtud a la Ley de Municipalidades.

Sin embargo, regresando al análisis previo, el ingreso percibido por la venta del guano, impidió que dichas ganancias, debido probablemente a una actitud predominantemente rentista, pudieran invertirse productivamente, buscando así la aportación de la que anteriormente estábamos hablando. Pero el panorama se vuelve todavía más cenizo cuando observamos, como se indicó anteriormente haciendo referencia a los estudios de Hunt, que el 60% de las ventas brutas se quedó en las arcas del estado peruano quien lo destinó a las citadas obras e ilusiones que lo deberían convertir en un país moderno.

Poco después, se desarrolló la guerra con Chile inaugurando así un nuevo episodio tras el cual algunas actitudes cambiarían. De alguna manera, la estatización de las salitreras en 1875, significó que el empresariado peruano quería desarrollarse independientemente y restringir el control del salitre de las manos de intereses empresariales foráneos. La guerra así frustró las posibilidades de que un estado débil y todavía un empresariado inconsistente pudieran imaginar su futuro. Era demasiado tarde. Entre 1881 y 1883, la ocupación chilena provocó que los proyectos empresariales en la sierra se arruinaran. Pero no estoy de acuerdo con la idea que relaciona a la ocupación chilena con la descapitalización de la elite terrateniente y de provocar conflictos entre las haciendas y las comunidades indígenas circundantes. Así la ocupación chilena tampoco fue la culpable de que este bloqueo al capitalismo serrano produjera el aislamiento y el estancamiento de la sierra durante el siglo XX como lo sustenta Carlos Contreras siguiendo a Manrique (1987) y a Jaramillo (2002). Si esto ocurrió no fue por la ocupación chilena, sino por la deficiente identificación de un empresariado nacional que quisiera mantener los esfuerzos en la zona serrana. Se puede hablar en este caso de descapitalización financiera pero no de descapitalización industrial. Se descapitalizó la actitud de crear empresa y esto lo muestra el siguiente hecho.

La guerra con Chile afectó a todo el Perú. Sin embargo a partir de la finalización del conflicto se vivieron algunos fenómenos interesantes. Concretamente como indican Thorp y Bertram (1985) en plena postguerra, durante la última década del siglo XIX se inició una época heroica. La industria se reactivó sobre todo en Lima y en algunos otros puntos del país. Esta reactivación fue coadyuvada por la desaparición precisamente del guano y del salitre, lo que estabilizó nuevamente la relación entre precios y salarios, produjo una depreciación de la plata, y se comenzó a proteger más a la industria nacional. Se podría deducir que tras casi setenta años de improvisación basada en intereses de diferentes ámbitos, la guerra con Chile fue inevitable y esta precipitó que en el país surgiera un nuevo espíritu que buscó tras la conflagración, la reinstauración y el surgimiento de la nueva república.

De este modo puede observarse que en las tres décadas posteriores en Perú se vivió el auge de la economía de exportación, aunque lo veamos más adelante con mayor detenimiento, a pesar de crearse un mayor dinamismo empresarial, hubo patrones culturales que no evolucionaron demasiado respecto al período inicial de la guerra con Chile, ya que los diferentes sectores empresariales seguían edificándose sobre un modelo social que alimentaba la desigualdad de oportunidades basada en los celos étnico-culturales. Aunque sí sea cierto que durante este momento hay una mayor actividad empresarial, la relación con el capital extranjero fue la nota dominante. Esto significa que no se había aprobado la asignatura de toma de decisiones basada en el capital industrial sobre el financiero. Perú comenzaba a arrastrar un serio peso por el escaso entrenamiento de los peruanos en toma de decisiones, ya que las decisiones en

muchos casos, teniendo en cuenta un modelo de activa participación de capital extranjero, si bien podían ser compartidas en muchos casos, vinieron desde fuera en muchos otros.

Es posible que esto explique porqué la mayoría –salvo once- de los presidentes peruanos hayan sido militares. Los militares eran los únicos o sino, unos de los pocos grupos entrenados en la toma de decisiones y en planteamiento de estrategias. Más guiados por el cumplimiento de un objetivo que por el plan de acción concreto y las consecuencias que sus decisiones puedan tener. Esto puede explicar la tendencia que existe en Perú y otros países similares por criticar y definir muy bien problemas, pero la incapacidad de tomar decisiones que reviertan dicho diagnóstico negativo. Por esta razón, cuando aludíamos al principio a la idea de la predominancia de una sensación endémica de problemas o crisis, nos estábamos refiriendo a que este modelo psico-social se ha venido gestando a lo largo del tiempo. Así, los intereses que hemos venido comentando a lo largo de este capítulo, habrían inhibido la capacidad de formar una actitud cultural basada en una calidad adecuada del ambiente decisional.

Esto se ve todavía hoy en día. En las emisoras de radio, en las televisiones aparecen diariamente decenas de comentaristas que desarrollan análisis lúcidos sobre “lo mal que está el Perú”. Tenemos expertos diagnosticando problemas, pero no aciertan a descubrir el problema radical. El problema lo constituye ese pensamiento basado en el estatismo y en la aceptación. Siguiendo este planteamiento, por tanto, lo que criticamos no es el problema, sino que el problema somos nosotros. Nosotros, que con nuestra actitud generamos lo que criticamos.

## 5.- 1900-1945. EL PERÍODO “PRE-SOLIDARIO”.

### 5.1. La economía latinoamericana hasta 1914.

Desde mediados del siglo XIX, el panorama mundial comenzó a cambiar gracias a la expansión de las actividades comerciales. Como hemos visto para el caso peruano en el anterior capítulo, en el resto de América Latina, se repitieron algunas de las constantes comentadas. En este contexto, los dirigentes de las nuevas repúblicas coincidieron en pensar que para lograr un rápido crecimiento económico, las nuevas economías nacionales debían abrirse al mercado internacional de la forma más rápida posible. El modelo básico se puede resumir así: se exportaban materias primas y se importaban capitales. Desde el punto de vista de la sostenibilidad, existían otras tesis que apuntaban hacia una industrialización que fuera capaz de entablar un diálogo más simétrico con otros países productores.

Sin embargo, esta visión exigía una planificación a largo plazo que los primeros gobernantes de las repúblicas no estuvieron dispuestos a asumir. Como decíamos al principio, estos primeros gobernantes estuvieron completamente obsesionados por crear un modelo económico basado en el capital financiero, de ahí las grandes deudas asociadas al inicio de las repúblicas. En sí, este procedimiento estaba directamente relacionado con una actitud hacendística y rentista. En cierta manera, ese pensamiento subsiste en la actualidad. Por eso, dije en el anterior capítulo que los problemas económicos están directamente relacionados con una actitud, que los problemas económicos no tienen autonomía ni capacidad de autogenerarse. Sin embargo, todavía existe fuerte idea determinista en torno a las leyes de la teoría económica. Parece que los grandes esfuerzos de Karl Popper y Paul Johnson, no han sido suficientes para eliminar esa visión rígida.

En esta situación, la inestabilidad política de los nuevos gobiernos sirvió de caldo de cultivo para que los Estados Unidos comenzaran a posicionar sus intereses en la región. De alguna manera, la doctrina Monroe, dispuesta en la segunda década del siglo XIX, sirvió de ensayo para lo que vendría más adelante. Concretamente, y de forma contraria a lo que dicha doctrina señala, Estados Unidos adquirió derechos sobre las aduanas de algunas de las nuevas repúblicas con el fin de asegurarse un pago lo más rápido posible de las deudas que acumulaban dichos países, además de reducir el riesgo de intervención de algunos países europeos.

Incluso, la debilidad política interna provocó desequilibrios intrarregionales, los cuales incluso podrían haber significado la destrucción de algunos países. Algunos ejemplos los podemos encontrar en la guerra de la triple Alianza (1865-1870), que enfrentó a Paraguay contra Argentina, Brasil y Uruguay o la guerra del Pacífico (1879-1883) por la que Bolivia aliada con Perú, perdió ante Chile su salida al mar. En estas circunstancias, Brasil fue el más beneficiado puesto que poco a poco fue ampliando sus fronteras. Como dice Bulmer-Thomas (2000:67) durante el siglo XIX, en la mayor parte de América Latina, la opción era entre la anarquía, el gobierno oligárquico o la dictadura.

En este clima tumultuoso, las repúblicas recién constituidas comienzan a seguir derroteros muy similares en cuanto a la percepción de gestionar el país como si de un negocio particular se tratara. Esta obsesión por la búsqueda de financiación, como el mejor método de una improvisada política de bajo nivel, es lo que produce la tesis que comentaba al principio. Que la dependencia se produce *ad intra*, es decir, respecto a los

intereses político-económicos que comienzan a gobernar con actitud hacendística los países recién independizados políticamente respecto a España. En esta situación diferentes países estuvieron atentos para satisfacer esta gran sed de créditos y fueron Gran Bretaña y Estados Unidos, los mayores beneficiados. En el caso de Inglaterra, los frutos de su avance industrial le permitieron, casi de forma independiente, ser el país financista desde los albores de las repúblicas; desde 1820 hasta 1914, mientras que Estados Unidos haría lo propio a partir de 1920, momento en el que se inaugura su particular momento de prosperidad.

### **5.1.1. Comienzo de las repúblicas, comienzo de la deuda.**

La entonces llamada Gran Colombia, de igual forma que Perú, solicitó grandes préstamos. Fue el primer país en recibir un préstamo, el cuál alcanzó, en el año 1822, los 2 millones de libras. En 1824, recibió otro préstamo de 4,75 millones de libras, el empréstito más grande recibido por un país de América Latina y el segundo del mundo tras Dinamarca entre 1821-1825. Esta política de petición de préstamos fue principalmente motivada para financiar de la forma más rápida posible la independencia política y económica de la nueva república con respecto a España, por lo que puede observarse, como indica Avella (2003:112) que la Gran Colombia con la petición de estos préstamos estaba queriendo saldar deudas de guerra. Este espíritu guió a casi todos los países de la región, e, Inglaterra, se elevó como el país que permitió consolidar la independencia política de unos países que a partir de ese momento pasaban a depender de los malos gestores de sus recientes gobiernos independizados. Las razones de estrategia y de posicionamiento en estos nuevos mercados fueron un perceptor para los financistas ingleses que querían consolidarse en el área.

El período que va desde la constitución de las primeras repúblicas latinoamericanas hasta el estallido de la primera gran guerra, como hemos visto, fue de dominio casi exclusivamente inglés. Merced a esta característica, sobre todo a partir de las tesis librecambistas de Peel, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, a este período se le conoce como paz británica, haciendo un paralelismo con la pax romana. En este sentido Avella (2003:91) propone incrementar la duración del período y colocar su inicio en el mismo momento en el que se producen los primeros empréstitos. En el caso colombiano, lograda su independencia en 1819, se produjo una petición de préstamos. Un año después, en 1820, Colombia se colocó como el primer deudor internacional. Como podemos observar, de igual forma que Perú, Colombia también se estrenó como país independiente cayendo en el error de buscar la creación de un estado moderno a partir de la petición de empréstitos.

Estos modelos de gestión política comentados permitieron que América Latina poco a poco fuera devolviendo los préstamos de una forma directa o indirecta. La forma indirecta, obviamente se relaciona con 1) Las importaciones y 2) La concesión de contratos para ejecutar obras como la construcción de ferrocarriles. En 1821, las exportaciones inglesas a América Latina representaban el 18% de las ventas al continente europeo. A partir de este momento las exportaciones a Europa se redujeron mientras que las destinadas a América Latina ya en 1825 se incrementaron hasta el 45%. Esta tendencia alcista coincide precisamente, como decíamos al principio, con la culminación de los procesos de independencia. Además, se comprueba que la tendencia de los primeros gobiernos de América Latina, participaron de los mismos valores: la búsqueda de fuentes de financiación directa.

Durante este período Inglaterra se arriesgó, en su política de concesión de empréstitos. Este riesgo se evidenció sobre todo en que los bancos privados ingleses que se habían dedicado a financiar estas ansias tuvieron grandes problemas para mantener niveles aceptables de liquidez. En una crisis de confianza, durante 1825, las reservas de metal del Banco de Inglaterra se desvanecieron merced a la exigencia de los tenedores de billetes procedentes de los bancos comerciales quienes buscaron la conversión. Llegando a finales de 1825, la crisis financiera afectó a las relaciones comerciales entre Inglaterra y América Latina. Entre diciembre de 1825 y enero de 1826, la crisis impidió el desarrollo alocado de los préstamos y del comercio.

Esta crisis financiera obviamente afectó a los intereses ingleses pero también a las todavía débiles realidades latinoamericanas, ya que se suspendieron las inversiones directas, en las cuáles, no solo el capital, sino también la tecnología y la mano de obra especializada se redujeron. De forma explícita, durante el período de crisis financiera, las exportaciones británicas se redujeron en un 50%, situación que fue revertida en parte a finales de la década ya que Brasil pudo contribuir en la exportación de las materias primas requeridas por la industria inglesa.

| <b>PAISES</b>         | <b>Libras (000)</b> | <b>%</b>     |
|-----------------------|---------------------|--------------|
| <b>Europa</b>         | <b>23.300</b>       | <b>53,4</b>  |
| Austria               | 2.500               | 5,7          |
| Dinamarca             | 2.800               | 12,6         |
| Grecia                | 2.500               | 6,4          |
| Nápoles               | 1.500               | 5,7          |
| Portugal              | 1.500               | 3,4          |
| Prusia                | 3.500               | 8,0          |
| Rusia                 | 3.500               | 8,0          |
| España                | 1.500               | 3,4          |
| <b>América Latina</b> | <b>20.329</b>       | <b>46,6</b>  |
| Brasil                | 3.200               | 7,3          |
| Argentina             | 1.000               | 2,3          |
| Chile                 | 1.000               | 2,3          |
| Colombia              | 6.750               | 15,5         |
| América Central       | 163                 | 0,4          |
| México                | 6.400               | 14,7         |
| Perú                  | 1.816               | 4,2          |
| <b>TOTAL</b>          | <b>43.629</b>       | <b>100,0</b> |

Fuentes: Gayer, Rostow y Schwartz. (1953, 189).

Tras la crisis financiera, en 1832, la Gran Colombia se descompuso en los actuales Ecuador, Colombia y Venezuela. En 1834 la deuda externa alcanzaba a 9,8 millones de libras esterlinas, de los cuáles 3,2 millones de libras respondían a los intereses atrasados. Repartiendo las cargas entre las nuevas repúblicas, a Colombia le correspondió el 50%, a Venezuela el 28% y a Ecuador el 22% restante.

## 5.2. El reestablecimiento del proceso financiero. 1860-1914.

Tras los ajustes lógicos que debieron darse tras el fracaso de esa política salvajemente financiera, a partir de la década de los sesenta se comenzó a reestablecer la inversión a gran escala. Además podemos observar que en 1865, la deuda externa acumulada ya llegaba a los 62 millones de libras en toda América Latina. De esta cantidad, tan solo el 65% representaba nuevos préstamos. El resto correspondió a las conversiones de deuda y a los intereses que no habían sido pagados. Para observar la nueva dimensión de esta época financiera del 100% de los préstamos concedidos entre 1825 y 1865, el 10% se concentraron entre 1825 y 1850, el 25% durante la década de 1850 y el 65% restante entre 1860 y 1865. Obviamente en este período se puede observar un gran incremento de las iniciativas privadas, de modo que entre 1845 y 1865, el 50% de las compañías fueron instaladas entre 1860 y 1865 como indica Stone (1968). Los principales emprendimientos correspondieron a los sectores de la minería y los ferrocarriles.

En esta década también podemos observar un episodio que contradujo a la casi ya tradicional doctrina Monroe. En 1860, México fue invadido por Francia, aunque Estados Unidos también comenzó a apropiarse de algunas áreas al norte de río Bravo. Aunque a partir de 1860 se pueda ver como efectivamente el dinero procedente de Inglaterra y otros países comienza a fluir con más fuerza hacia los territorios de América Latina, hasta aproximadamente una década después, las jóvenes repúblicas aún no se habían recuperado de las consecuencias de las guerras de independencia y de las convulsiones políticas internas como indica Aldo Ferre. Mientras las cosas en el resto de América Latina trataban de ajustarse y adaptarse, Brasil desde el momento de su independencia logró mantener su integridad territorial. Posteriormente con el desarrollo del café, Brasil pudo industrializarse más que el resto de repúblicas a costa del fortalecimiento del esclavismo.

Como dice Ferrer, durante los primeros años de las repúblicas, estas se preocuparon más por mantener sus fronteras y el orden interno que por buscar unas bases sostenibles de desarrollo. De alguna manera, con el incremento de los préstamos a partir de 1860 puede observarse que en parte algunos conflictos locales habían comenzado a resolverse o ya habían sido solucionados.

El ritmo de inversiones inglesas en América Latina entre 1865 y el inicio de la primera guerra mundial siguieron creciendo. En el siguiente cuadro se puede apreciar la evolución de los promedios anuales de las balanzas de pagos, cuenta corriente y porcentaje del PNB de Inglaterra, Estados Unidos y Alemania entre 1880 y 1914.<sup>14</sup>

| <b>Períodos</b>  | <b>Inglaterra</b> | <b>Estados Unidos</b> | <b>Alemania</b> | <b>Total</b> |
|------------------|-------------------|-----------------------|-----------------|--------------|
| <b>1880-1914</b> | <b>4,50</b>       | <b>0,91</b>           | <b>1,82</b>     | <b>2,41</b>  |
| 1880-1890        | 4,98              | 0,95                  | 2,34            | 2,76         |
| 1891-1903        | 2,63              | 1,17                  | 1,65            | 1,82         |

<sup>14</sup> La data está recogida del paper de Avella (2003) quien los extracta de Mitchell (1983). IMF. International Financial Statistics.

|           |      |      |      |      |
|-----------|------|------|------|------|
| 1904-1909 | 5,30 | 0,59 | 1,50 | 2,46 |
| 1910-1914 | 7,73 | 0,28 | 1,41 | 3,14 |

Aunque ya se analizará más adelante de forma comparativa, el ciclo 1870-1914, representa el período de mayor afluencia de capital a América Latina. De todos modos, esta política de exportación de capitales por parte de Inglaterra se extendió por todo el mundo saciando la necesidad de quienes mostraron como dirigentes gubernamentales, una actitud basada en el capitalismo financiero. Esta fiebre se extendió por todo el mundo como demuestra el siguiente cuadro.

|                   | <b>1870-1875</b> |              | <b>1880-1890</b> |              | <b>1906-1914</b> |              |
|-------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|------------------|--------------|
|                   | Libras           | %            | Libras           | %            | Libras           | %            |
| Europa            | 142,9            | 35,8         | 102,3            | 11,7         | 164,2            | 10,9         |
| Norteamérica      | 125,9            | 31,6         | 280,0            | 32,0         | 638,2            | 42,2         |
| <b>Sudamérica</b> | <b>69,0</b>      | <b>17,3</b>  | <b>189,5</b>     | <b>21,6</b>  | <b>303,4</b>     | <b>20,0</b>  |
| África y Asia.    | 61,1             | 15,3         | 304,0            | 34,7         | 407,5            | 26,9         |
| <b>Total</b>      | <b>398,9</b>     | <b>100,0</b> | <b>875,8</b>     | <b>100,0</b> | <b>1.513,3</b>   | <b>100,0</b> |

Fuente: Simon, M (1968)

Durante el período denominado como paz británica (1880-1914), Inglaterra invirtió cerca del 4,5% de su PNB, mientras que Francia tan sólo invirtió el 2,5% y Alemania el 1,8%. En este período, sin contar a Canadá, las inversiones de Inglaterra en América fueron del 40% del total. Las inversiones –en este caso, globales, no únicamente británica- estuvieron concentrada en las tres principales economías latinoamericanas del momento; Argentina, Brasil y México. Desde 1850 Inglaterra mantuvo un ritmo de inversiones del 20% en la región, mientras que Francia y Alemania comenzaron a tener una presencia más relevante a partir del año 1900.

A partir de la segunda mitad del siglo XIX, se puede constatar por tanto, el movimiento internacional tanto de los factores de producción, como del trabajo y del capital, lo que permitieron el establecer un nuevo diálogo entre nuevas y viejas realidades políticas, sociales y económicas. Obviamente este diálogo no tenía las mismas características que el actual puesto que todavía se estaban poniendo los cimientos de la ciencia económica, por lo que no existieron demasiadas voces que criticaran este modelo de gestión política. De este modo ya en 1914, América Latina concentraba el 40% del total de las inversiones realizadas en el mundo, lo que permitió en este período, que el 50% de las migraciones mundiales totales, se focalizaran en la región. En este período como indica Bulmer-Thomas (1944), la relación existente entre las exportaciones y el producto bruto latinoamericano se incrementó del 10% al 25% entre 1850 y 1914. América Latina se había convertido en uno de los principales proveedores de materias primas a nivel mundial. Sin embargo, esta coyuntura de poco serviría más adelante.

### **5.3. El ascenso de Estados Unidos y Japón. La teoría de la Optimización de Recursos Internos.**

Tras la primera guerra mundial hubo dos principales beneficiados: Estados Unidos y Japón. Inglaterra había sufrido los efectos de una devastadora guerra y la reconstrucción europea exigió mucho esfuerzo. En este período, los principales factores que se desarrollaron durante la paz británica dentro del modelo comentado anteriormente, es decir, el capital, el conocimiento y la tecnología, buscaron un refugio donde poder avanzar de una forma más rápida y segura. En este sentido, Estados Unidos tenía la posibilidad de convertirse en un país de referencia. Lo mismo que Japón. Ambos lo hicieron. Pero hasta conseguirlo recorrieron un camino largo.

Se piensa o existe la tendencia impuesta por los mercados más avanzados, que el desarrollo económico sólo es posible a través de un crecimiento abierto. Pero tenemos ejemplos como los de Japón, que representa un caso exitoso de crecimiento cerrado, un crecimiento en el que no intervino -de forma exclusiva- la ayuda extranjera en forma de capitales. ¿Cuál fue la diferencia? La gestión del capital social, la canalización de la creatividad, la abolición por parte del Estado de los sistemas restrictivos que regían las actividades económicas, el desarrollo de la industria y el desarrollo de la empresa privada. El financiamiento de este desarrollo se pudo hacer efectivo sin la “ayuda” extranjera. En el siguiente cuadro se reproduce la evolución de la deuda nacional japonesa entre 1872 y 1919 (millones de yenes).

| <b>Año</b> | <b>Total</b> | <b>Deuda interior</b> | <b>Deuda exterior</b> |
|------------|--------------|-----------------------|-----------------------|
| 1872       | 33           | 23                    | 10                    |
| 1877       | 240          | 213                   | 27                    |
| 1885       | 239          | 223                   | 16                    |
| 1894       | 234          | 230                   | 4                     |
| 1903       | 539          | 441                   | 98                    |
| 1907       | 2244         | 1078                  | 1166                  |
| 1914       | 2561         | 1036                  | 1525                  |
| 1919       | 3326         | 1995                  | 1331                  |

Fuente: Allen, 1946.

A pesar de defender la hipótesis de un crecimiento aparentemente cerrado que base sus planteamientos en la observación de la historia del lugar en cuestión, somos conscientes de que el éxito en la aplicación de esas medidas reguladoras, digamos “históricas”, pasan por una correcta reinterpretación para adaptarlas a una situación y un momento diferente. Así, cuando hablamos de las posibilidades de crecimiento cerrado mencionando el caso japonés, queremos demostrar que, integrando las capacidades productivas e institucionales de una región, de un país, se pueden alcanzar nuevos techos de desarrollo integral que permitan una optimización de los recursos internos, colocando a la región, una vez cumplida esta renovación, en un momento óptimo para recurrir a una posible ayuda externa -vía C.I., inversiones públicas o privadas, etc- con mayores garantías de sostenibilidad. En el caso japonés (Allen. 1946:147), se observó un éxodo rural, merced al cual las florecientes industrias pudieron contar con mano de obra. Sin embargo, en el caso peruano la situación debería haberse revertido y un marco de descentralización debería haber coadyuvado para que las regiones alcanzaran un atractivo merced al cual, los emigrantes provinciales, que descapitalizaron el campo por diversos motivos, vuelvan a sus zonas de origen para integrar un proyecto comunitario.

Es válido pensar según nuestro esquema de análisis, que las condiciones de emergencia no deben ser asignadas por países con intereses comerciales en diferentes áreas geográficas consideradas estratégicas, sino que deben ser autoconceptualizadas por los propios gobiernos con políticas claras de desarrollo socioeconómico. De este modo, la facilidad o dificultad de orquestar un programa de desarrollo autónomamente diseñado será directamente proporcional al compromiso político de desarrollarlo efectivamente. Por esta razón, más que fijarse la atención de forma obsesiva en las cifras macro, se debería prestar un agudizado criterio teórico y práctico sobre las políticas que afectan a la seguridad y sostenibilidad de todos los factores que afectan a la microeconomía. Según estas concepciones lo que se propone es reevaluar los indicadores de competitividad microeconómica (cualitativos y cuantitativos), los cuales nos permitirán diagnosticar el grado de Optimización de Recursos Internos (O.R.I.) de las comunidades del interior del país, independientemente de que se caractericen por ser economías monetizadas, escasamente monetizada o limitadamente monetizadas. Las principales variables de competitividad microeconómica podrían ser las que se enumeran a continuación.

- El nivel de tecnología y de conocimientos científicos acumulados por las instituciones técnicas, así como la tecnología utilizada en el sector privado.
- La calidad de la investigación científica y la educación, especialmente en ciencias y matemáticas.
- La inversión agregada y las tasas de ahorro de la economía.
- Desarrollo de infraestructura (camino, puertos, telecomunicaciones).
- Una situación política y legal estable.
- El nivel de confianza que generen las instituciones que regulan el ambiente de negocios.
- La intensidad de la competencia dentro de una economía y el nivel de exigencia de los clientes locales.
- El conjunto de instituciones privadas y públicas que apoyan la innovación (laboratorios, academias e institutos de investigación del sector privado).
- El flujo de ideas de economías extranjeras.
- El flujo de ideas entre los diferentes sectores de la sociedad.
- Las prácticas de operación de las compañías, sus estrategias y la calidad de sus insumos, entre ellos, el nivel de educación de la fuerza laboral, sus habilidades y actitudes, así como el talento gerencial.
- El nivel de tecnología usado por las empresas para la producción, las estrategias de mercadeo, la especialidad de los productos y el enfoque de internacionalización.
- La presencia de capital de riesgo y financiero. Falta de barreras administrativas.

En resumen estos indicadores no siempre son adaptables a la multiplicidad de casos que pueden encontrarse en países con bajas tasas de economía monetizada. Gracias a la agregación de Indicadores de Competitividad Microeconómica Adaptados (ICMIA), podremos planificar las políticas microeconómicas más ajustadas a la realidad de una comunidad o una región. Se pretende huir de la idea que relaciona el desarrollo y el bienestar de un grupo humano al crecimiento económico expresado en el PBI y que busque hallar la forma de analizar el desarrollo de una manera integral, que incluya el desenvolvimiento de las capacidades integrales de los habitantes de una comunidad o región.

Lo que estamos analizando es, en definitiva, el grado de competitividad que puede alcanzar una comunidad optimizando sus recursos internos sin tener que recurrir a la financiación internacional. Es lo que podría denominarse Índice de Competitividad Global (ICG). Parte de estas propuestas de análisis del Índice de Competitividad Global fueron recomendadas por el Foro Económico Mundial en 1999, y los 8 principales indicadores hacían referencia a:

- Apertura.
- Finanzas
- Gobierno.
- Instituciones.
- Laboral.
- Gerencia.
- Tecnología.
- Infraestructura.

Sin embargo el mismo Foro, en 2.000 introdujo otras dos dimensiones de la Competitividad: 1) El Índice de Crecimiento de la Competitividad (I.C.I.) y 2) Índice de Competitividad Corriente. Con estos índices podremos calcular la capacidad que presenta una economía para generar un crecimiento, no solo económico, sino también integral en el mediano plazo.<sup>15</sup> Pero nuevamente tratan de explicar el crecimiento económico desde una perspectiva macroeconómica que no es válida para comprender realidades escasamente monetizadas y con un alto índice de informalidad. Es decir, se están analizando las capacidades o características competitivas pero no tanto así las comparativas. Es decir para el año 2.000 la medición de la Competitividad se basaba en un modelo de crecimiento tecnológico:

$$Y = A K \quad (1)$$

Donde:

A= El nivel de tecnología o el promedio de productividad de una unidad de capital.

K= Capital físico, Capital Humano: educación, experiencia y conocimiento empresarial.

Y= Nivel del PBI per cápita.

De esta forma, el crecimiento económico se puede explicar fácilmente con el desarrollo de la siguiente ecuación, que pretende demostrar que el crecimiento económico está relacionado por dos variables; el cambio tecnológico y la profundización del capital. A partir de estas dos ecuaciones se establecería por lo tanto el Índice de Competitividad Corriente (nivel del capital) y el Índice de Crecimiento de Competitividad, que depende fundamentalmente de la tasa de ahorro y el cambio tecnológico.

---

<sup>15</sup> Reportes del Foro Económico Mundial. Sumario ejecutivo del Reporte de Competitividad. 2.000. Págs 14-17. Sin embargo estos índices adolecen de la posibilidad de ofrecer una información que profundice en las causas y consecuencias de los problemas estructurales a niveles microeconómicos y sobre todo en aquellos ambientes que presentan unas características de informalidad y escaso desarrollo de la monetización.

$$\Delta y/y = \Delta A/A + sA \quad (2)$$

Sin embargo insistimos que este modelo no serviría para explicar de forma satisfactoria la problemática de las microeconomías sobre todo en comunidades con una escasa profundización de la economía monetaria y con un alto índice de informalidad. En este sentido para nosotros uno de los principales indicadores sería el Índice de Creatividad Económica (I.C.E.) que se desprende del Índice de Crecimiento de la Competitividad, los Índices Financieros y los Índices de Apertura. Pero, uno de los alcances conceptuales que estamos criticando es la invalidez de este método para evaluar de una forma satisfactoria las características de una economía informal o escasamente monetizada. Es decir, si observamos que en la segunda fórmula se está contemplando la tasa de ahorro (s) con relación al incremento del nivel de tecnología o el promedio de productividad de una unidad de capital significando su resultado el incremento PBI per cápita, en una economía no monetizada o escasamente monetizada, tendremos que emplear otro indicador que supla la tasa de ahorro.

En este sentido apreciamos que si no existe capacidad de ahorro monetario que permita la inversión que posibilite el incremento tecnológico, uno de los elementos más representativos que deberemos contemplar es la aportación de mano de obra comunitaria. Es decir, en un plano de trabajo solidario, la tasa de ahorro puede aumentar en una proporción directa a las horas de trabajo comunitario per cápita. Así se están ahorrando horas de trabajo remuneradas por horas de trabajo donadas en beneficio de la comunidad. A esta nueva tasa la denominaremos tasa de Aporte de Mano de Obra (m), que permitirá ahorrar otros recursos económicos y financieros que faciliten en incremento del nivel de tecnología y posteriormente el PBI per cápita. Según esta propuesta tendríamos la siguiente ecuación:

$$\Delta y/y = \Delta R/R + mR \quad (3)$$

y: PBI per cápita.

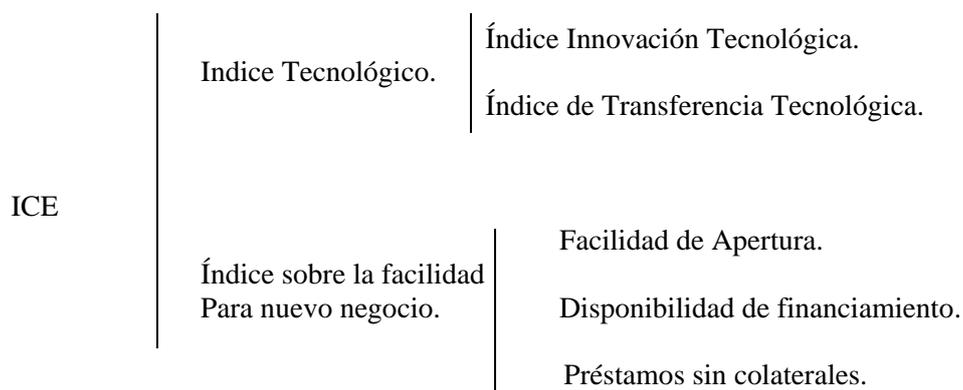
R: reinversión.

m: aporte mano de obra.

Con estos conceptos estamos tratando de observar como una comunidad con escasos recursos económicos puede desarrollar estrategias de optimización de sus recursos internos para convertirlos en unidades cuantificables que permitan el crecimiento integral de su realidad como indican Gonzáles de Olarte (1988:60) y Lang (1970:43). En este sentido observamos que uno de los principales recursos a optimizar en economías con escasa monetización, no es la petición de financiamientos externos, sino la optimización del trabajo comunitario y del desarrollo de la creatividad o el talento, medida que exige una planificación con resultados en el mediano y largo plazo, pero que sin duda refuerza la sostenibilidad de futuras inversiones.

Lo que vendría a evidenciar este caso, o un caso más actual como el de la reestructuración de la banca Grameen II (SGG) de Bangladesh u otras instituciones del tipo de Oikocredit, es que la productividad y el éxito colectivo está relacionada con la gestión de la creatividad como uno de los principales recursos. Los anteriores modelos (1 y 2) propuestos por el Foro Económico Mundial en su informe de Competitividad Global para 2.000, habría que incluirle un nuevo índice: Índice de Superación de Crisis. Es decir, el tiempo real empleado en la solvencia de una contingencia con relación a la necesidad de recursos económicos para paliarla y el endeudamiento. Es decir en el caso

de las economías rurales, cual es la relación entre las Buffer-Stocks y el lapso de tiempo hasta que se produzca la posibilidad de nuevo ingreso que permita una mínima acumulación, lo que indica la superación de una contingencia o un proceso de crisis. En suma, el I.C.E. trataría de conocer y diagnosticar la congestión, que representaría el contexto en el cual el factor o factores que se mantienen constantes no permiten el pleno desarrollo.



Nosotros proponemos:

$$(\Delta y/y)_{Ri} = (\Delta P/P + mP) + (\Delta C/C + mC) + (\Delta R/R + mR) \quad (4)$$

Donde P=producción.

Donde C=creatividad.

Donde R= reinversión.

Donde m= aportación mano de obra.

En función a estas consideraciones estimamos que el incremento diferencial del PBI con relación a la reinversión y compra de tecnología, vinculadas ambas a una tasa de ahorro<sup>16</sup> considerada como m (aportación de mano de obra o trabajo comunitario), tendría que estar relacionado, de igual manera con un incremento diferencial de C

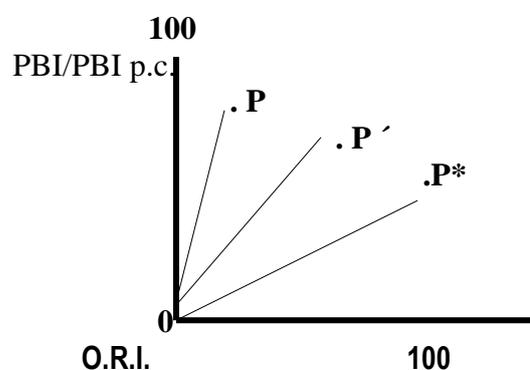
<sup>16</sup> Obviamente nos encontraremos con dificultades a la hora de planificar una economía reduciendo la tasa de consumo debido a que se chocaría contra una mentalidad que no observa –al menos en un alto porcentaje- que es mayor la rentabilidad del ahorro que la del consumo. De acuerdo con Gregorio Giménez con relación a la tasa de ahorro y la adquisición de nueva tecnología: “Dicha adquisición conllevará unos costes y unos beneficios. La decisión final dependerá de que la inversión en la nueva tecnología conlleve unas ganancias netas positivas. Estas ganancias van a depender, según el modelo planteado, del período en el que se adquirió la tecnología que se estaba utilizando en el momento de plantearse comprar una nueva, del período en el que se oferta la nueva tecnología, de la duración de la vida de la misma, de la velocidad del proceso de innovación, del tipo de interés, de los costes de adquisición de la tecnología y de los costes de aprendizaje y de uso de ésta.” Ver GIMÉNEZ, Gregorio (2004): La inversión en tecnología: Una modelización del proceso de toma de decisiones de consumo. Documento de trabajo. Universidad de Zaragoza. P. 11.

(Creatividad). Además pensamos que las posibilidades de incrementar la reinversión están relacionadas con el incremento de la creatividad, la producción y la tasa de ahorro convertida en “m” por lo que el incremento diferencial de la reinversión podría relacionarse con el siguiente modelo:

$$\Delta R/R = (\Delta C/C) (\Delta P/P + mP) \quad (5)$$

De lo que puede deducirse que el incremento diferencial de C, estaría relacionado con el siguiente modelo:

$$\Delta C/C = (\Delta R/R) / (\Delta P/P + mP) \quad (6)$$



Puede observarse como en P, la curva que relaciona PBI con ORI, es fundamentalmente vertical. Este modelo haría referencia a una economía desarrollada económicamente a un nivel determinado, pero con escaso porcentaje de integración y Optimización de Recursos Internos. Es decir, correspondería a un tipo de economía que respondería –posiblemente- a un esquema de demanda inelástica. Sobre este particular no se estarían desarrollando al 100% las posibilidades de desarrollo potencial que ofrecerían sus recursos internos, sino que únicamente se explotan de forma cortoplacistas algunos de ellos. En el caso de que la demanda inelástica se desintegre se entrará en una fase de contracción económica que se saldaría con la emigración o con el empobrecimiento al no haberse diversificado la economía. En este modelo, la inserción de capital procedente de Cooperación Internacional, no serviría nada más que para solventar alguna solución momentánea, pero no sería sostenible en el largo plazo. ¿Por qué? Fundamentalmente porque no se conoce la frontera que puede alcanzarse en el caso que aumentara el porcentaje de la O.R.I. Se estarían pidiendo recursos económicos que podrían no ser necesarios si se alcanzara un mayor porcentaje de la O.R.I.

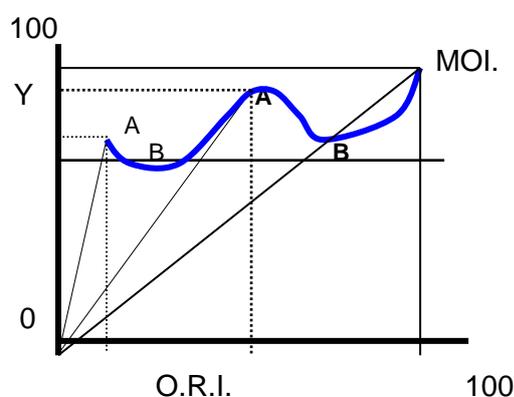
En P' observamos que el nivel de PBI es el mismo que en P, pero sin embargo el área es mayor, es decir, existe un mayor porcentaje de integración y de O.R.I. consecuentemente puede deducirse que aunque existe un nivel de desarrollo económico similar a P, el desarrollo no es puramente económico sino también social e institucional y posiblemente exista un menor grado de desigualdad entre los integrantes de la comunidad. En este modelo la comunidad se estaría acercando a la O.R.I. total,

saturando todos sus recursos y ampliando su frontera de posibilidades, pero con la particularidad de hacerlo de forma más sostenible.

En  $P^*$  observamos una mayor área y un mayor aprovechamiento de O.R.I., lo que indica una buena planificación. En el caso de que saturación de las posibilidades sea completa y haya que recurrir a la financiación externa, se sabría exactamente para que pedir recursos y se emplearían de forma eficaz y puntual. Con ello se trata de ahorrar recursos financieros y poderlos destinar de forma más productiva en aquellos momentos que se pueda asegurar una saturación de los recursos internos.

La tercera fase del método se establecería con relación a la reestructuración del PBI per cápita para financiar la fase - generalmente largoplacista - de O.R.I. Se tendría que conseguir por un lado reducir el consumo per cápita observando que la rentabilidad del ahorro, entendida como inversión o consumo futuro, es mayor que la del consumo de corto plazo. La tasa de ahorro que permita la inversión en tecnología o en la diversificación de las actividades económicas puede conseguirse como hemos visto antes con  $m$  -aporte de mano de obra- y con la reducción del consumo público y privado. Una mayor O.R.I. indicará cuándo es momento indicado para solicitar financiamiento -Momento Óptimo de Inversión (MOI)- pero antes debe existir un esfuerzo comunitario para reestructurar su PBI y alcanzar un desarrollo del trabajo comunal que genere una tasa de ahorro basada en  $m$ . No obstante puede haber diferentes momentos óptimos de inversión en función a la fase de desarrollo de O.R.I. ya que estamos proponiendo la reducción de la tasa de consumo en un largo plazo y los resultados de O.R.I. podrían tardar en llegar y desembocar en una reducción de la confianza de los integrantes del proyecto comunitario. Generalmente apoyamos la ayuda de la C.I. vinculada a procesos de fortalecimiento democrático, capacitación y gestión cooperativa lo que permitirá ir cimentando el proceso de O.R.I.

Por tanto lo que se persigue es reducir la tasa de consumo público y privado y destinarlo a la financiación de la O.R.I. -además de la tasa  $m$  - y reducir temporalmente la frontera de  $A$  a  $B$ , para posteriormente, y con esfuerzo comunitario alcanzar una nueva frontera  $A'$  -repitiéndose el ciclo- lo que permitirá ir acercándose a una saturación en la O.R.I. y así poder alcanzar un Momento Óptimo de Inversión (M.O.I.) que posibilitará acceder al financiamiento con mayores garantías de sostenibilidad gracias a una mayor integración de los sectores públicos y privados basada en la confianza.

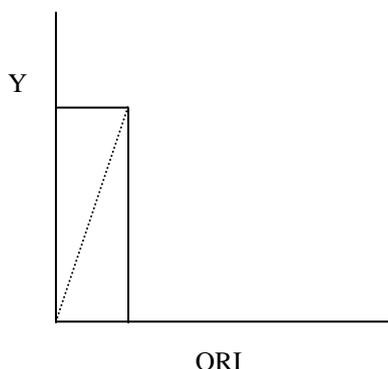


No hay que olvidar que las posibilidades de éxito serán mayores o menores en función de las transferencias que el gobierno central haga a los gobiernos regionales,

que en definitiva tendrían que ser los que lideraran estos mecanismos de crecimiento endógeno y de rediseño regional. En suma, estamos proponiendo un tipo de crecimiento que surja desde la célula de la provincia y que irradie con su ejemplo a otras comunidades que puedan beber de su experiencia consolidando los lazos de la confianza institucional, única garantía de desarrollo local.

#### 5.4. La falta de Optimización de Recursos Internos en América Latina.

La situación que se ha descrito anteriormente es la que impidió a América Latina aprovechar la situación ventajosa que se presentaba a nivel internacional una vez terminada la primera guerra mundial. Sin embargo hubiera podido parecer que a partir de la tercera década del siglo XX, el signo podría haber cambiado. De alguna manera, la tradicional economía agroexportadora que se experimentó durante los treinta primeros años se basó en un modelo que sigue repitiéndose hasta la actualidad y que se representa en la gráfica.



Tras la primera guerra mundial, Inglaterra dejó de ser el motor financiero del mundo y con su caída, se precipitó también el patrón oro y la movilidad de capitales. Tanto los capitales como, la tecnología y el know-how buscaron nuevas áreas donde se pudieron refugiar. Como indica Bulmer-Thomas (2000:186) países como Argentina y Brasil, que tenían una fuerte dependencia respecto a los mercados europeos para el financiamiento de sus balanzas de pagos. En esta circunstancia los bancos europeos exigieron el pago de los préstamos lo que provocó una gran desequilibrio interno en los países latinoamericanos. Esta fue la reacción lógica de varios países en posguerra. Alemania tenía once acreedores, Gran Bretaña, dieciséis y Francia diez. De acuerdo con Alcroft (2003:64), las deudas entre los aliados ascendían a 26.500 millones de dólares y la mayor parte de esta cantidad se debía a Estados Unidos y a Inglaterra.

Durante la guerra, Estados Unidos fue el país que más se benefició de la contracción de los mercados y así, en el período 1913-1929, logró penetrar en América Latina de una forma notable. Cuando todavía no había terminado la guerra, ya era el principal proveedor de México, América Central y el Caribe. Gracias a la apertura del

canal de Panamá en una no inocente fecha de 1914, Estados Unidos pudo controlar de mejor manera el comercio latinoamericano. Tras el intercambio comercial vino la implantación de sucursales bancarias norteamericanas en América Latina y varias empresas se colocaron en el subcontinente. Tras la guerra, Estados Unidos ya tenía una posición sólida y hegemónica en la región. Alemania, tradicional socio comercial, tenía unas graves deudas que pagar y eso permitió que Estados Unidos pudiera desarrollar su estrategia de una forma más sólida en base a una actuación solitaria.

A partir del Tratado de Versalles en 1919, se trabajó en la restauración del patrón oro. Obviamente, Inglaterra sufrió las consecuencias de la guerra y los países que tradicionalmente habían dependido inelásticamente de ella también. Además teniendo en cuenta que la economía latinoamericana había sido tradicionalmente agrícola, el hecho de que también existiese una dinámica agricultura en Estados Unidos no fue una buena noticia. Entre 1913 y 1929, las exportaciones estadounidenses superaron ampliamente a las latinoamericanas. Como indican Cardoso y Brignoli (1979), en este período las exportaciones latinoamericanas crecieron 110.6% y las norteamericanas un 161.2%.

Durante los años veinte, Estados Unidos, como una de las principales fuentes de capital extranjero, representó ventajas e inconvenientes para las dependientes economías latinoamericanas. Esta situación de ventaja internacional supo aprovecharla y nuevamente América Latina pasó integrar un diálogo asimétrico con la nueva potencia pujante. En las repúblicas más pequeñas, los préstamos estuvieron directamente relacionados con los intereses de la política exterior de los Estados Unidos. Como indica Bulmer-Thomas (2003:191), muchos países se vieron obligados a someterse al control norteamericano de las aduanas o hasta de los ferrocarriles nacionales para garantizar el pronto pago de la deuda. Estas políticas desencadenaron tal fiebre de préstamos que los colombianos Laureano Gómez y Alfonso López Pumarejo la denominaron “la danza de los millones”. En realidad, todos estos préstamos realizados en América Latina, no sirvieron prácticamente para nada ya que no se hizo prácticamente ningún esfuerzo por invertirlos productivamente. Como indica Bulmer-Thomas (2003:192) citando a Stallings (1987:131), aunque durante los años veinte sólo el 4.7% del total del valor de los préstamos norteamericanos a América Latina fueron declarados como de “propósitos desconocidos”, no menos de 50.3% fueron para la “refinanciación” y 12.1% para “finés generales”.

Como se puede apreciar, a lo largo de la historia económica de América Latina, la tendencia a la petición de préstamos estuvo relacionada con una falta alarmante de tejido institucional que pudiera organizar y diseñar los programas de desarrollo político y económico de las nuevas repúblicas. Las características de este particular tejido institucional y legal se correspondería con la célebre frase de uno de los principales reformistas atenienses, Solón, quien dijo que la ley es como una tela de araña; detiene a lo débil pero es arrasada por lo fuerte y poderoso.

Como podemos observar en la anterior gráfica de Optimización de Recursos Internos, se puede observar un nivel determinado de renta –que puede estar integrado por los préstamos, por los beneficios obtenidos de la venta de un producto estrella, etc- y una escasa ORI. El modelo es completamente insostenible y representa las características de las economías latinoamericanas desde, al menos, la constitución de las repúblicas. La consecuencia es el endeudamiento crónico basado en una actitud financiera de dependencia a los grupos de interés que configuran la creación de las instituciones que les protegen. En una situación como la descrita en la gráfica muy fácilmente pueden reproducirse las consecuencias del “mal holandés”.

#### 5.4.1. La crisis de 1929 y sus consecuencias.

Como ocurrió en el comentado caso peruano durante la década de 1890, tras una crisis se pueden desencadenar procesos conducentes a un desarrollo industrial. Concretamente la gran depresión de Wall Street, coincidió con una coyuntura de ascenso capitalista en la región latinoamericana. En algunos países como Colombia, este impulso llegó a culminar en 1956. Tras este momento se comenzaron a plantear algunos de los problemas propios del modelo de ISI (Sustitución de Importaciones) hasta el momento de llegar a la gran crisis latinoamericana de los ochenta, coyuntura que coincidió con el auge de las economías de los llamados “tigres” asiáticos de los que también hablaremos más adelante.

Obviamente con la caída de la bolsa norteamericana los mercados latinoamericanos se vieron afectados. Con la caída de los precios de los productos primarios, los mercados latinoamericanos sufrieron y esta coyuntura provocó que entre 1929 y 1932, el valor de las exportaciones se redujera en un 50% en diez países latinoamericanos para los que existe data, como indica Bulmer-Thomas (2003:232). Previamente a esta coyuntura y durante los treinta primeros años que dura la fiebre agroexportadora basada en criterios comerciales coloniales heredados del siglo XIX fue lógica la práctica inexistencia de un tramado institucional autónomo capaz de imaginar el presente y el futuro de las repúblicas latinoamericanas. Como indica Artal Tur (2004) a partir de los años 30 y como consecuencia del agotamiento del modelo exportador, América Latina tuvo que pensar en una salida más independiente de los shocks externos. Es por ello, por lo que a partir de la tercera década del siglo XX, se asignó un papel más importante a la demanda interna agregada, como elemento capaz de proveer un crecimiento económico regional, buscando la industrialización aupados por una política de ISI. El estímulo de la demanda interna agregada será uno de los caballos de batalla de algunos teóricos latinoamericanos como Celso Furtado. Sin embargo, esta idea no se evidencia aún hoy en América Latina continuándose con el pensamiento exportador.

La obsesión exportadora fue fomentada desde las mismas constituciones de las repúblicas. De acuerdo con Ashworth (1952:77) “los gobiernos locales no querían, muchas veces, promover los fundamentos de industrias mecanizadas que pudieran competir con las importaciones provenientes de las metrópolis”. Esta premeditación proveniente de los grupos que no sólo controlaban el comercio sino también las instituciones muestran en qué medida el devenir histórico de las jóvenes repúblicas se hipotecó desde su origen. Obviamente, esta escasa visión de tecnificar la agricultura y de invertir productivamente en nuevas industrias, o lo que es lo mismo, la falta de Optimización de Recursos Internos, favorecida a su vez por una escasez de pensamiento e identidad nacionalista, provocó que en cuanto el mundo restringió su mercado a las exportaciones latinoamericanas, el modelo exportador de materias primas comenzó a sufrir las consecuencias y estas consecuencias fueron en su gran parte derivadas en forma de costo a las clases sociales productivas debilitándolas. Aún así, los esfuerzos por especializarse en algunos rubros del sector primario fueron insuficientes.

Debido a sus características de países exportadores de materias primas e importadores de productos manufacturados dentro del un clima económico liberal, la posición de los países de la región presentaron una débil capacidad negociadora en las plazas internacionales ya que su participación en la oferta mundial era mínima. Obviamente, el período entreguerras no fue el mejor para unas economías que no habían

tendido tradicional ni culturalmente a ORI. En el caso de haberlo hecho, su situación coyuntural y su futuro hubiera sido muy distinto. Esta incapacidad negociadora se recrudeció durante este período. Obviamente, siguiendo fórmulas antiguas basadas en el mercantilismo, la crisis financiera internacional provocó que los países industrializados blindaran sus mercados de la competencia y de este modo se crearon bloques comerciales de carácter discriminatorio en los que los tratados bilaterales de carácter proteccionista provocaron el agudizamiento de la crisis económica y financiera mundial tal y como indicó Balassa (1965 y 1967). Este shock externo fue lo que provocó que a partir de 1930 en América Latina se comenzaran a ver algunos destellos de industrialización. Pero como podemos ver, esta corriente que buscó el estímulo de la demanda interna, se desarrolló por motivos extrínsecos, lo que sin duda representa un principio de acción débil desde el punto de vista de la sostenibilidad.

Debido al cambio de signo en la economía mundial, ya en las primeras décadas del siglo XX podemos observar ciertas restricciones de las características que los estados oligárquicos latinoamericanos mostraron desde su origen. Esta nueva coyuntura que se iba dibujando en los inicios del nuevo siglo provocó comenzar a observar una apertura –aunque pequeña– política y económica en los países de la región. Como dice Lewis (X?) “si bien muchos países latinoamericanos podían haber sido descritos en la década de 1840 como grandes economías de subsistencia y como sociedades de castas, para la década de 1920 en todos lados las economías se habían monetizado, las oportunidades económicas eran más diversas y obviamente la sociedad estaba estructurada en clases”. Las nuevas configuraciones sociales, políticas y económicas, cansadas de varias décadas de injusticias y desigualdad de oportunidades se pudieron observar muy bien, por ejemplo, en la oposición contra el porfiriato mexicano que finalmente cayó en 1911 tras treinta y cuatro años de hegemonía. De todos modos, en otras zonas de América Latina no se apreció un movimiento de la entidad del mexicano, al menos, durante la primera década del siglo XX.

Las fuerzas movilizadoras más importantes del cambio social en varios países fueron el nacionalismo y la exigencia de una mayor participación en las decisiones por parte de una incipiente clase media fundamentalmente urbana. Si bien es cierto que este movimiento no se dio con fuerza en todas las repúblicas, el caso de la administración de Batlle Ordóñez para Uruguay y el asenso al poder de los Radicales en Argentina y los gobiernos de Alessandri en Chile, muestran esta tendencia. Estos movimientos fueron muchos más discretos en aquellos países con una mayor diversidad étnico-cultural. Así desde esta perspectiva de análisis quizá los países que más se pueden estudiar dentro de estas corrientes reformistas son Argentina, Chile y Argentina. Concretamente, en un momento previo, en 1853, las constituciones de Argentina y Colombia se colocaron a la vanguardia mundial en cuanto al liberalismo que propusieron. Con todo el sufragio se introdujo en Argentina en 1912 independientemente del grado de instrucción y del nivel económico como indica Lewis siguiendo a Rock (1989).

En Chile durante el período entreguerras el número de votantes se duplicó, mientras que en México el incremento fue espectacular; en 1910 se acercaron a las urnas 20.000 votantes mientras que en 1934 se alcanzaron los dos millones de votos. Cada país latinoamericano tuvo por tanto su particular forma de evolucionar en cuanto a su textura institucional. Así, en la coyuntura de entreguerras, de igual manera que en América Latina la economía respondió de forma extrínseca cuando la crisis financiera golpeaba a todo el mundo, la política también siguió ese rumbo comenzando así a ver los primeros vestigios de populismo. Ese nacionalismo provocado por circunstancias extrínsecas favoreció la aparición de alianzas entre las cuáles se comenzó a desplegar un discurso antiliberal y anti- internacionalista. La aparición de la Alianza Popular

Revolucionaria Americana, es un ejemplo. Economistas como Mario Bunge criticaron el modelo económico vertido al exterior, a la vez que otros intelectuales como Mariátegui continuaron alimentando esta tendencia.

La reforma del estado era una necesidad. Se sentía. La coyuntura internacional provocó ese sentimiento nacionalista buscador de una nueva realidad social, política y económica, en la cual, el estado debería tener un papel activo y organizador. Por este motivo, estas nuevas ideas fueron captadas por militares, burócratas e industriales supuestamente convencidos de que no se podía seguir con el modelo exportador y que por lo tanto era necesario promover y estimular la demanda interna. Intereses grupales al fin y al cabo que utilizaron las necesidades sociales como recurso para crear un nuevo rumbo de la estructura institucional que proveyera un nuevo marco de control hacia el interior. Eso es en definitiva el germen del populismo: un juego hipócrita que se nutre de las necesidades de una sociedad que cree en soluciones rápidas y en los golpes de suerte.

De esta forma, un nuevo estado podría participar de una forma más activa en el mercado de factores en las vertientes de regulador y productor. Esta participación más activa de las instituciones favorecidas por una supuesta sana intención de recuperar el tiempo perdido en materia de ORI, dispusieron a su vez de una ventaja para gestionar en nombre del cambio y del nacionalismo, unos países colocados a su merced. Se crearon los bancos centrales, proliferaron instituciones financieras, agencias de crédito, compañías de seguros, la banca comercial, etc. Así nos encontramos en la clara frontera que separa el estado oligárquico del oligárquico-populista.

En su gran mayoría las economías de la región se recuperaron de forma más o menos dinámica de los efectos de la depresión. En sí, como indica Bulmer-Thomas (2003:246) “las políticas adoptadas para estabilizar las diversas economías, como respuesta a la depresión, pretendieron restaurar a corto plazo el equilibrio interno y externo. Sin embargo, inevitablemente también tuvieron repercusiones a largo plazo en aquellos países en que afectaron de manera permanente los precios relativos”. Esta mejoría influyó de forma directa en la imagen de eficacia que proyectaron los gobiernos en plena fase de reconstrucción moral y actual. Como siempre, las cifras macroeconómicas fueron empleadas para justificar el buen y acertado gobierno desplegado. El problema habitual que no suele revelarse es que la política económica basada en ISI en realidad no buscó ni fomentó de forma directa la industrialización. Incluso, de acuerdo con Lewis, el aumento interno de la producción industrial fue tan sólo una parte del proceso.<sup>17</sup>

En América Latina durante la década de los treinta se pensaba que ni la demanda externa ni los mercados internacionales de capital se recuperarían. Esta visión puede explicar las líneas ortodoxas sobre las que se desarrolló la política económica en base a la protección de algunos de los tradicionales exportadores de la región. Esta tendencia cambió de signo cuando en 1936 la política económica se aventuró a proponer acciones consideradas más heterodoxas, tratando con cierta audacia de sacar provecho de las relaciones internacionales, enarbolando la soberanía económica y la eficacia del estado.

Las predicciones de los analistas político-económicos de América Latina no se cumplieron. La volatilidad de los mercados financieros por un lado, la ayuda de los gobiernos extranjeros en la defensa de los intereses de sus empresas que operaban en la región por otro o las crecientes disputas internacionales provocaron serios problemas para varios de los “reformados” regímenes. En este contexto surgieron tres modelos de

---

<sup>17</sup> Se recomienda el estudio del cuadro VII.4 elaborado por Bulmer-Thomas (2003:250) para el análisis cualitativo de las fuentes de crecimiento durante la década de 1930 en América Latina.

estados. Lewis muestra a un primer grupo de estados que siguieron un modelo Gerschenkroniano fundamentado en la dialéctica nacionalista, ensalzando recursos conceptuales como la ideología o el proyecto nacional, buscando así la relevancia de las capacidades autónomas del estado por ser eficaz.

La segunda categoría de países estaría compuesta por aquellos gobiernos que modificaron tan sólo algunos elementos, siguiendo casi con exactitud el dictado de los tres principios de Foster de cambio institucional. Por último, y en tercer lugar, aquellos que renunciaron a una gran parte de su soberanía para adaptarse de una forma más flexible a un contexto internacional en franca recesión. Brasil, Chile y México podrían incluirse dentro del primer grupo. En este caso, México y Chile fueron los dos países de América Latina que fundaron instituciones oficiales que con el tiempo se convertirían en agencias de desarrollo. El segundo grupo de países lo integran Argentina y Colombia. En ambos casos, durante los años cuarenta se produjo una ola de violencia política en Colombia y en 1946, para el caso argentino el peronismo representó una ruptura. Por último, Nicaragua y Cuba fueron los mejores representantes de la tercera categoría de países. Durante este período se pudo comprobar como en América Latina, el incremento del ingreso a través de la inversión no puede hacerse efectivo sin que se atiendan a compromisos proteccionistas.

La CEPAL, nación dentro de esta filosofía que se debatía entre las propuestas librecambistas y modelos heterodoxos anclados en una intención clara: generar un pensamiento político-económico latinoamericano capaz de diagnosticar y resolver con herramientas propias las peculiaridades de la región. Así en 1951, la CEPAL desarrolló uno de sus primeros análisis titulado "*Estudio económico de América Latina de 1949*". Se demostró la existencia de dos tipos de desarrollo. Uno de ellos el de enclave. Este tipo de desarrollo estaba completamente desvinculado de la sociedad donde opera. La tecnología es puesta al servicio de un sector estratégico y su actividad prácticamente no interfiere con el resto de la economía del país, la cual se mantiene en sus constantes. El otro tipo de desarrollo era el exportador, donde toda la economía está al servicio de este objetivo, siendo por ejemplo Argentina uno de los principales países que asumen este modelo de crecimiento abierto.

Con todo, independientemente del modelo de participación internacional, en toda América Latina, incluido Brasil, se desarrollaron casi sin interrupción, políticas librecambistas con un escasa intervención de las instituciones públicas. Esto evidencia la incapacidad de negociación del aparato estatal en materia de política económica. Los aranceles cumplieron casi siempre un rol fiscalizador, pero más allá, no se observan en el período evidencias relacionadas con la protección de los mercados internos o con una visión industrializadora.

Esta falta de visión industrializadora real significó que, aunque hubo, intentos por aprovechar una situación internacional en crisis, no se lograron romper los esquemas de la economía colonial basada en la exportación de materias primas. De este modo, el modelo de ISI fracasó por un fallo cultural y actitudinal de origen que provocó, que en la ansia de demostrar la eficacia de la gestión de los supuestamente reformados y reformadores gobiernos posteriores a 1930, se obsesionó con mostrar resultados macroeconómicos que respaldaban la ficticia visión de una bonanza económica y social nacional. Con estos modelos de gestión política y económica se siguieron acentuando las diferencias capital-provincia, comenzándose a gestar una macrocefalia, un centralismo, que con el paso de las décadas ha representado uno de los principales problemas de este tipo de países. Esta aparente modernización se hizo a costa de la mayor parte de la población de América Latina. Así la sociedad tuvo que pagar los costes de este tipo de gestión. El gran fracaso de la ISI fue en realidad la

incapacidad de generar una clase media como señala Grunwald (1964:304) al decir que “el éxito en la sustitución de importaciones en los países con una distribución de rentas muy desigual, está ligado básicamente a los grupos de ingresos medios”.

Teniendo en cuenta este marco histórico-económico, a continuación observaremos la evolución de América Latina en el marco posterior a la segunda guerra mundial. La coyuntura que se analizará mostrará la herencia de los modelos de política económica que fueron desarrollándose de forma dependiente de los shocks externos.

## **6.- LA APARICIÓN DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES; CUANDO A LA SOLIDARIDAD SE LE PONE UN PRECIO.**

*“Cuando un sector de la población tiene necesidades puede ser coaccionado mediante el lenguaje del intercambio comercial o la negociación política”.*

Paulette Dieterlen (2003:111)

*“Explicar en qué consiste ser solidario no es tratar de descubrir una esencia de lo humano, sino en insistir en la importancia de ver las diferencias (raza, sexo, religión, edad) sin renunciar al nosotros que nos contiene a todos”.*

Adolfo Vásquez Rocca.

### **6.1. La reflexión y la “solidaridad” de la postguerra.**

En 1939 Einstein escribió una carta a Roosevelt a petición de Szilard y Fermi advirtiéndolo de los peligros que podría entrañar la aplicación de su famosa ecuación. Parece que los alemanes estaban cerca de construir la primera bomba atómica y eso animó a Estados Unidos a invertir una astronómica suma de dólares para construirla ellos mismos. Concretamente, en el proyecto Manhattan se invirtieron 2.200 millones de dólares para financiar veintiocho meses de trabajo que ocuparon a 130.000 personas, setenta mil menos de las que murieron en las detonaciones de Hiroshima y Nagasaki, después de experimentar exitosamente la primera explosión en Trinity, New México. Así terminó la segunda guerra mundial y tras ella, de forma inmediata aparecieron voces que aclamaron un giro de las relaciones internacionales.

En 1944, tras la segunda guerra mundial y con Europa prácticamente destruida, se unieron Estados Unidos e Inglaterra para establecer un sistema que velara por la paz internacional y la reconstrucción de los países más afectados. Estas iniciativas se desprendieron de algunas tesis del propio Keynes, quien proponía buscar un crecimiento económico desde una perspectiva global. Sus bases teóricas incluyeron en primer lugar, la creación de un banco mundial centralizado, responsable de apoyar a países con excedentes en las exportaciones con el fin de estabilizar la economía mundial. El segundo paso sería crear una organización internacional de carácter comercial cuya misión sería la estabilización de los precios de las exportaciones de materias primas.

Paralelamente se crearía un fondo para la reconstrucción y el desarrollo para permitir que los países económicamente más desfavorecidos pudieran tener acceso al crédito. Por último la creación de un programa de ayuda asociado a las Naciones Unidas sobre subsidios no reembolsables.

Bretton Woods fue el inicio de instituciones como el Banco Internacional de Reconstrucción y el Desarrollo o el Fondo Monetario Internacional. Pocos años después en 1948 se creó el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). El objetivo más relevante del Bretton Woods System fue el establecimiento de un orden económico y comercial mundial fundamentado en un sistema monetario internacional donde el dólar fuera el patrón de referencia. A partir de 1947, tanto el Fondo Monetario Internacional como el Banco Mundial pasaron a formar parte de los organismos de la Organización de las Naciones Unidas. Según el artículo número cincuenta y cinco de la carta de las Naciones Unidas, tienen como obligación expresa el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- Promoción de niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos y todas y condiciones de progreso y desarrollo económico y social.
- La solución de problemas internacionales de carácter económico, social y sanitario, y de otros problemas conexos, y la cooperación internacional en el orden cultural y educativo.
- El respeto universal a los derechos humanos y las libertades fundamentales de todos y todas sin hacer distinción por motivos de raza, sexo, idioma o religión y la efectividad de tales derechos y libertades.

Con esta declaración de intenciones tanto del Fondo Monetario Internacional como el Banco Mundial tendrían la misión de asistir monetaria y financieramente para promover planes de inversión productiva. Como puede verse, desde el principio existió un interés por los países promotores del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional por asegurarse un espacio de negociación fundamental en la toma de decisiones a nivel global. Este desequilibrio asimétrico en la toma de decisiones ha provocado el mantenimiento de una estructura de pensamiento directamente relacionada con una teoría económica neoclásica. Desde el momento en el cual se constituyen estas instituciones supranacionales, en el espíritu de Bretton Woods, se subraya la intención de mantener la convertibilidad del dólar, pero en 1971 dicho sistema tuvo que suspenderse en un momento en que las economías europeas y japonesa se estaban recuperando y como consecuencia la hegemonía norteamericana se comenzaba a resquebrajar. En los años posteriores la mayoría de los países decidieron liberar sus tipos de cambio.

El sistema funcionó en mientras Estados Unidos tuvo las suficientes reservas de oro, además, como país competitivo pudo ir acumulando grandes beneficios en su balanza comercial. Durante el período 1960-1965, Norteamérica alcanzó un superávit comercial de 21.305 millones de dólares, mientras que en lustro posterior, dichas ganancias se redujeron prácticamente a la mitad. Alrededor de 1971, el déficit comercial comenzó a atemorizar al país, que desde aquel momento hasta el año 2005, sobrepasó los 800.000 millones de dólares de déficit por cuenta corriente. El desenlace de 1971 ya se podía prever. Dicha previsión incluía la situación de incapacidad por parte de Norteamérica de respaldar con oro las grandes sumas que se habían dispersado por el mundo sin haber respetado los compromisos de Bretton Woods. En 1971, Japón, Alemania, Francia e Inglaterra tenían unas reservas en divisas que alcanzaban los 34.350 millones de dólares, los cuáles, en caso de haber sido exigidos convertidos en oro

hubieran significado casi cuatro veces las reservas disponibles. La obsesión por el patrón oro y la teoría económica clásica despertó las opiniones de algunos economistas como Alan Greenspan, quien manifestó que:

“Un antagonismo casi histérico hacia el patrón oro une a todos los estatistas. Parecen darse cuenta, tal vez con mayor claridad y sutileza que muchos liberales, que el oro y la libertad económica son inseparables, que el patrón oro es un instrumento del *laissez-faire*, y que cada uno implica y requiere el otro”.

La situación que se respiraba internacionalmente a finales de los sesenta y a comienzos de los setenta hubiera recomendado la celebración de una conferencia internacional que tratara de paliar los efectos imprevistos de la reunión de Bretton Woods. Obviamente la reunión no se celebró porque hubiera significado, cuando menos, poner en evidencia y en peligro la hegemonía económica y financiera que Estados Unidos había logrado hasta ese momento. En un desequilibrado juego de relaciones internacionales las negociaciones pasaron a formar un anecdótico segundo plano comentado por analistas políticos y económico. El resultado, fue la consolidación de los Estados Unidos como promotor de un statu-quo político, económico y comercial, que traspasó sus costos al resto de países. Y el pago de estos costos en un nivel alto fueron y son asumidos por los países latinoamericanos.

Gracias a la coyuntura internacional posterior a la depresión de los años treinta, los gobiernos latinoamericanos, como expresamos en el anterior capítulo, debieron reinventar sus instituciones y en la medida de lo posible, ensayar nuevos modelos de gestión político-económica con la intención de sacar provecho. A comienzo de la década de los cincuenta, los países pertenecientes a las LA6 (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay) la industrialización se colocaba en la vanguardia de la región como indica Bulmer-Thomas (2003:323). Algunas de las nuevas naciones latinoamericanas incitadas por la contracción del mercado internacional ensayaron propuestas de sustitución de importaciones y se abocaron a una política particular de crecimiento cerrado. Otros países como Perú, a pesar de prácticamente no contar con un desarrollo industrial competente optó por continuar con una estrategia exportadora, la cual se intensificó a partir de 1948. Este modelo de crecimiento abierto lo integraron los LA14.

Los países que defendieron la propuesta del crecimiento cerrado tuvieron que enfrentarse con los dictados tanto del Banco Mundial como del Fondo Monetario Internacional. En este tipo de países las dos instituciones presionaron para que se eliminaran las cuotas y los tipo de cambio múltiples, ya que como dijimos más arriba, según el espíritu de Bretton Woods, se estableció que el dólar norteamericano fuera la moneda de cambio internacionalmente aceptada en base a su convertibilidad con el patrón oro establecida en treinta y cinco dólares la onza troy. De aquí en adelante la bibliografía es abundante y no me interesa particularmente hacer un análisis de la crisis de los setenta en adelante porque estaríamos hablando de consecuencias, y ya habíamos manifestado desde el principio, que nuestro interés era, esencialmente, el análisis de las causas que muchas veces, opacadas por los grandes golpes de efecto y por coyunturas que desalojan grandes cantidades de información al respecto, se ocultan e impiden la realización de un análisis más centrado.

La literatura sobre la globalización no es en su mayoría un esfuerzo por analizar los problemas causales, sino como digo, se empeña en muchos casos en las consecuencias. Analizar consecuencias es relativamente fácil, incluso este enfoque puede ser utilizado como recurso político o económico, ideológico o doctrinal. Desde el consenso de Washington ha existido una moda basada en los estudios de impacto de una

política económica neoliberal. Quizá no escribiendo en este momento nada al respecto, me inhiba de participar de esa moda, sin embargo, dentro de varias décadas a este período tan fértil de publicaciones puede que se le dé algún nombre y ocupe un puesto en la historia del pensamiento económico. Espero que no se le llame *escuela consecuencialista*, o algo por el estilo. Sin embargo, parece que los indicadores económicos señalan una divergencia cada vez mayor entre países ricos y pobres. Esto significa que a pesar de todos los esfuerzos por escribir y diagnosticar, no conseguimos cambiar mucho los horizontes. Terminamos por tanto siendo comentaristas asalariados de consecuencias y no nos comprometemos en muchos casos a parar el ritmo y a detenernos en las causas. Si hiciéramos lo contrario, quizá se escribiría mucho menos, pero se avanzaría más, sobre todo, en lo referente a la honestidad y al compromiso de querer cambiar verdaderamente las cosas.

## **6.2. Los precios de la solidaridad.**

Hoy, tanto a la ayuda como a la solidaridad se les pone un precio, cuando de suyo, y de natural se trata de una manifestación espontánea propia de la racionalidad humana. Esto ha permitido que aquellos susceptibles de ser ayudados también interpreten, en muchos casos que la solidaridad, la ayuda y la cooperación debe ser remunerada o retribuida de alguna manera. Esto explica cómo en ámbitos receptores de ayudas internacionales se haya creado una especie de sentimiento de absorción de recursos y de sequedad del principio de solidaridad supeditado al beneficio intrínseco de la ayuda dispuesta. La racionalidad ética de la solidaridad se convierte en una racionalidad economicista –ni siquiera económica– capaz de cuantificar las consecuencias de la prestación de un servicio altruista, el cual visto así, ya no se puede denominar así, sino que su principio de acción sería esencialmente lucrativo.

Los favores, son aquellos en los que no entra la dimensión monetaria o económica de forma exclusiva. Un favor basado en un motivo extrínseco no lo es, porque está condenado al fracaso. Y la solidaridad, las ayudas, etc...han integrado al concepto financiero como uno de los motores evidentes, a través del cual poder cuantificar “cuánto buenos somos”. Aunque como se puede observar en los conceptos entrecomillados, “cuanto” y “somos” no suenan demasiado bien en la misma idea. Mejor sonaría “cuantos buenos somos”, aunque eso es peligroso. Definirse “bueno” puede tener algunos inconvenientes.

En este contexto, los marcos normativos de la religión o de la ortodoxia, pueden pasar de largo sobre personalidades que incluso pueden mostrar a través de un riguroso ritualismo, un acentuado sentimiento humanista e incluso divino. Sin embargo, el concepto de justicia, a veces muy manoseado, se revela como uno de los principales recursos que justifican pensamientos y actuaciones inconsistentes y contradictorias. Con todo, el día a día, nos exige interpretar un guión tácitamente aceptado, pero muy criticado, en el que la solidaridad y la amistad pasan a formar parte de un corpus mediático. La invitación se convierte en coacción, la coacción en restricción, la restricción en muerte del pensamiento independiente y de la pérdida del respeto al principio de la diferencia. Así nos vemos arropados por un manto que nos proporciona una supuesta seguridad pero bajo el cuál solo cabemos unos cuantos.

El resto, que pase frío, que se moje. A esos les criticaremos, les destrozaremos, les ignoraremos, nos escandalizaremos, y diremos que en suma, tratamos de ayudarlos pero que no se dejan, quizá arguyendo que son ignorantes. Sin embargo en nuestra

“sabiduría” nos sentimos incómodos y cuando estamos solos incluso rechazamos en nuestro entorno íntimo, el comportamiento salvaje de quienes se empeñan en sujetar firmemente el manto impermeable y bajo el cual nos sentimos protegidos, sabiendo que sentirse protegido y de gozar de una identidad, tiene un coste. Este coste de mantenimiento se deriva a quienes pasan a depender de nosotros.

Después por la noche, cuando nadie nos ve –o mejor cuando alguien nos vea– hacemos un ejercicio de evaluación de nuestras acciones. En la serenidad todo se ve mejor. La serenidad y la oscuridad constituyen el marco de los propósitos. La remoción espiritual, breve, nos permite dormir tranquilamente, pero el despertar, con su luminosidad, nos ciega y comienza a disponer a su antojo, con su ruido, un entorno que creemos hostil. Pensamos que nos va a dañar. La adrenalina del momento, el borde de la navaja sobre la que transcurren las acciones y las decisiones, es tan afilado que puede rebanar sin ningún esfuerzo los propósitos de cambio previamente meditados. Convirtiendo nuevamente a la solidaridad, al afecto, a la amistad, al altruismo en algo que es despreciado por una razón práctica que supuestamente nos permite sobrevivir, a pesar de vivir. A pesar de nosotros.

La solidaridad puede sentirse como un proyecto inmobiliario. Al principio queremos hacer una gran casa donde poder albergar a una gran familia. Poco a poco, las restricciones presupuestarias impiden concretar el proyecto ideado. Así, al terminar la vivienda creamos un espacio donde vivimos y nos empezamos a sentir a gusto, pero poco a poco, las paredes se van estrechando imaginariamente, y nos molesta hasta el abuelo. Cuando echamos al abuelo, la sensación de ahogamiento sigue incrementándose, necesitamos un espacio más grande para albergar una conciencia más pequeña y así, finalmente, nos encontramos solos en una abstracción de la que difícilmente somos capaces de distinguir la luz de la oscuridad que deprimen un espíritu alejado y distante, hipócrita y mediocre. Así nos esforzaremos en mostrarnos como quienes vernos, forzando nuestra actitud.

Con esa actitud comenzamos a diseñar un diccionario donde las palabras significan lo que queramos que signifiquen. O incluso tenemos el poder de que dejen de significar lo que en origen querían representar. Así cuando otro habla de forma distinta diremos que no sabe lo que dice, que tiene que aprender, y ese aprendizaje se relaciona con la obligación de aprender las palabras-ideas del sistema bajo el que nos regimos.

Morgan Freeman protagonizó a un presidiario condenado a cadena perpetua. En diferentes años un joven le preguntó si se sentía rehabilitado para integrarse nuevamente a la sociedad. Siempre dijo que sí y nunca le concedieron la condicional. Al final, ya cansado, respondió a la pregunta –cito de memoria–: ¿Qué significa esa palabra? Palabras como esas se han inventado para que jóvenes como usted puedan ponerse una corbata. Con esa corbata nos sentimos seguros ya que podemos utilizar un lenguaje que nos han enseñado y que utilizamos para proteger una posición, cuya posibilidad de perderla consiste básicamente en desanudarse el nudo y comenzar a buscar significados que contraríen al pensamiento único. En sí misma, la solidaridad, se ha convertido en moneda de cambio para los que la “prestan” y para los que recibéndola, se convierten en acreedores de nuevos sujetos que la soliciten. De la necesidad de hacer negocio y del negocio se crea una nueva necesidad. Porque las necesidades son rentables y la “solidaridad” ofrece buenos dividendos.

Un caso se puede observar en los prestamistas informales de dinero. Un “sujeto de crédito” se acerca a un banco, el banco se concede un préstamo a una tasa de interés del x%. El individuo con dinero en la mano se acerca a los mercados o clientes informales y les ofrece un préstamo pequeño de unos cien dólares al x+ 15%. Posteriormente se dedica a recuperar el dinero en cuotas diarias y al finalizar el ciclo ha

obtenido una ganancia a costa de una necesidad. Necesidad que podría ser real o creada. Cuando digo creada estoy sugiriendo que la idea de sentirse sujeto de recibir “solidaridad” o “ayuda” también puede estar creada por el hecho de saber que existe alguien que puede “socorrerle”. Como se puede observar entrecomillo estos conceptos por estar relacionándolos con factores económicos. Así estas relaciones de dependencia favorecen el enquistamiento y la supuesta prevalencia del pensamiento único.

Antes de entrar a analizar de una forma más concreta el caso latinoamericano, creo que podría resultar interesante observar algunas de las tendencias sobre las que discurre la actual “solidaridad”. Para ello, de reciente actualidad, tenemos el caso de Indonesia, país que además de ser uno de los llamados tigres asiáticos, también ha padecido las fuertes consecuencias de los desastres naturales.

### **6.3. Cuando el sol brilla...para algunos. El caso indonesio.**

Puede que muchos sepan que Angelina Jolie ha dio a luz a un niño tras una cesarea. El lugar del alumbramiento ha sido Namibia y tres periodistas siguiendo a la pareja se han tenido que enfrentar a los servicios de migración del país africano, teniendo que abandonar el país en menos de cuarenta y ocho horas. Desde la independencia de Namibia en 1989, es la primera vez que este gobierno ejerce una acción de esta naturaleza. Es posible que esta haya sido la única noticia que sobre África se haya difundido masivamente en las últimas horas.

Otra de las noticias importantes nos llega del sudeste asiático. Los “países emergentes” están de moda. Por una razón u otra las noticias económicas están plagadas de referencias a los en un día denominados tigres asiáticos. Hace unos días terminé mi último libro que lleva por título “La transición de mercados a sociedades emergentes” y pocos días después, el 27 de mayo, Indonesia, uno de esos tigres, salta a las portadas.

Un sismo de 6.2 grados Richter resquebrajó a la ciudad de Yogyakarta, uno de los centros turísticos más importantes del país. Como anécdota, parece que la historia le juega una mala pasada a este país del sudeste asiático ya que otras catástrofes se han producido en fechas similares desde el siglo XIX: El 26 de agosto de 1883 un maremoto provocado por la explosión del Krakatoa dejó más de 36.000 muertos en las costas de Java y Sumatra. También otro 26, el 26 de noviembre de 2004, otro terremoto de 7.2 grados dejó decenas de muertos en la isla. El 26 de diciembre de 2004 el gran maremoto del sudeste asiático arrasó miles de vidas en las mismas áreas siendo una de las más afectadas la ciudad de Banda Aceh, además de las costas de otros países como Sri Lanka, India y Tailandia. Con independencia de estas coincidencias históricas es necesario repetir nuevamente qué es Indonesia y a que se debe su gran presencia en los medios. Y tiene mucho que ver con el mismo motivo por el que es noticia Angelina Jolie, cuya noticia también saltó a la luz el mismo día del terremoto, el 27.

#### **6.3.1. Antecedentes históricos.**

El 12 de marzo de 1967, Suharto fue nombrado presidente y ratificado 9 días después. Inmediatamente, debido a su intolerancia por la diversidad de opiniones políticas colocó al partido Golkar como principal referente de la representación gubernamental. Estos primeros pasos, dados con firmeza incentivaron la vocación del

nuevo gobierno indonesio por liderar el área del sudeste asiático, siendo uno de los fundadores de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. En estos compases, el mundo de la Cooperación Internacional comenzaba a tomar nuevos rumbos, y debido a su decidida oposición a la ideología comunista se situó dentro de la lista de aliados de los Estados Unidos en un área especialmente estratégica, ya que se temía que las fuerzas del sudeste asiático pudieran entrar en contacto con los intereses chinos. La emergencia de Indonesia comenzó de este modo. Suharto creó la oficina logística BULOG para distribuir arroz y otras donaciones procedentes de la cooperación norteamericana, USAID.

Desde el punto de vista político, gracias a las ayudas rápidamente se redujeron las tasas de hambre previas, debidas a las restricciones en el suministro de arroz, ya que Sukarno evitaba el acercamiento al pensamiento económico occidental. Sin duda esto fue un éxito de Suharto, pero hay que analizar a qué precio. Diversos gobiernos de países posteriormente llamados emergentes, han sido derrocados y en su lugar se han instaurado gobiernos aupados por los intereses estratégicos de algunas potencias occidentales. En el caso de Indonesia, con las reservas debidas se pueden observar las ayudas de países como Estados Unidos, el Reino Unido o Australia en el derrocamiento de un Sukarno más inclinado a las tesis de la República Popular China y enfrentado a Malasia debido a su inclinación a occidente.

Con esta apertura voluntaria a occidente, Indonesia comenzó a ser visto como un país emergente, hasta el punto de convertirse en miembro de los conocidos Tigres de Asia. Caracterizados por ser los protagonistas de un modelo milagroso de crecimiento económico, pero todo ello a costa de perder la soberanía nacional y de comportarse como mercenarios de un orden que sustituye el concepto de Estados por el de Mercados. Como ocurrió en Chile<sup>18</sup> con los *Chicago Boys* de los ochenta, en Indonesia comenzaron a desarrollar sus tesis económicas el grupo conocido como la *Mafia de Berkeley*. De modo que en muy poco tiempo, Indonesia pasó a convertirse en un centro para la inversión extranjera directa. Según Indonesia Economic, merced a esta nueva orientación de la política económica se privatizaron los recursos naturales y se escribieron los nuevos renglones de una legislación absolutamente permeable a las multinacionales y a sus métodos de acción, además de presentar una inclinación a la petición de préstamos del Banco Mundial, y otros bancos y gobiernos cercanos a estos postulados, según se indicaba en el *Indonesia Economic* de 2005.

Como se puede ver, poco parece importar a las grandes empresas la corrupción si con ella se obtienen altos retornos, pero toda obra tiene su final y los libretos suelen esconder sorpresas que deslumbran a los espectadores. Sin embargo, siempre existen espectadores inteligentes que pueden predecir el desenlace de la representación. De las glorias cantadas al modelo de crecimiento paradigmático de países como Indonesia, se pasó a un sombrío panorama. En 1997, en plena crisis financiera de Asia, Indonesia comenzó a tambalearse, y es que un régimen político que desarrolla su acción de espaldas a los intereses de una nación a la que debe servir, no puede disfrutar de las mieles del juicio histórico. La rupia comenzó a caer y Suharto fue vigilado por las instituciones que le apoyaron. Este caso de entronizamiento y derrocamiento por las

---

<sup>18</sup> Dejo para una siguiente obra el análisis del caso chileno. En definitiva el modelo de crecimiento económico chileno, ya en la actualidad muestra debilidades en cuanto a las ayudas sociales de las que la clase media chilena está gozando. La aparición de AFPs ha significado que el Estado deje de lado las obligaciones que le deberían competir. Sin embargo los militares si se han reservado estas ventajas estatales. Sobre estos problemas está investigando el profesor Dario Menanteau de la University of Minnesota.

mismas fuerzas no son exclusivas de este análisis, sino que en el caso de Irak podemos advertir similares características.

La segunda crisis entre Estados Unidos e Irak comenzó con la excusa de la presunta tenencia de armas de destrucción masiva del gobierno iraquí de Saddam Hussein. Otra, liberar a la población de la presión dictatorial que el propio Hussein infringía sobre su país desde su entrada a la presidencia del C.C.R. el 16 de julio de 1979. Antes de la entrada de Hussein, dimitió Bakr, anterior presidente de Irak. Ahora le compensaba quitarlo y los motivos no se hicieron esperar. Parece que diversas administraciones quieren hacernos olvidar que mientras Hussein trataba al pueblo iraquí dictatorialmente Jacques Chirac firmó con él el tratado de comercio Francia-Irak en 1974. Como anécdota, durante estas fechas, Chirac recibió a Sadam en su propio domicilio catalogándolo de “amigo personal”. Entre los años 1980-1988, Irak se batió en guerra con su vecino Irán. El Imán Jomeini y los Chiítas dominaban Irán.

El Irak sunita de Sadam se veía como tolerante y favorable a los intereses de Estados Unidos y Ronald Reagan mandó el 20 de diciembre de 1983 a Donald Rumsfeld para firmar un acuerdo de apoyo a Hussein contra Irán. El ex canciller alemán Willy Brandt visitó en 1990 a Sadam en Bagdad para buscar una solución pacífica al conflicto del Golfo, pero ya había intereses en los gasoductos iraquíes. En noviembre de 1989 en la cumbre de países árabes el entonces rey Hassan de Marruecos recibió en Rabat a Hussein como amigo, volviendo Egipto a la Liga Árabe. Estas cuestiones no pueden olvidarse simplemente. En un juego de alianzas similar al descrito, para superar la crisis indonesia previamente comentada, Suharto trató de acercarse nuevamente a las directrices del F.M.I. pero su paradigma socioeconómico estaba herido de muerte.

Indonesia ha vivido una optimista ola de crecimiento y fue incluido dentro de los llamados *tigres asiáticos*. Este crecimiento provocó un incremento del consumo de hidrocarburos y a principios del nuevo siglo ya comenzó a afrontar problemas para solucionar su ascendente consumo interno. Aquí nos cuestionamos sobre la sostenibilidad de los modelos económicos que caracterizan a los mercados emergentes. Indonesia ha sido el único país del sudeste asiático perteneciente a la OPEP, sin embargo, a partir de 2005, dicho privilegio podría verse restringido si es que Indonesia no logra aumentar la producción de crudo. Pero no es que esta reducción se haya manifestado únicamente en este año, sino que era predecible porque en años precedentes los inversionistas fueron escapando del país debido a la alta corrupción gubernamental, por la precariedad de las infraestructuras y por una voluble legislación. De modo que, la sustantiva reducción de inversión privada directa ha provocado una crisis de producción y el país tuvo que convertirse en importador de hidrocarburos.<sup>19</sup> A pesar de eso, el interés inversor en la zona es muy alto.

A continuación podemos observar algunas cifras.

**Tabla 1. ASEAN/ASIA. World Democracy audit. Rankings. Modificado por el autor.**

| Emerging Countries |           | Location | ASEAN |         |
|--------------------|-----------|----------|-------|---------|
| Country            | Topic     |          | Range | Results |
|                    | Democracy |          | 1-150 |         |
| Thailand           |           |          |       | 50      |
| Philippines        |           |          |       | 59      |
| Indonesia          |           |          |       | 77      |

<sup>19</sup> <http://www.crisisenergetica.org/article.php?story=20050712231616842>

|           |     |
|-----------|-----|
| Singapore | 83  |
| Malaysia  | 94  |
| Laos      | 128 |
| Vietnam   | 138 |
| Myanmar   | 149 |

**Tabla 2.<sup>20</sup>**

| Indonesia | Year | Score | Trade | Fisc. Burd. | Gvt. Interv. | Monet. Poly. | FDI | Banking W/P | Prop. Rights | Inf. MKT |     |
|-----------|------|-------|-------|-------------|--------------|--------------|-----|-------------|--------------|----------|-----|
|           | 1995 | 3,58  | 5     | 3,8         | 3            | 3            | 3   | 3           | 3            | 3        | 5   |
|           | 1996 | 3     | 2     | 3,5         | 1,5          | 3            | 2   | 3           | 3            | 3        | 5   |
|           | 1997 | 3,05  | 2     | 3,5         | 2            | 3            | 2   | 3           | 3            | 3        | 5   |
|           | 1998 | 3     | 2     | 3           | 2            | 3            | 2   | 3           | 3            | 3        | 5   |
|           | 1999 | 3,14  | 2     | 3,4         | 2            | 3            | 2   | 4           | 3            | 3        | 5   |
|           | 2000 | 3,6   | 4     | 4           | 2            | 5            | 2   | 4           | 3            | 3        | 5   |
|           | 2001 | 3,6   | 3     | 3           | 2            | 5            | 3   | 4           | 3            | 4        | 5   |
|           | 2002 | 3,49  | 3     | 3,4         | 3            | 4            | 3   | 4           | 2            | 4        | 4,5 |
|           | 2003 | 3,43  | 3     | 3,3         | 3,5          | 3            | 3   | 4           | 2            | 4        | 4,5 |
|           | 2004 | 3,76  | 3     | 4,1         | 4            | 3            | 4   | 4           | 3            | 4        | 4,5 |
|           | 2005 | 3,54  | 2     | 3,4         | 3,5          | 3            | 4   | 4           | 3            | 4        | 4,5 |

Elaborado por el autor.

Como puede observarse en la tabla n° 2, después de la crisis del 98, Indonesia se comienza a recuperar y las tasas de intercambio comercial mejoran. Debemos tener en cuenta que en dichas tablas donde los valores van de 1 a 5, el 1 representa el óptimo y el 5 lo pésimo. También podemos observar como mejoran las cifras de la inversión directa extranjera (FDI) pero sin embargo las tasas de informalidad del mercado se sitúan en un estable 4,5. Este es uno de los principales indicadores que demuestran que el crecimiento económico no es el único factor de análisis para mostrar la salubridad de una sociedad. La economía actual tan obsesionada por la producción reduce la visión de una sociedad al concepto de mercado. Así lo emergente suele ser el mercado y no la sociedad que compone dicho artificio conceptual llamado “mercado” o “país emergente”. Estos riesgos de reducir la economía a estos niveles ya lo denunciaron hace más de 150 años algunos intelectuales como Sismondi o Hobson.

#### **6.4. ¿Qué pasa tras un desastre? ¿Cuáles son los resortes de la solidaridad internacional?**

Tras el maremoto del 26 de diciembre de 2004 la comunidad internacional se volcó a ayudar a los países afectados. Desde el punto de vista de cómo afectó el maremoto a las cifras macroeconómicas indonesias, podemos observar que las previsiones respecto al PNB se mantenían invariables situándose en un 5,5% para el

<sup>20</sup> Los valores expresados hacen referencia a: Puntaje total, comercio, presión fiscal, política monetaria, inversión directa extranjera, bancarización, precios y salarios, propiedad y derechos, regulación y mercado informal.

período inmediatamente posterior de 2005. ¿Esta tendencia no está directamente en contra de una lógica que nos diría que posteriormente a una catástrofe de esta naturaleza la economía de un país experimentaría un proceso de recesión fundamentado en la reconstrucción? Si esta recesión no se da es debido a que la ayuda extranjera acudirá al auxilio. ¿Gratis? ¿A cambio de nada? ¿Por intereses inversionistas?

Según el Banco Central de Indonesia, las acciones seguían mostrando máximos en alza. Tendencia que no se condice con la pregunta anterior ya que el costo de reconstrucción se estimó en 2,2 billones de dólares para Banda Aceh durante el período 2005-2010. En esta coyuntura el gobierno indonesio pidió una congelación de su deuda externa, la cual alcanza los 134,3 billones de dólares.

Pocos días después del desastre, concretamente el 6 de enero se celebró en Yakarta una encuentro internacional de donantes para definir las líneas de acción con las cuáles poder paliar los efectos del maremoto. El día 11 de enero, una nueva reunión se celebró en Ginebra y la atención principal se enfocó en el sudeste asiático. Jan Egeland, coordinador de las operaciones de urgencia de las Naciones Unidas indicó a los asistentes que harían falta billones de dólares para ayudar en la zona. Además indicó que existen al menos 12 regiones de la tierra en las que las Naciones Unidas están fracasando en entregar la ayuda básica a millones de personas.

Una de estas zonas es la República Democrática del Congo, lugar donde aproximadamente mueren 1000 personas diariamente debido a las enfermedades y al conflicto armado.<sup>21</sup> Y ¿qué significan 1000 muertes diarias? Que cada 5 meses hubiera un tsunami de las características del ocurrido en el sudeste asiático en el Congo. Quien haya leído alguna noticia relacionada con el Congo en los últimos 12 meses que levante la mano. Y esto no es demagogia, es análisis comparado.

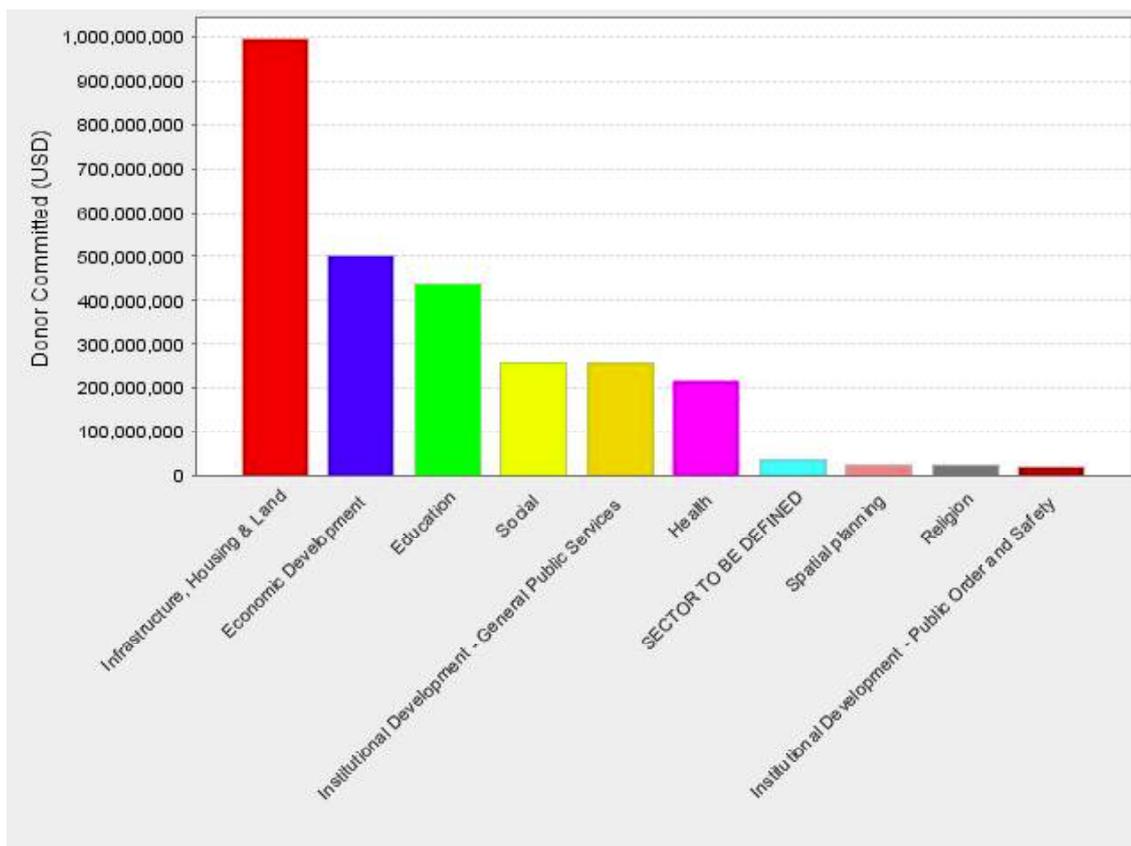
Después de esta intervención, el Club de París acordó un día después, el 12 de enero, una moratoria de la deuda bilateral para los países afectados por el maremoto, hasta que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial realizaran un estudio completo de las necesidades financieras de cara a proceder a la reconstrucción.

Dentro de la Base de Datos de Asistencia al desarrollo, se puede observar que por ejemplo, para el caso indonesio, la zona turística de Phuket, fue mucho más asistida y ayudada que la vecina provincia de Phang Nga, mucho más afectada. A Phuket se destinaron más de 26 millones de dólares, mientras que para Phang Nga solo 18 millones. Por su lado Sri Lanka, uno de los países más afectados por el maremoto recibió alrededor de 1000 millones de dólares, menos de la mitad de los 2810 millones de dólares que inicialmente fueron ofrecidos por la comunidad internacional. Inicialmente los países donantes parece que en una especie de competición querían ser los más solidarios y ofrecieron grandes sumas de dinero. Pero esta fiebre de solidaridad no se dio únicamente en la zona del sudeste asiático sino que también se produjo en el caso de la reconstrucción de Afganistán.

Un mes después del maremoto, la Organización de las Naciones Unidas pidió de forma urgente un monto de 1300 millones de dólares, y fue apoyada la petición en un 94%. Sin embargo había promesas que rondaban los 11.000 millones de dólares. A Indonesia se le prometieron 6500 millones de dólares y a Sri Lanka 2810 millones de dólares. En el siguiente cuadro podemos apreciar los montos destinados en Indonesia a la reconstrucción de diferentes aspectos.

---

<sup>21</sup> A este respecto se recomienda ver las siguientes películas de actualidad: “El señor de la guerra” y “El jardinero fiel”



Fuente: [www.tsunamitracking.org](http://www.tsunamitracking.org)

Después de todo puede apreciarse que las cantidades no llegaron al monto prometido inicialmente, pero, independientemente de eso, ¿cuál es la diferencia entre Indonesia y Sri Lanka? Una muy diferente participación de las inversiones extranjeras directas. Por ello, vamos a observar a continuación algunos detalles que avalan la idea vertida en la hipótesis al hacernos eco de una de las grandes crisis que se están viviendo a nivel mundial, también como consecuencia de un gran desastre natural, la sequía que azota a la franja que se extiende desde Eritrea hasta Tanzania.

## 6.5. El silencioso clamor africano.

Un temblor o un maremoto son manifestaciones violentas que por su poder destructivo concitan una gran atención internacional. Sin embargo, una sequía es algo más silencioso. La sequía va agostando poco a poco al aliento de la vida. Y la última expiración es consecuencia de un padecimiento que nubla la visión y que termina por gritar mudamente debido a la sequedad de la garganta y al adelgazamiento de un espíritu que durante muchos meses o años se ha estado desgastando.

Anteriormente hemos mencionado que en el Congo debido a las enfermedades y a los conflictos étnicos, diariamente mueren 1000 personas. En cinco meses, los mismos fallecidos que el tsunami del sudeste asiático. Sin embargo en todo África, diariamente mueren entre 12.500 y 30.000 personas por diversas causas. ¿Cuántos tsunamis hay en África al año? ¿Se vuelca la solidaridad internacional esta realidad?

El día de hoy, tal como indica el *Sudan Tribune* se ha reducido el caudal de agua que surge de la presa situada en el lago Victoria, el lago que alimenta al Nilo. Se ha cortado debido a la gran sequía que se padece en la zona, lo cual agravará los efectos de una sequía que está matando diariamente a miles de personas. El gobierno de Uganda dijo que el caudal se ha cortado casi a la tercera parte para permitir que el lago pueda llenarse para superar el nivel más bajo de los últimos ochenta años. Según las estimaciones de las Naciones Unidas, al menos siete millones de personas necesitan ayuda inmediata de comida como consecuencia directa de la sequía. Se espera que este y otros problemas afecten al menos a veinte millones de personas durante el próximo año. Como indiqué anteriormente, la franja existente entre Eritrea y Tanzania está siendo afectada por la peor sequía que se recuerde en décadas. Estos datos provienen del World Food Programme (WFP).

Se está solicitando ayuda de países árabes como los estados de la zona del Golfo Pérsico, donde se amasan las grandes fortunas petroleras, pero estos países proveen menos del 1% a los fondos del WFP y ello a pesar de que la vasta mayoría de quienes necesitan esta ayuda también son musulmanes. La WFP indica que se necesitan 189 millones de dólares para ayudar a Kenya, donde 3.5 millones personas actualmente necesitan ayuda inmediata. Estamos hablando de millones, no de cientos de miles como en el caso del sudeste asiático. A continuación se expone un cuadro de las ayudas que se han dado durante 2005 a los países con problemas producidos por los desastres naturales.

**El juego de los donantes: ¿CUÁNTOS PAÍSES AFRICANOS PUEDE ENCONTRAR EN LA SIGUIENTE LISTA DE PAÍSES AFECTADOS POR DESASTRES NATURALES Y QUÉ TANTO POR CIENTO REPRESENTAN SOBRE EL TOTAL DE AYUDAS RECIBIDAS?**

**Natural Disasters 2005**

Summary of Contributions (per Disaster) (carry over not included)

as of 01-June-2006

<http://www.reliefweb.int/fts> (Table ref: R12)

Compiled by OCHA on the basis of information provided by donors and appealing organizations.

**Donor Commitments/**

**Contributions**

**USD**

**USD**

**% of Grand**

**Total**

|  |                      |               |
|--|----------------------|---------------|
| AFGHANISTAN - Flood - June 2005 0                    | 1,695,049            |               |
| AFGHANISTAN - Severe Winter Conditions               | 899,976              |               |
| BULGARIA - Floods - July 2005                        | 2,648,947            |               |
| CARIBBEAN - Hurricane Dennis - July 2005             | 1,178,981            |               |
| CARIBBEAN - Hurricane Emily - July 2005              | 1,530,378            |               |
| CARIBBEAN - Hurricane Wilma - October 2005           | 979,540              |               |
| CENTRAL AFRICAN REPUBLIC - Floods - August           | 520,166              |               |
| CHILE - Earthquake - June 2005                       | 150,000              |               |
| CHINA - Earthquake - November 2005                   | 166,465              |               |
| CHINA - Floods - June 2005                           | 471,294              |               |
| CHINA - Typhoon/Floods - September 2005              | 86,289               |               |
| COLOMBIA - Floods - February 2005                    | 404,269              |               |
| COMOROS - Karthala Volcano - November 2005           | 727,513              |               |
| COMOROS - Volcanic Eruption - April 2005             | 865,846              |               |
| COOK ISLANDS/TOKELAU - Cyclone Percy                 | 445,924              |               |
| COSTA RICA - Floods - January 2005                   | 300,528              |               |
| COSTA RICA - Floods - September 2005                 | 80,000               |               |
| Djibouti Drought 2005                                | 2,746,76             |               |
| EL SALVADOR - Floods and Volcanic Activity           | 10,363,029           |               |
| GEORGIA - Floods - April 2005                        | 1,327,943            |               |
| GUATEMALA - Floods and Mudslides - October 4,762,191 | 29,696,260           |               |
| Guyana Floods Jan. 2005                              | 7,568,714            |               |
| HONDURAS - Tropical Storm Gamma -                    | 547,391              |               |
| <b>HORN OF AFRICA - Floods - April 2005</b>          | <b>80,192</b>        |               |
| INDIA - Floods - July 2005                           | 111,600              |               |
| <b>INDIAN OCEAN - Earthquake/Tsunami -</b>           | <b>6,213,029,835</b> | <b>82.5 %</b> |
| <b>INDONESIA - Earthquake - March 2005</b>           | <b>3,628,543</b>     |               |
| INDONESIA - Fires - August 2005                      |                      |               |
| IRAN - Earthquake - February 2005                    | 1,944,061            |               |
| KYRGYZSTAN - Floods/Mudflows - June 2005             | 25,000               |               |

\* includes contributions to the Consolidated Appeal and additional contributions outside of the Consolidated Appeal Process (bilateral, Red Cross, etc...)

Fuente: <http://www.reliefweb.int/rw/dbc.nsf/doc102?OpenForm>

Varias ideas destacan del anterior panorama y pocas de ellas nos pueden provocar una sonrisa. América Latina, vive una dualidad. Por un lado, algunos países como Perú han sido declarados de ingresos medios, lo que significa que no son prioritarios para la ayuda internacional. El caso es que cuando uno recorre tanto zonas urbanas como rurales observa realidades muy distintas a las que describen los informes internacionales. Quizá hasta se podría justificar, en el sentido de que, el primer ingrediente que debiera requerirse para que un país reciba ayuda, es que las mismas sociedades que componen dichas realidades sean también solidarias y se apoyen mutuamente. Esto no ocurre muy habitualmente y quizá esta sea una de las principales razones por las cuáles, los proyectos de cooperación internacional no suelen ser sostenibles. A continuación se muestra el trabajo del profesor César Calvo, quien critica algunas ideas de la teoría económica que piensa sobre el crecimiento y el desarrollo, haciendo un especial hincapié en los factores humanos a través de las decisiones y las acciones de los individuos.

## 7.- Teoría económica, desarrollo y acciones individuales.

César Calvo\*

### 7.1. Introducción.

Las ciencias físicas pueden explicar con precisión las fuerzas que mueven a un proyectil en una determinada dirección y a una determinada velocidad. Cuando el proyectil se detiene, saben explicar por qué se detiene, y qué haría falta para reiniciar el movimiento. Con frecuencia, la teoría económica parece ensayar explicaciones igualmente precisas ante las grandes preguntas sobre el desarrollo: por qué un país crece a cierto ritmo mientras que otro permanece estancado, qué haría falta para acelerar el crecimiento. En cierto sentido, el desarrollo sería entonces la consecuencia de fuerzas previsibles e inevitables, o dicho de otro modo, el resultado de acciones anónimas e impersonales.

El propósito de este capítulo es mostrar que un enfoque de este género correría el riesgo de ignorar al menos un ingrediente esencial del proceso de desarrollo: la iniciativa de quienes despliegan una actividad que va más allá de los incentivos del mercado y que no puede explicarse como la reacción que cualquier otro actor anónimo habría tenido frente a las mismas circunstancias. El desarrollo requiere de individuos ‘con nombre y apellido’, decididos a contribuir más que lo que la teoría esperaría de ellos.

De hecho, la teoría económica sí recoge esta intuición, aunque muchas veces permita que pase velada. Para ser más exacto, el objetivo no es denunciar una falla calamitosa y general de la teoría económica, sino simplemente rescatar de esa misma teoría algunos ejemplos donde el desarrollo no ocurrirá sin la acción de individuos que se ‘escapen’ del modelo. Precisamente porque estos ejemplos existen, no es posible decir que la teoría económica ignora completamente la importancia de la libertad de los individuos para actuar de modo ‘imprevisible’, para pasar por alto incentivos económicos y ‘escaparse’. En todo caso, el propósito de este ensayo es dar una nueva lectura a resultados ya conocidos.

Para motivar la discusión, el capítulo presenta brevemente tres modelos analíticos. La estructura es la siguiente. El conocido modelo de Solow es resumido en la sección 2, como ejemplo de un caso con muy poco margen para la ‘acción individual’ (de ahora en adelante, AI). La sección 3 presenta una versión del modelo de Rosenstein-Rodan, basada en Krugman (1995). Esta versión otorgará gran importancia a la AI, e ilustrará que el desarrollo puede no ocurrir si no existe un individuo que lidere y/o coordine. Un segundo ejemplo a favor de AI es desarrollado en la sección 4, que

---

\* Doctor en Economía. Profesor e investigador de Oxford University (Inglaterra) y de la Universidad de Piura. Perú.

presenta el modelo de Acemoglu (1995). A modo de conclusión, la sección 5 discute los elementos analíticos de una teoría económica consistente con la importancia de la AI.

## 7.2. Solow y el equilibrio ‘automático’ de largo plazo.

El análisis del crecimiento económico se ha desarrollado bajo una fuerte influencia del modelo de Solow (1956). Un resumen simplificado puede reducirse a los siguientes tres supuestos: 1) el nivel de producción ( $Q$ ) es determinado por el uso de capital ( $K$ ) y trabajo ( $L$ ), de acuerdo con una función de producción  $f(K,L)$  con retornos constantes a escala y las demás condiciones neoclásicas usuales; 2) la tasa de crecimiento de la mano de obra ( $n$ ) y la tasa de ahorro ( $s$ ) son todas constantes; y 3) la economía es autárquica.

En ausencia de comercio exterior, todo el ahorro es invertido localmente, de modo que:

$$\dot{K} = sf(K,L) = sL\hat{f}\left(\frac{K}{L}\right)$$

donde el signo  $\dot{\phantom{x}}$  señala a una derivada con respecto al tiempo, y la función  $\hat{f}\left(\frac{K}{L}\right) \equiv \frac{f(K,L)}{L}$  es definida para significar la existencia de retornos constantes.

Definiendo capital per cápita  $k = \frac{K}{L}$ , toma muy poca álgebra concluir que el cambio en  $k$  queda determinado por

$$\dot{k} = \hat{f}(k) - nk$$

Siendo  $f$  una función neoclásica (es decir,  $\hat{f}_k > 0$ ,  $\hat{f}_{kk} < 0$ ,  $\lim_{k \rightarrow 0} = \infty$ ,  $\lim_{k \rightarrow \infty} = 0$ ), esta expresión para  $\dot{k}$  basta para asegurar que existirá un equilibrio interior  $k^* > 0$ . Este resultado se concluye a partir del impulso para acumular capital cuando  $k=0$  ( $\dot{k}|_{k=0} = \hat{f}(0) > 0$ ), y a partir de la progresiva desaparición de este impulso en la medida

en que  $k$  continúa acumulándose por encima de  $\tilde{k} : \left. \frac{dk}{dk} \right|_{k=\tilde{k}} = \hat{f}_k(\tilde{k}) - n = 0$ . Al llegar a

$k^*$ , tal que  $\dot{k}|_{k=k^*} = \hat{f}(k^*) - nk^* = 0$ , la inercia del crecimiento de  $k$  se extingue totalmente y la economía se encuentra en equilibrio, con producto per cápita  $q^* = \hat{f}(k^*)$ .

Esta formulación miniaturizada del modelo basta para resaltar las siguientes tres consideraciones. En primer lugar, la economía parece funcionar y crecer casi mecánicamente. El equilibrio se alcanza ‘automáticamente’. El modelo describe un mecanismo por el cual el capital se acumulará a partir de la acción de una masa de individuos anónimos – ninguno se comporta de un modo especial. La decisión crítica

del modelo (cuánto ahorrar) es afrontada del mismo modo por todos los individuos, que ahorran un mismo porcentaje  $s$  de sus ingresos  $\hat{f}(k)$ .

Por supuesto, esta conclusión está estrechamente ligada al supuesto de competencia perfecta. Todos los actores se asumen perfectamente homogéneos e interactúan con el mercado como conjunto, y no con otros actores. El mercado dictamina un precio y los individuos se limitan a reaccionar ante ese precio dado. En esta versión resumida del modelo, la competencia perfecta aparece encapsulada por el supuesto de retornos constantes a escala, que asegura que los beneficios económicos  $\pi$  son nulos, como debería esperarse en un ambiente de libre entrada y salida de empresas. Según la ecuación de Euler, retornos constantes a escala implican  $Q=f_L L+f_K K$  – dado que la competencia perfecta iguala los precios de los factores ( $p_L, p_K$ ) a su productividad marginal, entonces  $\pi=Q-p_L L-p_K K=0$ .

En segundo lugar, ¿cabe AI en este modelo? El margen aparece al considerar el llamado ‘residuo de Solow’, definido como la diferencia entre el crecimiento del producto per cápita  $q$  actual y el crecimiento de  $q$  que puede ser previsto dado el crecimiento del capital per cápita  $k$ .<sup>22</sup> En cierto modo, esta brecha tendría que estar relacionada con algún tipo de fuerza de crecimiento que no es capturada por la mera acumulación de capital. Este residuo refleja algo ‘imprevisible’ para el modelo. Por tanto, AI podría estar escondida detrás de él – por ejemplo, a través de la contribución de quien inventa una nueva tecnología, o de quien anima a los trabajadores a ser más eficientes, etc.

Sin embargo, este tratamiento de AI no es del todo satisfactorio, precisamente porque la forma en que AI actúa no es especificada. En otras palabras, AI podría actuar a través de un sinnúmero de canales (sin criterio alguno para discernir cuál de ellos prevalece), siempre y cuando resulte en una brecha entre el crecimiento observado y el previsto – el impacto de AI podría ser incluso negativo. Más aun, las causas mismas de esta brecha podrían no estar relacionadas con AI; por ejemplo, podría pensarse en una transferencia exógena de tecnología gracias a inversiones extranjeras, o simplemente un mejor clima en el caso de la productividad agrícola. Por tanto, es claro que el modelo no brinda un marco conceptual conveniente para identificar la contribución de AI.

En tercer lugar, la ausencia de margen para que AI afecte los resultados finales está vinculada con el hecho de que el equilibrio es único. En otras palabras, una vez que se ponen en marcha las fuerzas del mercado, el destino final de la economía sólo puede ser uno, y ningún individuo puede hacer nada para reorientarla hacia un destino alternativo. Aunque múltiples equilibrios podrían aparecer si se altera convenientemente la forma funcional de  $f(K,L)$ , no es ésa la formulación típica del modelo, ni el marco conceptual que caracteriza el análisis estándar del crecimiento.

En la siguiente sección, se emplea la antigua noción del ‘Gran Empujón’ (Big Push) para ilustrar las conclusiones de un modelo donde ni la competencia es perfecta, ni el equilibrio es único. AI tendrá entonces un papel más claro.

---

<sup>22</sup> Por ejemplo, para una función Cobb-Douglas  $q=Ak^\alpha$ , el residuo de Solow sería  $\frac{\dot{q}}{q} - \alpha \frac{\dot{k}}{k}$ .

### 7.3. El Gran Empujón y la necesidad de liderazgo.

Para motivar la discusión, un punto de partida conveniente es retroceder a las ideas de Paul Rosenstein-Rodan (1943). El argumento central se basa en las siguientes dos aristas: a) la industrialización requiere inversiones a gran escala que sólo pueden ser rentables si el mercado donde se colocará el producto es suficientemente grande; y b) el tamaño del mercado depende de la riqueza de los agentes, que a su vez depende de la eficiencia productiva. Se trata de una historia de demanda agregada insuficiente.<sup>23</sup>

Bajo estas condiciones, una posible situación de equilibrio estable es el siguiente círculo vicioso: ningún empresario invierte; por tanto, el mercado no se expande; por tanto, el incentivo para invertir permanece débil; por tanto, ningún empresario invierte. La ruptura de este círculo no ocurrirá sin un individuo que coordine y lidere el proceso de modernización. De este modo, AI será crucial.

Murphy, Shleifer y Vishny (1989) modelan este argumento. Manteniendo la notación de la sección 2 y dejándose inspirar por la adaptación de Krugman (1995), una versión simplificada puede asumir que la tecnología moderna produce el bien  $i$  con economías de escala ( $Q_i=L_i^2$ ), mientras que la tecnología tradicional exhibe en cambio retornos a escala constantes ( $Q_i=L_i$ ), soporta competencia perfecta, y arroja beneficios económicos nulos ( $p_i=1$ , donde el salario ‘tradicional’ es tomado como numerario). La tecnología moderna naturalmente cambia la estructura del mercado y descarta una competencia perfecta. Sin embargo, invocando el supuesto de mercados contestables, se mantiene el precio  $p_i=1$ . El salario en cambio debe elevarse a  $p_L>1$ , quizá como compensación por condiciones laborales menos agradables.

Todas las industrias son simétricas, y el modelo se cierra asumiendo una cantidad fija  $N$  de tipos de bienes y una cantidad fija  $L$  de mano de obra – por tanto, la mano de obra en cada industria  $i$  es  $L_i = \frac{L}{N}$ . Se impone  $L > p_L N$  para asegurar que es rentable una *modernización general* (“MG”) de las industrias:  $\pi_i^{MG} = \left(\frac{L}{N}\right)^2 - p_L \left(\frac{L}{N}\right) > 0$ . Sin embargo, a pesar de esta rentabilidad ‘en conjunto’, puede ocurrir que a nivel individual, cada posible inversionista preferirá no invertir si antes no lo han hecho ‘muchos otros’. En particular, esto ocurrirá si  $Np_L^2 > L$ .

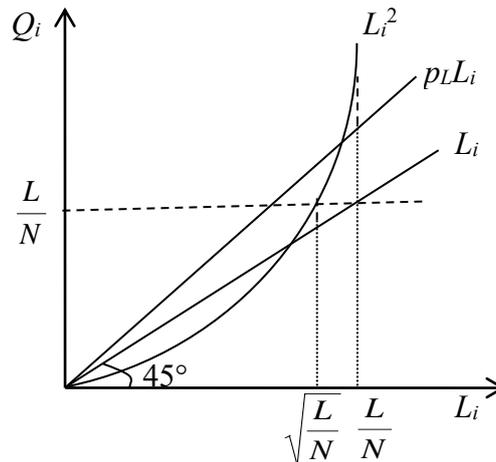
La lógica del resultado es la siguiente: la modernización de una sola industria no lleva a la expansión de su producción (de  $\frac{L}{N}$  a  $\left(\frac{L}{N}\right)^2$ ), pues no habrá suficiente demanda interna si sólo esta industria paga salarios mayores ( $p_L>1$ ) y provee (al menos potencialmente) beneficios no nulos a sus inversionistas. Para el innovador solitario (“IS”), la producción sólo se puede expandir marginalmente ( $Q_i \approx \frac{L}{N}$ ), y por tanto la tecnología moderna sólo se puede traducir en una reducción en la mano de obra

---

<sup>23</sup> Aunque la formulación empleada en este capítulo requiere algún nivel de autarquía (porque de lo contrario la demanda externa sería siempre suficiente para suplir la insuficiencia de la demanda local), en un contexto abierto puede pensarse en un escenario donde las economías de escala afectan bienes no transables. El argumento entonces sigue vigente.

necesaria ( $L_i \approx \sqrt{\frac{L}{N}}$ ). Los beneficios resultantes  $\pi_i^{IS} = \frac{L}{N} - p_L \sqrt{\frac{L}{N}}$  son negativos si  $Np_L^2 > L$ . El Gráfico 1 ilustra este caso.

Gráfico 1



¿Cuáles son las implicancias de este modelo? Para los fines de este capítulo, la conclusión es clara: si nadie coordina la acción de los inversionistas, la economía quedará estancada. La oportunidad de desarrollo existirá, pero no será aprovechada. Hace falta algún individuo o algún grupo cuyo liderazgo persuada al resto de aventurarse a invertir.<sup>24</sup> En especial, la AI de este líder es crucial al inicio, al convencer a los primeros inversionistas, pues su actividad es progresivamente reemplazada por los incentivos económicos ordinarios en la medida en que más y más individuos invierten, y más y más crece el mercado. Por supuesto, para que este liderazgo sea verosímil, este mismo individuo deberá ser probablemente el primero en arriesgarse – inicialmente, esta decisión puede claramente implicar pérdidas, y estas pérdidas pueden ser permanentes si falla en su propósito de arrastrar al resto.

En otras palabras, el equilibrio no es único, y por tanto, la economía puede permanecer encasillada en el peor de los dos mundos posibles, a menos que alguien tenga iniciativa, se arriesgue y actúe. La competencia no es perfecta, de modo que no hace falta pensar en los individuos como absolutamente anónimos.

Un punto importante es el siguiente: los incentivos económicos para el líder no existen (a menos que tenga una visión de largo plazo y tenga un firme convicción de que logrará persuadir a todo el resto). Por tanto, una conclusión implícita del modelo es que el desarrollo requiere que algún tipo de AI cuya motivación escape a los incentivos económicos ordinarios. El individual crucial que forja el desarrollo debe romper el modelo, y ser ‘imprevisible’. Sin su AI, la economía permanece indefinidamente entrapada.

<sup>24</sup> En adelante, se hace siempre referencia a un individuo líder, pero por supuesto puede también tratarse de un grupo.

Un segundo ejemplo de la relevancia de AI es presentado en la siguiente sección, donde al individuo o grupo líder no se le pide emprender algo positivo (inversión que promueva el equilibrio más alto), sino más bien se le enfrenta con una necesidad de resistirse a asumir comportamientos deshonrosos. En este segundo ejemplo, el papel de una motivación más allá de lo económico aparece con claridad aun mayor.

#### 7.4. Modelos de depredadores y la necesidad de ‘resistencia a la corriente’.

Es posible modelar situaciones donde la pobreza se perpetúa porque comportamientos poco deseables se tornan endémicos. A modo de ilustración, se puede recurrir a una versión modificada de la formulación de Acemoglu (1995), donde cada individuo debe escoger entre ser un ‘empresario’ ( $e$ ) o un ‘asaltante’ ( $a$ ). Al tomar esta decisión, debe considerar que no podrá aislarse para siempre, y que en algún momento deberá coincidir con algún otro individuo. Si un empresario se topa con un asaltante, éste se apropia de un porcentaje  $\tau$  de su producción  $Q$ , de modo que sólo le queda  $(1-\tau)Q$ . En el encuentro de  $e$  con  $e$ , o  $a$  con  $a$ , no ocurre ninguna transferencia.

Asumiendo que el número de individuos es bastante alto, la probabilidad de toparse con un empresario es igual al porcentaje de empresarios en la población ( $\varphi$ ). En cuanto a la función de producción, se asume  $Q=A+X$ , donde  $A$  es una constante y  $X$  es una inversión con costo  $c(X)$ , tal que  $c'>0$ ,  $c''>0$  y a partir de cierto punto,  $c'''>0$  (es decir, la curva de costos describe la forma usual de “S”). Dado que el individuo invertirá de modo que queden maximizados los beneficios de actuar como empresario,

$$\pi_e^* = [\varphi + (1-\varphi)(1-\tau)](A + X^*) - c(X^*)$$

donde  $X^*$  es definido por

$$\left. \frac{d\pi_e}{dX} \right|_{X=X^*} = 0 \Rightarrow X^* = g(1-\tau + \tau\varphi),$$

con  $g$  actuando como la función inversa de  $c'$ . Una implicancia de esta función para  $X^*$  es que el empresario invertirá más cuando sea alta la probabilidad  $\varphi$  de toparse con otro empresario (asumiendo que ya se alcanzó  $c'''>0$ ). En otras palabras, cuando muchos individuos se hayan decidido a invertir, cada uno de ellos invertirá más. Más aun, mayor inversión implica mayores beneficios para cada empresario. Por tanto, si muchos optan por ser empresarios, el incentivo para que otros se unan será fuerte. Por el contrario, si muchos prefieren ser asaltantes, el incentivo a actuar como empresario será muy bajo. Claramente, se halla aquí la semilla de una situación de encasillamiento para la economía.

Para completar el modelo, se consideran los beneficios de un asaltante, definidos por la probabilidad de que éste se tope con un empresario y le arrebatase  $\tau$  de su producción:

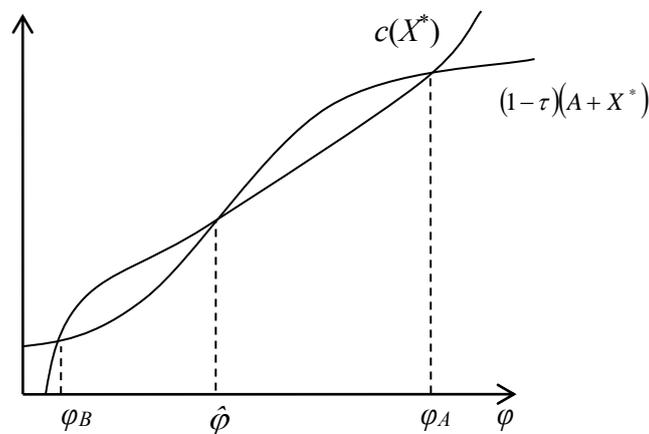
$$\pi_a = \varphi\tau(A + X^*)$$

Por tanto, en equilibrio, el individuo no tiene incentivo para cambiar su decisión cuando  $\pi_e = \pi_a$ , lo que implica

$$(1 - \tau)(A + X^*) = c(X^*)$$

Esta ecuación puede escribirse en términos de  $\varphi$ , dado que  $X^* = g(1 - \tau + \tau\varphi)$ . En ese caso, tanto el lado izquierdo como el derecho se elevarían al incrementarse  $\varphi$  – la posibilidad de equilibrios múltiples es ya clara, incluida la amenaza de que la economía quede atrapada en un equilibrio indeseable con muchos asaltantes (es decir, con bajo  $\varphi$ ). El Gráfico 2 ilustra este caso.

**Gráfico 2**



En el gráfico, existen dos equilibrios estables  $\varphi_A$  y  $\varphi_B$ , pues cuando  $c(X^*)$  es muy alto (bajo), ser empresario es poco (muy) atractivo y  $\varphi$  se reduce (se eleva). En particular, este razonamiento implica que cuando el porcentaje de empresarios es inicialmente menor (mayor) que  $\hat{\varphi}$ , los incentivos serán tales que ese porcentaje se reducirá (se elevará) aun más. Por tanto,  $\hat{\varphi}$  es una masa crítica inicial de empresarios que asegura que se llegará al equilibrio ‘bueno’  $\varphi_A$ . En otras palabras, si la economía no contiene suficientes individuos no-asaltantes, probos, permanecerá estancada en  $\varphi_B$  – es decir, con mucha corrupción, poca inversión y poca producción.

Si fuera el caso de que no existe suficiente honestidad y  $\varphi < \hat{\varphi}$ , ¿puede la economía escapar esta situación? Dentro del modelo, la respuesta es negativa. Dicho de otro modo, no habrá salida al entrapamiento si nadie se atreve a ‘romper’ el modelo. Al igual que el caso del Gran Empujón, escapar el modelo significa pensar con una lógica que el modelo no puede captar. Claramente, éste es el punto donde AI juega un papel crucial.

Para mayor precisión, cuando  $\varphi < \hat{\varphi}$ , hacen falta al menos  $(\hat{\varphi} - \varphi)$  individuos que se decidan a no asaltar, aun cuando muchos lo hacen y el incentivo para emularlos es fuerte. Hacen falta algunos capaces de ‘resistir la corriente’ y liderar el cambio hacia el equilibrio más deseable  $\varphi_A$ , donde menos individuos asaltan, más trabajan y el producto es más alto. Sin AI, tal equilibrio puede ser inalcanzable.

## 7.5. A modo de conclusión: Ingredientes de un enfoque con AI.

Las secciones anteriores han presentado breves ejemplos, muy simplificados, de modelos económicos donde un equilibrio ‘pobre’ es perfectamente estable. Simplemente porque la economía pasó en un momento cerca de ese equilibrio, puede haber quedado atrapada – nada dentro del modelo podría explicar la transición a un mejor equilibrio. En este capítulo, se ha usado la sigla AI para significar algún tipo de ‘acción individual’; es decir, algún tipo de libre iniciativa de algún individuo que decide escapar la lógica del modelo. En el caso del Gran Empujón, esta AI consistía en dar ejemplo e invertir, aun cuando los beneficios podrían ser negativos si nadie siguiese ese ejemplo. En el caso del modelo de Acemoglu, consistía en resistirse a ser un bribón ‘asaltante’, y dedicarse más bien a alguna actividad productiva, aun cuando es alto el riesgo de perder parte del fruto de ese trabajo, a manos de algún asaltante.

Es fácil imaginar otras narrativas. Por ejemplo, la economía puede quedar atrapada simplemente por aversión al riesgo: los pobres se sienten más vulnerables y tienen mayor temor a perder; por tanto, no invierten; y por tanto, permaneces pobres. En este caso, haría falta algún ‘audaz’ que infundiera confianza en los demás (como en Banerjee, 2000). Igualmente, los salarios pueden ser bajos por la limitada productividad de los trabajadores, que a su vez permanecen improductivos porque sus salarios no les permiten adquirir alimentos nutritivos (como en Dasgupta y Ray, 1986). AI requiere entonces de algún empleador que decida pagar salarios más altos.

En cualquier caso, el argumento puede resumirse en que la economía puede enfrentar un círculo vicioso que ‘alguien’ debe romper. El progreso no se da ‘mecánicamente’, como en Solow. Desde luego, aquel ‘alguien’ puede ser el gobierno – al fin y al cabo, estos modelos sólo aciertan a señalar la necesidad de algún elemento exógeno, ajeno a la mecánica del mercado. De hecho, el Estado es un interventor natural en muchos casos (bienes públicos, o externalidades en la explotación de recursos naturales, por poner dos ejemplos por demás conocidos). Sin embargo, en muchos otros, limitaciones de información, insuficiencia de capacidad operativa y problemas en la estructura de incentivos desaconseja la participación del Estado – Tullock, Seldon y Brady (2002) proveen una revisión resumida y sencilla de estos argumentos. En tales casos, son individuos privados, ‘ciudadanos de a pie’, quienes deben intervenir a través de su AI.

¿Cuáles son las consecuencias para la teoría económica? Probablemente, la implicancia más importante es que modelos con equilibrios únicos no son necesariamente las descripciones más convenientes del mundo. En realidad, pueden existir trampas, es decir situaciones indeseables pero estables, aun cuando otros equilibrios existen. Este es el marco en el que las AI adquieren importancia central.

Uno de los ingredientes de este tipo de modelos es la presencia de economías de escala, por ejemplo como en los Gráficos 1 y 2. Si el equilibrio ‘bajo’ es sostenible, debe ser porque por debajo del nivel crítico (en Acemoglu,  $\hat{\phi}$ ), cualquier reducción en la variable de interés lleva a subsecuentes reducciones drásticas, de modo que es imposible escapar del campo de atracción de ese bajo equilibrio.

Estas economías de escala pueden ser directamente tecnológicas, como en el caso de Dasgupta y Ray (1986), donde la nutrición tiene retornos inicialmente crecientes sobre la productividad. En otros casos, pueden también traducirse en economías externas pecuniarias, como en el Gran Empujón, pues en ese caso el efecto ocurre a través del mercado: la cantidad absorbida por el mercado se eleva en la medida en que la industria como conjunto explota las economías de escala tecnológicas.

Un segundo ingrediente puede notarse en este mismo ejemplo. Cuando se trata de beneficios que sólo se pueden cosechar en una acción coordinada (es decir, cuando las acciones son complementos estratégicos, en el lenguaje de Cooper y John, 1988), la interacción entre los individuos (y no sólo sus acciones individuales, AI) es crucial. Por tanto, la conocida teoría de juegos es una herramienta potencialmente útil en este campo. De hecho, tanto el equilibrio tradicional como el moderno en el modelo del Gran Empujón pueden describirse como equilibrios de Nash. En particular, esta teoría puede discernir hasta dónde llega el juego de las interacciones, y así resaltar dónde comienza la AI. Sin embargo, las limitaciones de este enfoque también han sido ya discutidas largamente (por ejemplo, Kagel y Roth, 1995).

En realidad, es difícil pensar en una teoría económica que maneje adecuadamente estas acciones individuales. Precisamente porque se trata de decisiones libres, no es plantear un modelo perfectamente capaz de predecirlas. Las AI no responden necesariamente a un cierto criterio unívoco como la maximización de beneficios o de utilidad. Por su misma esencia, se trata de decisiones que sacan al individuo fuera del patrón normal entre sus iguales, fuera de lo que ningún modelo puede predecir.

Por otro lado, estas conclusiones no anulan el papel de la teoría económica – sin embargo, sí resaltan la necesidad de que queden claros sus límites, y de que no se ignore la importancia del actuar de cada individuo, con decisión personal. El uso de modelos con equilibrios múltiples contribuye a esta claridad: los problemas no tienen una solución única, sino que la economía puede desembocar en una de varias situaciones estables, en un largo o menos largo plazo. El destino final de la economía es decidido al nivel de cada una de las personas.

## 8.- AMÉRICA LATINA HOY ¿ Y HASTA CUÁNDO?

### 8.1. Caminando entre sombras.

Caminar por las grandes capitales latinoamericanas exige un ejercicio de desprendimiento de las emociones humanas e impermeabilizarse con una coraza que sea capaz de aislarte de los riesgos externos. La sonrisa espontánea se oscurece y la dureza de un rostro desconfiado se cruza fríamente con otros miles de semblantes que rehuyen el contacto visual con quienes puedan tener la intención de acercárseles. Y, aún no teniéndola, nadie goza del principio de inocencia. Uno de los pocos goces cotidianos se pueden observar tomando cervezas en la bodega del barrio, donde en la confianza que brinda lo conocido se disipan las tensiones diarias. Entre trago y trago, cuando alguien desconocido cruza la acera polvorienta, los comentarios se detienen, y, de soslayo, las miradas escrutan a quien amenaza esta artificial tranquilidad. Después, la jerga se hace dueña de la conversación y se intensifica para lograr encontrar un espacio más íntimo donde poder identificarse. Las pocas monedas se juntan y de la escasez se hace chiste momentáneamente. Al terminar la reunión, la sangre caliente permite visualizar un instante más colorido, el cual pierde tonalidades cuando el ruido despierta al día.

No queriendo ser privado de la soberanía de no madrugar, se sale a la calle mudo, con una esperanza que cabe en un paquete de cigarrillos, esperanza que se quema en menos que canta un gallo, cuando una camioneta cruza sin más miramientos un mal señalizado paso de peatones. De repente entre tanto aislamiento se saca a pasear un celular protegido con todo celo a pesar de que represente un orgullo poder, aunque sea, mostrar que se es propietario de uno. Por unos instantes nos comunicamos con alguien entre tanto aislamiento ensordecedor.

En casos opuestos, los clubes privados crean una atmósfera esterilizada donde se puede dar rienda suelta a las más escandalosas muestras de ostentación. Una forma de corregir a esta fina tendencia que busca en lo *nice* una muestra de identidad que esconde la trágica frustración de una baja autoestima, fue el libro de Frieda Holler titulado *Ese dedo meñique*. A pesar de este esfuerzo, parece que los ligamentos de dicho dedo pueden alcanzar tal grado de tensión que todos los días en las reuniones se disparan como testigos de un estilo en decadencia. Tras el encuentro, las camionetas y autos con lunas polarizadas aceleran a fondo surcando calles bacheadas. Se podría incluso decir que las lunas polarizadas tienen dos funciones: La primera, seguridad. La segunda, no tan clara pero tácita, pasar de largo sin ver un entorno que les incomoda. Es una muestra más de aislamiento junto a todas las medidas de seguridad de los complejos residenciales que son cárceles de alto lujo.

Los fines de semana en las fiestas, los jóvenes se concentran en fiestas privadas donde uno de los requisitos para encajar en el grupo es “tener buen apellido” y estar dentro de lo que se conoce como “gente bonita”. Si esto no se cumple, simplemente se establece el principio del derecho de admisión. Entre semana, los colegios de lujo o muchas de las universidades privadas siguen expresando la gran fractura social existente. Las altas tasas de estas universidades ayudan a restringir un círculo que cada vez a más duras penas logra mantenerse. Con todo, la gran incomunicación existente puede interpretarse con un amortiguador que permite sobrevivir y esta sobrevivencia genera beneficios, ya que la gestión de miedo está muy bien redituada.

Uno de los alumnos del doctorado, Pablo Rijalba, realizó un interesante estudio de gran orientación sociológica titulado: *Análisis de la Cultura-Modernidad y desarrollo en la sociedad peruana*. En dicho trabajo estableció las siguientes pautas que afectan al futuro de nuestras sociedades.

- **No disfrazar la magnitud de los problemas sociales**

Para que la primera lección sea optimista, debemos reconocer primero que no se debe obviar ni disfrazar aspectos graves e importantes de la realidad social y cultural. De hecho, no todos nuestros rasgos culturales son buenos y ello debilita aún más la posición cultural del Perú, que ya se encuentra afectada por los procesos de estandarización, robotización y transnacionalización de las economías y formas de vida y existencia. ¿Cómo podríamos intentar un verdadero cambio cultural que facilite el surgimiento de una auténtica identidad nacional, si no reconocemos nuestros problemas y rasgos; y andamos por allí disfrazando con explicaciones simples o complejas la real dimensión de nuestros problemas?. Considero que es esta la lección más importante que se deduce de esta investigación monográfica.

- **La diversidad cultural y la interculturalidad en el Perú no siempre es virtuosa; mas que nada es defectuosa.**

Por otro lado, es también necesario aprender otra lección; y es que el Perú tiene una diversidad cultural y una interculturalidad defectuosa. Cada una con su historia, su riqueza, sus problemas y su singularidad; pero la defensa de la diversidad como factor de enriquecimiento cultural no debe impedir reconocer las manifestaciones negativas (subculturas) ni defender defender ciegamente las tradiciones o comportamientos jocosos (cultura chicha por ejemplo); sino más bien iniciar una búsqueda seria de vivencias que rescaten valores, arraigo, seriedad y autodesarrollo.

- **Las manifestaciones negativas de la cultura peruana han impedido el desarrollo, entrampándonos en una etapa de modernidad facilitada por el social conformismo.**

Esto implica que debemos actuar sobre los rasgos negativos de nuestra cultura y que los enfoques de desarrollo tradicionales deben dar paso a enfoques dinámicos, participativos y sostenibles como es el caso de los “procesos de autodesarrollo”.

Podemos afirmar pues que el Perú no ha iniciado aún un proceso de consolidación de su propia identidad, y mucho menos de su propio autodesarrollo. En gran medida, la causa de ello está en la confusión intelectual y práctica de lo que significa desarrollo. Se prioriza la búsqueda de la modernidad como equivalente a desarrollo y se pretende imponer modelos y estrategias de desarrollo ajenas a la realidad y cultura peruana. La búsqueda de soluciones al problema de la pobreza y el subdesarrollo se realiza en el campo extrínseco y se obvian los motivos intrínsecos trascendentales que en realidad debe tener. A ello, también ayuda el estado confuso de las ciencias sociales y el predominio de corrientes como el social-conformismo saturan los espacios intelectuales impidiendo los cambios sociales dinámicos que se requieren. Ante esto, se debe iniciar procesos de reconstrucción y aprovechamiento del potencial identitario del Perú, la búsqueda del autodesarrollo y el reconocimiento claro que no todas nuestras manifestaciones de cultura ayudan a nuestro desarrollo como sociedad y país.”

Como puede apreciarse, los principales problemas –causales- que padece América Latina son extraeconómicos, por ello, a continuación realizaremos una crítica a unos de los paradigmas más arraigados dentro de la teoría económica. El que relaciona de una forma directa la reducción de las tasas de pobreza, gracias a la inversión

extranjera directa. Como veremos hay problemas internos, causales, que sin duda, desautorizan la sostenibilidad y la credibilidad de estas ideas.

## 8.2. Relación entre la inversión extranjera directa y la reducción de la pobreza.

Como consecuencia de este resumen, se puede constatar la existencia de un conflicto de bajo y mediano impacto que podría incubar los virus propios de un conflicto social más violento. Estas tendencias de divergencia pueden observarse en los ajustados resultados electorales que se producen en América Latina entre facciones pseudo-ideológicas opuestas. Más adelante trataremos este tema con más detalle, pero a continuación observemos algunas cifras relativas a algunos países de la región, para posteriormente continuar con los problemas que he incoado y que son consecuencia de los análisis mostrados en el anterior capítulo desarrollado por César Calvo. Las cifras que se muestran a continuación, como dijimos anteriormente para el caso de Indonesia hacen referencia al puntaje total, comercio, presión fiscal, intervención gubernamental, inversión directa extranjera, bancarización, precios y salarios, derechos y propiedades, regulación y mercado informal. La data se ha elaborado a partir de varios documentos provistos por la auditoria mundial para la democracia.

### PERÚ

| Year | Score | Trade | Fisc.Burd. | Gvt. Interv. | Monet.Pcy. | FDI | Banking | W&P | Prop&Rights | Regulation | Inf. Mkt. |
|------|-------|-------|------------|--------------|------------|-----|---------|-----|-------------|------------|-----------|
| 1995 | 3,59  | 5     | 3,9        | 4            | 5          | 2   | 2       | 2   | 3           | 4          | 5         |
| 1996 | 3,06  | 4     | 3,1        | 1,5          | 5          | 2   | 2       | 2   | 3           | 4          | 4         |
| 1997 | 3,03  | 3     | 3,8        | 1,5          | 5          | 2   | 2       | 2   | 3           | 4          | 4         |
| 1998 | 2,96  | 2     | 3,6        | 2            | 5          | 2   | 2       | 2   | 3           | 4          | 4         |
| 1999 | 2,66  | 2     | 3,6        | 2            | 4          | 2   | 2       | 2   | 2           | 3          | 4         |
| 2000 | 2,64  | 2     | 3,9        | 1,5          | 3          | 2   | 2       | 2   | 3           | 3          | 4         |
| 2001 | 2,61  | 3     | 3,1        | 2            | 2          | 2   | 2       | 2   | 3           | 3          | 4         |
| 2002 | 2,68  | 3     | 3,8        | 2,5          | 2          | 2   | 2       | 2   | 4           | 4          | 3,5       |
| 2003 | 2,86  | 4     | 3,6        | 2,5          | 1          | 2   | 2       | 2   | 4           | 4          | 3,5       |
| 2004 | 2,83  | 4     | 3,3        | 2,5          | 1          | 2   | 2       | 2   | 4           | 4          | 3,5       |

### ARGENTINA

| Year | Score | Trade | Fisc.Burd. | Gvt. Interv. | Monet.Pcy. | FDI | Banking | W&P | Prop&Rights | Regulation | Inf. Mkt. |
|------|-------|-------|------------|--------------|------------|-----|---------|-----|-------------|------------|-----------|
| 1995 | 2,85  | 4     | 3,5        | 2            | 5          | 2   | 3       | 2   | 2           | 2          | 3         |
| 1996 | 2,63  | 4     | 3,3        | 2            | 5          | 2   | 2       | 2   | 2           | 2          | 2         |
| 1997 | 2,75  | 4     | 3,5        | 3            | 5          | 2   | 2       | 2   | 2           | 2          | 2         |
| 1998 | 2,53  | 4     | 4,3        | 2            | 3          | 2   | 2       | 2   | 2           | 2          | 2         |
| 1999 | 2,28  | 3     | 3,8        | 2            | 2          | 2   | 2       | 2   | 2           | 2          | 2         |
| 2000 | 2,23  | 3     | 4,3        | 2            | 1          | 2   | 2       | 2   | 2           | 2          | 2         |
| 2001 | 2,29  | 3     | 3,9        | 2            | 1          | 2   | 2       | 1   | 3           | 2          | 3         |
| 2002 | 2,58  | 4     | 4,3        | 2            | 1          | 2   | 2       | 1   | 3           | 3          | 3,5       |
| 2003 | 3,04  | 4     | 3,9        | 2            | 1          | 3   | 4       | 2   | 4           | 3          | 3,5       |
| 2004 | 3,48  | 4     | 3,8        | 2            | 4          | 3   | 4       | 3   | 4           | 3          | 4         |

**BRASIL**

| Year | Score | Trade | Fisc.Burd. | Gvt. Interv. | Monet.Pcy. | FDI | Banking | W&P | Prop&Rights | Regulation | Inf. Mkt. |     |
|------|-------|-------|------------|--------------|------------|-----|---------|-----|-------------|------------|-----------|-----|
| 1995 | 3,46  | 4     | 3,6        | 3            | 5          | 5   | 3       | 3   | 3           | 3          | 4         | 3   |
| 1996 | 3,56  | 4     | 3,6        | 3            | 5          | 5   | 3       | 3   | 3           | 3          | 4         | 4   |
| 1997 | 3,28  | 4     | 1,8        | 3            | 5          | 5   | 3       | 3   | 3           | 3          | 3         | 4   |
| 1998 | 3,36  | 4     | 2,6        | 3            | 5          | 5   | 3       | 3   | 3           | 3          | 3         | 4   |
| 1999 | 3,19  | 4     | 1,9        | 3            | 5          | 5   | 3       | 3   | 2           | 3          | 3         | 4   |
| 2000 | 3,46  | 5     | 2,6        | 4            | 5          | 5   | 3       | 3   | 2           | 3          | 3         | 4   |
| 2001 | 3,21  | 4     | 2,1        | 4            | 4          | 4   | 3       | 3   | 2           | 3          | 3         | 4   |
| 2002 | 3,06  | 4     | 2,1        | 4            | 4          | 3   | 3       | 3   | 2           | 3          | 3         | 3,5 |
| 2003 | 3,01  | 4     | 1,6        | 4            | 4          | 3   | 3       | 3   | 2           | 3          | 3         | 3,5 |
| 2004 | 3,1   | 4     | 2,5        | 4            | 4          | 3   | 3       | 3   | 2           | 3          | 3         | 3,5 |

**CHILE**

| Year | Score | Trade | Fisc.Burd. | Gvt. Interv. | Monet.Pcy. | FDI | Banking | W&P | Prop&Rights | Regulation | Inf. Mkt. |     |
|------|-------|-------|------------|--------------|------------|-----|---------|-----|-------------|------------|-----------|-----|
| 1995 | 2,6   | 4     | 2          | 2            | 2          | 2   | 4       | 2   | 3           | 3          | 1         | 3   |
| 1996 | 2,61  | 4     | 2,1        | 2            | 4          | 4   | 2       | 3   | 3           | 1          | 2         | 3   |
| 1997 | 2,26  | 2     | 2,6        | 2            | 3          | 3   | 2       | 3   | 2           | 1          | 2         | 3   |
| 1998 | 2,1   | 2     | 2,5        | 1,5          | 3          | 3   | 2       | 3   | 2           | 1          | 2         | 2   |
| 1999 | 2,13  | 2     | 2,8        | 1,5          | 3          | 3   | 2       | 3   | 2           | 1          | 2         | 2   |
| 2000 | 2,04  | 2     | 2,9        | 1,5          | 2          | 2   | 2       | 3   | 2           | 1          | 2         | 2   |
| 2001 | 2,03  | 2     | 2,8        | 1,5          | 2          | 2   | 2       | 3   | 2           | 1          | 2         | 2   |
| 2002 | 1,88  | 2     | 2,8        | 1,5          | 2          | 2   | 2       | 2   | 2           | 1          | 2         | 1,5 |
| 2003 | 2,01  | 2     | 2,9        | 2            | 2          | 2   | 2       | 2   | 2           | 1          | 3         | 1,5 |
| 2004 | 1,91  | 2     | 2,9        | 2            | 1          | 1   | 2       | 2   | 2           | 1          | 3         | 1,5 |

**ECUADOR**

| Year | Score | Trade | Fisc.Burd. | Gvt. Interv. | Monet.Pcy. | FDI | Banking | W&P | Prop&Rights | Regulation | Inf. Mkt. |   |
|------|-------|-------|------------|--------------|------------|-----|---------|-----|-------------|------------|-----------|---|
| 1995 | 3,39  | 4     | 2,9        | 2            | 5          | 5   | 2       | 3   | 3           | 3          | 4         | 5 |
| 1996 | 3,33  | 4     | 3,3        | 2            | 5          | 5   | 2       | 3   | 3           | 3          | 4         | 4 |
| 1997 | 3,21  | 3     | 3,1        | 2            | 5          | 5   | 2       | 3   | 3           | 3          | 4         | 4 |
| 1998 | 3,1   | 3     | 3          | 1,5          | 5          | 5   | 2       | 3   | 2           | 3          | 4         | 4 |
| 1999 | 3,09  | 3     | 2,9        | 1,5          | 5          | 5   | 2       | 3   | 2           | 3          | 4         | 4 |
| 2000 | 3,14  | 3     | 3,4        | 1,5          | 5          | 5   | 2       | 3   | 2           | 3          | 4         | 4 |
| 2001 | 3,51  | 4     | 2,1        | 1,5          | 5          | 5   | 2       | 4   | 2           | 4          | 4         | 4 |
| 2002 | 3,6   | 4     | 3          | 1,5          | 5          | 5   | 2       | 4   | 3           | 4          | 4         | 4 |
| 2003 | 3,58  | 4     | 2,8        | 2            | 5          | 5   | 3       | 3   | 3           | 4          | 4         | 4 |
| 2004 | 3,6   | 4     | 3          | 2            | 5          | 5   | 3       | 3   | 3           | 4          | 4         | 4 |

**MÉXICO**

| Year | Score | Trade | Fisc.Burd. | Gvt. Interv. | Monet.Pcy. | FDI | Banking | W&P | Prop&Rights | Regulation | Inf. Mkt. |
|------|-------|-------|------------|--------------|------------|-----|---------|-----|-------------|------------|-----------|
| 1995 | 3,1   | 3     | 4          | 2            | 4          | 2   | 4       | 3   | 2           | 4          | 3         |
| 1996 | 3,31  | 3     | 4,1        | 3            | 3          | 2   | 4       | 4   | 3           | 4          | 3         |
| 1997 | 3,35  | 3     | 4          | 2,5          | 5          | 2   | 4       | 3   | 3           | 4          | 3         |
| 1998 | 3,41  | 3     | 4,1        | 3            | 5          | 2   | 4       | 3   | 3           | 4          | 3         |
| 1999 | 3,25  | 2     | 3,5        | 3            | 5          | 2   | 4       | 3   | 3           | 4          | 3         |
| 2000 | 3,09  | 3     | 3,4        | 2,5          | 4          | 2   | 4       | 2   | 3           | 4          | 3         |
| 2001 | 3,05  | 2     | 4,5        | 2            | 4          | 3   | 3       | 2   | 3           | 4          | 3         |
| 2002 | 2,96  | 2     | 4,1        | 2            | 4          | 3   | 2       | 2   | 3           | 4          | 3,5       |
| 2003 | 2,81  | 2     | 4,1        | 2,5          | 3          | 3   | 2       | 2   | 3           | 3          | 3,5       |
| 2004 | 2,9   | 2     | 4          | 3,5          | 3          | 3   | 2       | 2   | 3           | 3          | 3,5       |

**COLOMBIA**

| Year | Score | Trade | Fisc.Burd. | Gvt. Interv. | Monet.Pcy. | FDI | Banking | W&P | Prop&Rights | Regulation | Inf. Mkt. |
|------|-------|-------|------------|--------------|------------|-----|---------|-----|-------------|------------|-----------|
| 1995 | 3,1   | 4     | 4          | 2            | 5          | 2   | 2       | 2   | 3           | 2          | 5         |
| 1996 | 3,15  | 4     | 3          | 2,5          | 5          | 2   | 2       | 2   | 3           | 3          | 5         |
| 1997 | 3,23  | 4     | 3,8        | 2,5          | 5          | 2   | 2       | 2   | 3           | 3          | 5         |
| 1998 | 3,19  | 3     | 3,9        | 3            | 5          | 2   | 2       | 2   | 3           | 3          | 5         |
| 1999 | 2,99  | 3     | 3,9        | 2            | 4          | 2   | 2       | 2   | 3           | 3          | 5         |
| 2000 | 3,14  | 3     | 4,4        | 3            | 4          | 2   | 2       | 2   | 3           | 3          | 5         |
| 2001 | 3     | 3     | 3,5        | 2,5          | 4          | 2   | 2       | 3   | 3           | 3          | 5         |
| 2002 | 2,94  | 3     | 3,9        | 3            | 3          | 2   | 2       | 2   | 4           | 3          | 3,5       |
| 2003 | 3,1   | 4     | 4          | 3,5          | 3          | 2   | 2       | 2   | 4           | 3          | 3,5       |
| 2004 | 3,13  | 4     | 4,3        | 3,5          | 3          | 2   | 2       | 2   | 4           | 3          | 3,5       |

**VENEZUELA**

| Year | Score | Trade | Fisc.Burd. | Gvt. Interv. | Monet.Pcy. | FDI | Banking | W&P | Prop&Rights | Regulation | Inf. Mkt. |
|------|-------|-------|------------|--------------|------------|-----|---------|-----|-------------|------------|-----------|
| 1995 | 3,28  | 4     | 3,8        | 2            | 5          | 3   | 3       | 3   | 3           | 3          | 5         |
| 1996 | 3,63  | 4     | 4,3        | 3            | 5          | 3   | 3       | 3   | 3           | 3          | 5         |
| 1997 | 3,58  | 4     | 4,3        | 2,5          | 5          | 3   | 3       | 3   | 3           | 3          | 5         |
| 1998 | 3,43  | 3     | 3,3        | 3            | 5          | 3   | 3       | 3   | 3           | 3          | 5         |
| 1999 | 3,48  | 3     | 3,3        | 3,5          | 5          | 3   | 3       | 3   | 3           | 3          | 5         |
| 2000 | 3,43  | 3     | 3,3        | 3            | 5          | 3   | 3       | 3   | 3           | 3          | 5         |
| 2001 | 3,78  | 4     | 3,8        | 3            | 5          | 3   | 3       | 3   | 4           | 4          | 5         |
| 2002 | 3,88  | 4     | 3,8        | 4            | 5          | 3   | 3       | 4   | 4           | 4          | 5         |
| 2003 | 3,71  | 4     | 4,1        | 3            | 4          | 3   | 3       | 4   | 4           | 4          | 4         |
| 2004 | 4,18  | 4     | 4,3        | 3,5          | 3          | 5   | 4       | 4   | 4           | 4          | 4         |

Como podemos observar en las cifras precedentes, las tasas del mercado informal en América Latina son sumamente altas y estas no varían de forma sustancial cuando se las relaciona con las cifras de inversión directa extranjera. Esto representa,

como ya dijimos con anterioridad, una gran desconexión entre los planes de política económica desarrollados por los gobiernos y la realidad microeconómica que se vive en toda la región. Con esta evidencia, la existencia de inversión directa extranjera, no representa o no significa que de forma inmediata estos stocks de capital coadyuven a paliar los efectos más nocivos de la pobreza. Según este planteamiento, la literatura no es muy abundante respecto a las relaciones entre la inversión directa extranjera y la reducción de las tasas de pobreza.

De esta cuestión están comenzando a dar habida cuenta César Calvo y Marco. A. Hernández (2006), quienes encontraron un gran hueco en la bibliografía disponible sobre el tema. La crítica fundamental de estos autores se refiere al supuesto del paradigma tradicional que relaciona la siguiente ecuación: Inversión Directa Extranjera= Crecimiento = Reducción de las tasas de pobreza. Este planteamiento resulta en extremo manipulable y fácil de hacer comprender por aquellos partidos políticos que tratan de conseguir resultados en el corto plazo. Es cierto, por ello, que desde el punto de vista macroeconómico, esta ecuación resulte muy plausible y en cierto modo autocumple su propia intención. Lo cierto es que podría evidenciarse una relación como la descrita, pero los resultados respecto a su supuesta eficacia drástica son más que cuestionables.

Seguramente podríamos decir que si un incremento de las inversiones significa reducir la pobreza, también podríamos asumir que dicha reducción de la pobreza está relacionada con una reducción de las tasas de desempleo y de las condiciones laborales y salariales. Sin embargo, podemos observar que desde este punto de vista, la IED no soluciona estos deficits, sino que más bien, puede, cuando menos mantenerlos estables y si no es ese caso, esa estabilidad puede llegar a provocar un problema más velado pero quizá más peligroso como es la tasa de subempleo. Como hemos podido observar de forma reincidente en países latinoamericanos –Chile y Argentina son la excepción- la IED no se relaciona con la reducción de las tasas del mercado informal, por lo que, a priori, se puede sugerir que las políticas de atracción de IED son factibles en cuanto a su efecto sobre la reducción de las tasas de pobreza, únicamente cuando el estado haga un esfuerzo por establecer políticas sociales y económicas que miren a su interior. A continuación haremos una reflexión sobre esta desconexión entre la IED y la calidad del empleo.

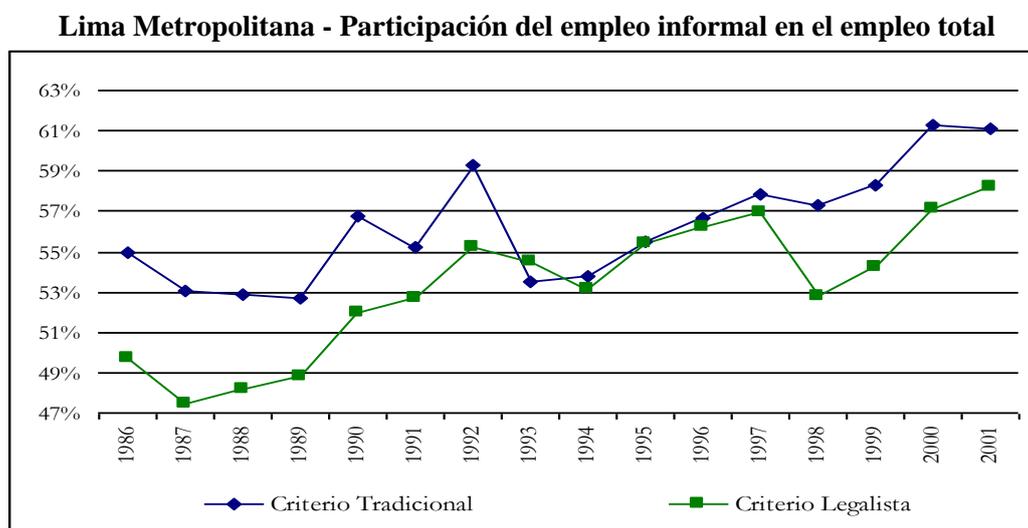
*Unemployment in Latin America, 1980-2002 (Percentage of Total Labor Force)*

| Country       | 1980/9 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|---------------|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Bolivia       | 10.0   | 7.3  | 5.9  | 5.5  | 6    | 3.1  | 3.6  | 3.8  | 3.7  | ..   | 7.2  | 7.4  | 5.2  | ..   |
| Brazil        | 3.6    | 3.7  | ..   | 6.5  | 6.2  | ..   | 6.1  | 7    | 7.8  | 9    | 9.6  | ..   | 9.4  | ..   |
| Chile         | 11.0   | 5.7  | 5.3  | 4.4  | 4.5  | 5.9  | 4.7  | 5.4  | 5.3  | 7.2  | 8.9  | 8.3  | 7.9  | 7.8  |
| Colombia      | 10.8   | 10.2 | 9.8  | 9.2  | 7.8  | 7.6  | 8.7  | 12   | 12.1 | 15   | 20.1 | 20.5 | 14.7 | 17.9 |
| Costa Rica    | 6.6    | 4.6  | 5.5  | 4.1  | 4.1  | 4.2  | 5.2  | 6.2  | 5.7  | 5.6  | 6    | 5.2  | 6.1  | 6.4  |
| Dom. Republic | ..     | ..   | 19.7 | 20.3 | 19.9 | 16   | 15.8 | 16.3 | 15.6 | 16   | 13.8 | 14.2 | 15.6 | ..   |
| Ecuador       | 7.4    | 6.1  | 5.8  | 8.9  | 8.3  | 7.1  | 6.9  | 10.4 | 9.2  | 11.5 | 14   | 9    | 11   | ..   |
| El Salvador   | 11.1   | 10   | 7.5  | 7.9  | 9.9  | 7.7  | 7.7  | 7.7  | 8    | 7.3  | 7    | 7    | 7    | 6.2  |
| Guatemala     | 1.9    | 3.9  | 3.2  | ..   | ..   | 0.8  | ..   | ..   | ..   | 1.9  | ..   | ..   | ..   | 3.1  |
| Honduras      | 10.3   | 4.8  | 4.6  | 3.1  | 5.6  | 2.8  | 3.2  | 4.3  | 3.2  | 3.9  | 3.7  | ..   | 4.2  | 3.8  |
| Jamaica       | 23.8   | 15.7 | 15.7 | 15.4 | 16.3 | 15.4 | 16.2 | 16   | ..   | ..   | 15.7 | ..   | ..   | ..   |
| Mexico        | 2.5    | ..   | 3    | 3.1  | 3.2  | 4.2  | 5.8  | 4.3  | 3.4  | 2.9  | 2.1  | 2.2  | 2.1  | 2.4  |
| Nicaragua     | 5.6    | 11.1 | 14   | 14.4 | 23.3 | 18.6 | 16.9 | 14.9 | 13.3 | 13.3 | 10.9 | 9.8  | 11.2 | ..   |
| Panama        | 11.9   | ..   | 16.2 | 14.7 | 13.3 | 14   | 14   | 14.3 | 13.4 | 13.6 | 11.8 | 13.3 | 13.7 | 13.2 |
| Paraguay      | 5.9    | 6.6  | 5.1  | 5.3  | 5.1  | 4.4  | 3.4  | 8.2  | ..   | 5.4  | 6.8  | ..   | ..   | ..   |
| Peru          | 6.0    | 8.6  | 5.8  | 9.4  | 9.9  | 8.9  | 7    | 7    | 7.7  | 7.8  | 8    | 7.4  | 7.9  | 8.7  |
| Venezuela     | 9.3    | 10.4 | 9.5  | 7.7  | 6.7  | 8.7  | 10.3 | 11.8 | 11.4 | 11.2 | 14.9 | 13.2 | 12.8 | ..   |
| Latin America | 8.6    | 7.6  | 8.5  | 8.8  | 9.6  | 8.0  | 8.3  | 9.2  | 8.3  | 8.6  | 9.7  | 9.5  | 8.9  | 7.7  |

Como se puede observar en la tabla, ciertas tasas de desempleo, efectivamente se reducen en algunos países, sin embargo en otros se incrementan. A pesar de que en el cómputo total de América Latina la cifra es decreciente, no podemos olvidar que las cifras oficiales que hablan de desempleo son muy vulnerables y relativas. Quizá el factor que no se analiza de forma agregada a las cifras de desempleo, es la calidad del empleo.

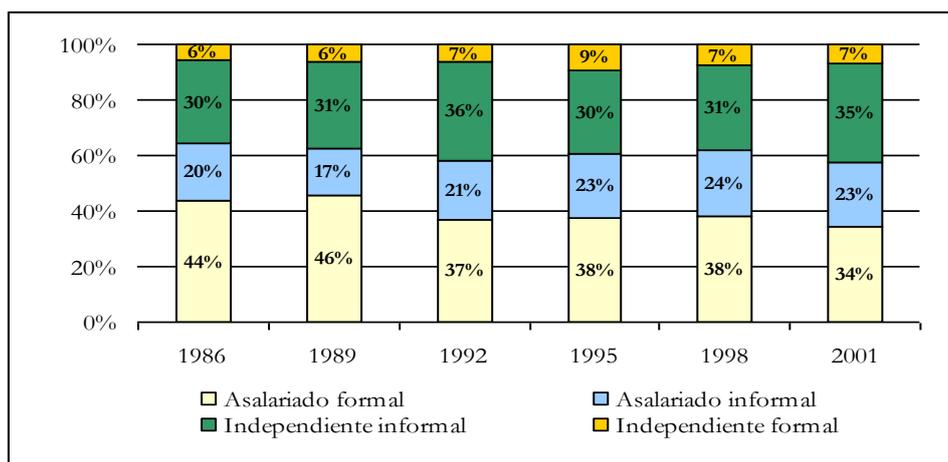
### 8.3. Entre emigrar y engrosar la lista de actividades informales y clandestinas.

La cuestión del empleo en América Latina es un reto de primer orden, ya que de alguna forma, no se trata de incrementar tanto la cantidad de puestos de trabajo como de su calidad. Hay varios factores que inciden de forma directa en esta cuestión. De forma introductoria podrían tomarse algunos ejemplos cotidianos. Por ejemplo, el saldo migratorio en los países de América Latina es muy alto. Concretamente, solo para Perú, hay tres millones de peruanos viviendo en el exterior. Un segundo punto es la relación entre las remesas y el PIB de algunos países de América Latina y el Caribe, donde los montos de las remesas superan al PIB, y esto lejos de mirarse con optimismo, hay que observarlo con cierto recelo. En tercer lugar el nivel de salarios y la relación con los precios. Un cuarto factor agregado al tercero sería la relación entre el salario y las horas de trabajo diarias. Un quinto elemento, lo podría representar la participación del estado en la solución de los asuntos sociales. En este punto nos interesa fundamentalmente la faceta productiva que se asocia a la fuerza de trabajo de un país. A continuación podemos observar varias tablas que resumen la informalidad en Perú.



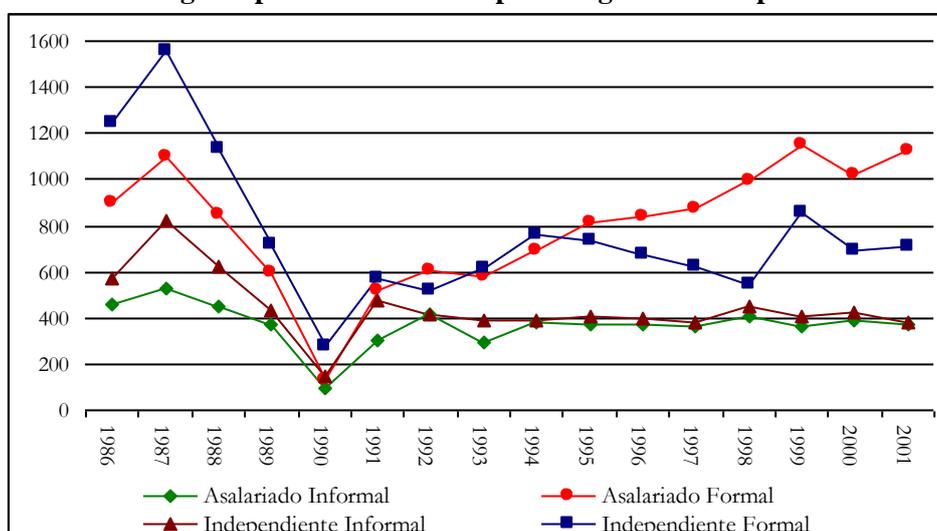
**Fuente:** Encuesta Nacional de Hogares (MTPS-INEI). 1986, 1987, 1989-1995, 1997-2001

### Lima Metropolitana – Composición del empleo por categorías



**Fuente:** Encuesta Nacional de Hogares (MTPS-INEI). 1986, 1989, 1992, 1995, 1998, 2001.

### Ingreso promedio mensual por categorías de empleo

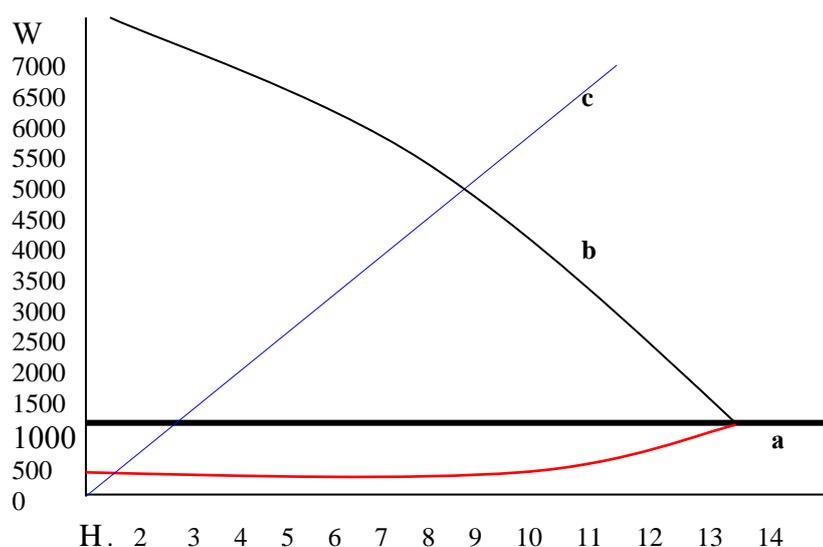


**Fuente:** Encuesta Nacional de Hogares (MTPS-INEI). 1986, 1987, 1989-1995, 1997-2001.

Reiterando la idea anterior, podemos observar que hay una elementos dinamizador de los conflictos sociales, el subempleo y la informalidad. Estos dos factores inciden de forma directa en las actitudes psico-sociales tal y como podemos observar en el siguiente gráfico. Este gráfico, es fundamentalmente descriptivo y adolece, por el momento del suficiente respaldo cuantitativo, pero insisto, la función del mismo, es representar una tendencia habitual en América Latina y en futuras investigaciones se irá perfeccionando.

De los puntos anteriormente señalados nos vamos a fijar fundamentalmente en los dos últimos: La relación entre el salario y las horas diarias trabajadas y la capacidad del estado en la proposición de medidas y programas de acción social sostenidas. El gráfico que se presenta a continuación, insisto, tiene una aspiración puramente descriptiva, y podría servir para realizar algún estudio más concreto sobre la realidad que muestra. De todos modos, representa en un porcentaje muy alto la realidad de un país como Perú y el resto de países de América Latina donde existe una alta desigualdad de oportunidades y una elevada tasa de mercado informal. Las variables son salario, expresado en nuevos soles y horas de trabajo.

### Modelo de relación inversa esfuerzo-beneficio.



El primer elemento que destaca en la propuesta es la frontera de los 1000 nuevos soles (aproximadamente 300 US\$). Este salario mensual es el límite principal de un porcentaje muy alto de la población asalariada. Para alcanzar este nivel de ingresos la jornada laboral suele rondar las 12 horas y en algunos casos puede llegar a extenderse a las 14 horas. Esta frontera incluye a asalariados de una gran cantidad de empresas formales e informales y están representados por la curva *a*. Como puede observarse en la curva *b*, su pendiente es negativa. En ella, las más altas rentas exigen una menor cantidad de horas de trabajo diario. Estas altas rentas se pueden referir a actividades tanto formales como informales y clandestinas. Podemos integrar en este grupo a rentistas, administradores de empresas que no sean pioneros, actividades económicas relacionadas con actividades ilegales, o negocios lucrativos como el préstamo o la usura. Como podemos ver en *a* y *b*, convergen muy lejos de 0, lo que muestra una enorme fractura basada en una desigualdad de oportunidades muy grande y en una calidad del empleo pésima. Los derechos laborales simplemente se violan con total impunidad. En sociedades más igualitarias y con una mayor observación de los derechos laborales, la convergencia de las dos curvas se acerca más a 0, lo cual, eleva el nivel de ingresos por hora trabajada y consecuentemente dos factores representativos: una mayor calidad de vida y la creación de una base social de clase media que permite repartir los costos de las reformas necesarias a través de la política fiscal. Clase media significa básicamente, sentirse más ciudadano y menos habitante.

La curva *c* a 45°, representa un modelo ideal y justo, en el cual, el nivel de ingreso es proporcional a la cantidad de horas trabajadas. En este grupo podríamos observar a los pioneros empresariales o a aquellos emprendedores que operan en un clima donde no es tan acusada la desigualdad de oportunidades o que siéndola, tienen algún tipo de ventaja respecto al entorno; mejor información, una buena idea, una buena asociación, capital, posición de fuerza, etc.

Sin embargo, las fuerzas sociales y económicas que compiten en realidades con altas tasas de mercado informal, son fundamentalmente las representadas por la curva *a* y *b*. La frontera señalada de 1000 soles, no es un salario que permita vivir a una familia de forma digna, habiendo que señalar la mala calidad de la mayor parte de los servicios públicos. Podría darse la casualidad que 1000 soles, fueran suficientes para vivir si es que, por ejemplo la calidad de la enseñanza pública en todos los niveles fuera

satisfactoria, que la sanidad fuera eficiente y que los sistemas de pensiones y de compensación económica también lo fueran. Sin embargo este no es el caso. La educación privada es un lujo al alcance de una población mínima, la sanidad privada igualmente y las prestaciones sociales de empresas privadas, como fondos de pensiones, etc, también sacan provecho de esta situación.

Como puede deducirse de estos comentarios, en la medida que una gran mayoría de la población siga viviendo en la situación que señala la curva *a*, se mantendrían las tasas de informalidad del mercado y lo que podría incluso ser peor y que se deriva de esta situación, lo que serviría para quebrar la tesis de Hernando de Soto, el informal o incluso el “formal”, que se encuentran bajo la frontera señalada, observando que pueden desarrollar otro tipo de actividades económicas que le podrían representar un mayor ingreso con un menor esfuerzo, posiblemente tienda a saltar la frontera e integrar la curva *b*. En una coyuntura como la que se vive en la mayor parte de los países de América Latina, la informalidad representa un refugio que puede permitir alcanzar mayores cotas de ingreso.

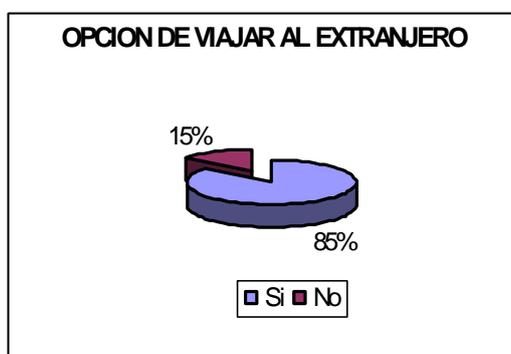
Ante unas instituciones incapaces de gestionar de forma eficiente reformas políticas, sociales y económicas, a muy poca gente le puede interesar salir de la informalidad y así, la economía sumergida, continuaría desarrollándose. Por tanto, habría que buscar otro motor que permitiera reducir la tasa del mercado informal, quizá asociada a la tesis de Soto, pero no siendo esta la única. De lo que se trata en este caso, es no en invitar a los informales a que se formalicen, sino que en un cambio de actitud ellos sientan que deben hacerlo, en función a unas garantías que gracias a ganar mayor confianza pública, las instituciones puedan generar. Esto evidencia que el cambio de actitud no se da de forma espontánea por un grupo determinado, sino que el cambio de actitud, asociado a un cambio cultural, tiene que acompañar al cambio institucional y este, al paso de las nuevas necesidades que se van presentando.

Como colofón a esta cuestión se puede decir que, en un clima de escasez de oportunidades, donde las políticas laborales no se respetan, donde las tasas de desempleo son altas y las de subempleo lo son más, quedan dos oportunidades en el corto y en el mediano plazo: saltar a la curva *b* o emigrar. Desde los varios puntos de vista que hemos ido exponiendo en los capítulos precedentes, la tendencia a buscar *b* o a emigrar, so pretexto de enviar remesas de dinero, no son las propuestas que desde el punto de vista de la sostenibilidad necesitan realidades como las de América Latina. Resulta aberrante que existan países donde las remesas superen al PBI, indicando eso sí, que estos indicadores de PBI, ignoran la cantidad “generada” por las actividades informales y clandestinas que integran la curva *b*. En estos climas, incluso, las remesas podrían llegar a convertirse en financiadoras de actividades de *b*, o ser empleadas en gastos suntuarios, como se puede constatar en muchos de los llamados barrios emergentes.

Siendo *a* la que incluye a la mayor fuerza productiva potencial, y siendo esta la más maltratada, a través de la ORI, se debería promover, obviamente a través de las instituciones una mejora de sus condiciones. Esto provocaría una reducción de las actividades informales y clandestinas, una base de clase media más amplia y lo más importante; una mejora de las oportunidades para todos y la restricción de las desigualdades, lo que provocaría de forma ineluctable la mejora de los niveles de seguridad, ya que se minimiza la tentación de saltar de *a* a *b*. El problema es de voluntad. Que América Latina salga de su situación actual depende en un muy primer grado de su voluntad. En este sentido, las instituciones tienen mucho que decir.

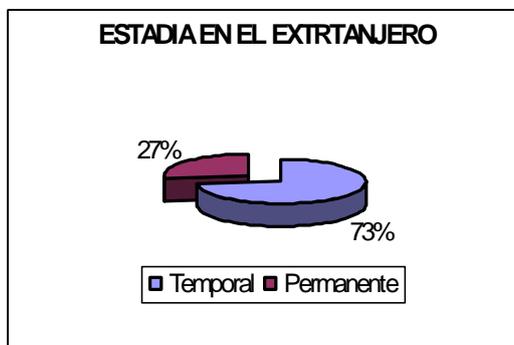
### 8.3.1. ¿Qué piensa un estudiante universitario respecto a su futuro profesional?

En la introducción de este libro se hizo especial referencia a la salud del mundo universitario y de la forma en que una reforma de este podría beneficiar en el mediano y en largo plazo los destinos de América Latina. Marco Antonio Corona Durán, alumno del programa de doctorado, realizó un interesante análisis de las expectativas de los estudiantes de último año de economía de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Sin duda su estudio revela que las intenciones de una gran mayoría de los estudiantes peruanos no concentran entre sus expectativas el hecho de quedarse a trabajar y a vivir en el Perú, lo cual es muy desalentador para el futuro de este país. Ya, ceñidos a su trabajo observó que respecto a la posibilidad que tienen los estudiantes de viajar al extranjero, un 85% respondió que sí tenía planeado viajar fuera del país, mientras un 15% no tiene contemplado el realizar el viaje. Así:



Respecto al tiempo de estadía en el extranjero, un 73% respondió que tenía planeado quedarse solo temporalmente en el extranjero y, un 27% planea definitivamente radicar el extranjero. Así:

| Tipo de estadía | TOTAL |
|-----------------|-------|
| Temporal        | 30    |
| Definitiva      | 11    |



Los países de destino preferidos por los estudiantes fueron los siguientes:

| <b>País de destino</b> | <b>TOTAL</b> | <b>%</b> |
|------------------------|--------------|----------|
| Australia              | 2            | 5        |
| Canadá                 | 5            | 12       |
| Chile                  | 1            | 2        |
| EE UU                  | 16           | 39       |
| España                 | 11           | 27       |
| Francia                | 4            | 10       |
| Inglaterra             | 2            | 5        |

Las principales razones por la que los estudiantes tiene planeado viajar al extranjero son:

| <b>Razón viaje al extranjero</b> | <b>TOTAL</b> | <b>%</b> |
|----------------------------------|--------------|----------|
| Económico                        | 11           | 27       |
| Estudios                         | 11           | 27       |
| Trabajo                          | 14           | 34       |
| Turismo                          | 5            | 12       |

#### **8.4. Cambio cultural, fundamento del cambio institucional.**

El Banco Mundial, las agencias de Cooperación Internacional, terminaron el siglo XX y comenzaron el XXI con muchas dudas respecto al éxito de los programas de ayuda o financiación. De este modo, creo que se puede decir, que a partir de estos compases temporales, habría que comenzar a hablar de un *Período Científico de la Cooperación Internacional*. Esto significa de alguna forma asumir que desde que se comenzaron a desarrollar estos programas, desde la segunda mitad de la década de los cuarenta, hasta la actualidad, a pesar de ser ciertas algunas etapas, los conceptos de ayuda y cooperación fueron sustituidos por la idea del asistencialismo, el cual se puede dar en varias formas. Incluso, en muchas ocasiones, hasta podría decirse que estos programas han servido y todavía pueden servir para aplacar sentimientos de culpabilidad, y con todo, hasta de esos sentimientos de culpabilidad y “ganas de ayudar” pueden sacarse jugosos beneficios.

Cuando hablo de un *período científico* me refiero a que la Cooperación y las ayudas deben hacerse de forma científica, no improvisada, y muchas veces, aunque no parezca improvisada, no se tienen las herramientas o criterios científicamente fundamentados para comenzar a desarrollar un programa o no. Por eso, expuse anteriormente la teoría de la Optimización de Recursos Internos. Sinceramente creo que se han aplicado muchos recursos económicos y financieros no habiendo sido necesarios tantos. Uno de los principales problemas por lo que esta dilapidación de dinero se ha ido desarrollando ha sido por creer que la pobreza es una cuestión únicamente económica. En segundo lugar, porque la cooperación se ha hecho en muchos casos, en función a los intereses estratégicos de algunos países industrializados.

¿Cómo se mide o evalúa por tanto la calidad de un proyecto de cooperación? Vamos a llegar a eso en breves momentos. Sin embargo, antes deseo mostrar algunas de las lecturas y aprendizajes que el Banco Mundial puede mostrar tras varias décadas de trabajo (1999). Como se puede observar, parece que las líneas apuntan a factores

extraeconómicos, los cuales se resumen de una forma radical en la calidad de las instituciones y en las buenas prácticas gubernamentales.

- La ayuda financiera funciona en un ambiente de buenas políticas.
- Mejoras en las políticas e instituciones económicas en el mundo en desarrollo, son clave para un salto cuantitativo en la reducción de la pobreza.
- La ayuda eficaz es complemento de la inversión privada. En países con una administración económica sana, la ayuda externa no reemplaza a la iniciativa privada.
- El valor de los proyectos de desarrollo es reforzar las instituciones y políticas de forma que los servicios puedan proporcionarse eficazmente.
- Una sociedad civil activa mejora los servicios públicos.
- El acercamiento vertical y tecnócrata al diseño de proyectos y provisión de servicios no ha funcionado en áreas críticas para el desarrollo.
- La ayuda externa puede fomentar reformas aún en los ambientes más distorsionados, pero requiere de paciencia y de enfocarse en las ideas, no en el dinero.

De forma clara, los siete puntos precedentes nos sitúan en un escenario difícilmente reversible, sino es con la intervención directa en la solución de problemas de base institucional y gubernamental de los países receptores. Pero son los países receptores los que tienen que articular en primera persona la crítica sobre su pasado y la construcción de los cimientos que sustentarán su futuro, ya que de otro lado, teniendo en cuenta que uno de los criterios de la cooperación ha sido el estratégico, existiría una gran tentación por parte de los países industrializados de intervenir en las instituciones de los países donantes, algo que por otro lado, se da de forma permanente.

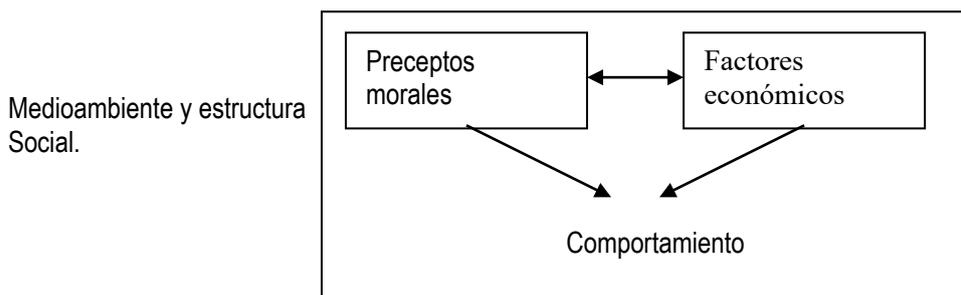
Como comenté más arriba, nos hacen falta herramientas extraeconómicas para evaluar los impactos de la cooperación internacional. Una de ellas es el análisis de las variaciones de los usos del lenguaje que se observan en las áreas receptoras de ayuda o financiación. Si un evaluador entrevista a los beneficiarios y obtiene respuestas relativas a las necesidades de dinero para financiar sus proyectos, al corto plazo, a la excesiva dependencia respecto de las ideas, consejos y recomendaciones de los cuadros cooperantes y financieros, o la utilización de unos conceptos que repiten pero que no entienden en su total dimensión, por su complejidad o por su inadaptabilidad a la realidad de aplicación, se habrá hecho muy poco.

#### **8.4.1. Comportamiento social.**

Por tanto, qué hacer no es la pregunta que se desprende de la anterior reflexión. La gran cuestión relativa al cambio cultural y posteriormente institucional viene de la mano de cómo hacerlo y cuándo. Consideraciones semánticas aparte, Amitai Etzioni muestra en el cuadro que se reproduce a continuación que el comportamiento humano depende de una estructura social y ambiental en la cual se inscriben los preceptos morales y los factores económicos.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> ETZIONI, Amitai. 1990: The moral dimension. Towards a new economics. Free Press. P. 64.



Aunque el esquema presentado es muy simple, pienso que resume muy bien la *calidad* de la estructura social en la que nos desenvolvemos. Como se puede apreciar, el comportamiento tanto individual como colectivo depende o puede depender de la diferente dosificación de las dos esferas que influyen en el comportamiento: los preceptos morales y los factores económicos. De forma que, si individualmente puede caracterizarse a una persona por una mayor tendencia a actuar movido más por preceptos morales que por factores económicos o viceversa, así también se podrá evaluar la estructura y ambiente social. Pero aquí surge una pregunta imposible de evadir: ¿es la estructura social a través de sus patrones culturales la definidora del comportamiento individual, o es el comportamiento individual lo que configura el medioambiente y estructura social? La permeabilidad de ambas esferas es absoluta.

En este sentido como dice Frank Sheed, las familias se reúnen en la sociedad. Por este motivo de la existencia de la sociedad, la sociedad está basada en la naturaleza humana y es, por tanto, natural. Siguiendo a Sheed, la sociedad y su estructura se revela como una exigencia de la naturaleza humana, de modo que el hombre no puede alcanzar la plenitud de su dignidad como persona si no es en sociedad y cooperando con sus semejantes. Ahora, sí es cierto, que dicha combinación de aspectos individuales y colectivos representados, revelados naturalmente exigen unas formas de interacción conducidas por unos patrones comportamentales definidos. Hay varios caminos de lograr dicha interacción. Sean del modo que sean siempre existirá la interacción, pero algunas de ellas irán en contra de la naturaleza humana y sin embargo otras la potenciarán.

Parece que es necesaria la existencia de una autoridad que gestione y posibilite el alcance de ese coto exclusivamente humano. No estoy hablando, de acuerdo con Sheed de una autoridad externa que de forma caudillista y arbitraria exija determinados comportamientos en base a un atemorizante ejercicio del poder. Soy partícipe de la idea de que esa autoridad, es una exigencia natural en la sociedad. Que es consustancial a la misma y que por serlo es requerida por nuestra naturaleza humana. Nuevamente con Sheed, dicha autoridad no es conferida por los miembros de la sociedad, sino que es la propia naturaleza humana la que la exige: los hombres tienen el mismo poder para otorgarla que para otorgarse a sí mismos su propia naturaleza. Pero obviamente la implementación de dicho modelo natural exige la participación activa del hombre, quien a través de su inteligencia debe procurar la paulatina perfección del orden social en que se desenvuelve. Obviamente al argumentar estas ideas estamos refiriéndonos a un nivel estrictamente vital y temporal. Como comentábamos anteriormente existen dificultades para identificar y separar lo que pertenece a la esfera individual de la colectiva. La respuesta a la pregunta ¿es el hombre el que hace a la sociedad o la sociedad al hombre?, manifiesta esta complejidad, que sin duda presenta un esquema retroalimentado.

Es necesario ir un poco más allá. A pesar de que tanto los preceptos morales y los factores económicos influyen en el comportamiento, hay una diferencia sustantiva entre los dos elementos que configuran la calidad del comportamiento. De forma muy resumida podremos decir que los Preceptos Morales no son relativos mientras que los Factores Económicos, sí. De este modo, Etzioni (1990, p. 67) habla de la irreductibilidad del comportamiento moral, a la vez que Martha Nussbaum (1989, p. X) habla de las virtudes no relativas. En este momento es necesario precisar que no es lo mismo virtud que valores. Es muy frecuente oír en la calle a gente que dice que atravesamos una crisis de valores. Sin embargo los valores cambian con la experiencia mientras que los preceptos morales y así la virtud no, ya que no son cuestiones relativas. Habiendo aclarado esto de forma muy resumida, y continuando con la significación del cuadro precedente, se puede observar que, analizando el peso de uno u otro factor se puede indicar que una estructura social tiene se caracteriza por su relativismo o no. Hagamos una pregunta sencilla: ¿Cuál piensa y diría usted que es la esfera que más pesa en nuestras actuales estructuras sociales? A) El comportamiento motivado por principios morales o B) El comportamiento motivado por factores económicos. Seguramente, aunque no se pueda negar la existencia de A usted habrá pensado que la respuesta más adecuada es la B.

De modo que se puede decir que el perfil antropológico que domina la estructura y medioambiente social es fundamentalmente un perfil antropológico que se mueve gracias a una génesis de percepción y de acción relativista. Contra esto, Etzioni (1990, *ibid*) expresa que el examen del comportamiento muestra que los individuos que buscan vivir de acuerdo a los principios morales se comportan de una forma sistemática y significativamente diferente a aquellos que actúan según sus propios placeres, o en resumen a partir de aspectos relativos. Por tanto ¿puede decirse que existiendo este diagnóstico estamos ante humanos en sociedad? ¿Tiene algo de cierta la visión de zoológico humano temático de Sloterdijk? Si entendemos que la elección racional es exclusiva del ser humano, si esta no se produce, nos estamos acercando más al modelo de comportamiento animal que al humano propiamente dicho. De todos modos no siendo tan pesimistas hay que decir que en el hombre, en general, existe una búsqueda de algún tipo de equilibrio entre los principios morales y los aspectos relativos, tratando eso sí de maximizar ambos. Pero como sabemos, la gran lucha se encuentra en el debate de las fuerzas que desestabilizan y hacen que dicho equilibrio sea muy difícil de conseguir. Como suelo decir, en economía, una de las palabras claves es la de equilibrio y no es por casualidad. Se debe a que casi todas las situaciones y eventos, son, en general, desequilibrios.

Cuando estudiábamos las relaciones entre el individuo, la familia y la sociedad, establecíamos que la autoridad que debe guiar con orden la estructura interna de un envoltorio llamado sociedad. Pero no estoy reflexionando en este punto como lo hizo Rousseau en su *Contrato Social*. Es necesario decir, aunque sea brevemente, que la obra de Rousseau podría tener algunos errores de observación, interpretación y conclusión. Si bien es cierto que Rousseau dice que antes de establecer los nuevos principios de convivencia de una nueva sociedad es necesario bucear para destacar las características de su estado natural para definir posteriormente su estado civil, en el capítulo IV referente al *Pacto Social*, el autor expresa lo siguiente: "Cada uno de nosotros pone en común su persona a todo su poder bajo la suprema dirección de la voluntad general, y recibimos a cada miembro como parte indivisible del todo".<sup>26</sup> ¿Qué es la *suprema*

---

<sup>26</sup> Hay que explicar que este concepto esgrimido por Rousseau viene manado de una célebre frase: *El hombre nace libre*. No se puede negar la obsesión de los ilustrados por hablar de libertad, pero dicho concepto de libertad viene aunada a unos vicios representados a priori por una afirmación del utilitarismo

*dirección de la voluntad general?* Tengo muchísimo interés en tratar de criticar algunos paradigmas convencionalmente aceptados y este es uno de ellos. Y su crítica es pertinente en este momento. Si se expresa que la dirección de la voluntad general es suprema, se está sugiriendo su infalibilidad. Pero si establecemos que la voluntad general desde el punto de vista de Rousseau se establece gracias al diagnóstico de un estado natural y posteriormente analizado, a la instauración de un estado civil corremos un riesgo. ¿Cómo se analiza y se interpreta el estado natural del hombre? Y ¿quién y por qué lo hace? En definitiva, nuevamente estamos cuestionando la pregunta que flota sobre todo el texto; ¿cuál es el perfil antropológico que subyace al establecimiento de un estado civil? ¿Es infalible el análisis de un ilustrado como Rousseau al proponer un estado civil de acuerdo a su observación de la naturaleza del hombre? Aquí se podría decir que las interpretaciones pueden ser variadas y que el establecimiento de una sociedad también dependerá de esa varianza, sin embargo las consecuencias de esa aleatoriedad no pueden dejarnos indiferentes. Aristóteles expresó en *Ética a Nicómaco* - libro V -referente a la justicia, que las cosas bien hechas solo pueden hacerse bien de una manera, mientras que las cosas mal hechas pueden serlo de muchos modos.

Atendiendo a este axioma (ἀειωμά, lo que parece justo) del estagirita, observamos que no pueden existir diferencias entre lo eidético y lo práctico y siendo esto válido, lógicamente hay que tener mucha precaución a la hora de establecer teóricamente lo ideal para traspasarlo al ámbito práctico. En resumen, hay que tener muy claro el perfil antropológico para que la abstracción pueda ser llevada a la práctica de forma adecuada. De modo que, insistiendo en la idea anterior, cuando observamos una defensa de la supremacía de la voluntad general estamos eludiendo la responsabilidad de analizar bajo que preceptos o principios se establece el perfil antropológico subyacente. De este modo, en virtud de la supremacía de la voluntad general estaríamos aceptando que, existe una autoridad gaseosa, ambivalente y dicho grado de abstracción, plagado de dualidades es lo que imposibilita al hombre establecer principios de autoridad derivados de su propia naturaleza, por lo que resultarán principios de poder derivados de este planteamiento convencionalista y contractual.

Como se puede apreciar estoy empleando dos conceptos completamente distintos, aunque muchas veces sus significados puedan tomarse como sinónimos. Me refiero a poder y autoridad. La autoridad es conferida en virtud al ejemplo manado de quien ejerce acciones de gobierno, mientras que el poder está asociado a conceptos de fuerza y despotismo, gracias a los cuáles el respeto y la factibilidad de ser obedecido derivan estrictamente de dichos mecanismos de coacción arbitraria. Obviamente, según esta diferenciación, la autoridad estaría más próxima a principios morales que respeten la libertad y el libre albedrío, mientras que el poder rodearía el relativismo impuesto por una ambivalencia arbitraria. Para que se entienda, se pueden poner dos ejemplos sencillos. Mahatma Gandhi fue capaz de establecer a través de sólidos principios morales, no relativos y universales, una conducta respetada por la comunidad internacional. Sin embargo, Hitler o Stalin tuvieron mucho poder pero a través del empleo de la fuerza y de un carisma derivado del temor que despertaban.

Estos dos conceptos podrán ser empleados para refinar el esquema de Etzioni mostrado anteriormente, donde se observaba una bicefalia que determinaba el comportamiento individual y colectivo y que obviamente terminaba por establecer el marco ambiental y estructural de una sociedad concreta. Sin embargo al esquema de

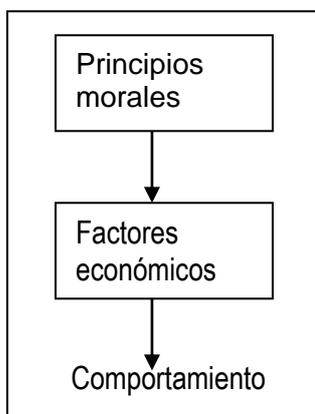
---

lo que en si representa una paradoja. Esta obsesión por la supuesta libertad ilustrada le hizo decir a Rousseau que el hombre nacía libre, cuando en realidad, desde el nacimiento el hombre depende de otros –desde el cuidado básico de sus padres- y poco a poco se irá liberando de estas dependencias iniciales para ir asumiendo otras.

Etzioni le faltaba incorporar los conceptos de autoridad y de poder para que así el análisis antropológico y sociológico fuera más preciso. Aunque más adelante afinaremos más los conceptos de praxis, en un nivel teórico habría que decir que a Etzioni le falta en su esquema, la presencia de un elemento aglutinante que caracteriza el comportamiento y consecuentemente la estructura y ambiente social. Hablábamos más arriba de unos principios morales y de unos principios relativos –factores económicos como dice Etzioni o pecuniarios como le gustaría decir a Thorstein Veblen– los cuáles intervienen en la definición del producto final llamado comportamiento, ingrediente fundamental de la estructura social. No vamos a establecer en este momento un análisis de caso concreto sino que vamos a presentar las dos categorías que de forma antagónica pueden revelarse.

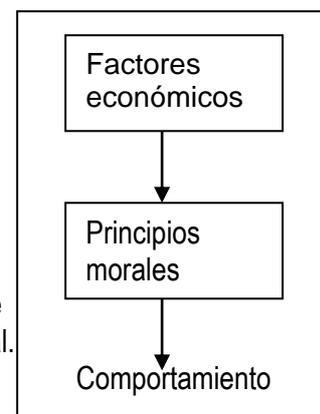
De forma descriptiva –y en extremos– un modelo social y económico puede evidenciarse en forma A) Principios morales no relativos y B) Principios relativos. Tanto A como B se originan y se desarrollan como consecuencia de una percepción y definición antropológica previa que los imaginan. Superado el nivel eidético, la plasmación de unas pautas de conducta evidenciarán una mayor tendencia a A o a B en función directamente proporcional al modelo antropológico fundador. Para que dichos modelos funcionen y evolucionen necesitan un ordenamiento y una planificación que consciente o inconscientemente es hija de la percepción antropológica inicial. Veremos así que un modelo estará regido por un principio autoridad y el otro dominado por un poder arbitrario. En un esquema podría representarse del siguiente modo:

Modelo A. Moral no relativo/ Autoridad



Medioambiente  
Estructura social.

Modelo B. Relativo/Poder



Medioambiente  
Estructura social.

En el modelo A, no negamos la importancia de que existan unos factores económicos, puesto que de acuerdo con la tradición del aqinate, el hombre debe tener bienes que le permitan vivir con dignidad y debe así trabajar para procurarse una existencia y para dignificarse como persona ya que por el trabajo se revela al hombre, siendo el trabajo un bien del mismo o como diría Santo Tomás, un *bonum arduum*. Pero esto no significa que sean los factores económicos los que dominen el ámbito decisional. En el modelo A. los principios morales marcan los elementos de autoridad referenciados por la naturaleza humana. Por tanto no son arbitrarios. Sin embargo en un modelo como el B. los factores económicos o relativos, establecen su propia tiranía utilitarista subordinando así a unos principios morales, que sin bien no desaparecen, adquieren un papel prácticamente inoperante. Para entender los niveles de relación que

caracterizan a nuestras realidades, muy bien podemos hacer una conjunción de los marcos anteriormente señalados, y en función al dominio de uno sobre el otro, podemos comprobar o diagnosticar a partir de qué momento se dirá *desde-hoy* o se seguirá con el esquema del *hasta-cuándo*.

## **COMO PUNTO Y SEGUIDO. PRIMERO LAS ACTITUDES, DESPUÉS LAS DESTREZAS.**

Llega la hora de ir poniendo el punto y seguido de este curso. Digo punto y seguido porque no existe el punto final. Si existiera no tendría sentido la reflexión ni la comunicación, ni la apertura, una y otra vez de los cauces que permiten imaginar el porvenir. Si pusiera un punto y final, terminaría el diagnóstico de lo que para mi son aspectos fundamentales sobre los que debemos reflexionar a diario. El motivo de este estudio no ha sido por tanto, únicamente analizar sino sobre todo, proponer con la imaginación la superación de un límite mental, bajo el cual, muchas veces establecemos nuestras capacidades. Ese límite mental es lo que nos obsesiona y nos encamina hacia el análisis, tras el cual objetivamos y formulamos, sin dejarnos seducir por la riqueza del enfoque sistémico.

Comencé el libro haciendo una reflexión sobre el mundo universitario y terminaré haciendo lo mismo para cerrar el bucle. En este caso, cuando hablo de la universidad, también hablo de la sociedad, y dentro de la sociedad del papel del individuo. Por tanto, se puede sustituir la palabra universidad por la de sociedad o la de individuo. En esencia, para adelantar acontecimientos diré que uno de los grandes problemas que se vive en América Latina y por el que los cambios son efímeros o retorcidos, es que creemos nos afanamos por buscar la verdad, cuando el autoengaño y la mentira ocupan una posición destacada. La búsqueda del desarrollo, es perseguir la humanización y a la humanización se llega buscando la verdad. Queriendo la verdad. Es imposible que exista desarrollo si existe la mentira y este es el principal problema de nuestras sociedades. Por tanto tampoco existe ni es coherente el concepto desarrollo sostenible. El desarrollo es la búsqueda de la verdad, y esta, ejercitada, es sostenible por sí misma. De este modo, la universidad tiene una función específica: la búsqueda de la verdad. En esta búsqueda intervienen varios factores:

- La actitud de querer buscarla.
- Poner los medios para hacerlo.
- Hacerlo.
- Exponer los resultados.

Los dos últimos factores son una consecuencia de los dos primeros. Como decía, la actitud y el plan de acción. Quizá sean los puntos esenciales, ya que son la materia prima que permiten pasar a la acción. Una de las formas de hacerlo es la investigación, o en la sociedad la búsqueda de las causas. No hay universidad, no hay sociedad, sin investigación y sin ella no hay, por lo menos el intento de buscar la verdad.

El paso del diagnóstico a la búsqueda de soluciones es prioritario. ¿Qué ocurre si el espíritu de investigación es reducido? 1) Que es reducida la capacidad de buscar la verdad. 2) Que el prejuicio se revela como uno de los principales elementos modeladores de una supuesta verdad que nos queremos creer.

Enquistarnos en el diagnóstico y no en la acción puede desembocar en los siguientes problemas.

- Pensaremos que las fuentes secundarias o terciarias son verdad.

- Para satisfacer nuestra sed de conocimientos acudiremos a ellas.
- Nuestra opinión se convertirá pronto en juicio y seguiremos viviendo en la mentira.
- No nos preocupará buscar la causa ni la fuente primaria.
  - Por tanto no podremos observar el problema en su total dimensión.

Desde un punto de vista operativo y en el plano social, los anteriores cinco problemas también se evidencian:

- Pensar que las fuentes secundarias o terciarias son verdad impulsa el rumor.
- Nuestra sed de conocimientos se reducirá a tener información sobre los demás, más que sobre como mejorar las cosas, lo que desemboca en la crítica destructiva.
- Si nuestras opiniones se convierten en juicios, no tendremos la capacidad de ser objetivos en nuestras valoraciones. Esto termina convirtiéndose en recelos a priori y en preconcepciones. En definitiva, en un ensalzamiento de lo aparente y no de lo esencial.
- Si no nos preocupan las fuentes primarias, se acrecentarán las divisiones y la desconfianza.
- Si no podemos observar el problema en su total dimensión, no podremos aportar.
- Sin aporte, verdadero, no hay desarrollo.

Esto significa que cuando se habla de investigación universitaria o de sociedad y desarrollo social, se habla más de destrezas que de actitudes. Creo que la investigación y el desarrollo social, por tanto, no tiene tanto que ver con la habilidad de buscar data, en la facilidad de escribir, o en la forma de acercarnos de forma más aguda a un problema que puede pasar desapercibido.

La investigación y el desarrollo social es una actitud y la actitud, real, actual, espontánea, no escrita, es el germen que permite buscar lazos de solidaridad, de comunicación, de opinión, de crecimiento. Investigar es comunicar, y comunicar viene del latín, *communicare*, que significa compartir. Para compartir hay que tener tranquilidad, confianza, amor por la fuente primaria, y si nos preocupa algún problema, no tener miedo a afrontarlo de frente. Darle vueltas y vueltas nos desanima. Lo aparente no suele ser amigo de lo esencial, y lo esencial, en su discreción y poco ruido, es algo que se aprende gracias a los pequeños detalles que una mentalidad sensible, desapegada de lo material, y muy cercano al espíritu humano, puede ser capaz de percibir.

Creemos, por tanto, que la investigación merece la pena, que es una actitud y no destrezas, y pongámoslas en práctica, ya que la investigación grande se hace a partir de la investigación de problemas pequeños que al final se convierten en gigantes, si es que, los analizamos con sentido de justicia pero sobre todo buscando la verdad, porque repito, no hay desarrollo que se alimente de mentira, ni mentira que nos pueda hacer pensar que a través de ella nos vamos a desarrollar.

Con esto, quiero terminar diciendo, que América Latina tiene potenciales muy escasos en otras partes del mundo. La oportunidad de que muchas de sus áreas estén consideradas como emergentes significa que la sociedad tiene que estar acompañada por el nivel de progreso de económico, y no que la idea de progreso económico se haga a costa de la sociedad. Una situación de decisiones y de actividades tienen que ponerse en

marcha de forma constante para recuperar la capacidad de querer imaginar un futuro propio dentro del cual se respeten los derechos humanos y se observe que el desarrollo se logra si se logra humanizar, entendiendo que la humanización exige la búsqueda de la verdad y el ejercicio de la libertad.



## REFERENCIAS BÁSICAS.

- ACEMOGLU, D 1995: “Reward structures and the allocation of talent”. *European Economic Review*, 39, 17-33.
- ACHARD, D y FLORES, M. 1997: *Gobernabilidad: Un reportaje de América Latina*. Fondo de Cultura Económica y PNUD. México.
- ALLEN, M. 2004: The varieties of capitalism paradigm; not enough variety? *Socioeconomics Review*. (2) Págs 87-108.
- ARISTÓTELES. 2004 b: *Poética*. Quadrata. Buenos Aires.
- ARISTÓTELES. 2004a: *Ética a Nicómaco*. Alianza editorial. Madrid. Primera edición, tercera reimpresión.
- ASWORTH, W. 1952: *A short history of the international economy. 1850-1960*. McMillan. Londres.
- AVELLA, M. 2003: Antecedentes históricos de la deuda externa colombiana. La paz británica. *Revista de Economía Institucional*, segundo semestre, año/vol.5, número 009. Universidad Externado de Colombia. Bogotá. Pp. 90-127
- BALASSA, B (1967): “The impact of industrial economies tariff structure on their imports of manufactures from less-developed areas” *Economica*, Vol 13, pp 87-112.
- BALASSA, B.1965: “Tariff protection in industrial countries: An evaluation” *Journal of Political Economy*, vol. 17. pp. 156-169.
- BANCO MUNDIAL. 1999: *Evaluación de la ayuda al desarrollo. Análisis de los éxitos y los fracasos*. México.
- BARNERJEE, A. 2000. “The two poverties” *Nordic Journal of Political Economy*, 26, 129-141.
- BECK, U. 1998: *La sociedad del riesgo*. Paidós. Barcelona.
- BULMER-THOMAS, V. 2000: *La historia económica de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica. México.
- CALVO, C, y HERNÁNDEZ,M.A. 2006: *Foreign direct investment and poverty in Latin America*. Working paper. LASA meeting. Puerto Rico.
- COOPER, R y JOHN, A. 1988: “Coordinating coordination failures in keynesian models”. *Quarterly Journal of Economics*, 103, 461-463.
- DASGUPTA, P y D. RAY, D. 1987. “Inequality as a determinant of malnutrition and unemployment: Theory”. *Economic Journal*. 97, 177-188.
- DUNNING, J.H. 2005: Is global capitalism morally defensible? *Contribution to Political Economy*. 24 (1) Págs 135-151.
- FOUCAULT, M. 1960: *Locura y civilización*. Suecia.
- KAGEL, J y ROTH. 1995. *The handbook of experimental economics*. Princeton University Press.
- KENWORTHY, Lane. 2006: “Institutional coherence and macroeconomic performance”. *Socio-Economic Review*. 4. pp. 69-91.
- KLAUER, Alfonso. 2005: *Rebelión contra centralismo*. Eumed.
- KOLLONTAI. A. 1937: *El comunismo y la familia*. Editorial marxista. Barcelona.
- KRUGMAN, P 1995: *Development, geography and economic theory*. MIT Press.
- KÜNG, H. 2000: *Una ética mundial para la economía y la política*. Fondo de Cultura Económica. México.
- MARDONES, J.M. 1991: *Capitalismo y religión. La religión política neoconservadora*. Sal Terrae. Santander.
- MARDONES, JM. 1998: *El discurso religioso de la modernidad. Habermas y la religión*. Anthropos. Barcelona.

- MARTÍNEZ - ECHEVARRÍA, M.A. 1983: Evolución del pensamiento económico. Espasa Calpe. Madrid.
- MILLÁN-PUELLES, A. 1985: De economía y libertad. Universidad de Piura. Perú.
- MORGAN, G & KUBO, Izumi. 2005: "Beyond path dependency? Constructing new models for institutional change: the case of capital markets in Japan." *Socio-Economic Review*. 3. 55-82. Oxford University Press.
- MURPHY, K, SHLEIFER, A y VISHNY, R. 1989. "Industrialization and the Big Push". *Journal of Political Economy*, 97, 1003-1026.
- NAGEL, T. 2003: ¿Qué es todo esto? Una brevísima introducción a la filosofía. Fondo de Cultura Económica. México. Primera edición, primera reimpresión.
- NAGEL, T. 2004: La posibilidad del altruismo. Fondo de Cultura Económica. México.
- POLO, L. 1985: La empresa frente al socialismo y al liberalismo. Conferencia en el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. Perú.
- RADIPATI, B.D.D. 2006: "Is globalization passé?" *Socio Economic Review*. Vol. 4. Nº1. pp. 175-184.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. 1943: "Problems of industrialization of eastern and south-eastern europe". *Economic Journal*. 53, 202-211.
- ROY, I. 2006: "Good governance and the dilemma of development: What lies beneath?" *Socio-Economics Review*. 3. pp. 83-116. Oxford University Press.
- SACHS, J.D. 1999: Twentieth-century political economy: a brief history of global capitalism. *Oxford Journal of Economic Policy*. (15). Págs 90-101.
- SARTORI, G. 2004: La política. Lógica y método en las ciencias sociales. Fondo de Cultura Económica. México. Tercera edición, segunda reimpresión.
- SOLOW, R. 1956: "A Contribution to the theory of economic growth" *Quarterly Journal of Economics*. 39, 312-320.
- TULLOCK, G, SHELDON, A y BRADY, G. 2002: Government failure. A Primer in public choice. Cato Institute.
- URETA VAQUERO, I. 2006 (Director): Crecimiento económico y desarrollo sostenible. Políticas para América Latina, un enfoque técnico humanista. Fondo de Cultura Económica-Universidad de Piura. Perú.
- URETA VAQUERO, I. 2006: La transición de mercados a sociedades emergentes. En prensa. Universidad de Piura. Perú.
- VILLAR, P. 1983: Crecimiento y Desarrollo. Ariel. Barcelona.
- WALLERSTEIN, I. 1988: El capitalismo histórico. Siglo XXI. México.
- WEBER, M. 1954: La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Revista de Derecho Privado. Madrid.